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), Ленц С. (Германия), Гладкий Ю.Н. (С.-Петербург), Касимов Н.С. (Москва), Колосов В.А. (Москва), Лаппо Г.М. (Москва), Мироненко Н.С. (Москва), Пирожник И.И. (Беларусь), Рудский В.В. (Смоленск), Сэлноу Дж. (Великобритания)

Редакционная коллегия:
Белозеров В.С. (Ставрополь), Вардомский 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), Сафиулин Р.Г. (Уфа), Смирнягин Л.В. (Москва), Ткаченко А.А. (Тверь), Хурский П. (Польша), Шарыгин М.Д. (Пермь), Шкаликов В.А. (Смоленск)

Ученый секретарь:
Ковалев Ю.П.

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

Подписано в печать 20.04.07 г.
Формат 70x108 /16. Гарнитура «Times».
Тираж 500 экз.

Отпечатано:
ООО «Универсум»
214014, Смоленск, ул. Герцена, 2.
Тел.: (4812) 68-34-79 Факс: (4812) 64-70-49
e-mail: unm@shu.ru

© РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, 2007

ISSN 1994-5280

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Научный журнал

Основан в мае 2002 года

Выходит 4 раза в год

№ 2 (12), 2007

region@shu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ **3**

Лаппо Г.М. Романтическая география городов (города в жизни и творчестве Константина Паустовского) 3
Lappo G.M. Romantic georaphy of cities (cities in life and creative work of K. Paustovsky) 3

Котляров И.Д. Геополитическая типология государств Европы 13
Kotlyarov I.D. Geopolitical typology of states in Europe 13

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ **21**

Козырев С.А. Территориальное распространение торговых сетей в системе городов России 21
Kozyrev S.A. Area of trade networks distribution in the system of cities in Russia 21

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАРУБЕЖНОГО МИРА **34**

Ложникова Г.А. Текстильная и швейная промышленность Китая в международном разделении труда 34
Lozhnikova G.A. Textile and clotling industry of the international division of labour 34

Нефедова А.С. География этнических конфликтов в Бельгии 39
Nefedova A.S. Geography of the ethnic conflict in Belgium 39

Рыженков И.О. Оценка конкурентоспособности российских углеводородов на энергетическом рынке Евросоюза 43
Ryzhenkov I.O. Estimation of russian oil and gas resourses competitiveness in the European market 43

Потоцкая Т.И. Международное разделение труда в алмазно-бриллиантовом комплексе: специализация и кооперация 52
Pototskaya T.I. International division of labour in the diamond industry complex: specialization and cooperation 52

ХРОНИКА **61**

Катровский А.П. Круглый стол «Малые города Смоленской области: от депрессии и стагнации к устойчивому развитию» 61
Katrovsky A.P. Round table “Small towns of the Smolensk oblast: from depression and stagnation to sustained development” 61

Информация для читателей 63

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ **64**

ТЕОРИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

□.□. □ □ □ □ □
(□. □□□□□□)

РОМАНТИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ ГОРОДОВ (ГОРОДА В ЖИЗНИ И ТВОРЧЕСТВЕ КОНСТАНТИНА ПАУСТОВСКОГО)

Lappo G.M.

ROMANTIC GEORAPHY OF CITIES (CITIES IN LIFE AND CREATIVE WORK OF K. PAUSTOVSKY)

The author offers making more use of fiction materials in studying geography of cites (K. Paustovsky's creative heritage as an example)

Несмотря на широкие возможности географии, обусловленные её уникальной структурой, она не в состоянии в одиночку всесторонне изучить город и формирующие его процессы. Необходимо сотрудничество с другими отраслями знания. И крайне полезно обращение к литературе, для которой город – источник сюжетов, арена литературного действия и место творчества писателей. В литературе отразилось противоречивое отношение к городу – от восхищения до проклятия. Но все же город по праву надо считать её любимцем. В художественных произведениях город не только изображается, но осмысливается и предстает как явление.

Обращение к творчеству Паустовского в связи с темой «город и литература» не случайно. Паустовский географами любим и почитаем. Любовь эта взаимная. Писатель свидетельствует: «Моей любимой наукой в гимназии была география»[1]. И далее: «Еще в детстве у меня появилось пристрастие к географическим картам. Я мог сидеть над ними по нескольку часов, как над увлекательной книгой»[2]. Снова об этом же в автобиографических записках: «Часами я просиживал над атласом, рассматривая побережья океанов, выискивая неизвестные приморские городки, мысы, острова, устья рек»[3]. Для будущего писателя это оказалось очень важным: «Привычка странствовать по картам и видеть в своем воображении разные места помогает правильно увидеть их в действительности[4].

Паустовского постоянно одолевала жажда путешествий. В них он обретал и пополнял свои знания, находил сюжеты для своих произведений. Скитания – это вечная охота за впечатлениями, необходимыми для писательской работы. «Почти в каждой повести и каждом моем рассказе видны следы скитаний»[5], – писал Паустовский. Увиденная писателем картина мира отразилась в названиях произведений: «Черное море», «Кара-Бугаз», «Колхида», «Мещерская сторона», «Живописная Болгария», «Мимолетный Париж», «Письмо из Тарусы»… Давнее пристрастие к картам, воображение, развитое книгами о разных странах, любовь к странствиям наделили произведения Паустовского духом

[1] Паустовский К.Г. Несколько отрывочных мыслей // Собр. Соч. в 8 тт. Т. 1. – М., 1967. – С. 9.
[2] Паустовский К.Г. Золотая роза // Т. 3. – С. 344.
[3] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Далекие годы // Т. 4. – М., 1968. – С. 67.
[4] Паустовский К.Г. Золотая роза. Изучение географических карт // Т. 3. – М., 1967. – С. 343.
[5] Паустовский К.Г. Несколько отрывочных мыслей // Т. 1. – М., 1967. – С. 15.

географии. Его коллега по работе в одесской газете «Моряк», писатель Семен Григорьевич Грехт, сказал ему, что у него все романы и рассказы – «сплошные истории с географией»[1].

Путешествия накладывают неизгладимый след на наше сознание»[2], – говорил Паустовский. Он вспоминал Горького, который называл путешествия наилучшей школой жизни, приводил арабскую пословицу о том, что скитания – это путь, приближающий нас к небу. И сам следовал сформулированному им же самим правилу: «Жить нужно странствуя»[3]. Путешествия всегда сулили неожиданности. Паустовский пишет о Бунине, что тот с юных лет заболел скитальчеством и непокоем, жаждой непременно увидеть до той поры невиданное. Он признавался, что никогда не чувствовал себя так счастливо, как в те минуты, когда ему предстояла большая дорога. То же самое можно сказать и о самом Паустовском Юрий Казаков именно так и выразился: «Почти все счастливые минуты в его жизни связаны с путешествиями»[4].

У Д.Н. Замятина есть суждение о том, что «в ходе путешествий человек видит и чувствует по-другому. он расширяет пространство»[5]. Паустовский – неутомимый путешественник – необычайно расширил свое пространство, в котором помимо впечатлений от реальности живет воображение, и в этом пространстве действуют его герои.

Вклад Паустовского в поэтическое видение и познание страны, её людей и природы географы высоко ценили. В первые же годы своего существования Издательство географической литературы, созданное по инициативе Н.Н. Баранского и возглавлявшееся Ю.Г. Саушкиным, наряду с трудами великих путешественников Н.М. Пржевальского, П.К. Козлова, П.П. Семенова-Тян-Шанского и других, выпустило сборники произведений К.Г. Паустовского и М.М. Пришвина. Ю.Г. Саушкин предпослал книге Паустовского вступительную статью, в которой высказал очень важную мысль, верно характеризующую творчество писателя, что Паустовскому удалось осуществить «давнее стремление многих талантливых людей к союзу искусства и науки, к слиянию того и другого»[6].

Обычно К.Г. Паустовского представляют певцом русской природы. И это верно. Он вдохновенно и поэтически рассказал о Черном море, Колхиде, средней полосе России. В то же время его произведения, можно сказать, наполнены городами. На первой странице первого крупного произведения «Романтики» возникает образ города: «Южный город шумел под большими сентябрьскими звездами»[7]. И все последующие события происходили как бы под аккомпанемент города: «Темнело. Город рокотал вдали трамваями, гудками пароходов, грохотом ломовых дорог – прекрасными звуками жизни»[8]. Вторая часть «Романтиков» начинается описанием Москвы. Писатель смотрит на город с Москворецкого моста: «Вот она – Москва. Синяя от трактирных вывесок, запутанная в переулках, крикливая от мороза и дымная от костров. С угрюмых площадей Замоскворечья глядит Азия, монотонные закаты пылают в окнах мезонинов. Кричат извозчики. Благовестят к вечерне. Как теплая горница с цветистыми печами, дымит Москва окраин. Гогольпонуро смотрит на Москву, ежась от холода. Жестокие сказки видятся его бронзовым глазам. Румянец, золото и дым горят под солнцем, и полозья скрипят, как в деревне»[9].

И одна из последних публикаций – о городе, о маленькой уютной Тарусе, в которой Паустовский провел последние годы своей жизни.

Города оказались вехами на пути и самого писателя, и его героев, стали местами литературных событий. Города постоянно влекли Паустовского, сулили интересные встречи. «В каждой области и каждом крае я отыскивал самый привлекательный уголи как бы оставлял его «за собой». Большей частью это были малоизвестные места: на севере Олонец и Каргополь,

---

[1] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Книга скитаний // Т. 5. – М., 1968. – С. 530.

[2] Паустовский К.Г. Муза дальних странствий // Т. 8. – М., 1970. – С. 296.

[3] Паустовский К. Г. Ночной дилижанс / Золотая роза // Т. 3. – М., 1967. – С. 432.

[4] Казаков Ю. Поедем в Лопшеньгу // Воспоминания о Константине Паустовском – М., 1983. – С. 260.

[5] Замятин Д.Н. географические образы путешествий // Культурный ландшафт: теоретический и региональные исследования. – М.: МГУ, 2003. – С. 32.

[6] Саушкин Ю.Г. О Константине Паустовском – художнике родных просторов // Ю.Г. Саушкин. Избранные труды. – Смоленск, 2001. – С. 21.

[7] Паустовский К.Г. Романтики // Т. 1. – М., 1967. – С. 21.

[8] Там же. С. 28.

[9] Там же. С. 71.

Кирилло-Белозерский монастырь и Чердынь. В средней России – милый город по имени Сапожок. Задонск, Наровчат; в Белоруссии– Бобруйск, на Северо-Западе – Гдов и Остров и еще много других мест. Столько, что мне не хватило бы жизни побывать повсюду»[1]. Очень созвучно последней фразе высказался русский поэт Н.Н. Ушаков, живший на Украине: «Как жалко, что жизни не хватит во всех побывать городах!»

Еще не виденные города притягивали мечты Паустовского Он расцвечивал их своей фантазией, постоянно испытывал их зов: «Видения городов из сверкающего радугами стекла преследовали меня всю ночь. Города эти поднимались из морей и отражались в зеркалах заливов нагромождениями хрусталя и теплых неподвижных огней. Летние рассветы разгорались над ними. Рассветы пахли растертыми в ладонях листьями ореха, густой листвой, шолларскими водами, мангыщлакской полынью»[2].

Из поэтических характеристик городов, описанных Паустовским, нетрудно составить интересную хрестоматию. Однако ограничиваться только этим не следует. Осмысливая творчество Паустовского, можно извлечь много такого, что полезно для методологии геоурбанистики, которая явно нуждается в совершенствовании, в заполнении пока существующих в ней пробелов, в более гармоничном построении. Обратимся за помощью к Паустовскому и последовательно рассмотрим свойственные ему: а) подходы к постижению города; б) особенности восприятия города, в) способы и стиль описания.

Подходы к постижению города. Для Паустовского город – прежде всего место, где живут люди: радуются, страдают, любят, творят. Город– среда, очень активно участвующая в их жизни. Город людям сопереживает. Природа составляет естественную часть городской среды, её украшает и улучшает И Паустовский всегда показывает город в природе и природу в самом городе. В художественной литературе и в научных трудах город нередко предстает врагом природы, враждебной силой, местом, где природа подавлена, замурована в камень и асфальт.

Паустовский же любуется городами, живущими в гармонии с природой. Вот он разглядывает Вильнюс с высоты холма от башни Гедимина: «Город лежит как бы в чаше, наполненной туманным воздухом и ворохами лимонных листьев. То, что сверху кажется нам ворохами листьев, там внизу – большие сады. Из этих садов то тут, то там поднимаются башни церквей и кровли домов. Много есть хороших городов, но нет такого города, как Вильнюс, где бы прекрасная архитектура была так тесно собрана на небольшом пространстве и вплотную окружена сельским простодушным простором»[3].

В «Повести о лесах» писатель Леонтьев размышляет: «Счастье его, что он жил именно в Ленинграде, где природа входила в самый город и сливалась с площадями, фронтонами зданий, набережными, с самим воздухом и перспективой ленинградских улиц»[4]. И это сказано о Северной столице, которую так часто недолюбливают за отвратительный климат, неуютную осень с холодными ветрами и дождями, промозглую зиму.

Пожалуй, только однажды встречается в произведениях Паустовского яростный противник городов – профессор ботаники, считавший, что ничего не может быть вреднее, чем города – эти скучные и нездоровые гнезда для нескольких миллионов людей, теснящихся на ничтожном клочке земли, тогда как просторная и пригодная для жизни земля расстилается совсем рядом[5].

Дома в городе привлекают внимание писателя не только своим внешним видом, хотя это для характеристики городской среды немаловажно, но и соразмерностью. «Соразмерная архитектура должна была способствовать спокойствию духа», – так оценивается облик Вероны, которую в рассказе Паустовского посещает гениальный сказочник Андерсен[6]. Дома особенно интересны своими обитателями. На их стенах сменяющиеся поколения оставляют свой незримый след. Писатель замечает: «История домов бывает интереснее человеческой жизни. Дома долговечнее людей и делаются свидетелями нескольких человеческих поколений

[1] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Книга скитаний // Т. 5. – М., 1968. – С. 547.
[2] Паустовский К.Г. Кара-Бугаз // Т. 1. – М., 1967. – С. 518.
[3] Паустовский К.Г. Ветер скорости // Т. 8. – М., 1970. – С. 284.
[4] Паустовский К.Г. Повесть о лесах // Т. 3. – М., 1967. – С. 52.
[5] Паустовский К.Г. Повесть о лесах // Т. 8. – М., 1967. – С. 107.
[6] Паустовский К.Г. Золотая роза. Ночной дилижанс // Т. 3. – М., 1967. – С. 440.

Я уверен, что если бы восстановить во всей полноте историю какого-нибудь дома, проследить жизнь всех его обитателей, узнать их характеры, описать события, какие в этом доме происходили, то получился бы социальный роман, может быть, даже более значительный, чем романы Бальзака[1]. Не случайно, что Юрий Трифонов – участник семинаров, которые вел в Литературном институте Паустовский, написал известную повесть «Дом на набережной».

Великое значение городов Паустовский видел в том, что они играют роль центров культуры В его произведениях города предстают в особом свете вследствие своей причастности к жизни и творчеству великих людей. «С ранней юности у меня была неистребимая страсть посещать места, связанные с жизнью любимых писателей и поэтов»[2], – признается Паустовский В 1916 году, попав в город Ефремов Тульской губернии, он на первых порах почувствовал себя в захолустье: «В сером свете занимавшегося зимнего утра город оказался до удивления маленьким и облезлым. Кирпичная тюрьма, винокуренный завод с тонкой и длинной железной трубой, насупленный собор и одинаковые, как близнецы, домики с каменным низом и деревянным верхом. Все это при свете еще не погашенных заспанных фонарей вызывало уныние. Пожалуй, единственным интересным зданием были торговые ряды на базаре… В промозглом воздухе кружились галки. На улицах пахло конским навозом»[3]. Действительно грустно.

А потом все вдруг изменилось: «С той минуты, как я узнал, что здесь бывает Бунин, Ефремов сразу преобразился для меня… Теперь… он представился мне воплощением российского провинциального уюта… Тогда в Ефремове вошла в меня бунинская Россия и завладела мной навсегда»[4]. Под занавес жизни Паустовскому довелось побывать в зарубежных городах: «В Милане я прикоснулся к стенам театра «Ла Скала» с нежностью лишь потому, что эти стены видели прекраснейших людей. Прежде всего Байрона и Стендаля»[5].

Паустовский очень ценил города, которые отличала атмосфера творчества: «Все в Одессе соединялось счастливо, чтобы создать племя деятельных и просвещенных людей»[6]. И маленькие города притягивали его тишиной и уютом, помогавшими отдаться целиком любимой работе: «Меня тянуло в какой-нибудь маленький городок, где нет ни души знакомых, где можно сосредоточиться и никто и ничто не помешает творчеству»[7].

Важная черта литературной биографии города – населенность его героями произведений. Татьяна Ларина и Евгений Онегин, Настасья Филипповна и князь Мышкин, блоковская Незнакомка – весь Петербург был населен литературными героями, которые Паустовскому представлялись более реальными, чем действительно жившие в городе люди. И они также, как и творившие в городе деятели культуры и искусства, наделяли великий город особой неповторимой атмосферой, создавали его дух.

Восприятие города. Восприятие, будучи сложным явлением и процессом, соединяет объективное и субъективное. Впечатление – результат восприятия – это своего рода сплав из воздействия наблюдаемого объекта и особенностей самого наблюдателя. Паустовский обладал талантом восприятия, что было связано с богатством его внутреннего мира, завидной эрудицией, даром воображения, острой наблюдательностью. А для писателя, равно, как и для ученого, наблюдение – источник информации, очень важной для понимания города.

Н.Н. Баранский выразился на этот счет вполне определенно: «Основным источником получения конкретных данных, если не навсегда, то еще на долгое время останется наблюдение»[8]. Другой выдающийся ученый-географ К.К. Марков в книге «Воспоминания и размышления географа» пишет: «зрительные впечатления – огромный стимул для интереса к науке… Виденное существеннее прочитанного, и первое освещает своим светом второе»[9].

---

[1] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Начало неведомого века // Т. 4. – М., 1968. – С. 583.
[2] Паустовский К.Г. Золотая роза. Иван Бунин // Т. 3. – М, 1967. – С. 466.
[3] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Беспокойная юность // Т. 4. – М., 1968. – С. 496.
[4] Паустовский К.Г. Золотая роза. Иван Бунин // Т. 3. – М., 1967. – С. 465.
[5] Паустовский К.Г. Итальянские записи // Т. 8. – М., 1970. – С. 384.
[6] Паустовский К.Г. Южная Пальмира // Паустовский К.Г. Дым отечества. – М., 1986. – С. 447.
[7] Паустовский К.Г. Золотая роза. Ливенские грозы // Т. 3. – М., 1967. – С. 331.
[8] Баранский Н.Н. Больше заботы об искусстве географического описания // Баранский Н.Н. Экономическая география. Экономическая картография. – М., 1956. – С. 258.
[9] Марков К.К. Воспоминания и размышления географа. – М., 1973. – С. 32.

Приведем мнение академика-физика Б.В. Раушенбаха: «Есть метод познания, существующий наряду с логическим – метод созерцания. Созерцание дает возможность проникнуть непосредственно в суть какого-либо явления, в некотором смысле глубже, чем путем логики. Когда мы наблюдаем природу как целое, у нас возникает её образ, в чем-то более полный, чем даваемый совокупностью естественных наук»[1]. Паустовский выразился созвучно с этими высказываниями, считая созерцание одной из основ творчества. Он считал, что в восприятии города должны участвовать все органы чувств. Еще в 1920-х годах, работая в редакции одесской газеты «Моряк», он восторгался умением коллеги по перу С.Г. Гехта описывать маленькие портовые черноморские города.

Очерки Гехта, отражая восприятие автора, действовали на все пять органов человеческих чувств: «Они *пахли* морем, акацией, бахчами и нагретым инкермановским камнем. Вы *осязали* на своем лице дыхание разнообразных морских ветров, а на руках – тяжесть смолистых канатов. В них между волокон пеньки поблескивали маленькие кристаллы соли. Вы *чувствовали* вкус зеленоватой едкой брынзы и маленьких дынь канталуп. Вы *видели* все это со стереоскопической выпуклостью, – даже далекие, совершенно прозрачные облака над Кинбунской косой. И вы *слышали* острый и певучий береговой говор ничему не удивляющихся, но любопытных южан, особенно певучий во время ссор и перебранок»[2].

Сейчас включение всех органов чувств при наблюдении можно считать общепринятым. В.Л. Каганский сформулировал это так: «Ландшафт дан не только взору, но и всем органам чувств, постижим не специализированным органом, но всей личностью». Паустовский с самого начала своей писательской деятельности придерживался подобного правила. В «Колхиде» он включает в описание города Поти слова и фразы о запахах: «Снова начал накрапывать дождь. Солнце исчезло. И как всегда во время дождя, город наполнили запахи настолько резкие, что их можно было воспринимать на ощупь. То были легкие запахи эвкалиптов, липнущий к лицу запах роз, обтягивающий кончики пальцев запах лимонов…»[3].

Запахи, цвет, звуки у Паустовского стали обязательной частью образа городов. В зимнем Тифлисе он отмечает слабый запах дыма и угля от каминов и мангалов. Городок Аккерман (Белгород-Днестровский) задыхался от цветущих табака и лиловатой метиолы. В Бахчисарае писателя поразила музыка медных кувшинов и воды. В городе Соликамске, в гостинице, размещавшейся в бывшем монастырском здании, где Паустовский начал писать «Кара-Бугаз»: «…пахло XVII веком – ладаном, хлебом, кожами. По ночам сторожа в тулупах отбивали часы в чугунные доски. В мутном свете снега белели древние алебастровые соборы времен царствования Строгановых…»[4].

В Ельце, где жил и учился почитаемый Паустовским Бунин, на базарной площади поразительное обилие запахов: «Пахло укропом, конским навозом, старыми сельдяными бочками, ладаном из открытых дверей церкви, где кого-то отпевали; пахло вялым, уже перебродившим листом из садов за высокими серыми заборами»[5]. В своей любви к описанию запахов Паустовский мог допустить и преувеличения. Находясь на борту стоявшего довольно далеко от берега на Сухумском рейде парохода, он почувствовал: «Неожиданно в терпкий запах табака ворвался принесенный с берега движением воздуха счастливый запах магнолий и мимоз – пленительный воздух скитаний, Малой Азии, непроглядных зарослей и кромешных теплых ночей»[6]. В «Итальянских записях» Паустовский пишет, что у некоторых городов кроме общих для всех человеческих поселений, есть еще звуки, принадлежащие только им одним. О таких городах говорят, что у них есть свой голос. Писатель находил, что голос Рима – это шорох и плеск фонтанов[7].

В книге «Бросок на юг» (часть «Повести о жизни») целая глава называется «Батумские звуки и запахи». В ней калейдоскоп запахов и симфония звуков. Зимние батумские дожди поют на разные голоса, город пропах кофе, вином и мандаринами, а порт – мандаринами, нефтью и

[1] Раушенбах Б.В. Точные науки и науки о человеке // Вопросы философии. – 1989. – № 4. – С. 110.
[2] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Книга скитаний // Т. 5. – М., 1968. – С. 426–427.
[3] Паустовский К.Г. Колхида // Т. 1. – М., 1967. – С. 526.
[4] Паустовский К.Г. Золотая роза. Изучение географических карт // Т. 3. – М., 1967. – С. 347.
[5] Паустовский К.Г. Золотая роза. Иван Бунин // Т. 3. – М., 1967. – С. 468.
[6] Паустовский К.Г. Книга скитаний / Повесть о жизни // Т. 5. – М.. 1968. – С. 276.
[7] Паустовский К.Г. Итальянские записи // Т. 8. – М., 1970. – С. 389.

тиной. На Приморском бульваре приторный запах магнолий, за городом пахло шиповником.

Проходившая в путешествиях и поездках жизнь Паустовского – охота за впечатлениями. Паустовский наблюдал людей – разных по характеру и в разных ситуациях. Он зорко, с неослабевающим вниманием всматривался в города. Пишет о себе в Таганроге, что впечатления не проскальзывали, а откладывались и крепли. Такая постоянная работа активного восприятия свойственна писателям вообще. Например, Ф.М. Достоевский часто менял квартиры в Петербурге. Для удобства наблюдения он, как правило, выбирал их в угловых домах, что расширяло пространство, видимое из окна[1].

«Надо уметь видеть» – таков девиз Паустовского. Он очень ценил это качество и восторгался художниками, которые обладали в полной мере умением видеть, талантом наблюдения и запоминания. В «Золотой розе» повествуется о том, как французский импрессионист Клод Моне открыл лондонцам истинный цвет лондонского тумана. По мнению Паустовского, почти каждый художник открывает нам новые черты действительности. Для писателя стало открытием то разнообразие красок русского ненастья, которое воплотил Левитан на картине «Над вечным покоем»: «До сих пор ненастье казалось мне окрашенным в один унылый цвет, а Левитан увидел в этом унынии оттенок величия, даже торжественности, и нашел в нем много чистых красок»[2].

Географы придают большое значение умению видеть. Ю.Г. Саушкин, который по просьбе Н.Н. Баранского написал в статье «Об эконом-географическом изучении города» раздел «Сбор материалов», связывает это требование с необходимостью следовать определенным ориентирам. Требуется, можно сказать, выборочное видение, чтобы получить то, что нужно для решения исследовательской задачи. Он пишет: «Определенный угол зрения позволяет не просто *смотреть* во время полевого исследования, но и *видеть*; смотреть и видеть – разные вещи»[3].

Читая Паустовского, лишний раз убеждаешься, насколько сложным предстает восприятие города, так как непосредственное чувственное восприятие постоянно сопровождается аналитической работой. Известный геоурбанист, профессор Сорбонны Жалкин Боже-Гарнье писала: «Географ не просто смотрит и наблюдает – он автоматически стремится понять увиденное»[4]. Таким образом наблюдатель-исследователь постоянно находится во власти противоречия: с одной стороны, ему, конечно, хочется испытать эмоциональное удовольствие от чувственного восприятия, не стиснутого знанием и нацеленностью на анализ, а с другой – это сделать невозможно вследствие профессиональных обязанностей, въевшейся привычки к осознанию и оценке увиденного.

Сложность восприятия состоит и в том, что невозможно дважды увидеть один и тот же город в неизменном виде. В разные времена года, в разное время суток, при разной погоде и в свете тех или иных событий город меняет свой образ. Очень сильно влияет на впечатление и характер самого наблюдателя. И. Бродский совершенно справедливо считал, что всякое наблюдение страдает от личных качеств наблюдателя. Острослов Дон-Аминадо выразился еще более иронично, сказав, что ничто так не мешает видеть, как точка зрения.

Паустовский обладал особым восприятием окружающего мира и большим талантом его выражения таким образом, что к его восприятию приобщался и читатель. Ю.Г. Саушкин в уже упоминавшемся предисловии к сборнику произведений Паустовского отметил это свойство писателя: «От соединения слова, красок и мелодии звуков появляется необычайная полнота восприятия действительности»[5]. Увиденные и описанные Паустовским города окутаны легким флером романтического видения, реальные черты дополнены «фактами воображения» (выражение Станислава Ежи Леца), которые не искажают образ, а расцвечивают его и повышают привлекательность.

К числу особенностей восприятия города Паустовским относится и умение охватить единым

[1] Белов С.А. Федор Михайлович Достоевский. – М., 1990. – С. 25.

[2] Паустовский К. Г. Золотая роза. Искусство видеть мир // Т. 3. – М., 1967. – С. 515.

[3] Саушкин Ю.Г. Сбор материалов // Баранский Н.Н. Советы и наставления аспирантам экономико-географам по работе над диссертацией // Баранский Н.Н. Экономическая география в высшей школе. Экономическая география в средней школе. – М., 1957. – С. 193.

[4] Боже-Гарнье Ж. Автобиографический очерк // Батимер А. Путь в географию. – М., 1990. – С. 211.

[5] Саушкин Ю.Г. О Константине Паустовском – художнике родных просторов // Саушкин Ю.Г. Избранные труды. – Смоленск, 2001. – С. 348.

взором всю картину сразу и одновременно выделить в ней характерные детали, способные выразить целое и подчеркнуть его своеобразие.

Богатство восприятия, присущее Паустовскому, объясняется и развитым воображением, и эмоциональностью натуры, и обширными знаниями. Писатель, глубокоубежденный, что «счастье дается только знающим»[1], постоянно работал, многое изучил, приобрел завидную эрудицию. Паустовский уверен: «Чем больше знает человек, тем полнее он воспринимает действительность, тем теснее его окружает поэзия и тем он счастливее»[2]. Для писателя знание особенно важно. Чешская писательница Мария Майерова говорила, что писательство – это знание. А знание дает человеку в числе других качеств способность к бесконечному разнообразию ощущений[3].

Многому научила Паустовского великая литература. Долгие часы проводил он в Ленинке, где, по его словам, перед ним открылся великолепный мир человеческой пытливости и знаний. Литература познакомила Паустовского с городами задолго до того, как ему удалось их увидеть. Читая «Отверженных» Виктора Гюго, будущий писатель достал карту Парижа и отмечал на ней места, где происходило действие романа: «Париж с тех пор стал не только родиной героев Виктора Гюго, но и моей. Я полюбил его, еще никогда не видав»[4].

Паустовский утверждает: «В любой области человеческого знания заключается бездна поэзии»[5]. И в городах-хранителях культурных сокровищ человечества он расширял свои познания, что сделало его человеком высокой культуры и придало его произведениям поэтический характер: «Как всегда в Ленинграде больше всего времени я провел в Русском музее и Эрмитаже. Легкий сумрак эрмитажных залов, тронутые темной позолотой, казался мне священным. Я входил в Эрмитаж, как в хранилище человеческого гения. В Эрмитаже я впервые почувствовал счастье быть человеком»[6].

Описание города. Паустовский восторгался русским языком и стремился при характеристике людей, описаниях природы и городов полнее использовать его богатейшие возможности: «Многие русские слова сами по себе излучают поэзию подобно тому, как драгоценные камни излучают таинственный блеск»[7]. Конечно, Паустовский – маг. Его произведения, написанные просто и искренно, обладают таинственной властью. Они пленяют и зовут в дорогу.

Таруса издавна пользовалась известностью среди русских писателей и художников. Но «Письмо из Тарусы» сделало скромный городок на Оке подлинной знаменитостью. Таруса в нашем сознании засияла как город муз и олицетворение милой российской провинции, ее духовных богатств.

Мещера, начинающаяся от порога Москвы и раскинувшаяся в сердцевине Центральной России, не могла считаться «терра инкогнита». Но стоило Паустовскому написать «Мещерскую сторону», как этот край неброской русской природы, край лесов и болот, тихих озер и медленных рек приобрел необычайную популярность. Многие тысячи любителей природы дружно отправились кормить мещерских комариков.

Паустовский уникален. У него свое видение мира и талант большого писателя. Научиться писать, как Паустовский, нельзя. Но следовать принципам, которым он был верен в своем писательском деле, стоит.

Первый из них – *простота*. Географы нередко злоупотребляют сложными оборотами, что делает их труды наукообразными и трудновоспринимаемыми. В громоздких фразах теряется мысль. Нужно стремиться к простоте, не забывать напоминание Паустовского «Простота говорит сердцу сильнее и больше, чем ослепительный блеск»[8].

Второе правило – *краткость*. Паустовский убеждал, что два слова могут быть неслыханно сильными, а четыре слова – в четверо слабее. Необходимо требовать от себя краткости, исключения из текста необязательных слов. Участники семинара Паустовского в Литературном институте пришли к выводу: «Искусство писать есть искусство вычеркивать»[9].

---

[1] Паустовский К.Г. Муза дальних странствий // Т. 8. – М., 1970. – С. 297.
[2] Паусовский К.Г. Несколько отрывочных мыслей // Т. 1. – М., 1967. – С. 13.
[3] Измайлов А.Ф. Наедине с Паустовским. – Л., 1990. – С. 61.
[4] Паустовский К.Г. Золотая роза. Виктор Гюго // Т. 3. – М., 1967. – С. 485.
[5] Паустовский К.Г. Золотая роза. Михаил Пришвин // Т. 3. – М., 1967. – С. 496.
[6] Паустовский К.Г. Золотая роза. Искусство видеть мир // Т. 3. – М., 1967. – С. 517.
[7] Паустовский К.Г. Золотая роза. Алмазный язык // Т. 3. – М., 1967. – С. 357.
[8] Паустовский К.Г. Золотая роза. Михаил Пришвин // Т. 3. – М., 1967. – С. 494.
[9] Трифонов Ю. Продолжительные уроки // Воспоминания о Константине Паустовском – М., 1983. – С. 326.

Краткость нужно сочетать с высокой *емкостью* слов и фраз. В кратком описании Курска Паустовский сказал, что этот город – преддверие юга: пассажиры поездов, минующих Курск, на другой день уже видят море и растительность побережья[1]. Короткая фраза в немногословном описании играет ключевую роль.

Столь же немногословное описание Петрозаводска, в котором Паустовский обрел сюжет повести «Судьба Шарля Лонсевиля»: «Петрозаводск был в то время тихим и пустынным. На улицах лежали большие мшистые валуны. Город был весь какой-то слюдяной – должно быть, от несильного блеска, исходившего от озера, от белесого, невзрачного, но милого неба»[2]. Простой и емкий текст дает картину северного города на берегу озера. К Паустовскому вполне можно отнести суждение о произведениях петербуржца Георгия Иванова – у Иванова слова значат то, что они значат и еще многое другое.

В такой манере письма важную роль играют подробности, значащие детали. «Без подробности вещь не живет»[3] – и это девиз Паустовского, который при этом подчеркивал: «Подробность имеет право жить и необходима нужна только в том случае, если она характерна»[4].

Эмоциональная окрашенность. Описаниям городов, как и вообще всему творчеству Паустовского, свойственна эмоциональность. Писатель восхищается необычными яркими городами, выделяет их неповторимые черты, признается им в любви. Любовью и любованием наполнены его описания Петербурга и Парижа, Одессы и Тбилиси, Вильнюса и Велико Тырново, Севастополя и Арля. Города поражают Паустовского своей необычностью, для которой он находит точные и трогающие душу слова. Вот как он пишет о некоторых, взволновавших его городах.

«Есть города, которые почти невозможно описать последовательно и связно – такая сложная и живописная у них топография… Таков город Тырново. Я прожил в нем три дня, но до сих пор не могу воспринять его как полную реальность. Как будто давным-давно здесь играли старинную пьесу, потом автор, актеры и зрители умерли, декорации сказочного города остались. Они повисли над отвесным извилистым ущельем реки Янтры и висят так уже века, выцветая на солнце»[5].

«Потом был Арль. В жизни есть явления, которые больше подходят для сновидений, чем для реальности. Таким городком для сновидений оказался Арль. Свет дня – к тому же чистый и резкий – делал особенно стереоскопичной, особенно выпуклой картину этого города, его римскую арену, где теперь происходят корриды, его скупые по линиям, пустынные улицы, напоминающие о соседней Испании, сиротливый маленький дом Ван Гога, уцелевший на краю пустыря, оставшегося после разбитого воздушной бомбардировкой квартала»[6].

«На вокзальной площади мы остановились, пораженные зрелищем гористых кварталов города. Я почему-то подумал, что в этом городе возможны, а может быть и неизбежны всякие интересные истории… Я знал уже много мест и городов России. Некоторые из этих городов сразу же брали в плен своим своеобразием. Но я еще не видел такого путанного, пестрого и легкого, и великолепного города, как Тифлис»[7].

«Севастополь никогда не был для меня городом вполне реальным и будничным. Иногда мне казалось, что он скучнеет и теряет живописные приметы. Но тут же размах морского горизонта возвращал меня к действительности – к Севастополю, разбросанному как пожелтевшая от древности мраморная россыпь на берегах индиговых бухт, к шуму его флагов, к магниевым искрам маслянистой волны, запаху роз и помидор, к пришедшему издалека навестить Севастополь ветру Эгейского моря и его свитой розовых высоких облаков»[8].

Читая подернутые романтической дымкой эмоционально окрашенные описания городов у Паустовского, вспоминаешь утверждение Н.Н. Баранского: «Для популяризации кроме знаний и мыслей нужны еще чувства, эмоции»[9].

---

[1] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Беспокойная юность // Т. 4. – М., 1968. – С. 321.
[2] Паустовский К.Г. Золотая роза. Белая ночь // Т. 3. – М., 1967. – С. 410.
[3] Паустовский К.Г. Золотая роза. Старик в станционном буфете // Т. 3. – М., 1967. – С. 406.
[4] Там же, с. 406.
[5] Паустовский К.Г. Живописная Болгария // Т. 8. – М., 1970. – С. 344–345.
[6] Паустовский К.Г. Повесть о жизни. Книга скитаний // Т. 5. – М., 1968. – С. 509.
[7] Паустовский К.Г. Бросок на юг / Повесть о жизни // Т. 5. – М., 1968. – С. 360.
[8] Там же, с. 210.
[9] Баранский Н.Н. О популяризации географических знаний // Баранский Н.Н. Экономическая география. Экономическая картография. – М., 1956. – С. 126.

Паустовский единодушен с географами, придающими особое значение методу сравнений: «Сравнение вносит иногда удивительную ясность в самые сложные вещи»[1]. А Н.Н. Баранский писал: «Не прибегая к сравнениям, нельзя в сколько-нибудь достаточной степени выявить и географическую специфику описываемой территории, ибо «вещи познаются в сравнении». И далее: «Сравнительный метод важен и в популяризации географических знаний»[2].

Великая ценность города – его своеобразие, неповторимость. Устами архитектора Сметаниной в повести «Черное море» Паустовский утверждает: «Каждый город должен иметь свое лицо»[3]. Особое своеобразие присуще историческим городам. И другой персонаж Паустовского – инженер Купер в повести «Кара-Бугаз» считает, что нужно один из старых русских городов, вроде Углича, сделать показательным по старине: засеять его улицы ромашкой и болиголовом, заселить бывшими просвирнями, владеющими, по свидетельству Пушкина, чистейшим московским языком»[4].

Паустовский придавал огромное значение воображению, был сполна наделен этим великим даром и очень ценил его в других писателях. В очерке о Мопассане пишет, что он, как и каждый писатель, глубокодорожил воображением – великолепной средой для расцвета творческой мысли, золотоносной землей поэзии и прозы[5]. На одной только странице знаменитой «Золотой розы» Паустовский преподносит целый венок афоризмов:

«Человеческая мысль без воображения бесплодна».

«Воображение – великий дар природы».

«Воображение заполняет пустоты человеческой жизни».

«Воображение дает человеку то, что не успела или не может дать ему действительность»[6].

И в этом же разделе с примечательным названием «Животворящее начало» – «Одно из замечательных свойств воображения заключается в том, что человек ему верит»[7].

Воображение необходимо для градостроителя, разрабатывающего проекты новых городов и реконструкции старых. Будущее нельзя проектировать людям, лишенным воображения. Образ города должен воплотить и научные прогнозы, и мечты людей о достижении совершенства. Для этого нужна романтика. Паустовский призывает градостроителей: «Сделайте города такими, чтобы ими можно было гордиться, чтобы в них можно было работать, думать и отдыхать, а не заболевать неврастенией и трамвайным бешенством. Нужно, чтобы город был создан на обдуманном разнообразии отдельных частей. В нем должны быть памятники, сады, фонтаны, повороты улиц и лестниц, перспектива, – чтобы всюду были свет, тишина, ветер и воздух. Город должен быть прекрасен так же, как прекрасны вековые парки, леса и море»[8].

Чтение Паустовского заставляет требовательнее относиться к написанию собственных исследований о городах. Паустовский заметил: «Почти у каждого писателя есть свой вдохновитель, свой добрый гений, обыкновенно тоже писатель. Стоит прочесть хотя бы несколько строк из его книги – и тотчас же хочется писать самому… Что касается меня, то любая страница из «Писем из Рима» Стендаля вызывает желание писать»[9]. Мне кажется, что для географа в его литературном труде подобным вдохновителем является Паустовский

***

Город несмотря на громадное усложнение форм расселения, возникновение агломераций и мегаполисов, остается главным объектом геоурбанистики. Его эра отнюдь не заканчивается. Он не растворяется в агломерациях, оставаясь необходимым элементом в территориальной организации общества.

В то же время в характеристике города как объекта географического исследования давно уже недостает полноты. По традиции преувеличен акцент на экономической стороне жизни

[1] Паустовский К.Г. Золотая роза. Молния // Т. 3. – М., 1967. – С. 317.

[2] Баранский Н.Н. О популяризации географических знаний // Баранский Н.Н. Экономическая география. Экономическая картография. – М., 1956. – С. 128.

[3] Паустовский К.Г. Черное море // Т. 2. – М., 1967. – С. 103.

[4] Паустовский К.Г. Кара-Бугаз // Т. 1. – М., 1967. – С. 481.

[5] Паустовский К.Г. Золотая роза. Животворящее начало // Т. 3. – М., 1967. – С. 416.

[6] Там же, с. 418.

[7] Там же, с. 423.

[8] Паустовский К.Г. Черное море // Т. 2. – М., 1967. – С. 103.

[9] Паустовский К.Г. Золотая роза. Как будто пустяки // Т. 3. – М., 1967. – С. 389.

и деятельности города. Давшая мощный импульс развитию отечественной географии городов фундаментальная статья Н.Н. Баранского «Об эконом-географическом изучении городов» подчеркнула это уже одним своим названием[1]. Так же как и блестящая статья И.М. Маергойза «К экономико-географическому изучению городов»[2].

Заметим, что акцент на изучении экономической базы города, его экономико-географического положения, использования трудовых ресурсов, – все это было оправдано, так как соответствовало тогдашней ситуации экономического рывка, который совершала страна в эпоху индустриализации. Географы добросовестно изучали то, что существовало в реальности и требовало осмысления и обоснования, стремились ориентироваться на практику.

Основоположники отечественной геоурбанистики понимали это и призывали к комплексному исследованию городских проблем, предлагая конкретные подходы и методы. И.М. Маергойз строил планы создания Географического учения о городе силами всей географии и в сотрудничестве с другими отраслями знания.

Однако эти намерения реализовать пока не удалось, хотя следует отметить в качестве отрадного факта исследования городов, предпринятые в последние годы геоморфологами, гидрологами, геохимиками, геологами. Можно назвать книги и статьи Э.А. Лихачевой, Д.А. Тимофеева, С.М. Мягкова, Н.С. Касимова, Е.П. Чернышева и других ученых.

Видный российский философ А.С. Ахиезер емко определил город как фокус урбанизационного процесса. Урбанизация все в большей мере понимается как процесс сдвигов в человеческой культуре. Очевидно, что познание города как центра и двигателя культуры, раскрытие его интеллектуального и духовного потенциала, роль в формировании научного, культурного и образовательного пространств становится важнейшим (и пока отстающим) направлением геоурбанистических исследований. Что отнюдь не отменяет и задач экономико-географического изучения городов и их систем, особенно в нынешних социально-экономических условиях.

Творчество К.Г. Паустовского, уделившего в своих произведениях значительное внимание городам, должно глубоко интересовать геоурбанистов. Оно ценно и преобладанием средового подхода, нацеленностью на характеристику города как центра культуры, ее хранителя и двигателя, раскрытием богатства человеческого восприятия, соответствующего сложности и многогранности города. У Паустовского есть и принципы построения характеристик, и образцы лаконичных, емких, точных и образных описаний конкретных городов России и зарубежных стран.

Уроки восприятия, вероятно, следует выделить особо. Для того чтобы постичь город – интеграл человеческой деятельности, по меткому определению архитектора А. Бурова, – надо уметь его воспринимать как можно полнее и глубже. Уметь охватить город целиком, как некую целостность, и в то же время выделить в этой сложной целостности главное, выражающее характерные особенности города.

Восприятие – сложное явление и сложный процесс. Оно присуще всем. Талант восприятия у немногих. Способности в этом отношении можно укрепить и даже приумножить. Восприятию надо учить так же, как учат разбираться в серьезной музыке и в живописи разных школ. И в этом Паустовский, обладавший удивительным даром восприятия и сумевший в своих произведениях показать его сложность и значимость, может очень помочь.

---

[1] Баранский Н.Н. О популяризации географических знаний // Баранский Н.Н. Экономическая география. Экономическая картография. – М., 1956.

[2] Маергойз И.М. К экономико-географическому изучению городов // Вопросы географии, сб. 38. География городов. – М., 1956.

□.□. □ □ □ □ □ □ □ □
(□. □□□□□-□□□□□□□□□□)

ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВ ЕВРОПЫ

Kotlyarov I.D.

GEOPOLITICAL TYPOLOGY OF STATES IN EUROPE

On the basis of historical data on forming states in europe existence of geopolitical types of states has been proved and some common regularities of their interaction have been revealed; certain variants of geopolitical strategies which may be used in europe have been considered.

1. Геополитическая типология: исходные предпосылки. Геополитическая типология государств играет исключительно важную роль для понимания истории мира и регионов и прогнозирования будущих тенденций развития государств. При правильной классификации стран по геополитическим (историко-географическим) типам исследователь получает надежный инструмент для предсказания результатов уже идущих и оценки вероятности зарождения новых геополитических процессов. Очевидно, что такая классификация должна удовлетворять следующим критериям:

1) быть эмпирической, то есть выведенной на основе тщательного изучения истории (во всем многообразии ее культурных, политических, этнических, религиозных аспектов) в привязке к географической специфике рассматриваемого региона. Недопустимо построение классификации исходя из умозрительных (хотя и могущих казаться справедливыми) общефилософских взглядов на направления развития государств и общества;

2) быть целенаправленной, то есть адаптированной под задачи исследования. Очевидно, что классификация государств, предназначенная для анализа этно-религиозных процессов, не сможет быть использована для анализа процессов зарождения и развития империй и наоборот;

3) быть экстраполируемой в силу общего характера исторического процесса мы имеем полное право полагать, что основные типы государств одинаковы для всех регионов мира. Таким образом, классификация, предложенная для Европы, должна быть справедливой (возможно, с небольшими поправками на локальную специфику) и для Азии, Америки и т. д., а также быть адекватной и в масштабах всего мира. Верно и обратное: в силу того, что элементы социальной системы обладают свойствами всей системы, классификация, предложенная для всего мира, должна быть применима и к Евразии, Европе и т. д. – в каждом регионе мира должны выявляться типы государств, предсказываемые глобальной классификацией. Если же будут наблюдаться исключения, то им должны даваться эмпирически и теоретически достоверные объяснения (или необходимо четко оговаривать исторические и географические ограничения для предложенной модели);

4) иметь объяснительно-предсказательный характер: классификация не может быть исключительно феноменологической (то есть просто констатирующей наличие неких общих явлений в историко-географическом описании региона) – она должна объяснять эти явления и их взаимосвязь, а также предсказывать наиболее вероятные для каждого элемента классификации геополитические тенденции. Очевидно, что для выполнения этого требования необходимо предварительное выявление общих геополитических закономерностей.

В силу исключительной важности разработки геополитической классификации государств мира было предложено довольно значительное число схем. Их полное рассмотрение в журнальной статье представляется невозможным по причине нехватки места, однако их все можно разделить на три основные категории:

1. Классификации первой группы сводят все многообразие геополитических процессов к противостоянию морских и континентальных государств (талассократий и теллурократий, Моря и Земли) [14], а само существование этого противостояния объявляется фундаментальным

законом геополитики Эта концепция имеет давнюю историю и восходит по меньшей мере к Х. Макиндеру [10] и А.Т. Мэхэну [9], ее придерживается К. Шмитт [13] и А.Г. Дугин [4], а из недавних научных работ, посвященных континентально-океанической дихотомии, можно упомянуть диссертацию Л.А. Безрукова [1].

2. Модели второй группы предполагают существование особых культурно-исторических ареалов (КИА), представляющих собой «особый мегасоциум, способный включать в себя разного рода макросоциумы, различные государства и народы, племенные союзы и племена, на основе их социального взаимодействия в сфере духовной культуры» [6]. Эту модель развивали В.К. Журавлев [6] и Л.Н. Гумилев [3]. Следует отметить, что само понятие КИА не является устоявшимся – его активно использовал Журавлев, но Гумилев предпочитал оперировать термином «суперэтнос». С. Хантингтон, чья модель [12] также относится к этой группе, пользуется понятием «цивилизация». Модель Хантингтона представляет собой наибольший интерес, поскольку он вычленяет в рамках каждой цивилизации отдельные типы государств: стержневые, примыкающие и т. д., а не ограничивается констатацией наличия разных типов культурно-исторических ареалов. Однако принципиальным недостатком, на наш взгляд, этой модели является подход к западной цивилизации как к единому целому, без анализа отличия Франции и Германии с одной стороны от Великобритании и США с другой; кроме того, различные типы государств в рамках одного КИА описаны в ней недостаточно подробно.

Интересно, что модель противостояния Земли и Моря может в принципе рассматриваться как модель противостояния двух базовых культурно-исторических ареалов, но в явном виде такой очевидный вывод нам нигде не встретился.

3. Классификации этой группы представляют собой своеобразный синтез подходов, характерных для вышеперечисленных двух категорий. Исследователи этого направления, признавая важность противостояния Земли и Моря, также указывают на существование в рамках Земли и Моря более или менее самостоятельных культурно-исторических ареалов. К его последователям можно причислить Саула Коэна [15] и С.Б. Переслегина (пользующегося понятием «этнокультурной плиты», под которой понимается «единство суперэтноса, историко-географического ландшафта, породившего суперэтнос, и присоединенного семиотического пространства, порожденного суперэтносом»). Впрочем, правильнее будет сказать, что Переслегин признает существование как противостояния морской и континентальной геополитики [11], так и культурно-исторических ареалов [10], но не пытается сплавить две эти модели в единую теорию в явном виде (в неявном виде такой синтез есть в законах этно-тектоники Переслегина, но формулировки слишком общи, и нет уверенности, что автор законов ставил перед собой задачу предложить такой синтез).

К сожалению, каждая из этих групп не свободна от недостатков. Скажем, теории первой группы отличаются эмпиричностью и наличием теоретического обоснования (которым является базовый закон о противостоянии Земли и Моря), а также хорошо объясняет процесс формирования империй, но не могут быть экстраполированы ни на всю земную историю (например, в эпоху Шумерских городов-государств такого противостояния не было), ни все регионы мира (в частности, противостояния теллурократий и талассократий не наблюдалось в доколумбовой Америке – за единственным крайне спорным примером поселений викингов). На специфику истории США с точки зрения глобального исторического процесса указывает Г.Ю. Любарский [7]. Для гипотез второй группы отсутствует теоретическое обоснование (концепция пассионарности Л.Н. Гумилева сама нуждается в таком обосновании). Кроме того, они служат скорее целям понимания этнокультурных процессов, не затрагивая процессы формирования государственности

Однако несомненным достоинством этих моделей является тот факт, что концепция культурно-исторического ареала может быть распространена на все исторические периоды и на все регионы планеты, населенные людьми. При этом теории второй группы (за исключением упомянутой выше модели Хантингтона), как правило, не предлагают классификации государств внутри каждого культурно-исторического ареала; при этом очевидно, что в ряде случаев речь идет о совершенно разнотипных государствах. Наконец, теории третьей группы, будучи исходно наиболее многообещающими, пока слишком плохо проработаны и нуждаются в дальнейшем развитии.

Все вышесказанное однозначно указывает на необходимость создания новой геополитической типологии третьей группы (синтезирующей преимущества первой и второй групп моделей).

2. Геополитическая типология государств Европы. Попытаемся предложить такую типологическую модель. Прежде всего, примем как данность наличие разных типов культурно-исторических ареалов (допущение, вполне подтверждаемое работами современных исследователей [3, 6, 12]). Таким образом, задача построения геополитической типологии сведется к задаче построения иерархической классификации государств в рамках одного КИА (эта задача пока окончательно не решена; модель Хантингтона, как было сказано выше, неполна). В качестве эталонного КИА можно выбрать Европу: история этого региона известна лучше всего.

Предложенная модель будет удовлетворять условиям эмпиричности (будучи основана на анализе истории Европы), целенаправленности (в ней рассматривается история формирования государственности в привязке к географическому региону) и теоретической обоснованности. Для упрощения анализа введем граничные условия: речь идет о модели для Европы после падения Римской империи (хронологическое ограничение).

Итак, если мы проанализируем историю Европы [5] от падения Римской империи до наших дней с точки зрения развития государственности (к сожалению, полный анализ придется опустить ради сохранения места, здесь даются лишь окончательные выводы), то мы сможем выявить несколько основных типов государственных образований:

1. Опорные государства – государства, на протяжении всей истории служащие инициаторами и основами формирования империй (имеющие имперское самосознание).

□□□□□□□ 1

Тип государства	Индикаторы	Описание	Страны
Опорные государства	• наличие имперской традиции, возводимой к Римской Империи • на протяжении своей истории служат инициаторами и основой формирования империй • исторически обладают большими территориальными, людскими, технологическими и прочими ресурсами, позволяющими претендовать на господство в Европе	• претендуют на роль центра формирование общеевропейской империи; эффективно играть роль такого центра могут только в сотрудничестве	Франция, Германия
Предельные государства	• не стремятся к европейскому лидерству • не имеют исторической имперской традиции • готовы до конца отстаивать свою независимость	• служат барьером к расширению общеевропейской империи; оказавшись в зоне влияния империи, немедленно начинают работать на развал этой империи	Польша, в прошлом – Испания
Регулирующие государства	• не имеют исторической европейской имперской традиции • не принадлежат к европейскому ареалу • претендуют на лидерство в Европе.	• противодействуют деятельности опорных государств по формированию империй	Россия, Великобритания
Примкнувшие государства	• не имеют исторической имперской традиции • не претендуют на лидерство в Европе	• примыкают к действующему лидеру в Европе	Большинство государств Восточной Европы

1.

Тип государства	Индикаторы	Описание	Страны
Нейтральные государства	• имеют собственный геополитический микропроект, в сохранении которого заинтересованы все активные игроки региональной политики	• сохраняют нейтральный статус, не примыкая ни к одному из соперничающих блоков	Швейцария

В Европе в узком смысле слова (Европе за пределами России) таких государств два: Франция и Германия (в этом предлагаемая модель совпадает с подходом Хантингтона, с той разницей, что Хантингтон называет эти государства не опорными, а стержневыми). Только эти страны продолжительное время (по сути дела, с момента своего возникновения в 843 г. и до нашего времени; под Германией понимается в том числе и Священная Римская Империя германской нации, 962–1806 гг.) претендовали и фактически являлись гегемонами Европы, их противостояние было одним из решающих факторов европейской политической истории и именно они в XX в. стали основателями новой демократической конфедеративной империи – Европейского сообщества. В настоящий момент их интересы по сути дела слились воедино. Легитимность их имперского статуса имеет давние корни: и Франция, и Германия являются идеологическими наследниками империи Карла Великого, которая, в свою очередь, видела себя продолжательницей Римской империи.

Можно утверждать, что в Европе для опорного государства необходимо иметь легитимное обоснование своих имперских претензий, восходящее к временам Рима: в противном случае государство может рассчитывать только на временную гегемонию, обусловленную имеющимися на достаточно кратком историческом отрезке политическими, экономическими или военными преимуществами (как это имело место со всеми временно добивавшимися европейского или регионального господства странами за исключением Франции и Германии – Нидерланды, Испания, Швеция).

Этот тезис в полной мере справедлив и для России, которая также является опорным государством, но уже в евразийском масштабе – легитимность ее имперского статуса восходит к Римской империи через Византию. Что интересно, и в случае Франции и Германии, и в случае России фактическими предшественниками этих государств была отнюдь не Римская империя, а государство франков и Древнерусское государство соответственно – достаточно мощные и пользовавшиеся уважением и престижем на международной арене государственные образования. Тем не менее, и в Германии и Франции, и в России предпочитают возводить свою имперскую государственность к Риму, который, видимо, в общественном сознании воспринимается в качестве своего рода первичной империи.

2. Предельные государства – государства, которые сами не стремятся (в долгосрочной исторической перспективе) быть инициаторами создания империи, но при этом обладают четко выраженным стремлением к независимости от других империй, готовы эту независимость отстаивать любыми средствами и служат географическим пределом расширения формирующихся империй. В Европе таких государств тоже два: Испания (противостоявшая Франции) и Польша (противостоявшая Германии и России). Попытка распространить на них имперский контроль с высокой степенью вероятности приведет к такой затрате имперских ресурсов (как материальных, так и моральных, в том числе имиджевых), что империя будет обескровлена и в лучшем случае будет вынуждена отступить, а в худшем – просто рухнет.

Испания постепенно примиряется с вхождением в ЕС (немаловажной причиной такого примирения является высокий статус Испании в рамках Евросоюза – можно провести параллель с сосуществованием Испании и

Священной Римской Империи германской нации в рамках личной унии под властью Карла V; Испания жестко противится аннексии и военному давлению, но согласна быть равноправной или лидирующей частью более крупной империи). Однако в последнее время Польша подтвердила свой статус предельного государства – исторически тяготея к Франции и стремясь к членству в Евросоюзе. Эта страна, как только она была принята в ЕС, немедленно одобрила (вопреки воле Германии и Франции) вторжение США в Ирак в 2003 г., а в ноябре 2006 г., вопреки воле ЕС, наложила вето на переговоры между ЕС и Россией по новому договору о сотрудничестве Такими мерами Польша всячески пытается продемонстрировать свою независимость и суверенность – пусть даже в ущерб общим интересам ЕС.

3. Регулирующие государства – государства, расположенные на периферии Европы, имеющие собственные геополитические проекты и активно противодействующие формированию империй. Таких государств в Европе тоже два: Великобритания и Россия. Россия, как уже было сказано выше, является опорным имперским государством – но не европейским, а евразийским, и ее стратегическим интересам не соответствует существование на Западе сильного потенциального геополитического противника. Великобритания является типичной талассократией с отличными от стран континентальной Европы приоритетами, и для нее также выгодны существование на территории Европы разрозненных государств, а не единого достаточно мощного государственного образования. Именно усилиями (индивидуальными или объединенными) Великобритании и России были уничтожены все предпринимавшиеся за последние 300 лет (после Вестфальского мира) в Европе попытки основать империю со стороны Франции и Германии (примерами таких совместных усилий служат наполеоновские войны и обе мировые войны). Нередки также случаи, когда Великобритания выступала против России с целью воспрепятствовать российскому имперскому евразийскому проекту (например, Крымская войны 1853–1856 гг.). Очень важно отметить, что за последние 300 лет ни одно противостояние регулирующих и опорных государств не закончилось победой опорных государств (империй) – в выигрыше оказывались исключительно регулирующие государства (речь идет именно о противостоянии регулирующих и опорных государств, если друг другу противостоят блоки, каждый из которых включает в себя и регулирующие, и опорные государства, победить может любой из блоков; исторически, однако, оказывается, что с более высокой вероятностью выиграет блок, на стороне которого находится Великобритания; возможно, это связано с тем, что Россия не является регулирующим государством в чистом виде – она также выступает в качестве опорного государства).

В настоящее время и Великобритания, и Россия активно подтверждают свою функцию регулирующих государств, противодействуя цементированию Евросоюза. Великобритания по сути дела является агентом влияния США в ЕС и активно поддерживает американские политические инициативы, многие из которых объективно направлены против ЕС. Великобритания также не вступает в зону евро, что также противоречит интересам ЕС, поскольку экономика Великобритании – одна из крупнейших в Европе, а Лондонская биржа представляет собой одну из ведущих торговых площадок мира.

Россия, в свою очередь, попробовала выступить одним из инициаторов нового энергетического союза между Россией, Германией и Италией, который бы привел к разделу Европы на зоны влияния и де-факто ликвидировал бы ЕС в его нынешнем виде. Однако пока договоренности достичь не удалось, заключен только частный энергетический контракт с Италией.

4. Примкнувшие государства – страны, не обладающие достаточными ресурсами для того, чтобы относиться к одной из вышеперечисленных групп, и по этой причине вынужденные примыкать к какому-либо из существующих на данный момент блоков на правах младшего партнера. К примкнувшим государствам относится, например, практически вся Восточная Европа [2].

5. Нейтральные государства – государства, которые не имеют достаточно ресурсов для того, чтобы быть причисленными к группам 1–3, но при этом обладающие неким уникальным геополитическим микропроектом, достаточным для самостоятельного развития, и в существовании которого заинтересованы государства из групп 1–3, и поэтому имеющие возможность развиваться независимо, не примыкая ни к одному из блоков. В чистом виде в Европе такое государство одно – Швейцария, в качестве геополитического микропроекта которой выступает великолепно отлаженная финансовая система (а до этого –

прекрасно подготовленные солдаты, служившие наемниками в разных государствах).

Сразу отметим, что государство при рассмотрении его роли в Европе может относиться к одному типу, а на глобальном – к другому. Яркий пример – Россия, являющаяся регулирующим государством на уровне Европы, но опорным государством – в Евразии. Другой пример: Великобритания – регулирующее государство на европейском уровне, но присоединившееся (сателлит США) – на глобальном.

Далее, важно понимать, что на краткосрочном историческом промежутке государство любого типа может быть империей (вспомним Польско-Литовское королевство, ставшее восточно-европейской империей) – но в долгосрочной перспективе быть империей могут только опорные государства.

На первый взгляд может создаться впечатление, что предложенная классификация относится в основном ко второй группе моделей, так как относит государства к тому или иному историческому типу развития государственности, но не учитывает противостояния Земли и Моря. Однако это впечатление ошибочно, если мы рассмотрим некоторые закономерности, вытекающие из предложенной классификации.

1. Легитимность опорных государств как инициаторов формирования империй восходит к более древней империи; при отсутствии такого источника легитимности государство не может быть опорным.

2. Предельные государства находятся на окраинах рассматриваемого региона (на южной и восточной).

3. Регулирующие государства относятся к другому историко-культурному типу, чем остальные государства рассматриваемого региона (в случае Европы – Россия является представителем православной евразийской континентальной цивилизации, а Великобритания – европейской морской цивилизации).

Из третьей закономерности можно сделать вывод о том, что противостояние Суши и Моря является частным случаем противостояния цивилизационных культурно-исторических типов (или этнокультурных плит), и, таким образом, предложенная классификация дает адекватный синтез подходов первой и второй групп. Иными словами, основным геополитическим законом может стать закон противостояния опорных и регулирующих государств, или, в несколько более широкой формулировке, закон взаимодействия разных историко-географических типов.

Если вернуться к теории Переслегина [10], то основной геополитический закон можно сформулировать следующим образом: все геополитические процессы определяются взаимодействием этнокультурных плит. Это взаимодействие, в свою очередь, описывается законами этно-тектоники Переслегина.

3. Прогнозы геополитической стратегии. Исходя из этой типологии, можно обрисовать общий контур наиболее вероятных стратегий поведения государств каждого типа в современной геополитической обстановке.

Можно предположить, что опорные государства – Франция и Германия – будут дальше укреплять свою совместную конфедеративную империю – Евросоюз. Логичным шагом для них было бы ослабить противодействие предельных государств – в данном случае Польши, но здесь достаточно трудно определить, какие меры могут быть эффективными. Возможно, выбирать следует из двух крайних мер – прогрессирующая интеграция Польши в ЕС на максимально выгодных для поляков условиях, с тем чтобы показать всю выгоду от пребывания в Евросоюзе, настроить поляков на сотрудничество с Брюсселем и ослабить связь между Польшей и США. Проблема однако заключается в том, что в этом случае Польша может начать шантажировать ЕС и выбивать себе максимально льготные условия, чем вызовет недовольство других европейских стран и в конечном счете подорвет идею Евросоюза. Можно вообще исключить Польшу из Евросоюза, но психологически такое решение еврочиновникам принять будет трудно. Вполне возможно, что никаких выводов не будет, и все сделают вывод, что с интеграцией Польши (а речь идет не столько о территориальной интеграции, сколько об интеграции идеологических ценностей) в Евросоюз нет никаких проблем – в этом случае сопротивляющаяся Польша может поставить крест на идее ЕС. Отметим, что сопротивление поляков носит во многом иррациональный характер, но, тем не менее, эта проблема требует срочного решения.

Еще одним напрашивающимся шагом со стороны Франции и Германии должно быть улучшение управляемости ЕС и, возможно, введение нескольких уровней членства в Евросоюзе в зависимости от степени экономического развития и/или пересмотр схемы голосования в пользу опять-таки большего учета уровня экономического развития.

При этом на титул полноправного члена смогут претендовать только государства Старой Европы, и, возможно, Польша, тогда как примкнувшие государства должны в принципе обладать более низким статусом.

Также ЕС должен более активно противодействовать регулирующим государствам. В случае с Великобританией ЕС должен настаивать на обязательном введении евро и слиянии Лондонской биржи с одной из европейских (по всей вероятности – франкфуртской, вялотекущий процесс объединения уже идет довольно продолжительное время), а в случае с Россией – на подписании энергетической хартии, которая полностью ликвидирует энергетический суверенитет нашей страны, не даст нам возможности играть на противоречиях между членами Евросоюза и обеспечит ЕС энергоносителями на максимально льготных условиях. Важно подчеркнуть – без выполнения этих условий ЕС никогда не сможет стать полноценным наднациональным государственным образованием, империей нового типа.

Впрочем, выбор варианта ответа на любой из поставленных выше вопросов в конечном счете определяется ответом на самый важный вопрос: что хотят Франция и Германия – создать европейскую империю на совершенно новой идеологической основе или сделать вид, что лоскутное одеяло из множества европейских стран уже и есть эта новая империя, которая прекрасно решает главную задачу, стоящую перед ней – организацию беспрепятственного движения товаров, людей и капиталов – и осталось только доработать отдельные технические детали. Ответить на этот вопрос могут только сами члены Евросоюза, но пока можно осторожно предположить, что ситуация развивается в пользу второго варианта.

Польша (стратегии поведения Испании по причине ее постепенного отказа от «предельного» статуса рассматриваться не будут – см. выше) любопытным образом выбрала самый оптимальный для себя вариант поведения: пользуясь всеми выгодами от членства в ЕС, она имеет доверительные отношения с США (и также в определенной степени выступает в качестве их агента влияния, играя таким образом на противоречиях между ЕС и США) и при этом активно злоупотребляет своим правом вето. Кроме того, Польша в более или менее явной форме позиционирует себя как страну-лидер среди новых членов Евросоюза, что также прибавляет ей вес на европейском уровне.

Поскольку эта политика позволяет Польше иметь уникальный статус среди новых государств Евросоюза и активно сопротивляться попыткам ЕС растворить ее среди остальных государств-членов, есть веские основания полагать, что Польша будет придерживаться ее и далее.

Стратегия регулирующих государств будет по-прежнему заключаться в более или менее жестком противодействии превращению Евросоюза в полноценное конфедеративное государственное образования. Великобритания будет продолжать крепить союз с США, оставаясь их агентом влияния в Европе (весьма символичным в этой связи является выход англичан из капитала авиастроительной компании Airbus и немедленная инвестиция высвободившихся средств в Boeing – самолетостроение является полем одного из самых ожесточенных сражений конкурентной войны между Евросоюзом и США). Англия будет также всеми силами соблюдать свою финансовую независимость, и прежде всего будет стремиться сохранить собственную валюту, а в идеале – и независимую биржу в Лондоне. Что касается России, то нашей стране на данном этапе, как представляется, имеет смысл сосредоточиться на своих опорных, а не регулирующих функциях: в Европе мы должны пока воздержаться от активного противодействия строительству Евросоюза. Любая попытка России противостоять ЕС или начать экспансию на территорию Евросоюза с высокой степенью вероятности будет эффективно пресекаться, поскольку в настоящее время баланс сил не в нашу пользу (вспомним, например, провал попытки российской металлургической компании «Северсталь» приобрести компанию Arcelor, препоны в приобретении «Газпромом» газораспределительных сетей в Великобритании или антироссийская истерия, раздутая в Прибалтике и Польше из-за строительства прямого газопровода от России к Германии по дну Балтийского моря – в последнем случае, к счастью, пропагандистская кампания кончилась провалом и газопровод все-таки будет строиться). Наша страна лишь впустую потратит ресурсы. России нужно ограничиться жестким и уверенным отстаиванием собственных интересов в Европе, а также балансированием между интересами различных государств-членов ЕС, ЕС и США и ЕС и прочих центров силы. При этом России следует сконцентрироваться на строительстве своей зоны ответственности на территории бывшего СССР (противодействие

евроатлантическим тенденциям Украины, дальнейшее формирование Единого экономического пространства, активное участие в объединении Кореи и строительстве Транскорейского железнодорожного коридора с выходом на Транссиб, возможно, включение в свою экономическую орбиту Монголии). Здесь также противодействие других центров силы (ЕС, США, Китая) также будет достаточно сильным, но российская политика имеет шансы на понимание и одобрение населения, что в обозримом будущем полностью исключено в Европе. Только отстроив новую евразийскую империю (в виде экономико-политического союза с возможными элементами конфедерации), Россия сможет успешно играть роль регулирующего государства и противостоять возникновению и/или чрезмерному усилению других имперских образований в непосредственной близости от своих границ.

Очевидно, что стратегии государств в общем случае противоречат друг другу – однако в отдельно взятые моменты времени тактические цели государств разных типов могут совпадать, что делает возможным политику временных союзов. России необходимо участвовать в такой политике, чтобы эффективно отстаивать свои интересы – в противном случае она может быть лишена всякого влияния на принятие решений на уровне Европы.

Подводя итог, можно сформулировать следующие выводы:

1. В Европе можно вычленить пять геополитических типов государств (в своей следующей работе я покажу, что такие типы государств могут быть вычленены в любом культурно-историческом ареале современного мира, то есть предложенная модель обладает свойством экстраполируемости).

2. Наибольшее влияние на политику Евросоюза в наше время оказывают следующие страны (в порядке убывания по степени этого влияния): Франция, Германия, Великобритания, Россия, Польша.

Предложенная схема типологической классификации государств внутри культурно-исторических ареалов соответствует историко-географическим реалиям. Она служит дальнейшим развитием модели Хантингтона и может служить для целей долгосрочного геополитического прогнозирования.

1. Безруков Л.А. Континентально-океаническая дихотомия в международном и региональном развитии. Автореф. дисс... уч. ст. д.г.н. – Иркутск: Институт географии им. В.Б. Сочавы СО РАН, 2006.
2. Вишневский Р. Восточная Европа – Троянский конь мировой геополитики. http: // rvish.chat.ru / Troja.htm.
3. Гумилев Л.Н. Древняя Русь и Великая Степь. – М.: Мысль, 1989.
4. Дугин А.Г. Основы геополитики. – М.: Арктогея, 2000.
5. Дэвис Н. История Европы. – М.: АСТ, Транзиткнига, 2006.
6. Журавлев В.К. Внешние и внутренние факторы языковой эволюции.
7. Любарский Г.Ю. Морфология истории: сравнительный метод и историческое развитие. – Москва: Издательство КМК, 2000.
8. Макиндер Х. Географическая ось история. – М.: Элементы, 1995.
9. Мэхэн А.Т. Влияние морской силы на историю. 1660–1783 гг. – М.: АСТ, Terra Fantastica, 2002.
10. Переслегин С. Законы движения этнокультурных плит // http://www.archipelag.ru/geopolitics/partii/legislation -theorem/law-of-motion/, 2003.
11. Переслегин С. Теорема Мэхэна // http: // www.archipelag.ru/geopolitics/partii/legislation-theorem/theorem/, 2002.
12. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003.
13. Шмитт К. Планетарная напряженность между Востоком и Западом и противостояние Земли и Моря // http:// www.ryadovoy.ru/geopolitika/napryagennost%20(Shmitt).htm.
14. Шубин С.И. Лекции по геополитике // http://lib.pomorsu.ru/contentfull/PolitLib/Shubin-Geopolitika/index.htm.
15. Cohen S.B. Geography and politics in a divided world. – L.: Methuen, 1964.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

□.□. □ □ □ □ □ □ □
(□. □□□□□□)

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В СИСТЕМЕ ГОРОДОВ РОССИИ

Kozyrev S.A.

AREA OF TRADE NETWORKS DISTRIBUTION IN THE SYSTEM OF CITIES IN RUSSIA

The subject of the article are various aspect of territorial expansion of trade networks of federal level into large cities of russia. the factors of large cities centers attraction for network trade organization and barriers on the ways of its distribution are also analysed.

Региональная экспансия федеральных торговых сетей – один из ярких примеров пространственной диффузии рыночных инноваций в России. В последние два года экспансия вступила в самую активную фазу, т. к. рынок Москвы по большинству наиболее массовых категорий товаров (бытовая техника, продукты питания, наиболее дешевый сегмент одежды) уже поделен между крупнейшими игроками, которыми являются торговые сети, и существенного роста доходов этот тесный рынок уже не сулит. Примерно в таком же состоянии находится рынок Санкт-Петербурга, который стал первым плацдармом распространения торговых сетей в системе городов.

Продвижение торговых сетей по системе городов было очень значительным. Доля сетевых магазинов в доле продаж многих регионов взлетела практически с нулевой отметки до уровня от 10 до 35% в отдельных секторах рынка (Известия, 24 июня 2005 г.). Количество городов, охваченных федеральными сетями, выросло в несколько раз. В некоторых городах, в особенности в малых, сетевые магазины заняли господствующее положение в торговле отдельными видами товаров – где-то целиком в отдельных видах товаров, где-то в отдельных ценовых сегментах. Произошла трансформация потребительского спроса в очень многих городах, где появились сетевые магазины дешевых сегментов («Эльдорадо», «Магнит», «Пятерочка»).

Актуальность изучения территориальной экспансии торговых сетей очевидна: быстрое распространение сетей позволяет рассматривать этот процесс как каскадную диффузию инноваций, оценивать ее скорость и выявлять барьеры, мешающие развитию. Для этого было проведено сравнение потенциальной привлекательности городов для сетевой торговли (оценка проводилась по специально разработанной методике) и реального распространения сетей по городам России.

1. Оценка потенциальной привлекательности городов для размещения сетей. Основным и наиболее сложным вопросом разработки методики исследования является правильный отбор показателей, в наибольшей мере отражающих привлекательность города для развития сетевой торговли. В процессе исследования было выяснено, что душевые показатели (например, душевой товарооборот торговли и душевой объем платных услуг) слабо отражают степень экономической привлекательности города для сетевиков. Для развития бизнеса более важен общий объем предполагаемой

прибыли, поэтому на первый план выдвигаются валовые показатели, характеризующие объем потребительского рынка и денежные расходы населения на потребление товаров.

Объем потребительского рынка зависит от *людности города*, что естественно. Также очевидно, что доходы населения городов с близкой людностью могут различаться. Однако статистическое измерение доходов в разрезе городов не проводится, в муниципальной статистике используется показатель средней заработной платы, которая измеряется только по кругу крупных и средних предприятий и организаций и не отражает скрытых доходов населения.

Кроме того, ранжирование городов по этому показателю невозможно без дооценки на стоимость жизни, иначе среди лидеров окажутся в основном северные города. Расчеты показали, что ранжирование, проведенное с дооценкой на стоимость жизни, слабо дифференцирует большинство городов по причине неточности измерения показателя среднемесячной заработной платы. Этот показатель может быть использован лишь как дополнительный для разбиения крупных единиц классификации на более мелкие, но не в качестве основы для классифицирования.

Более логичным представляется измерять не доходы, к тому же представленные только одним компонентом – заработной платой, а расходы населения. По данным Росстата, в структуре использования денежных доходов покупка товаров и оплата услуг составляют суммарно более 73% всех доходов. Во всех потребительских расходах домашних хозяйств покупка товаров составляет около 82%, оплата услуг – 18% (данные бюджетных обследований домохозяйств Росстата). Таким образом, на текущее потребление товаров тратится около 60% всех доходов населения. Эти расходы должны улавливаться статистическим показателем товарооборота торговли, хотя следует учитывать, что в практике его расчетов достаточно широко используются дооценки на товарооборот неформальных рынков, а это неизбежно приводит к определенным искажениям. Однако более достоверных измерений доходов через потребление в России не существует.

Для характеристики объема денежных расходов населения на потребление использован показатель *валового товарооборота торговли* города с учетом коэффициента стоимости фиксированного набора товаров и услуг. Данный коэффициент использован только для тех регионов, где его значение превышает 1. Такое ограничение сделано, чтобы искусственно не завышать товарооборот в «дешевых» регионах с низкой стоимостью жизни. В регионах с высокой стоимостью жизни учет этого фактора помогает избежать искажений реального потребления и позволяет учитывать возрастающие издержки бизнеса на дистрибуцию товаров и содержание торговой инфраструктуры.

Таким образом, классификация проводилась по двум основаниям (показателям): людности города и объему товарооборота торговли. Привлекательность города для размещения сетевой торговли определяется как результирующая этих показателей. Оценивались все города России с населением 100 тыс. чел. и более.

В результате выделены четыре укрупненных типа городов по степени привлекательности для прихода сетевой торговли – с высокой, выше среднего, ниже среднего и низкой. При детализации и объяснении полученной классификации в качестве дополнительных показателей использованы средняя заработная плата, душевые объемы товарооборота и платных услуг (все показатели взяты из базы Росстата по городам за 2003 г. с корректировкой на стоимость жизни в регионе). Учитывался также административный статус города. Кроме того, принималось во внимание географическое положение из-за выявленных искажений скорректированных показателей городов Крайнего Северо-Востока (коэффициенты Росстата, к сожалению, не всегда точно измеряют реальное удорожание).

Очевидно, что на вершине иерархии находится Москва как самый населенный город с самым большим товарооборотом, за ней следует Санкт-Петербург со значительным отрывом по обоим показателям как от лидера – Москвы, так и от следующих по рейтингу городов. Остальные города разделились на четыре типа.

Тип 1. Города с высокой привлекательностью для сетевой торговли. В первую очередь это города-миллионеры, но они разделились на две неравные части: Екатеринбург и все остальные. По всей видимости, это связано не только с положением Екатеринбурга как межрегионального центра Урала, но и самыми высокими средними зарплатами среди городов-миллионеров, что является важным фактором увеличения товарооборота. В остальных городах-миллионерах (Новосибирск, Самара, Пермь и др.) меньше либо численность населения, что влияет на товарооборот, либо средняя зарплата.

В этот тип попали еще три города – Тольятти, Краснодар, Красноярск. Это города-«выскочки», находящиеся по объему товарооборота на уровне городов-миллионеров, не являясь таковыми по численности населения. И если Красноярск приближается к этому уровню (913 тыс. человек), являясь к тому же, как и Краснодар, центром крупного и экономически развитого региона, то Тольятти входит в эту группу за счет двух факторов. Во-первых, причиной большого товарооборота является торговля автомобилями местных дилеров АвтоВАЗа, в связи с этим по душевому товарообороту Тольятти занимает первое место среди крупных городов России. Во-вторых, средняя зарплата населения находится на уровне городов-миллионеров.

Тип 2. Города с привлекательностью для сетевой торговли выше среднего (основной плацдарм распространения сетевиков). Это основная часть городов России с населением более 500 тыс. человек – от Владивостока и Иркутска до нестоличных Набережных Челнов. По сравнению с предыдущими группами эти города имеют пониженную среднюю заработную плату и душевой товарооборот. Их можно разделить на несколько подгрупп:

а) региональные центры Европейской России, Юга, Урала и Южной Сибири (Воронеж, Саратов, Ульяновск, Оренбург, Кемерово, Барнаул, Липецк, Ярославль, Рязань, Тула, Махачкала, Ижевск) и крупные вторые города высокоразвитых регионов (Набережные Челны, Новокузнецк). Характеризуются пониженной по сравнению с миллионерами заработной платой и средним душевым товарооборотом;

б) региональные центры зоны Севера и юга Дальнего Востока (Владивосток, Иркутск, Хабаровск, Тюмень). Заработная плата, несмотря на высокую стоимость жизни, достаточно высока даже по меркам городов-миллионеров (хотя отчасти это связано с указанными выше дефектами корректировки);

в) два курортные агломерации – Сочинская и Кавказских Минеральных Вод, имеющие высокий товарооборот благодаря туристическому потоку при среднем значении заработной платы.

Тип 3. Города с привлекательностью для сетевой торговли ниже среднего. Данная группа более разнородна и включает несколько подтипов:

а) два областных центра с населением свыше 500 тыс. человек (Астрахань и Пенза), но отстающие по всем остальным показателям;

б) крупные вторые города развитых регионов (с населением свыше 250 тыс. человек), имеющие большой товарооборот в результате выполнения функций межрайонных центров (Стерлитамак, Таганрог, Волжский, Новороссийск, Шахты);

в) основная масса региональных центров с населением от 100 до 500 тыс. чел, за исключением столиц слаборазвитых республик (Кызыл, Майкоп, Назрань, Элиста) и Магадана, отличающихся низким товарооборотом;

г) крупные вторые города регионов (с населением от 100 до 500 тыс. человек), характеризующиеся повышенной зарплатой благодаря одному-двум крупным предприятиям (Магнитогорск, Череповец, Нижний Тагил, Норильск, Нижневартовск, Ухта, Воркута, Ангарск, Северодвинск, Сызрань, Волгодонск, Старый Оскол, Новочеркасск, Прокопьевски др.);

д) отдельные наиболее привлекательные для сетевиков крупные города с меньшим населением, но более высоким товарооборотом или заработками.

Тип 4. Города с низкой привлекательностью для сетевой торговли (в ближайшие годы появление большого количества сетевых магазинов маловероятно). Это города с населением немногим более 100 тыс. человек. Средняя зарплата в них невысока, а в городах Подмосковья понижен и товарооборот за счет близости крупнейшего торгового центра – Москвы. Данную группу можно разделить на подгруппы следующим образом:

а) наиболее развитые стотысячники Подмосковья (Мытищи, Люберцы, Королев, Коломна, Электросталь, Ногинск, Одинцово, Балашиха). Некоторые из этих городов (Мытищи, Люберцы, Королев, Балашиха) уже находятся вблизи крупных сетевых магазинов, расположенных за МКАД. При выбранной методике оценки подмосковные города пока не могут стать центрами притяжения сетевиков. Однако большое и платежеспособное «летнее» население в окрестностях этих городов (москвичи), а также более высокая заработная плата по сравнению с другими городами этой группы могут стать факторами, благоприятными для развития сетей;

б) региональные центры слаборазвитых или удаленных регионов (Майкоп, Кызыл, Магадан), а также Элиста, занимающая последнее место среди всех стотысячников;

в) вторые либо третьи города различных по степени развития субъектов РФ (Армавир, Междуреченск, Березники, Балаково, Бийск, Обнинск, Первоуральск, Невинномысск и др.);

г) прочие нестоличные города с пониженным уровнем средней заработной платы, а также менее развитые города Подмосковья.

2. Оценка реального охвата сетевыми магазинами рынков городов России. Для оценки использованы данные о размещении магазинов 18 крупнейших по охвату торговых сетей (за исключением сети «Магнит», которая их не публикует). Совокупная интенсивность проникновения измерялась числом магазинов разных сетей в каждом городе. Для интегральной оценки интенсивности освоения был построен рейтинг всех городов с населением более 100 тысяч человек по числу сетевых операторов федерального масштаба, разместивших в городе свои магазины.

Все города можно разделить на 6 групп, каждой из которых соответствуют определенный уровень (количественные характеристики) охвата сетями: практически полный, близкий к половине и т. д.

1. Города с высочайшей освоенностью сетями. В этой категории только два города – Москва, в которой есть магазины всех 18 сетей, и Санкт-Петербург, где по разным причинам не представлены магазины четырех сетей. Сети «Копейки» были выкуплены «Пятерочкой», которая таким путем быстро и масштабно вышла на рынок Санкт-Петербурга. Кроме того, в городе нет магазинов «Седьмой Континент» (сразу двух форматов), который даже не делает попыток закрепиться на уже поделенном рынке второй столицы. Не открылся в Санкт-Петербурге и магазин «МЕГА» – хозяин этой сети IKEA предпочитает на этом рынке развивать свой основной бренд.

2. Города с повышенной освоенностью федеральными сетями. Это пять городов-миллионеров Европейской части России – Казань (11 сетей), Самара (10), Ростов (9), Уфа и Екатеринбург (по 8), а также Краснодар (9), Воронеж и Тольятти (по 8). Казань – город наиболее развитой сетевой торговли помимо столиц. Только в Казани помимо типичного набора сетевых магазинов для городов-миллионеров уже открыты крупнейшие непродовольственные гипермаркеты, присутствующие в России – IKEA и принадлежащая ей «МЕГА». Именно с Казани начинают региональную экспансию из Москвы многие столичные сети (например, «Арбат-Престиж»). Преимущество Казани перед другими городами-миллионерами обусловлено несколькими факторами. Во-первых, это центр одного из наиболее экономически развитых и стабильных регионов страны; средняя заработная плата в Казани несколько выше, чем в среднем по городам миллионерам. Во-вторых, с точки зрения сокращения издержек на логистику Казань расположена очень удобно – вблизи оживленной транспортной авто- и железнодорожной магистрали из Москвы на Урал и далее в Сибирь. В-третьих, в Татарстане до сих пор сохраняются некоторые налоговые льготы и выше контроль региональных властей, что снижает издержки «входа» при достижении договоренности с ними. Ситуация в Татарстане уникальна – при тотальном доминировании регионального бизнеса в основных отраслях промышленности и в рыночных услугах (коммуникационных, банковских) торговля оказалась наиболее «открытым» сектором для внешней экспансии в очень «закрытой» для чужого бизнеса республике.

В эту же группу, помимо городов-миллионеров, попадает Краснодар – самый освоенный сетями город с населением менее миллиона человек. Валовый объем товарооборота в нем находится на уровне городов-миллионеров, примерно в середине их списка и на втором месте среди немиллионеров (после Тольятти). Краснодар как центр региона с пятимиллионным населением отличается очень высоким показателем душевого товарооборота, а достоверность статистики доходов населения южных регионов относительна. К этой группе относится и Тольятти, который смог стать центром притяжения большого количества федеральных сетевых операторов за счет самой высокой заработной платы (за исключением городов нефтедобывающих регионов Сибири) и очень высокого валового и душевого товарооборота. Вхождение в данную группу Воронежа менее объяснимо из-за проблем его экономического развития, хотя этот крупнейший центр Черноземья с довольно высоким товарооборотом и удобным транспортным положением.

3. Города со средней освоенностью федеральными сетями. В этой группе расположились все оставшиеся города-миллионеры Европейской части страны – Пермь, Челябинск, Волгоград и Нижний Новгород (по 6 сетей). Все они выделяются достаточно высоким товарооборотом, но либо имеют худшее географическое положение по причине своей удаленности от Москвы как центра распространения сетей (Пермь, Челябинск), либо не имеют

значительного потребительского спроса из-за пониженной заработной платы (Волгоград и Нижний Новгород).

Кроме того, сюда попали наиболее развитые города с населением менее 1 млн. человек, отличающиеся высоким товарооборотом, но чаще всего средним уровнем заработной платы. Все они расположены в Европейской части страны. К этой подгруппе относятся прилегающие к столичной агломерации Ярославль и Тула, на юге – Ставрополь. Несколько странно попадание в эту группу Калининграда, но это объясняется особенностями выборки сетей – две из них начали свою деятельность в Калининграде, поэтому наличие их магазинов в городе не связано с диффузией инноваций. В этой же группе оказались два самых освоенных сетями города Подмосковья – Королев и Балашиха (по 5 сетей), которые выделяются из ближайших к Москве городов более высоким уровнем заработной платы.

4. Города с пониженной освоенностью федеральными сетями. В этой группе – два города-миллионера Сибири – Омск и Новосибирск, которые мало отличаются от миллионеров Европейской части по показателям товарооборота и уровня заработной платы. Это говорит о том, что в территориальном распространении торговых сетей Урал является существенным географическим барьером для дальнейшей экспансии.

Также в этой группе расположились другие крупные и наиболее развитые города Сибири с населением менее 1 млн. человек (центры ресурсодобывающих регионов Красноярск, Иркутск, Томск и Тюмень, а также Новокузнецк и Барнаул), что также говорит о барьерной роли Урала. Например, сходные по размерам, товарооборотуи заработной плате города Европейской части находятся в предыдущей (Ярославль и Воронеж) группе или даже выше на две ступени (Краснодар).

Особняком стоят Сургут и Нижневартовск, интерес к которым со стороны операторов сетевой торговли связан с наивысшими показателями заработной платы среди всех городов России.

В эту же группу попала приблизительно половина административных центров не самых сильных регионов Европейской России с населением около 300–500 тыс. человек – такие как Тверь, Пенза, Липецк, Смоленск и т. д., а также наиболее развитые из вторых нестоличных городов разных регионов – как экспортные центры Урала (Магнитогорск, Нижний Тагил), так и города юга (Новороссийск, агломерация Кавказских Минеральных Вод).

Отдельную подгруппу образуют города Подмосковья (Мытищи, Ногинск, Люберцы, Подольск, Жуковский, Орехово-Зуево – во всех размещены магазины 3 сетей). Несмотря на не самый высокий уровень валового товарооборота и заработной платы, эти города в довольно высокой степени освоены сетевыми магазинами за счет своей близости к главному центру инноваций – Москве.

5. Города с минимальной освоенностью федеральными сетями. Среди них небольшие по численности населения или менее развитые областные центры Европейской части (Псков, Брянск, Курск, Орел, Вологда, Ижевск); региональные столицы Европейского Севера (Петрозаводск, Мурманск, Сыктывкар) и ресурсные вторые города (Ухта, Воркута); слаборазвитые либо наиболее удаленные региональные столицы (Курган, Абакан, Кемерово, Улан-Удэ, Владивосток, Хабаровск, Петропавловск-Камчатский и др.) и достаточно сильные вторые-третьи города (Братск, Ангарск, Комсомольск-на-Амуре, Прокопьевск, Рубцовск, Бийск, Междуреченски др.) Азиатской части страны; среднеразвитые вторые (Старый Оскол, Набережные Челны, Северодвинск, Дзержинск, Волжский, Рыбинск и т. д.) или третьи-четвертые (Каменск-Уральский, Шахты, Таганрог и т. д.) города достаточно сильных регионов Европейской части; некоторые города Подмосковья (Одинцово, Щелково, Серпухов, Сергиев Посад, Электросталь, Железнодорожный).

Процесс диффузии сетей не завершен. Такое положение наиболее интересно для географического анализа, т. к. можно увидеть специфику «барьеров» на пути распространения инновации. Один из методов анализа – выделение групп городов, в которых крупные торговые сети пока отсутствуют. Разделение на группы возможно по разным основаниям, в данной работе использованы характеристики статуса, людности и географического положения. Разнородность оснований для выделения групп объясняется множественностью факторов, влияющих на характер диффузии, и трудностями количественного измерения воздействия этих факторов.

Группировка городов, не имеющих торговых сетей, показывает, что на процесс диффузии влияют и объективные, и субъективные факторы. Ничем иным, кроме субъективных причин, нельзя объяснить то, что единственным не охваченным сетями региональным центром

Европейской России остался Великий Новгород. Для прочих групп городов отсутствие сетей можно объяснить объективными факторами – низким потребительским спросом и местоположением. Во-первых, это вторые-третьи города среднеразвитых регионов Европейской части, отличающиеся небольшим валовым товарооборотом и невысокой зарплатой (Елец, Новомосковск, Ковров, Муром, Волгодонск, Армавир). Во-вторых, столицы и вторые города республик Юга России (Махачкала, Назрань, Черкесск, Майкоп, Хасавюрт, Дербент) – отсутствие в этих городах сетей связано с высоким барьером входа на местный рынок, контролируемый местными структурами, тесно связанными с властью. В-третьих, небольшие столицы удаленных и слаборазвитых регионов (Кызыл, Чита, Магадан, Южно-Сахалинск) и вторые-третьи города Сибири и Дальнего Востока – (Белово, Находка, Артем). Для сетевых операторов выход на эти рынки невыгоден либо по причине низкого объема товарооборота и заработной платы, либо из-за большой удаленности городов от центров распространения продукции, и, следовательно, высоких издержек на логистику и построение эффективных управленческих схем (города Дальнего Востока).

3. Барьеры на пути территориального распространения торговых сетей. Как показали расчеты, два вида оценок (потенциальная привлекательность и реальное распространение сетей) далеко не во всем совпадают. Основными барьерами на пути проникновения торговых сетей в города с населением более 100 тыс. человек являются не столько людность, а скорее географическое положение, а также (в значительно меньшей степени) административный статус поселения и уровень средней заработной платы. Значимость географического положения связана с большим удельным весом расходов на логистику в суммарных расходах сетевых операторов, охватывающих большое количество городов. Кроме того, при значительной удаленности городов друг от друга возникают проблемы с построением эффективных управленческих схем.

Основные территориальные барьеры проходят по *восточной границе Урала* (перестают встречаться магазины большинства сетей) и восточной границе Иркутской области (восточнее – только эпизодические магазины отдельных сетей). Кроме того, существенным барьером является *граница республик Северного Кавказа*, в них присутствие объектов сетевой торговли ограничивается магазинами парфюмерно-косметических сетей. Менее резким, но все же ощутимым барьером можно назвать *границу зоны Европейского Севера*. В Карелии, Вологодской и Архангельской областях, а также в республике Коми смогли разместить свои магазины только «Эльдорадо» (всего 4 магазина) и некоторые парфюмерно-косметические сети.

Административный статус поселения также играет некоторую барьерную роль. Причина в первую очередь в том, что для эффективной работы в каждом регионе сетевым операторам необходимо заручиться поддержкой местных властных структур, в первую очередь региональных. И только после появления магазинов в региональном центре сеть распространяется в другие города региона, которые иногда могут быть даже более привлекательными для размещения объектов торговли, чем региональный центр (например, города экспортных отраслей). Замедление входа в регион приводит и к некоторой задержке в появлении сети в нестоличных городах. Эта особенность свойственна прежде всего сетям торговли продуктами питания. Для них особенно важна гарантия невмешательства со стороны региональных властей из-за конкуренции достаточно развитых местных продовольственных сетей, которые, как правило, тесно связаны с местными (региональными и муниципальными) властными структурами.

Каждый из выделенных барьеров (территориальные, административный, политический) не чисто экономический, в его основе лежат экономико-географические и административно-политические факторы. Статистическая же модель привлекательности городов была построена как чисто экономическая. Следовательно, не меняя основных факторов диффузии (валового товарооборота и людности), ее можно корректировать с учетом выявленных барьеров и формирующих их факторов. Но не стоит забывать, что все барьеры на пути региональной экспансии торговых сетей являются временными, они действуют только на данном этапе развития сети. Как только сеть в значительной степени осваивает уже занятые рынки, ее распространение на новые, находившиеся до этого за барьерами, становится делом ближайшего будущего.

В целом можно сделать вывод, что территориальное распространение торговых сетей в системе городов в большей степени зависит от

таких факторов, как географическое положение, политика региональных и местных властных структур, административный статус, чем это предполагалась при построении рейтинга привлекательности Тем не менее, по выделенным крупным группам городов совпадение рейтинга привлекательности и реального размещения магазинов сетевых операторов велико, корреляция составила около 80%. Кроме того, все типы сетей захватывают новые региональные рынки в рамках построенной модели, а дополнительные факторы, как правило, вносят только определенные корректировки

4. Особенности региональной экспансии сетей разных товарных категорий. ***Сети торговли электротехническими товарами.*** Крупнейшими сетями торговли электротехническими товарами являются «Эльдорадо», «М-Видео», СВ («Техносила») и «Мир». Между этими крупнейшими игроками в большой степени поделен московский рынок бытовой электроники, причем это распределение сложилось еще в конце 1990-х – начале 2000-х годов. Однако региональный рынок остается значительным и потенциально важным для развития этих сетей.

Рынок городов-миллионеров Европейской части поделен в значительной степени – в 7 из них (Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Самара, Екатеринбург, Пермь, Уфа) размещено несколько магазинов каждой из четырех крупнейших электротехнических сетей. Кроме того, в Казани и Челябинске открыты магазины «Эльдорадо», «М-Видео» и «Мир», в Нижнем Новгороде – «Эльдорадо» и «М-Видео», в Волгограде – «Эльдорадо» и «Техносила».

Для городов-миллионеров Сибири ситуация несколько иная – в Новосибирске присутствуют «Эльдорадо» и «Мир», в Омске – одно только «Эльдорадо». Кроме того, количество магазинов этих сетей существенно ниже, чем в городах-миллионерах Европейской части. Следует отметить, что количество магазинов в крупных городах Сибири также ниже, чем в городах того же порядка в Европейской части.

[illegible] 1

[illegible]

Сети бытовой техники	Число городов	Сети парфюмерии и косметики	Число городов
«Эльдорадо»	434	Арбат-Престиж	7
«М-Видео»	13	L'Etual	44
«Техносила»	14	Yves Rocher	72
«Мир»	17		

Наибольших успехов в освоении региональных рынков бытовой техники достигла сеть «Эльдорадо», которая изначально развивалась как региональная сеть, осваивая в первую очередь рынки крупных городов России и Украины (с населением 500 тыс. человек и более). И лишь после того, как сеть закрепилась в этих городах, она предприняла попытку выйти на московский рынок путем приобретения достаточно крупной на тот момент сети «Электрический мир», а также открытия собственных магазинов. Затем одной из приоритетных задач развития сети стало освоение рынка бытовой техники городов с населением порядка 100 тыс. человек и даже менее. На этом рынке компания «Эльдорадо» далеко опередила своих основных конкурентов Только эта сеть способна перешагнуть многие объективные барьеры на пути территориального распространения – закрепиться на рынке городов Сибири и Севера, стать основным центром продажи электроники во многих небольших монопрофильных городах с более высокими доходами населения и бюджетной обеспеченностью (города Подмосковья, Десногорск, Сосновый Бор, Саров, Железногорск и т. п.).

Остальные три федеральные сети находятся на этапе внедрения на рынок городов с населением менее 1 млн. человек. Все они возникли в Москве, и их распространение в системе городов России носит «классический» диффузионистский характер.

Таким образом, в распространении сетей бытовой техники можно выделить два алгоритма: типично диффузионистский – от федеральной столицы в города-миллионеры, затем

в крупные областные центры и города экспортной экономики, и совершенно иной – региональный, когда сеть развивается в регионе, а затем распространяется и вверх (в федеральную столицу), и «по горизонтали» (в столицы других регионов), и вниз, вплоть до средних городов разных регионов. При этом главным фактором распространения вниз является более высокая покупательная способность доходов населения города. Как показывает анализ, второй алгоритм дает более значительные преимущества в скорости распространения и широте охвата территории, что противоречит классической схеме диффузии, но, видимо, компенсируется умением работать на низкой марже благодаря полученному на начальной стадии опыту работы в регионах с худшими условиями для получения торгового дохода.

Сети торговли продуктами питания. Российский рынок продуктов питания значительно более дифференцирован, чем рынок бытовой электроники. Причина – значительно больший объем и высокая степень разнообразия продовольственных товаров. На этом рынке присутствуют сети различных торговых форматов, а иногда даже одна сеть действует в нескольких форматах (например, «Седьмой Континент»).

Захват региональных рынков происходит тремя путями. Первые два предусматривают непосредственный приход федеральных сетей на местный рынок либо через покупку местных сетевых компаний, либо путем открытия собственных магазинов. Однако оба этих способа наталкиваются на существенное давление со стороны местных властей, которые уже наладили отношения с местными бизнесменами (в том числе и с местными сетевыми операторами). С этой проблемой не сталкиваются сети, торгующие бытовой электроникой, поскольку региональные сети этого профиля, как правило, слабы и не могут противостоять операторам федерального уровня.

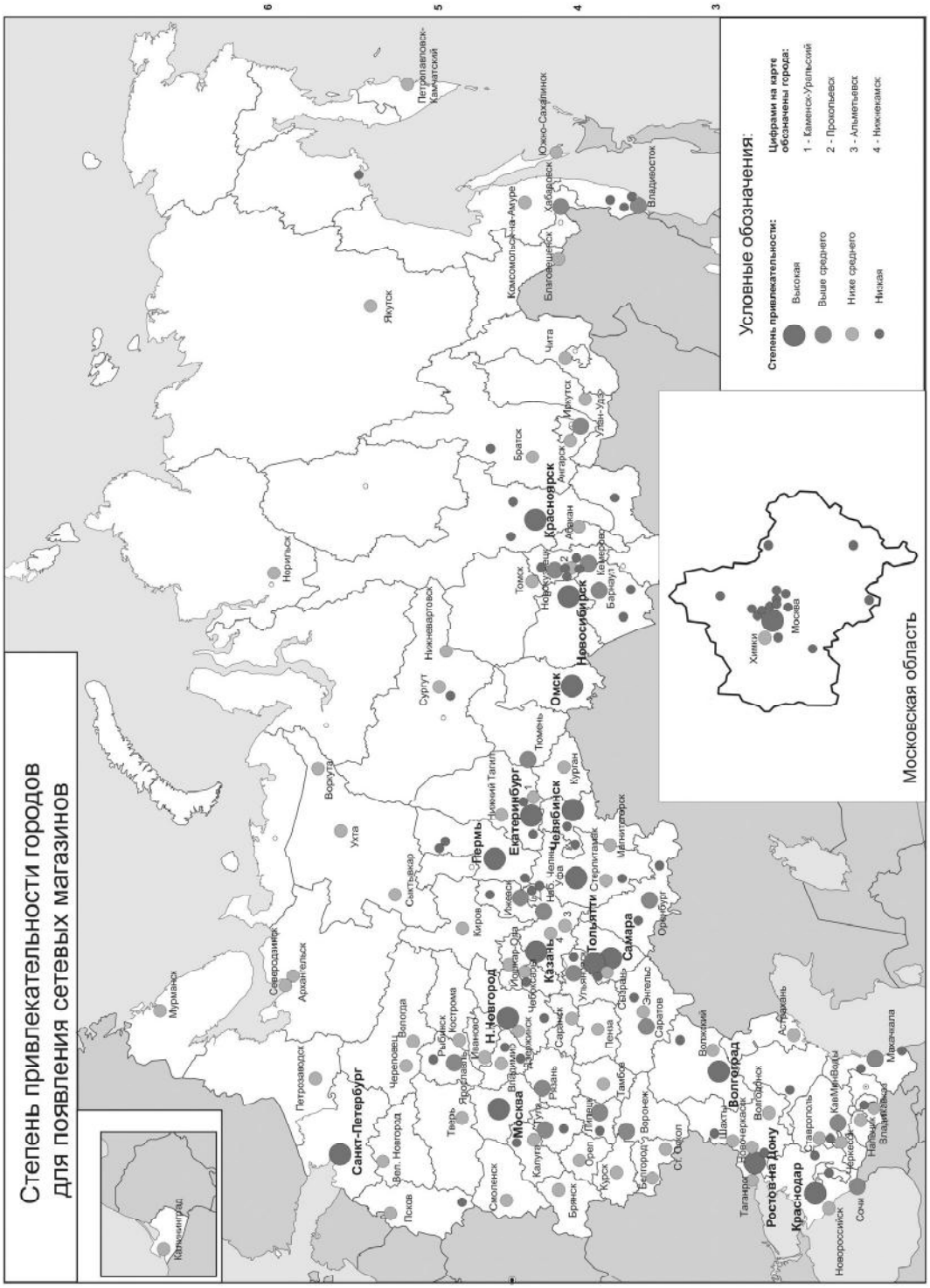
Многие сети предпочитают третий вариант вторжения в регионы – франчайзинг. В этом случае федеральные сети, принося свой известный в потребительской среде бренд, пользуются наработанными связями местных операторов во властных структурах.

Стратегия и география сетевых магазинов, торгующих продуктами питания, более разнообразна, чем у электротехнических сетей. Многие предпочитают захватывать какой-либо один перспективный регион и добиваться в нем главенствующего положения вместо широкого «растекания» по многим перспективным городам. Это снижает издержки на построение управленческих структур и логистику, а также упрощает процесс налаживания связей с местными органами власти. Кроме того, невозможно построить общую картину охвата городов магазинами сетей федерального масштаба, как это было произведено выше с электротехническими сетями, необходимо описание географии проникновения сетей в регионы по форматам.

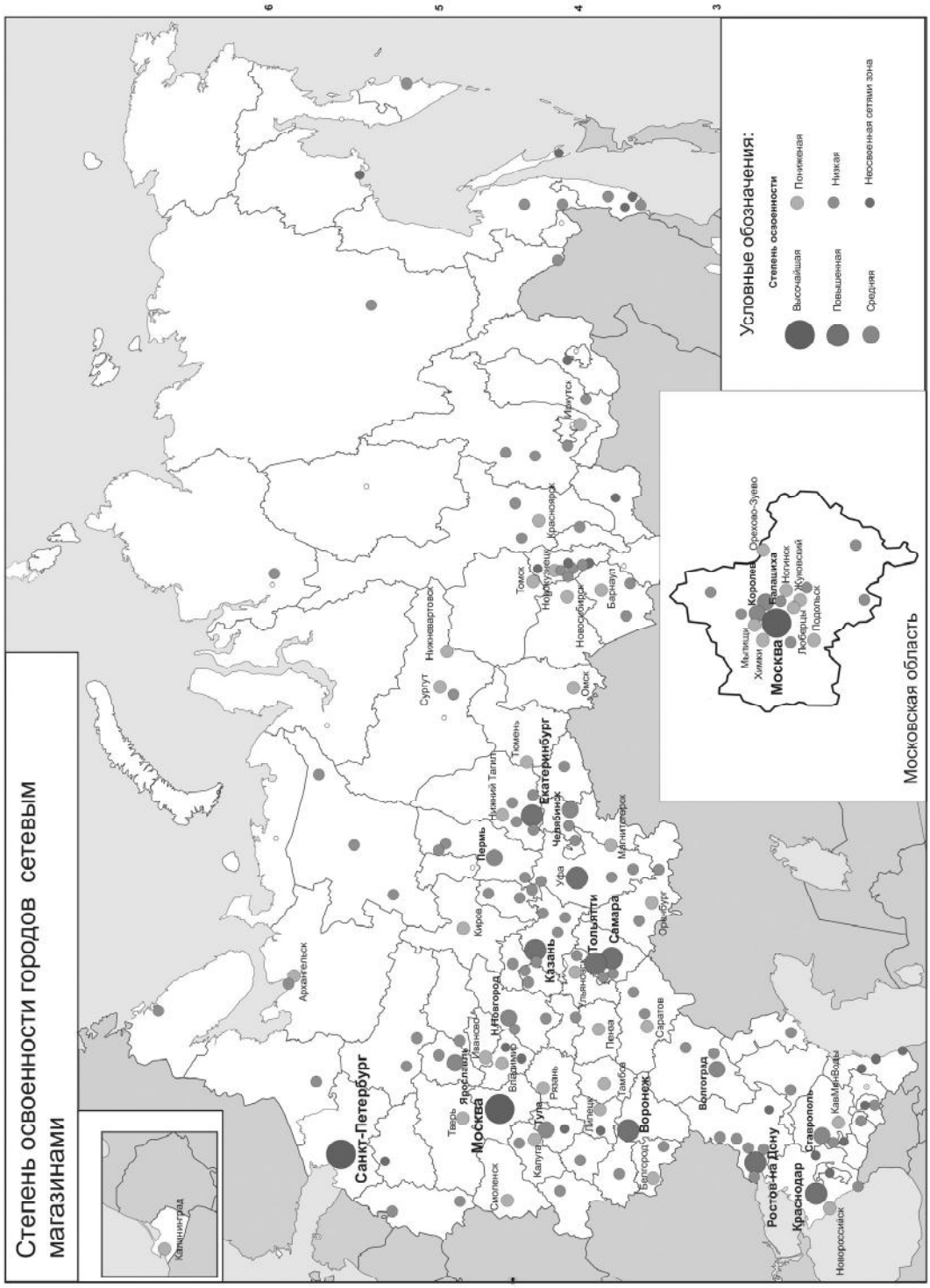
Самый успешный на данный момент формат сетевых магазинов по уровню проникновения – *продовольственные универсамы* («магазины у дома»). Именно в нем работают самые успешные продовольственные сети России – «Пятерочка» и «Магнит», а также «Копейка», которая продвигает себя как сеть дискаунтеров, универсамов с низкими ценами, и магазины формата «Седьмой Континент–магазин у дома». Но если «Пятерочка», «Копейка» и «Седьмой континент» только в последний год начали активно искать пути для выхода на региональные рынки, то «Магнит», изначально являясь региональной сетью (зародился в Краснодаре), продолжает активную экспансию на региональных рынках, начатую уже несколько лет назад.

2

Формат продовольственный универсам «у дома»	Число городов	Формат продовольственный супермаркет	Число городов
«Магнит»	436	«Перекресток»	19
«Пятерочка»	34	«Патэрсон»	16
«Копейка»	28	Spar	10
«Седьмой Континент–магазин у дома»	3	«Седьмой Континент–Универсам»	2
«Квартал»	5	«Дешево»	2


Степень привлекательности городов
для появления сетевых магазинов
Условные обозначения:
Степень привлекательности:
Высокая
Выше среднего
Ниже среднего
Низкая
Цифрами на карте обозначены города:
1 - Каменск-Уральский
2 - Прокопьевск
3 - Альметьевск
4 - Нижнекамск
Московская область
Санкт-Петербург
Москва
Н.Новгород
Казань
Самара
Тольятти
Пермь
Екатеринбург
Челябинск
Омск
Новосибирск
Красноярск
Волгоград
Ростов-на Дону
Краснодар
Калининград
Мурманск
Петрозаводск
Вологда
Ухта
Воркута
Сургут
Нижневартовск
Норильск
Якутск
Чита
Иркутск
Братск
Ангарск
Абакан
Томск
Барнаул
Тюмень
Курган
Магнитогорск
Оренбург
Саратов
Волжский
Астрахань
Ставрополь
Сочи
Новороссийск
Таганрог
Шахты
Волгодонск
Ижевск
Киров
Сыктывкар
Архангельск
Северодвинск
Кострома
Рыбинск
Ярославль
Тверь
Вел. Новгород
Псков
Смоленск
Калуга
Брянск
Курск
Орел
Тамбов
Пенза
Саранск
Ульяновск
Чебоксары
Йошкар-Ола
Саратов
Энгельс
Ставрополь
Кав.Минводы
Нальчик
Владикавказ
Махачкала
Хабаровск
Благовещенск
Комсомольск-на-Амуре
Владивосток
Южно-Сахалинск
Петропавловск-Камчатский
Химки
Москва

1.


Степень освоенности городов сетевым магазинами
Условные обозначения:
Степень освоенности
Высочайшая
Повышенная
Средняя
Пониженая
Низкая
Неосвоенная сетями зона
Московская область
Москва
Санкт-Петербург
Екатеринбург
Казань
Тольятти
Самара
Ростов-на-Дону
Краснодар
Воронеж
Волгоград
Ставрополь
Нижний Тагил
Пермь
Челябинск
Уфа
Магнитогорск
Орынбург
Киров
Архангельск
Ульяновск
Пенза
Саратов
Тамбов
Рязань
Тула
Калуга
Смоленск
Тверь
Ярославль
Иваново
Владимир
Н.Новгород
Белгород
Новороссийск
Кавминводы
Сургут
Нижневартовск
Томск
Новокузнецк
Новосибирск
Барнаул
Омск
Красноярск
Иркутск
Калининград
Мытищи
Химки
Королев
Балашиха
Ногинск
Жуковский
Люберцы
Подольск
Орехово-Зуево

.2

«Магнит» – наиболее интегрированная в регионы торговая пищевая сеть в России, ее структура и тип развития очень похожи на историю распространения «Эльдорадо». Но, в отличие от «Эльдорадо», «Магниту» не удалось занять даже скромной ниши на московском продовольственном рынке, который на тот момент был уже в значительной степени консолидирован, а у «Магнита» не хватило финансовой мощи для покупки какого-либо значительного игрока московского рынка.

Приоритетным направлением экспансии «Магнита» в последние два года стал захват рынков средних и малых городов, особенно с приходом в крупные города московских сетей, которые, несмотря на значительно меньший территориальный охват торговли, отличаются финансовой мощью. В 2005 году новые магазины «Магнит» открываются в наиболее перспективных по доходам населения городах даже менее 50 тыс. жителей (в тех регионах, где магазины сети уже существовали несколько лет). На данный момент «Магнит» – это 1 368 магазинов в 436 городах и населенных пунктах

Для сети продовольственных универсамов «Пятерочка», в отличие от «Магнита», основным рынком остается Москва, но эффективность работы на столичном рынке снижается, что вынуждает искать новые рынки для развития. С некоторым запозданием по сравнению с развитием сети в Москве шло открытие новых магазинов в Санкт-Петербурге (включая покупку 18 магазинов «Копейка») и Подмосковье, а также в некоторых городах Ленинградской области. Только в начале 2005 года «Пятерочка» начала экспансию на региональный продовольственный рынок Поволжья (открытие франчайзинговых магазинов в Волгоградской, Саратовской, Астраханской областях. Кроме того, «Пятерочка» пытается вновь утвердиться на рынке Урала (в первую очередь – Екатеринбург и Челябинск) после неудачного франчайзингового договора 2003 года.

Сеть продуктовых универсамов «Копейка» развивалась приблизительно в том же ключе, как и «Пятерочка» (магазины в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге), до того момента, как последняя купила у «Копейки» 18 ее петербургских магазинов. «Копейка» стала внедряться на рынок областей Центрального федерального округа, открывая магазины в областных центрах и вторых городах. На данный момент сетью освоены четыре области – Калужская, Рязанская, Тульская и Воронежская В ближайшие несколько месяцев откроются новые магазины в Твери и в Ярославле.

«Седьмой Континент», долгое время позиционирующий себя как исключительно московскую сеть, в последний год осознал всю невыгоду этой стратегии (даже в новом гимне компании появились такие строки – «Как Альма-матер родная столица, но регионы пора покорять…»). Открыты первые два магазина формата «у дома» в Калининграде, планируется создания сети универсамов в крупных городах Поволжья.

Из региональных сетей, доросших до федерального уровня, помимо «Магнита», выделяется сети группы компаний «Виктория», зародившейся в Калининграде. В формате универсамов работают магазины сети «Квартал», они открываются в областных центрах и пока не распространяются в более мелкие города. В отличие от «Магнита», магазины «Виктории» сумели довольно успешно закрепиться на московском рынке. Сейчас обе крупные региональные сети снизили интерес к Москве как к перспективному рынку («Магнит» так и не смог на него пробиться, «Квартал» уже занял свою нишу). В этом их значительное отличие от электротехнического «двойника» – «Эльдорадо», для которой московский рынок более важен.

Таким образом, в формате продуктовых универсамов можно выделить общую стратегию захвата региональных рынков: сеть выбирает приоритетные регионы для внедрения и далее закрепляется в них, открывая свои магазины и в региональном центре, и в других городах, что приносит большую выгоду, чем захват нескольких наиболее перспективных крупных городов из-за сложностей прямого захвата нового рынка (противодействие со стороны местных сетей и структур власти). В целом стратегия московских («Пятерочки», «Копейки», «Седьмого Континента») и региональных («Магнит», «Квартал») сетей различается весьма незначительно.

В формате «продовольственный супермаркет» уровень экспансии московских сетей в регионы также достаточно высок. Этот формат – почти полностью московский, есть только одна региональная сеть («Дешево») группы компаний «Виктория» (помимо «родного» Калининграда, это сеть сумела внедриться только на московский рынок). Основными игроками на региональном рынке становятся сети «Перекресток» и «Патэрсон», а также «Седьмой Континент – Универсам».

В отличие от рассмотренных выше форматов сетей, в данном нет ярко выраженного лидера по захвату региональных рынков (как «Эльдорадо» или «Магнит»). Да и в целом в этом формате региональный рынок освоен в значительно меньшей степени. Цены в супермаркетах выше, поэтому их экспансия в регионы идет медленее, чем магазинов «у дома». География размещения магазинов у лидеров этого формата – «Перекрестка» и «Патэрсона» – во многом сходна. Вслед за Санкт-Петербургом новые магазины открывались в некоторых городах-миллионерах, в центрах крупных регионов (Краснодар) в больших нестоличных городах, выделяющихся по товарообороту (Тольятти). Помимо этого, сети активно осваивают рынки ближнего Подмосковья, где доходы потребителей не сильно отличаются от Москвы.

Международная торговая сеть Spar является уникальной, по сути представляя собой добровольное объединение независимых оптовых и розничных торговцев под одним именем, то есть объединение франчайзинговых торговых сетей и единичных магазинов. По этой причине Spar сложно рассматривать как объект данного исследования, т. к. инициаторами появления магазина в городе является не сама сетевая торговая компания, а владельцы местной сети либо одного крупного продовольственного магазина.

В формате Cash&Carry на данный момент действует две сети – распространяющаяся из Москвы интернациональная «Metro Cash& Carry» и петербургская «Лента». «Лента» была первой сетью магазинов этого формата, однако мощная европейская компания «Метро» после своего прихода в Россию стремительно захватывает региональные рынки, в то время как «Лента» только начинает региональную экспансию – в 2006 года открываются первые магазины «Лента» в Астрахани. Региональная экспансия «Метро» происходит в рамках классической диффузии инноваций, магазины уже открыты в большинстве городов-миллионеров Европейской части России (за исключением Перми и Челябинска), появляются в других крупных городах европейской России – Краснодаре, Воронеже, Туле, Ярославле. Кроме того, «Метро» начинает осваивать сибирский рынок – первый магазин открылся в Тюмени в прошедшем году.

В формате продовольственный гипермаркет работают три компании – французский «Auchan», «Седьмой Континент – Наш Гипермаркет» и «Мосмарт», причем последний можно скорее отнести к комплексным гипермаркетам, однако доля продовольственных товаров в нем довольно высока, что позволяет рассматривать его в этом разделе. Ни одна из этих компаний пока не открыла ни одного магазина за пределами Москвы. В ближайшем будущем ожидается открытие одного гипермаркета «Мосмарт» в Краснодаре.

«Пятерочка» планирует в ближайшем будущем создать новую сеть продовольственных гипермаркетов – «Карусель». В Санкт-Петербурге на данный момент работают три гипермаркета. Уже ведутся работы по открытию новых магазинов в Москве (10), Санкт-Петербурге, а также в подмосковных Дмитрове, Подольске и Балашихе.

В целом данный формат в настоящий момент еще не представляет серьезного интереса для исследования в рамках диффузии инноваций из-за его малой распространенности, причиной которой является высокий порог товарооборота, необходимого для открытия нового гипермаркета.

Сети торговли парфюмерией и косметикой. Они являются третьими по обороту после рассмотренных выше сетей и имеют свою специфику, связанную как с характером продаваемого товара, так и с особенностями реализации.

«Арбат-Престиж» – лидер парфюмерного рынка среди специализированных сетей, независимых от производителей (*табл. 1*). Территориальное распространение магазинов сопровождалось сменой ценовой категории сети. Первые магазины работали в формате элитного супермаркета косметики, после расширения сеть стала больше рассчитывать на верхнюю прослойку среднего класса. С дальнейшим развитием сети ее основными клиентами стали представители среднего класса. После этого магазины сети появились в Санкт-Петербурге, городах Подмосковья и Казани. В планах компании открытие новых магазинов, в первую очередь в городах-миллионерах, что вполне соответствует распределению населения городов России по доходам.

Среди сетей розничной торговли, принадлежащих крупнейшим мировым производителям, выделяются L'Etual и Yves Rocher. Их распространение началось в Москве в начале 1990-х, далее охватило Санкт-Петербург и все города-миллионеры, и только после этого сети двинулись во многие города – административные центры регионов с населением более

200 тыс. человек, а также крупные вторые города сильных регионов (Магнитогорск).

Следует отметить, что для парфюмерных сетей роль сибирского барьера значительно ниже, чем для рассмотренных выше сетей. Основная причина этого – меньшая роль габаритных перевозок по сравнению с электротехническими сетями.

Сети торговли одеждой. Крупные сети торговли одеждой отстают в региональной экспансии от сетей, торгующих электротехникой и продовольствием. Главным препятствием их появления в регионах является сравнительно высокая цена, пока еще малодоступная для региональных покупателей. Большинство сетей, торгующих одеждой (и российских, и западных) работают в регионах на основе франчайзинга. По этой причине в рамках данного исследования они не включены в число торговых сетей, по которым проводился анализ интенсивности освоения городов.

Быстрее идет экспансия специализированных сетей («Спортмастер») и сетей недорогого сегмента («Sela», в основном франчайзинговая). «Спортмастер» территориально развивается по схеме «скорректированной» диффузии инноваций, сетью уже охвачены не только все города-миллионеры, но также перспективные с точки зрения продажи спортивной одежды среднего ценового сегмента более богатые города Сибири (Тюмень, Сургут, Красноярск, Новокузнецк). В них выше спрос на качественную зимнюю одежду спортивного стиля и спортивное и туристическое снаряжение, чем в пусть даже более обеспеченных городах Европейской части страны.

В целом исследование показало, что разные категории сетей строят свою региональную экспансию по-разному. Самыми территориально развитыми, помимо специализированных парфюмерно-косметических сетей, являются сети торговли бытовой техникой и продуктами питания. В ближайшие два-три года продолжится этап массового захвата региональных рынков этими категориями сетей. Пока перешагнуть административные и территориальные барьеры удалось только наиболее развитым и рожденным в регионах («Эльдорадо» и «Магниту»), их региональная экспансия будет направлена в Азиатскую часть страны и на новые рынки менее привлекательных вторых-третьих городов Европейской России.

Территориально менее развитые торговые сети продолжат массовую экспансию в первую очередь в города – региональные центры Европейской части. Для сетей, позже начинающих региональную экспансию (например, «Копейка»), характерно первоочередное освоение именно областных центров Европейской части, а не более привлекательных городов-миллионеров, что связано с меньшей занятостью рынка. В ближайшие два-три года едва ли можно ожидать распространения этих сетей в нестоличные и сибирские города, за исключением некоторых городов с повышенным товарооборотом или заработной платой.

1. Браде И., Нефедова Т.Г., Трейвиш А.И. Изменение в системе городов России в 90-х годах. – М.: Междунар. отношения, 2002.
2. Браде И., Перцик Е.Н., Питерский Д.С. Районная планировка и разработка схем расселения: опыт и перспективы. – М.: Междунар. отношения, 2000.
3. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. – М.: Наука, 1991.
4. Зотова М. Особенности развития сетевых структур в крупнейших городах России (в печати).
5. Зотова М. Особенности социально-экономического развития больших городов в период экономического роста: Магистерская диссертация, 2004.
6. Крупные города и вызовы глобализаци / Под ред. В.А. Колосова и Д. Эккерта. – Смоленск: Ойкумена, 2003.
7. Нефедова Т.Г., Трейвиш А.И. «Сильные» и «слабые» города России // Полюса и центры роста в региональном развитии / Под ред. Ю.Г. Липеца. – М.: ИГ РАН, 1998.
8. Радаев В.В. Социология рынков – к формирования нового направления. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
9. Трейвиш А.И. Регионализация и реинтеграция России: кризисный цикл последнего десятилетия // Известия АН. Серия географическая. – 2001. – № 4. – С. 73–80.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАРУБЕЖНОГО МИРА

□.□. □ □ □ □ □ □ □
(□. □□□□□□)

ТЕКСТИЛЬНАЯ И ШВЕЙНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КИТАЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Lozhnikova G.A.

TEXTILE AND CLOTLING INDUSTRY OF THE INTERNATIONAL DIVISION OF LABOUR

Significant changes have taken place in the world textile and sewing industry for the last 15-20 years because of the globalization of the world economy. This has led to reorganization of the world textile and clothes trade. The center of production has moved from the USA and Europe to the developing countries. The rapid involvement of China into the world trade has determined the modern importance of this branch. China has become the main supplier of the textile and clothes to the world market. This country has new perspectives and chances to develop these branches of industry as a result of joining the WTO. Also access to the markets of countries, which are in the WTO, has become easier. This process allows expanding into new markets and progress on the old markets.

Китай принадлежит к числу самых крупных в мире производителей текстиля и одежды, его доля в этом секторе мирового рынка увеличивается. Так, если в 1990 г. Китаю принадлежало 8,9% мирового рынка одежды, то уже в 2003 г. эта доля составила 23%. Такая же ситуация наблюдается и в текстильном секторе, соответственно 6,9% – в 1990 г. против 15,9% в 2003 г. [3]. Одной из предпосылок такого бурного развития этих отраслей является богатая сырьевая база. КНР и другие азиатские страны составляют самый крупный регион-производитель волокон в мире. Их доля в мировом производстве увеличилась с 24% в 1980 г. до 41% в 2002 [4]. Регион является и лидером по их потреблению – на его долю приходится 63% от мирового объема [4].

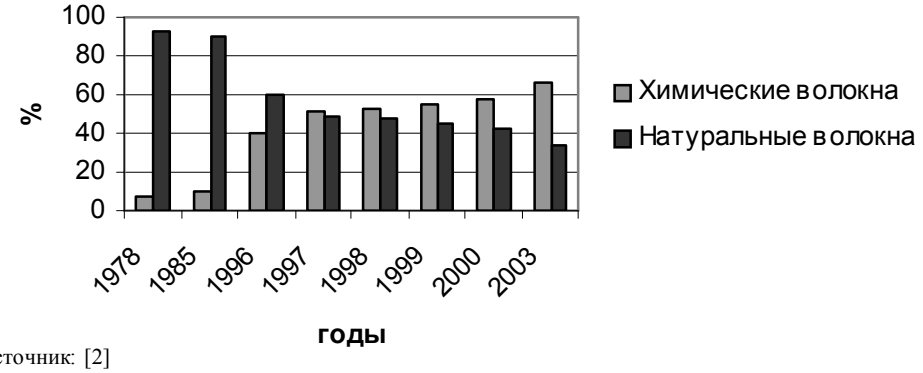
Промышленность по выпуску химических волокон – одна из наиболее быстро развивающихся отраслей экономики КНР. Среднегодовые темпы ее роста в 1980–1990 гг. составили 3,6%, в 1990–2003 гг. – 7,1 % [3].

Такие высокие темпы роста производства пока не в состоянии полностью удовлетворить спрос на них со стороны национальной текстильной промышленности, что вызывает необходимость импортировать не только сырье, но и сами волокна. Однако, если раньше (до 1970 годов) доля импортного сырья составляла более 60%, то в настоящее время не превышает и 13%, что позволяет судить о довольно быстрых темпах перехода Китая на самостоятельное обеспечение сырьем текстильной промышленности.

Одной из главных особенностей современной структуры потребления волокон является преобладание химических волокон над натуральными (*рис. 1*).

Изменение структуры производства произошло в конце 1990-х годов и было связано с резким наращиванием темпов выпуска химических волокон, а также с увеличением численности населения страны, что приводит к все возрастающим потребностям в текстильных материалах.

Исходя из этого, понятен интерес к перспективам развития химических волокон и текстиля на их основе, появление новых видов и возможной замены одних волокон другими. В результате этого объем их производства за



Источник: [2]

□ □.1.□ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □□□ □□ □□ □□□□ □□□□ □□□ □□□□ □ □ □ □ □
□ □□□ □ □□□□□□ □ 1978 □□ 2003 □., □ %

последние 25 лет увеличился в 45 раз, что позволило Китаю выйти в мировые лидеры по их выпуску. В настоящий момент КНР производит 31% всех химических волоконмира, это при том, что сырьевая база для их производства создавалась с нуля.

Несмотря на такое бурное развитие химических волокон *Китай по-прежнему остается мировым лидером по производству натуральных тканей.* Так, на долю хлопчатобумажных тканей приходится около 70% от общего объема производства – это при все возрастающем производстве химических волокон. Если проследить динамику производства хлопчато-бумажных тканей, то можно заметить, что их доля не только не уменьшается, но и увеличивается год от года (*табл. 1*). Таким образом Китай стал не только крупнейшим производителем в мире, но и обогнал такую страну, как Индия и Пакистан по производству хлопчато-бумажных тканей на душу населения (около 20 м на чел.).

Как по отдельным видам тканей, так и в целом китайская текстильная промышленность характеризуется все возрастающими темпами производства. В целом произошло увеличение выпуска данной продукции почти в 4 раза, тогда как численность населения страны увеличилась лишь в 1,3 раза. Такие опережающие темпы производства свидетельствуют о существующей экспортной ориентации отрасли.

С развитием текстильной промышленности Китая развивалась и расширялась не только материальная база и ассортимент производимой продукции, но и менялись центры и районы производства.

Китай начала и середины XX в. характеризовался крайне неравномерным размещением промышленности и «оседанием» капитала главным образом в приморских провинциях. Доставка в Шанхай хлопка из Индии или Америки обходилась в среднем на 30% дешевле, чем из Шаньдуна, Шаньси и Хунани из-за

□□□□□□□ 1
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □ □□□ (□□□. □)

	Производство хлопчатобумажных тканей, млн. м	Темпы роста
2002	22 194	
2003	24 371	10
2004	29 656	21
2005	29 582	– 1

Источник: [2]

неконкурентоспособности местного сырья, возникшей в результате разрыва между сырьевыми базами и центрами производства, большими транспортными издержками и отсутствием транспортной инфраструктуры.

Экспортная ориентация текстильной промышленности и большая зависимость от привозного сырья и внешних рынков сбыта предопределили размещение этой отрасли именно на востоке страны.

В годы реформ (1980–1990 годы) подавляющая часть капиталовложений также направлялась в восточные провинции, которые имели ряд преимуществ перед другими районами. Такими сравнительными преимуществами являлись: географическое положение, более высокая квалификация рабочей силы, существенно развитая промышленность и т. д., в результате чего вложенные в Восточный регион денежные средства давали максимальную отдачу. Это, в свою очередь, способствовало развитию текстильной промышленности.

В начале 1980–1990-х годов XX в. начался процесс реструктуризации отрасли, характеризовавшийся:

- сокращением избыточных мощностей;
- углублением и развитием верхних этажей переработки;
- усовершенствованием и заменой старого оборудования на более мощное и современное;
- использованием новых и инновационных технологий и т. д.

Все это положительным образом отразились на текстильной промышленности страны и впоследствии повлияло на расширение ассортимента и повышение качества производимой продукции, что также позволило создавать не только товары с добавленной стоимостью и расширить рынки сбыта, но и сделать более привлекательной саму отрасль для привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций.

В настоящий момент на территории Китая сформировались новые районы и центры по производству текстильной продукции. Формирование этих районов проходило на протяжении последних нескольких лет. Одной из основных задач такой перестройки промышленности было рациональное размещение текстильных предприятий на территории страны и создание новых промышленных центров, приближенных к основным районам по производству сырья. Ярким примером такого создания новых промышленных центров может послужить автономный район Синьцзян, который является лидером по производству хлопчатника, но доля которого в его переработке была достаточно мала. В настоящий момент в результате политики, проводимой КНР, связанной с освоением центральных и западных районов, богатых сырьевыми ресурсами, произошел перенос производственных мощностей, что позволило создать в Синьцзяне свои производственные мощности по изготовлению тканей.

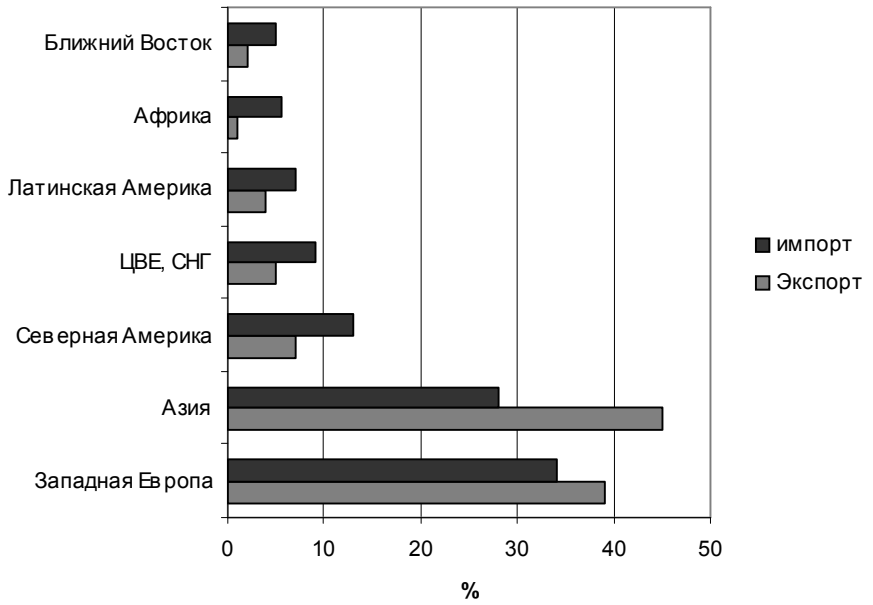
География шерстяной промышленности также претерпела сильные изменения. Если раньше ее основные мощности были сосредоточены в Шанхае и ориентированы на переработку импортной шерсти, то в последующем новые предприятия сооружались в столице и в таких приморских городах, как Тяньцзинь и Циндао, а также в ведущих овцеводческих районах Запада – Внутренней Монголии и Синьцзяне, где разводят тонкорунных, полутонкорунных, шубных и грубошерстных овец.

Наличие хорошей сырьевой базы, дешевой рабочей силы, реструктуризация промышленности и сильные изменения в текстильной и швейной промышленности мира, вызванные глобализацией мировой экономики, привели Китай к лидирующим позициям в этих отраслях. В последние 15–20 лет центр производства переместился из Европы и США в развивающиеся страны, в том числе и в Китай, которые стали основными поставщиками на мировой рынок не только текстиля, но и одежды (*рис. 2*).

В 2003 г. доля только одного Азиатского региона составила 45% от суммарного мирового экспорта текстиля всех стран. Доля же Западной Европы и Северной Америки снизилась, но все же осталась на достаточно высоком уровне – 39% и 8% соответственно.

Азиатский регион также является и одним из основных импортеров текстиля. На его долю приходится 28%. Это в основном текстиль специального назначения или полуфабрикаты, закупленные у развитых стран с целью создания высококачественного товара с добавленной стоимостью.

Среди стран – основных поставщиков на рынок текстильных товаров в 2003 г. выделяется Китай, который дает около 15,9% от общего объема мировых поступлений – в основном это текстиль натурального происхождения. Такую позицию Китай начал занимать с 1999 г. – после падения производства в Германии, которая лидировала все 1990-е годы. Выход КНР на первое место обусловлен постоянным



Составлено по: [3]

□□□. **2.** □□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □ **2003** □**.,** □ **%**

наращиванием темпов производства текстиля и интенсивным развитием собственной сырьевой базы.

За Китаем следует Гонконг, экспорт которого представляет собой, в основном, китайский реэкспорт. Германия же теперь находится на третьем месте. Ее доля в мировом производстве текстиля составляет 9%. Эта страна столкнулась с падением производства также, как и Италия (9%), связанным с поступлением в страну более дешевого «ширпотребного» химического и натурального текстиля.

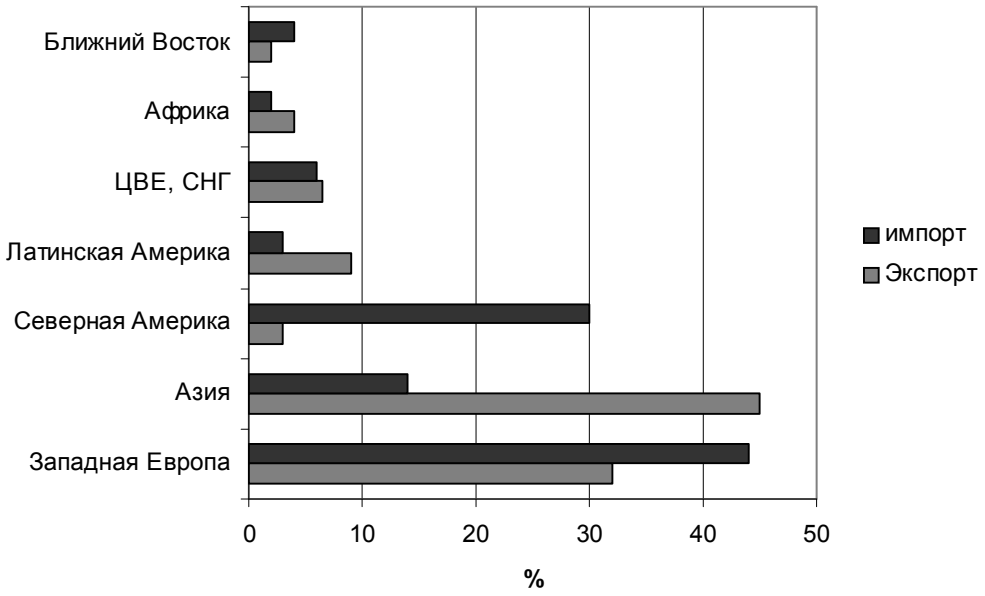
В этой связи в стране были закрыты многие собственные предприятия и фабрики. Германия удерживает свои позиции на третьем месте в основном за счет экспорта высокотехнологичного текстиля с высокой добавленной стоимостью. Италия же является крупнейшим поставщиком шерстяных тканей, поступление которых на мировой рынок возрастает год от года [1]. Вслед за европейскими странами вплотную идут «азиатские тигры» – Республика Корея (9%) и Тайвань (8%).

Такое их положение связано с наращиванием производственных мощностей. США (6%) все более теряют свою роль, переводя производственные мощности в третьи страны, в первую очередь в Мексику и некоторые другие латиноамериканские страны.

В целом же среди основных стран – экспортеров велика доля развитых стран – около 40%. Они сохраняют значительные сравнительные преимущества за счет качества изделий и высокой производительности труда, благодаря разработке все новых и новых технологий, а также постоянным усовершенствованиям используемых материалов. Так, ведущие позиции в мире по выпуску технически сложных текстильных изделий, несмотря на высокий уровень заработной платы в отрасли, занимают США, Япония, ФРГ, Швейцария и Австрия.

В производстве одежды, так же как и текстиля, основным поставщиком на мировой рынок является Азиатский регион, дающий почти 50% от общемирового импорта (*рис. 3*).

Доля же развитых стран уменьшается год от года. В структуре же импорта наблюдается совершенно противоположная ситуация – здесь на первый план выходит Западная Европа и США, импортирующие более 70% одежды, поступающей на мировой рынок. Эти два региона превратились из крупнейших экспортеров в крупных импортеров. Происходит это по той же причине, что и в текстильной промышленности – большая часть мощностей по производству одежды переброшена в Азиатский регион с целью экономии издержек производства, вследствие чего доля последнего



Составлено по: [3]

□□□. 3. □□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□, 2003 □., □ %

увеличивается год от года. Так, например, знаменитый итальянский дом моды Prada переводит свои производственные мощности в Китай. Благодаря этому компания сможет сэкономить на производстве одежды и выйти из финансового кризиса, в котором находится последние несколько лет. Лидеры мирового рынка pret-a-porte[1] один за другим переносят производство в Юго-Восточную Азию, где изготовление одежды обходится гораздо дешевле, нежели в европейских странах. Сегодня в Китае уже разместили производство большинство ведущих мировых домов моды – D&G, Versace, Gucci и др.

Основным регионом по поставке одежды на мировой рынок являются страны ЕС (*табл. 2*). Их доля в мировом экспорте составляет 26,5%.

□□□□□□□ 2

□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □ 2003 □.

Экспортеры	млрд. долл. США	Доля в мировом экспорте, в %			
	2003	1980	1990	2000	2003
Страны ЕС (15)	59,95	42,0	37,7	24,1	26,5
Китай	52,06	4,0	8,9	18,3	23,0
Гонконг	23,15	– [2]	–	–	–
Турция	9,94	0,3	3,1	3,3	4,4
Мексика	7,34	0,0	0,5	4,4	3,2
Индия	6,46	1,7	2,3	3,1	2,9
США	5,54	3,1	2,4	4,4	2,5
Бангладеш	4,36	0,0	0,6	2,1	1,9
Индонезия	4,11	0,2	1,5	2,4	1,8
Румыния	4,07	–	0,3	1,2	1,8

[1] Ведущие европейские производители одежды.
[2] Данные отсутствуют

Основная масса товаров, поставляемых ими на экспорт – это одежда известных и дорогих марок. Она рассчитана на людей с высоким уровнем доходов, которые могут себе позволить следить за последними новинками моды и способны приобрести костюм в среднем за 1 100 евро. Вторую ступеньку крупнейших экспортеров занимает Китай, объемы поступлений которого растут с каждым годом – 23%. За 20 лет его доля увеличилась в 6,5 раз, тогда как в странах ЕС упала в 2,5 раза. Таких успехов стране удалось добиться за счет дешевизны и массовости производимой продукции. На третьем месте – Гонконг, который также как и в текстильном секторе занимается реэкспортом китайской продукции.

Текстильная и швейная промышленность всегда были отраслями специализации Китая. Исторически в стране сложилась обширная и дифференцированная сырьевая база, а многочисленное население обеспечивало устойчивый спрос на продукцию отрасли. Активное вовлечение страны в мировую торговлю определило современное значение отрасли – Китай стал крупнейшим поставщиком текстильной продукции на мировой рынок, очередной импульс к развитию получила швейная промышленность. Тенденции мирового хозяйства, в частности перенос трудоемких стадий производства из развитых в развивающиеся страны, также благоприятно складывается для развития этих отраслей в Китае.

Возможное в дальнейшем усиление и укрепление роли КНР на мировом рынке, увеличение зависимости импортеров от китайской продукции решительным образом повлияют на изменения географии текстильной промышленности страны и мира.

1. Кащеев О.В. Мировая глобализация производства и потребления текстиля. Тенденции и проблемы // Текстильная химия. – 2003. – Вып. 1.
2. Чжуного тунцзи няньцзянь 2004 – China statistical yearbook 2004, Бейцзин, 2002.
3. www.wto.org
4. www.textile-press.ru

□.□. □ □ □□□□ □
(□. □□□□□□)

ГЕОГРАФИЯ ЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В БЕЛЬГИИ

Nefedova A.S.

GEOGRAPHY OF THE ETHNIC CONFLICT IN BELGIUM

A lot of essays, articles and scientific works on the problem of the ethnic conflict in Belgium have been published. Most of them were accomplished with the accent on the social, economical and historical nature of the problem. The geographical aspect almost did not find the reflection in the previous publications. In the article the author takes in to consideration all the aspects of the ethic phenomenon but at the same time places high emphasis on geography and studies it as a geographical one.

О проблеме межэтнических отношений в Бельгии написано сравнительно много социологических, исторических и политологических исследований. Вместе с тем, географический аспект практически не нашел отражения в этих разработках. В настоящей статье предлагается рассмотреть географию межэтнического конфликта в Бельгии. Проблема межэтнических отношений давно актуальна для многих регионов мира, связана с естественной пограничной дисперсией этносов. Современный исторический процесс развития цивилизации сопровождается взаимопроникновением культур и перемешиванием этносов, усиливаемыми тенденциями к глобализации, с одной стороны, и ростом коммуникационных возможностей, с другой. Взаимопроникновение и перемешивание этносов наблюдается в первую очередь в развитых

странах как следствие высокой иммиграционной привлекательности экономически состоятельных регионов.

Однако, как показывает исследование, фактор экономической целесообразности не всегда приводит к торможению и затуханию межэтнических споров, возникающих между различными группами населения одной географической территории, но разных языковых, культурных, религиозных конфессий. Невозможность (или нежелание) урегулирования межэтнических споров нередко приводит к конфликтам даже в традиционно спокойных странах, каковой длительное время считалась Бельгия. Конфликтогенность в мире в целом резко возросла в конце XX столетия. Бельгия – географический регион с исторически сложившимся внутренним межэтническим конфликтом – сумела преодолеть свою проблему в результате социального компромисса, подкрепленного рядом экономических и политических реформ. Ее опыт является крайне актуальным для всей цивилизованной Европы и многих стран мира. Одной из ключевых составляющих анализа процесса развития этого конфликта является учет географических факторов (географической платформы конфликта), оценка влияния которых способствует всестороннему пониманию развития и преодоления кризисных социальных явлений.

Чтобы понять всю сложность и запутанность межэтнического конфликта в Бельгии, необходимо обратиться к истории. Предпосылки сегодняшнего культурно-языкового разграничения в Бельгии, проявившегося в полную силу в XIX веке, далеко уходят в эпоху римских завоеваний. Судя по трудам многих авторов, северо-западная граница Римской империи, которая и проходила по территории современной Бельгии, стала своеобразным барьером, разграничивавшим германскую и романскую культуры [5. С. 6].

Бельгия, принадлежащая к числу малых стран Западной Европы, расположена в самом центре ее, на стыке народов, относящихся к западно-романской и германской языковым семьям. Самыми древними племенами на территории Бельгии, о которых сообщают нам письменные источники, были кельты. Среди них многочисленны были здесь племена белгов, населявшие в древности южную часть современной Бельгии. Часто упоминаются в источниках менапии – в Брабанте и по берегам Рейна, морины – на побережье Фландрии, нервии – в Геннегау, Брабанте. Еще до массового переселения германцев в Центральную и Западную Европу в Нидерландах обитали также германские племена, пришедшие сюда с востока задолго до походов Цезаря. Областями расселения кельтских племен были главным образом южные районы современной Бельгии, германские же племена селились преимущественно севернее и восточнее их. Среди этих германских племен наиболее известны фризы, занявшие вначале побережье Северного моря между озером Флево и рекой Эмс, а в последующие века распространившиеся и дальше на запад – в нынешние провинции Северную Голландию, Гельдерланд, Утрехт до Зеландии включительно [4. С. 25–256].

С первых веков новой эры этот район становится объектом римской экспансии, а с северо-востока сюда вторглись германские племена рипуарских франков. Заметный след в этнической истории народов Бельгии оставило римское господство над Галлией (I в. до. н. э. – IV в. н. э.). В 57 году до н.э. Юлий Цезарь захватил область Европы, которая сейчас называется Бельгией, и назвал новую провинцию Gallia Belgica. Особенно велико его значение для тех частей страны, которые были включены в состав Римской империи и подверглись романизации (южная Бельгия) [4. С. 256].

На всем историческом отрезке Бельгия географически никогда не выделялась по этническому и национальному принципу, а всего лишь передавалась по династическому и политическому. Это была переходная компромиссная территория между Германией и Францией [6. С. 7–24]. Как самостоятельное государство Бельгия оформилась в 1830 г. из земель, населенных двумя народами – валлонами и фламандцами. По данным на 1 января 2006 г. население Бельгии насчитывает 10,4 млн. человек [9].

Северную часть Фландрию с населением 6 млн. человек (провинции Антверпен, Лимбург, Восточная и Западная Фландрии, фламандский Брабант) населяют фламандцы, составляющие 57% населения и говорящие на нидерландском (голландском) языке. Южную часть Валлонию с населением 3,4 млн. человек (провинции Льеж, Эно, Намюр, Люксембург и валлонский Брабант) населяют валлоны – 33% населения, говорящие на языке, близком к французскому. В Брюссельском округе, в котором проживает около 1 млн. человек, произошло территориальное смешение фламандцев и валлонов. Небольшое число немцев (около 1%)

живет в округах Эйпен и Мальмеди на востоке страны, на границе с Германией[9].

Сложная этническая история и неоднородность состава населения породила в Бельгии с первых лет существования самостоятельного государства острые противоречия в отношениях между двумя основными этносами, причины которых связаны были, прежде всего, с неравноправным положением или фламандцев, или валлонов в различные периоды истории. Но помимо разногласий коренного населения страны существует еще одна проблема – иммиграции, т. к. на долю иностранцев приходится 9% населения. А это чрезвычайно большая величина с точки зрения конфликтогенности миграционного потока, который с каждым годом увеличивается. Так, например, в Брюсселе проживает 24 % всех бельгийских иммигрантов, а в некоторых его районах концентрация иностранцев достигает 50 %.

К причинам данного конфликта относятся социально-экономические, этнотерриториальные, этнодемографические, культурно-языковые, культурные, этноконфессиональные, исторические. В ходе исследований я пришла к выводу, что межэтнический конфликт в Бельгии – это результат взаимосвязанного воздействия всех вышеперечисленных причин, как историко-культурного, так и экономико-географического характера.

Конфликт в Бельгии является межэтническим, этнолингвистическим, по форме проявления – межпартийным (велась парламентская борьба за независимость Валлонии и Фландрии), по охвату территории – местным. Можно также отнести его к системным и политическим конфликтам. Конфликт располагался на макроуровне, т. к. государство было расколото на 2 части, и данный конфликт охватил все население. Можно отметить, что конфликт в Бельгии можно рассматривать как пример *сепаратизма,* вступившего в открытую стадию в 60–70-е гг. XX в. [1. С. 13–137].

В развитии межэтнического конфликта в Бельгии можно выделить 3 этапа [6. С. 24–126]:

1. Возникновение объективной проблемной ситуации и осознание объективной проблемной ситуации, который относится к периоду с 1830 года по 1840-е годы, когда бельгийское государство первоначально оформилось как унитарное: оба языка – фламандский и французский – имели статус государственных

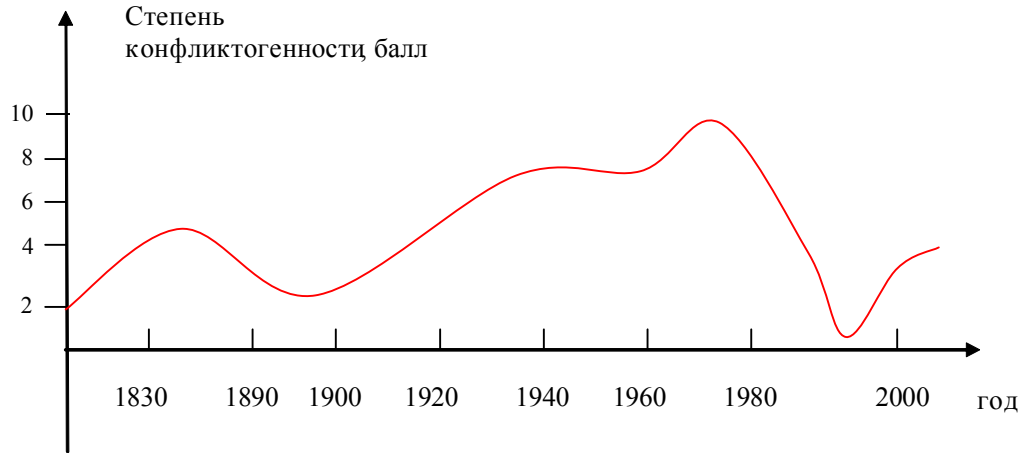
Однако французский преобладал в политической и культурной жизни страны. Валлония была более развитой в экономическом отношении, и валлоны преобладали в руководстве страны. Фактически неравное положение этносов послужило благодатной почвой для фламандского национализма. Появилось фламандское движение, требовавшее языковой и культурной автономии.

2. Попытки сторон разрешить объективно проблемную ситуацию неконфликтным способом и возникновение предконфликтной ситуации, приуроченные к периоду от 1840 года до конца Второй мировой войны. Появилось фламандское христианское рабочее движение, деятели которого ставили целью возрождение фламандской культуры, борьбу за равноправие фламандского языка.

3. Собственно конфликт или открытый период конфликта, начавшийся после Второй мировой войны, когда экономическая и социальная ситуация в стране изменилась. Валлония стала старопромышленным районом страны, тогда как Фламандская община стала мощной в экономическом, куда после окончания войны усилился приток иностранного капитала, и демографическом отношениях и требовала культурной автономии. В свою очередь, с решением «фламандского вопроса» в Бельгии назрел «валлонский вопрос», главная причина которого – экономический упадок Валлонии в послевоенные годы. В защиту интересов Валлонии и ее жителей активно выступило Валлонское движение, призывающее предоставить Валлонии полную внутреннюю автономию в рамках федеративного бельгийского государства и в 1961 г. преобразованное в Валлонское народное движение [5. С. 26–32].

Говоря о *динамике конфликта* (*рис. 3*), можно отметить, межэтнический конфликт в Бельгии развивался начиная с 30-х гг. XIX в., пик его развития приходится на 60–70-е годы XX в., когда возникли первые попытки сепаратизма как со стороны фламандского сообщества, так и валлонского и требование франкоязычных брюссельцев превратить их город в самостоятельную полноправную область, затем начиная с 80-х гг. конфликт перешел в латентную форму и полностью исчерпал себя.

Районами наибольшей степени конфликтогенности в межобщинных отношениях являются приграничные районы Валлонии и Фландрии (т. е. районы на стыке лингвистической границы), а также районы, соприкасающиеся с Германией, т. е. районы Фурона, Мускрон-Комина, Мальмеди.



Выполнено автором

Источник: V.R. Lorwin. Belgium: Conflict and Compromise. Consociational Democracy: Political Accomodation in Segmented Societies.

.1. XIX–XX

Предметом ожесточенных споров между Валлонией и Фландрией долгие годы оставался Брюссель, около 80% населения которого – франкофоны, однако территориально он принадлежит Фландрии. Борьба вокруг статуса Брюсселя настолько накалилась, что вызвала правительственный кризис в октябре 1978 г., который продемонстрировал необходимость перехода к федеративному государству [3. С. 139].

Данный межэтнический конфликт отличается своей динамикой, поскольку политика урегулирования валлоно-фламандских отношений имела место не в далекой истории, а в основном в 70–90-е годы и осуществлялась в 5 этапов. За последние 4 десятилетия создавались различные по составу комиссии и рабочие группы: эта проблема обсуждалась в парламенте и в правительстве, она оставалась в центре внимания профсоюзов, движений и политических партий, была проведена большая работа в области экономических, политических и социальных преобразований.

Следует выделить, что межэтническая и лингвистическая проблемная ситуация, сложившаяся в Бельгии, избежала дальнейшего развития благодаря принятию 16 законов в области языка и 25 статьям Конституциии посредством допущения в некоторой степени асимметрии в законодательных и исполнительных институтах [2].

В 1963 г. была проведена так называемая лингвистическая граница официального расселения валлонов и фламандцев, которая разделила страну на Фландрию на севере и Валлонию на юге. А в 1985 г. Бельгия вступила на путь преобразования в федерацию, а в 1993 году закончила переход к федеративному государству. Теперь в Бельгии узаконено существование 3 сообществ (фламандского, французского и германоязычного) и 4 лингвистических регионов (регион французского языка, регион нидерландского языка, регион немецкого языка и двуязычного региона Брюссель-столица) [6. С. 126–137].

Опыт Бельгии, накопленный в период перехода от унитарного государства к федерализму благодаря желанию преодоления межэтнического конфликта и компромисс у двух этнических групп, представляет собой уникальное явление и заслуживает изучения.

Однако, мы и по сей день наблюдаем, как гибкая национальная политика федеральных властей Бельгии умело удерживает равновесие между этническими группами населения, применяя преимущественно экономические рычаги. Следует также отметить, что Бельгия, несмотря на недавнюю остроту межэтнических конфликтов и сохраняющиеся сепаратистские настроения, остается весьма привлекательной страной для иммиграции. Это, в свою очередь,

повышает общую неустойчивость за счет увеличения этнического разнообразия, и в то же время способствует сближению коренных групп населения – основных субъектов межэтнического конфликта (валлонов и фламандцев), принуждаемых существовать в современном глобализованном многонациональном мире. Впрочем, эти тенденции характерны для всей современной Европы.

Пример Бельгии свидетельствует, что экономическое благополучие не является гарантом межэтнического мира. На мой взгляд, Бельгия – весьма позитивный пример (если хотите, экспериментальная площадка) для большинства современных государств, стремящихся «без крови» урегулировать расовые, национальные, межэтнические, социальные и другие «вековые» конфликты.

1. Авксеньтьев В.А. Этническая конфликтология. – Ставрополь: Изд-во Ставропольского государственного университета, 1996.
2. Конституция зарубежных стран // Сборник. – Москва, 1957.
3. Намазова А.С. К вопросу о межнациональных отношениях в Бельгии.
4. Народы Зарубежной Европы / Под ред. С.А. Токарева, Н.Н. Чебоксарова. – М.: Наука, 1964.
5. Сироткин В.Г. Бельгия – страна на европейском перекрестке. – М.: Знание, 1981.
6. Andre Leton. Les conflits communautaires en Belgique. – Paris, 1999.
7. V.R. Lorwin. Belgium: Conflict and Compromise. Consociational Democracy: Political Accomodation in Segmented Societies. – Toronto, 1994.
8. http://www.fgov.be/fr_index.htm. Service federal d'information. «Population belge par province et par region» dans Tout sur la Belgique. Bruxelles.
9. http://www.statbel.fgov.be. Institut national de statistiques (Belgique).
10. http://www.uoc.es/euromosaic/web/document/alemany/fr/i1/i1.html.
11. http://www.wallonie.com/wallang/wal-fra.htm.

□.□. □□ □□ □□
(□. □□□□□□)

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ЕВРОСОЮЗА

Ryzhenkov I.O.

ESTIMATION OF RUSSIAN OIL AND GAS RESOURSES COMPETITIVENESS IN THE EUROPEAN MARKET

The article analyses the competitiveness of exports of Russian oil and gas resources to the European market and focuses on the most important aspects of this subject. The publication contains a general review of the geography of Russian supplies in the European market of oil and gas and discloses the structure of production and imports of major energy products from traditional energy-supplying regions. The work provides a forecast of Russia's prospects as a leading oil and gas exporter to the European energy market.

Российская Федерация – один из ключевых игроков на топливно-энергетическом рынке Евросоюза. В экономическом аспекте значимость экспорта нефти и особенно природного газа в страны ЕС для успешного социально-экономического развития нашей страны не подлежит сомнению. В политическом аспекте углеводородный экспорт – главный инструмент, позволяющий России участвовать в политических и экономических процессах, происходящих в странах Европейского Союза. Отсюда в современных публикациях на энергетическую тему очень популярен принимаемый как аксиома постулат о том, что Россия в силу географического положения, обилия нефтегазовых запасов на обширной территории и высокой потребности современного мира в углеводородном топливе занимает выгодную позицию.

Поэтому она имеет возможность в определенной степени диктовать потребителям объёмы поставок или, как минимум, полноправно участвовать в формировании мировой, а тем более европейской, цены [3]. Невозможно ставить под сомнение тот факт, что Россия уникально богата органическими энергоресурсами, в первую очередь, природным газом. Однако самого по себе наличия ресурсов в недрах, как бы ни были они велики, недостаточно. Поэтому необходимо четко осознавать и представлять, что реально Россия может предложить на углеводородном рынке ЕС и насколько её предложение конкурентоспособно по сравнению с поставками топлива из альтернативных источников.

Энергетическая связка Россия – Евросоюз на настоящем этапе характеризуется в основном поставками природного газа и нефти по направлению «Восток–Запад». Россия играет важную роль на мировых энергетических рынках, являясь крупнейшим экспортером природного газа и занимая второе место по экспорту нефти (в 2005 г.), уступая лишь Саудовской Аравии [10]. Евросоюз выступает крупнейшим покупателем российских энергоносителей, потребляя из России 18–20% необходимой ему нефти и 25% газа, причем российская доля в импорте газового топлива в ЕС почти равна 50%, а ЕС в российском газовом экспорте – 85%[1] [4].

Поставки российской нефти на энергетический рынок стран ЕС в осуществляется различными маршрутами [25] (данные на 2005 г.):

1) в страны южной части ЕС западносибирская нефть доставляется через средиземноморские порты танкерами (Италия – 17,8 млн т, Франция – 4,5 млн т, Испания – 3,3 млн т) из Новороссийска, Туапсе и Одессы, куда в свою очередь приходит по трубопроводам из Западной Сибири, в том числе (на Одессу) – транзитом через территорию Украины;

2) в восточноевропейские страны ЕС западносибирская нефть приходит по нефтепроводу «Дружба» (Венгрия – 6,4 млн т, Словакия – 5,2 млн т, Чехия – 5,1 млн т);

3) в северо-западные страны ЕС она поставляется по северной ветке нефтепровода «Дружба» (Германия – 25,2 млн т, Польша – 17,3 млн т, Литва – 8,5 млн т) и танкерами через балтийские терминалы (Нидерланды – 18 млн т, Великобритания – 11 млн т), куда она поступает по Балтийской трубопроводной системе. Но при этих объемах нефтяного экспорта Россия лишь сохраняет свое умеренное присутствие на нефтяном рынке ЕС, доминируя только на восточноевропейском рынке, где является традиционным поставщиком[2].

В географической структуре российских газовых поставок в 2005 г. выделяются прежде всего Германия (36,5 млрд куб. м), Италия (23 млрд куб. м) и Франция (12 млрд куб. м), на долю которых в совокупности приходится почти половина всего европейского импорта. Но их импортный портфель диверсифицирован: Германия получает из России примерно 42% от всего импортного газа, Италия – около 30%, а Франция – 26%. Страны Балтии и Словакия практически полностью зависят от российского газового экспорта; Австрия, Польша и Венгрия – более чем на 70%. Испания, Португалия, Бельгия, Дания, Ирландия, Швеция и Великобритания вообще пока не импортируют газ из России [2].

Эффективность нефтегазодобычи и транспортировки по направлению Россия – ЕС относительно высока на современном этапе в силу вполне специфических причин: в советский период была разведана обширная ресурсная база, обустроена инфраструктура на основных добывающих месторождениях, создана система трансконтинентальных магистральных газопроводов и нефтепроводов «Западная Сибирь–Европа», инвестиции в которые по законам командной плановой экономики уже списаны и не отягощают себестоимости экспортируемого топлива. Хотя и здесь необходимо анализировать и учитывать текущие транспортные издержки, а также закладывать резерв для восстановления и модернизации магистральной нефтегазопроводной системы [7].

Соответственно страны Евросоюза рассматривают Россию как своего стратегического партнера в энергетической сфере, в том числе и на будущее Российский углеводородной экспорт в настоящее время занимает лидирующие позиции на энергетическом рынке Евросоюза в его северо-западном и восточноевропейском сегментах и гораздо более

[1] Если не указано иное, фактологической базой статьи являются данные BP Statistical Review of World Energy, 2006 г.

[2] Объем потребления сырья на европейском нефтяном рынке достаточно стабилен, а поставляющие в ЕС нефть страны практически «закреплены» за нефтеперерабатывающими предприятиями.

умеренные – в южном. В краткосрочной перспективе российские нефтегазовые поставки останутся конкурентоспособными благодаря ряду факторов:

- постоянному наращиванию импорта энергоресурсов в странах Евросоюза
- эффективной и разветвленной транспортной инфраструктуры для доставки российских энергоресурсов в страны ЕС
- выгодной ценовой конъюнктуры на европейском топливном рынке
- сохранению Россией традиционных связей с Германией и странами Центрально-Восточной Европы в области энергетики.

В среднесрочной перспективе картина для российского нефтегазового экспорта выглядит не столь радужной: в условиях усиливающейся конкуренции России очень трудно будет сохранить конкурентоспособность своих ресурсов на нефтегазовом рынке ЕС и обеспечить выгодные и надежные условия поставок энергоресурсов в северо-западную и южную части Евросоюза. Вопрос о дальнейшем обеспечении энергетических потребностей стран Европейского Союза все в большей мере будет решаться на уровне энергосбережения, энергоэффективности экономики, внедрения новых технологий, разработки нетрадиционных источников энергии и более активного освоения альтернативных видов топлива с целью снижения зависимости от нефти. Именно на этих приоритетах строится вся политика энергетической безопасности ЕС [13]. Европейские страны всерьез взяли курс на максимально возможный отход от нефти.

В топливно-энергетическом балансе Евросоюза взят твердый курс на увеличение доли природного газа как наиболее перспективного энергоресурса, прежде всего для производства электроэнергии (в том числе – вместо угля) и использование его в качестве моторного топлива (вместо нефти). Поэтому наиболее быстрорастущим сегментом энергетического рынка ЕС станет рынок природного газа [20]. Собственная энергоресурсная база ЕС-25 (в основном, за счет добычи в Северном море) оценивается всего в 4% природного газа и 2% нефти от мировых запасов. Выработка нефтегазовых ресурсов ЕС зависит не только от величины разведанных запасов, но также от цен на нефть и газ на мировом рынке и от технологического прогресса. Но совершенно ясно одно: при сохранении современных уровней добычи нефтегазовые ресурсы ЕС будут почти полностью выработаны через 15–20 лет. Расширение Европейского Союза за счет стран Центрально-Европейской Европы практически ничего не дало в плане приращения собственными нефтегазовыми ресурсами, а только повысило уровень зависимости от импорта энергоресурсов из России: в настоящее время ЕС-25 импортирует оттуда примерно 50% всего газа (до расширения – 41%). Растущее энергопотребление в Евросоюзе будет все большей степени покрываться за счет внешних поставок. Зависимость от топливного импорта прогнозируется к 2030 г. в 70% объема потребления против 50% ныне. Один только импорт природного газа может возрасти в ближайшие 25 лет на 80% [4].

В последние десятилетия Россия внесла значительный вклад в европейскую диверсификацию поставок нефти с Ближнего Востока. Теперь, однако, Евросоюз отчаянно пытается снизить зависимость от поставок российского газа [19]. Если Россия хочет остаться крупнейшим поставщиком ЕС и стремится сохранить свои экспортные позиции в среднесрочной перспективе, то для этого ей придется выдержать жесткую конкурентную борьбу.

В географической структуре нефтегазового экспорта на углеводородный рынок ЕС помимо России выделяются Норвегия, Ближний Восток и страны Африки. По природному газу главную конкуренцию российскому газовому экспорту в ЕС составляют Норвегия и Алжир. Эти страны обладают большими запасами газового топлива при малом объеме собственного потребления [11]. Традиционные рынки сбыта норвежского газа – западноевропейские страны: Германия (26 млрд куб. м. в 2005 г.), Франция (14,2 млрд), Великобритания (11,5 млрд), Бельгия (8,5 млрд), Нидерланды (6,1 млрд), а также Италия (7 млрд). Кроме этого интерес к норвежскому газу начинают проявлять Швеция, Дания, Словения, Словакия, Венгрия, страны Балтии, так что потенциал для расширения географии норвежского газового экспорта имеется [6].

Алжир, являясь одним из крупнейших экспортеров природного газа в мире, постоянно наращивает свой экспортный потенциал, направляя газ в основном в страны юга Европы: в Италию (27,7 млрд в 2005 г.), Испанию (14,7 млрд) и Португалию (2,6 млрд). Стратегическая ориентация потребителей на природный газ делает рынок ЕС особенно перспективным. Именно поэтому весьма высока вероятность

масштабного выхода алжирского природного газа на новые для него газовые рынки Центральной Европы, на которых традиционно доминирует российское топливо [11].

Выбор других, альтернативных большой тройке Россия-Норвегия-Алжир, поставщиков природного газа невелик и ограничен либо геологическими условиями (список стран со значительными запасами газа весьма ограничен), или возможностями транспортировки голубого топлива (*табл. 1*)[1].

Крупнейшими после России запасами газа обладают Иран (15% мировых запасов) и Катар (14,5%). Однако существующие проекты создания газотранспортных систем для транспортировки газа из Ирана в Евросоюз осложняются геополитическими проблемами вокруг этой страны. В этой связи вероятность реализации масштабных газотранспортных проектов Иран-ЕС (как, например, прокладка газопровода «Набукко» из Ирана через территорию Турции в Евросоюз[2]) в обозримом будущем невелика [22].

Другая ситуация с Катаром, газ которого уже поставляется потребителям в Испанию в виде СПГ в объеме 4,6 млрд кубометров (в 2005 г.). Однако строительство достаточного количества терминалов для приема СПГ в странах ЕС может занять не менее 5–7 лет, а за этот период спрос и, соответственно, конкуренция Евросоюзу на мировом рынке СПГ со стороны США и стран АТР резко возрастет [12]. Газовые потребности стран Евросоюза могли бы удовлетворить страны Центральной Азии и Закавказья (Узбекистан, Казахстан, Туркмения, Азербайджан), однако их газотранспортные системы исторически ориентированы на Россию [1]. Строительство новых альтернативных газоэкспортных маршрутов возможно через Иран, о геополитической ситуации вокруг которого уже упоминалось, или по дну Каспийского моря и страны Закавказья[3].

До сих пор, несмотря на объективную конкуренцию, Россия, Иран и центральноазиатские страны всегда приходили к единому мнению о необходимости налаживания активного сотрудничества по ключевым аспектам энергетической политики, выступали за отказ от острой конкуренции и согласовывали позиции на международных и региональных газовых рынках [22]. Тем не менее в силу геоэкономических и географических факторов направленность российских, иранских и среднеазиатских маршрутов газовых потоков неизбежно приведут к образованию жесткой конкуренции на европейском направлении. А упорное и последовательное стремление Евросоюза к более широкой географической диверсификации источников газоснабжения в среднесрочной перспективе поспособствует завоеванию иранским и среднеазиатским газом если не стратегических, то достаточно прочных и уверенных позиций на газовом рынке стран Евросоюза. При этом следует отметить, что поставки природного газа из альтернативных источников не перекроют полностью российский газовый экспорт в страны ЕС и по-прежнему сохранят потребность Европейского Союза в импорте газа из России. Но потеснить российских поставщиков нефти и природного газа на рынке стран Центрально-Восточной Европы они смогут.

Основной поставщик нефти в страны ЕС – Персидский залив, который отличается самой большой в мире концентрацией нефтяных месторождений и занимает внеконкурентное первое место в мире по запасам нефти. Пять ближневосточных стран обладают почти 2/3 глобальных запасов: Саудовская Аравия (25%), Ирак (11%), ОАЭ (9%), Кувейт (9%) и Иран (9%). Ближневосточный экспорт на нефтяной рынок ЕС (140 млн т в 2004 г.) в значительной степени диверсифицирован по способам транспортировки и по направлениям, при этом наибольшие

[1] В отличие от нефти, газ доставляется потребителю, преимущественно, по магистральным газопроводам. Несмотря на то, что доля СПГ в мировой торговли газом уже приближается к 25%, инфраструктура по экспорту/импорту СПГ в глобальном масштабе находится пока в стадии становления.

[2] Данный проект направлен на снижение зависимости стран ЕС от российского газа. Строительство транскаспийского газопровода Nabucco длиной более 3 тысяч километров, который должен пройти в обход России и связать ЕС со Средней Азией и по которому азербайджанский и иранский газ через Турцию будет поступать в Европу, начнется в 2008 году. Стоимость проекта оценивается в $5,8 млрд. Предположительно газопровод будет задействован в полную силу в 2012 году. Западная часть нового газопровода пройдет по территориям Турции, Болгарии, Румынии, Венгрии и Австрии.

[3] Здесь речь идет о проекте создания альтернативного Евразийского коридора для транспортировки энергоносителей из Средней Азии и Каспийского бассейна в Евросоюз. В этом проекте странами – энергопоставщиками выступают Туркменистан, Казахстан, Азербайджан, Иран, а транзитными странами – Грузия и Украина. К созданию Евразийского энергетического коридора уже подключились Казахстан, Украина и представители Евросоюза в лице Польши.

□□□□□□□ 1

□ □ □,□□□□ □□,□ □□ □□ □ □□□ □□ □□ □□□ □ □□□ □□ □□□□□□ □ □ □ □
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□ (□ 2005 □.)

Страна	Запасы		Добыча		Внутреннее потребление (млрд куб. м.)	Экспортный потенциал (млрд куб. м.)
	трлн куб. м.	Доля в мировых, %	млрд куб. м.	Доля в мировой %		
Россия	47,82	26,6	598	21,63	405	193
Иран	26,74	14,9	87	3,15	88,5	– 1,5
Катар	25,8	14,5	43,5	1,6	16	27,6
Сауд Аравия	7	3,84	69,5	2,5	69,5	0
ОАЭ	6,04	3,7	46,6	1,7	40,4	6,2
США	5,5	3	525,7	19	633,5	– 107,8
Алжир	4,6	2,55	87,8	3,17	24,1	63,7
Туркмения	2,9	1,61	58,8	2,13	16,6	42,4
Индонезия	2,76	1,53	76	2,75	39,4	36,6
Малайзия	2,5	1,38	59,9	2,17	34,9	25
Норвегия	2,4	1,34	85	3,1	4,5	80,5
Китай	2,35	1,31	50	1,8	47	3
Узбекистан	1,85	1	55,7	2	44	11,7
Канада	1,59	0,9	185,5	6,7	91,4	94,1
Нидерланды	1,4	0,78	62,9	2,28	39,5	23,4
Великобритания	0,51	0,3	88	3,2	94,6	– 6,6

Источник: BP Statistical Review of World Energy, 2006.Расчеты автора

объемы поставок нефти осуществляется как танкерным флотом, так и по трубопроводам:

1) нефть поступает в порты Персидского залива и Красного моря по подведенным нефтепроводам из центральных районов, танкерами поставляется через Суэцкий канал и египетский нефтепровод Суэц – Порт-Саид в Средиземное море, а далее вдоль африканского побережья через мыс Доброй надежды;

2) нефть из Ирана, Ирака и Саудовской Аравии по нефтепроводам средней протяженности (1,5 тыс км) поставляется в Турцию и Сирию, а затем танкерами по Средиземному морю в страны юга Евросоюза [15].

За Ближним Востоком следует Норвегия, которая, впрочем, перестает быть самым надежным поставщиком нефти на страны Евросоюза. Все нефтяные ресурсы Норвегии сконцентрированы на Норвежском континентальном шельфе (НКШ), который делится на две части: Северное море и Баренцево море. Основная часть добычи норвежской нефти осуществляется в Северном море, и лишь небольшая часть – в Норвежском море. Норвежская нефтедобыча стремительно развивалась с 1980 до середины 1990-х [5]. В то время как ресурсы Северного моря истощаются, норвежская добыча этого энергоносителя удерживается пока на прежнем высоком уровне (*табл. 2*). Ныне на его месторождениях ожидается пик добычи, но далее очевидна тенденция к её сокращению, хотя существует предположение, что новые разработки в Баренцевом море изменят ситуацию. Исходя из существующей сырьевой базы даже с учетом открытия новых месторождений норвежская добыча к 2010 г. может возрасти до 170 млн тонн, но в 2020 г. снизится до 135 млн тонн, а к 2030 – до 100 [15].

Кроме того, в ближайшие 5–7 лет ожидается нарушение баланса сил в связи с вводом в эксплуатацию новых месторождений Ливии, Алжира, Египта и Центральной Африки, а также Прикаспия [1]. Значительное влияние окажет ситуация в Ираке и Иране. Основным конкурентом России по поставкам нефти в ЕС становиться нефть прикаспийских месторождений, а также из стран Северной и Центральной Африки.

В свете изложенной ситуации не удивительно, что в последние годы Европейский Союз

2

(2005 .)

Страна	Запасы		Добыча		Внутреннее потребление (млн тонн)	Экспортный потенциал (млн тонн)
	млрд тонн	Доля в мировых, %	млрд тонн	Доля в мировой %		
Сауд Аравия	36,3	22,19	526,2	13,51	87,2	440
Иран	18,9	11,55	200,4	5,15	78,4	122
Ирак	15,5	9,5	89,5	2,3	н/д	89
Кувейт	14	8,56	130,1	3,34	14,4	115,7
ОАЭ	13	7,95	129	3,31	18,3	110,7
Венесуэла	11,5	7,03	154,7	3,97	25,4	129,3
Россия	10,2	6,23	470	12,7	130	340
Нигерия	4,8	2,93	125,4	3,22	н/д	125,4
США	3,6	2,2	310,2	7,96	944,6	– 634,4
Канада	2,3	1,41	145,2	3,73	100,1	45,1
Китай	2,2	1,34	180,8	4,64	327,3	– 146,5
Мексика	1,9	1,16	187,1	4,80	87,8	99,3
Бразилия	1,6	0,98	84,7	2,17	83,6	1,1
Алжир	1,5	0,92	86,5	2,22	11,2	75,3
Норвегия	1,3	0,79	138,2	3,55	9,8	128,4

Источник: BP Statistical Review of World Energy, 2006.Расчеты автора.

прилагает немало усилий, чтобы гарантировать себе стабильные объемы нефти и обеспечить их географическую диверсификацию [16]. Здесь возможны два варианта. Первый – новое картельное соглашение стран ОПЕК, ЕС, Норвегии и России по квотированию и стабилизации поставок нефти на европейский нефтяной рынок. Это защитит наши экспортные нефтяные поставки в ЕС на сегодняшнем уровне. Согласно второму варианту – соглашения достичь не удастся. Страны-экспортеры или страны Евросоюза станут настаивать на свободе торговли и конкуренции, и тогда российская нефть вскоре может быть серьезно потеснена каспийской и африканской.

В долгосрочной перспективе конкурентоспособность российского нефтегазового экспорта на энергетическом рынке ЕС может еще более снизится. На этом скажутся как стагнация нефте- и газодобычи в России, так и географические особенности нашей страны [24]. На первый взгляд, проще всего решить этот вопрос путем увеличения объемов добычи. Но чтобы наращивать добычу нефти и газа, России нужно начинать разработки в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, для чего необходимы новейшие технологии и многомиллиардные инвестиции [25]. Географический сдвиг ресурсной базы на восток ухудшит условия нефте- и газодобычи и их транспортировку, что существенно увеличит цену экспортных поставок для европейских потребителей. В результате получается, что нефтегазовые ресурсы Восточной Сибири для экспорта в европейском направлении невыгодны и целесообразнее их использовать для поставок на быстро растущий нефтегазовый рынок стран Азиатско-тихоокеанского региона.

Когда говорят, что российских нефтяных запасов хватит еще на 22 года, а газа – на 80 лет, то ошибочно подразумевается, что добыча может остаться на нынешнем уровне вплоть до истощения месторождений. На самом же деле после достижения максимального уровня добычи объемы нефти или газа, добываемого на том или ином месторождении, имеют тенденцию снижаться. Не обойдут стороной и внутренние проблемы. По мере роста российской экономики потребление нефти и природного газа в стране будут повышаться. Чтобы увеличить добычу природного газа в объемах, способных заметно повлиять на

экспорт в ЕС, следовало бы разрабатывать крупные месторождения на Ямале и в Баренцевом море и подключать их к системе экспортных газопроводов. Падение добычи на крупнейших газовых месторождениях – Уренгойском, Медвежьем, Вынгапурском, Ямбургском – вызывает нарастающие опасения, что уже в среднесрочной перспективе сама Россия столкнется с серьезным дефицитом газа[1]. Наращивание добычи газа до 2010 года планировалось обеспечивать за счет действующих и вводимых в разработку новых месторождений Надым-Пур-Тазовского региона Западной Сибири, и в определенной перспективе это даст некоторые дополнительные объемы добычи. Однако продолжающаяся стагнация в производстве свидетельствует, что ввод новых месторождений позволяет лишь компенсировать падение добычи на крупнейших действующих месторождениях [23]. В принципе, поддержание стабильности годовой газодобычи за счет подпитки новыми месторождениями в традиционных районах могло бы быть решением проблемы на определенную перспективу, но только в том случае, если потребление газа в России не будет расти. Но в последние годы среднегодовое потребление растет на 1,6% [23]. В связи с тем, что восстановительный рост экономики в стране уже исчерпан, а новый рост носит более энергоинтенсивный характер, есть основания предполагать, что темпы увеличения российских потребностей в природном газе будут значительными. Сделанная со времен СССР ставка на суперкрупные месторождения, дававшие основной объем газа (Уренгойское и Ямбургское), имеет одно стратегически уязвимое место – необходимость ввода таких же крупных залежей для замещения добычи газа на действующих месторождениях, когда та начнет падать. В долгосрочной перспективе покрытие внутреннего дефицита природного газа в России и поддержание (и даже наращивание) должного уровня российского газового экспорта в ЕС возможно путем освоения гигантских запасов п-ва Ямал и шельфа Баренцового моря – Штокмановское месторождение. Однако по условиям выданных в 1993 году лицензий ямальские месторождения должны были быть введены в эксплуатацию в конце 1990-х гг. Эти сроки были сорваны, а лицензии продлены на 10–15 лет. Теперь и новые сроки срываются. Недавно российский «Газпром» принял в общих чертах инвестиционную программу по освоению Бованенковского месторождения на Ямале, отказавшись, таким образом, от прежде предполагавшихся планов комплексного освоения газовых ресурсов полуострова [23]. История же со Штокманом тянется с конца 90-х годов. Недавнее намерение России переориентировать Штокман на газовый рынок Евросоюза откладывает российский выход на глобальный рынок СПГ, но поспособствует поддержанию и дальнейшему наращиванию российского экспорта газа в страны ЕС, так как на первый этап освоения месторождения выдвигается вариант его подключения к проекту «Северный Поток» и даже к Единой системе газоснабжения. Однако в связи с удаленностью новых месторождений от существующих магистральных газопроводов для их освоения потребуется решение ряда сложнейших задач: строительство газопромысловых объектов, бурение, прокладка газопроводов в глубоководных и вечномерзлых грунтах. Также будет необходимо внедрить новые технологии, обеспечивающие сохранение окружающей среды в сложно-климатических условиях [3]. Соответственно, как и в случае с Ямалом, перспективы активного освоения Штокмановского месторождения также достаточно неопределенные.

Большое влияние на экспортный потенциал России на углеводородном рынке ЕС в долгосрочной перспективе окажут географические особенности. Принципиальное значение имеет, прежде всего, не величина запасов, а сравнение условий добычи и стоимости транспортировки нефти и природного газа в страны Евросоюза, например, из Саудовской Аравии и из Тюмени. Средняя себестоимость добычи российской нефти уже сейчас втрое выше чем на Ближнем Востоке или в Ливии ($ 6–14 за баррель без учета транспортной составляющей против $ 2–6 при глубине залегания до 2 км) [14]. Причем без полного учета затрат

[1] После ввода в действие Заполярного – последнего крупнейшего месторождения относительно дешевого газа, – добыча «Газпрома» начнет ощутимо расти. Заполярное было пущено в эксплуатацию в конце 2001 года и в 2005 году вышло на проектную добычную мощность, примерно 100 млрд кубометров в год. Добыча «Газпрома» не выросла. Это иллюстрирует, сколь серьезна степень падения добычи на крупнейших месторождениях – Уренгойском и Ямбургском.

на создание и поддержание инфраструктуры, но при крайне низкой заработной плате. При выравнивании уровня заработной платы со стандартами развитых стран, доведении производственной и социальной инфраструктуры районов нефтегазодобычи до приемлемого минимума можно ожидать увеличения средней себестоимости добычи действующих месторождений в 1,5–2 раза. А средняя себестоимость нефти с новых месторождений ввиду увеличения глубины залегания пластов достигнет уже 22–24 долл. США, даже если не полностью учитывать удорожание инфраструктуры[14].

Внутриматериковое расположение месторождений энергоресурсов в России, отдалённое на тысячи километров от районов потребления, обусловливает неизбежность транспортировки нефти и газа почти целиком по суше (трубопроводами). Например, удельная стоимость газопровода Ямал–Восточная Германия длиной 4200 км в 6 раз выше, чем транскавказского нефтепровода Баку–Поти длиной 920 км – 1,8 и 0,3 млн долларов за километр соответственно[21].

Стоимость транспортировки российской нефти в несколько раз выше ближневосточной средняя дальность доставки по нефтепроводам из России превышает 3000 км (Ливия – 600 км, Норвегия – 1000 км); часть поставок производится на морских судах и железнодорожном транспорте. Тогда как в странах-конкурентах нефть залегает, как правило, вблизи океанских портов, что резко сокращает транспортные издержки. Поэтому основную массу мировых поставок нефти из Ближнего Востока осуществляют океанские суда, что в десятки раз дешевле железнодорожного транспорта. Таким образом, конкурирующие регионы:

- имеют 2–3 раза меньшую дальность доставки нефти по нефтепроводам;
- практически не используют для этой цели железные дороги;
- основной транспортный поток формируют океанские или крупнотоннажные морские танкеры (через Суэцкий канал)[1].

В целом относительное, по сравнению с основными конкурентами, удорожание транспортной составляющей в себестоимости нефти из России достигает 2 и более раз [14].

Среднее транспортное плечо для поставок природного газа по территории России – 2200 км, а при экспорте (если учесть страны СНГ) – порядка 3700 км. Себестоимость российского газа на скважине составляет порядка $ 4 за 1000 кубометров. Это последний относительно дешевый газ: себестоимость газового топлива из Штокмановского месторождения поднимется до $ 5,7–6. Средняя цена транспортировки: стоимость прокачки из России одной тысячи кубометров на 100 км в обозримой перспективе вырастет до $ 2, что будет означать почти двукратное увеличение ставки [14].

Но даже при этих условиях российские поставки нефти и природного газа в страны ЕС может несколько сократиться, однако «эконом-географическая ниша» для российского газового экспорта сохранится при любом соотношению сил на энергетическом рынке ЕС. На ближайшие 10–15 цены на энергоносители на розничных рынках ЕС обеспечат эффективность экспорта последнего российского «дешевого» газа из действующих месторождений.

Поэтому и сохраняется некоторая уверенность в крупномасштабном российском экспорте на газовый рынок ЕС при условии, если энергетический рынок не претерпит коренных изменений[2] [12].

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать следующие выводы по оценки конкурентоспособности и связанных с ней перспектив экспорта российских углеводородов на энергетический рынок Евросоюза:

- Россия на энергетическом рынке Евросоюза участвует поставками нефти – как один из значимых партнеров, а природного газа как ведущий поставщик.
- В среднесрочной перспективе российский нефтяной экспорт сохранит свое присутствие на нефтяном рынке ЕС падающими объемами экспортных поставок при понижении мировых цен на нефть и достаточно стабильными

[1] Правда необходимо учитывать, что судоходство через Суэцкий канал также сопряжено с геополитическими рисками и рядом ограничений транспортного характера: по размерам и осадке судов, очереди на проход.

[2] Речь идет в основном об увеличении производства СПГ в мире. В последние годы газовый рынок стран ЕС привлек внимание практически всех ближневосточных и азиатских экспортеров сжиженного природного газа, и перспективы его потребления в странах Евросоюза в настоящее время ограничиваются только нехваткой приемных терминалов и танкерного флота. Именно торговля СПГ по краткосрочным и разовым сделкам и делает прогнозирование дальнейшего развития ситуации на европейском рынке природного газа в среднесрочной перспективе крайне затруднительным занятием.

объемами при высоких. Конкуренциюпоставкам российской нефти в страны ЕС составят ближневосточные, африканские и прикаспийские нефтеэкспортеры.

• В среднесрочной перспективе российский газовый экспорт останется крупнейшим базовым поставщиком Евросоюза, и будетстремиться сохранить эту роль в дальнейшем, для чего ему придется выдержать жесткую конкурентную борьбу с поставщиками природного газа (в том числе СПГ) из стран Магриба – в первую очередь Ливии и Алжира, Египта и Нигерии, а также Прикаспия.

• Долгосрочныеперспективы экспорта российских углеводородовв западные (Франция, Великобритания, Бельгия, Нидерланды) и южные (Италия, Испания, Греция) страны Евросоюза весьма туманны. Вместе с тем некоторая «экономическаяниша» для нефтегазовых поставок туда сохранится ввиду стремления Евросоюза к более широкой географической диверсификации источников энергоснабжения, хотя объемы поставок и доля в их совокупном потреблении скорее всего уменьшится.

• Российские поставки нефти и природного газа в центральноевропейскиестраны Евросоюза могут быть конкурентоспособнымипо сравнению с альтернативными поставками из других регионов: хотя себестоимость добычи российских углеводородоввыше, чем на Ближнем Востоке и в Северной Африке, но существующие транспортные коридоры более эффективны и надежны.

• В России на долгосрочную перспективу не так уж много нефтегазовых месторождений, пригодных для разработки в условиях свободного рынка, а тем более – конкурентоспособных на энергетическомрынке ЕС.

• России целесообразнее диверсифицировать свой нефтегазовый экспортна быстро растущий и потому очень перспективный рынок стран Азиатско-Тихоокеанскогорегиона за счет разработки и ввода в эксплуатацию ресурсной базы ВосточнойСибири и Дальнего Востока.

1. Валев, Э.Б. Новые тенденции в размещении мировой газодобычи и потреблении природного газа / Э.Б. Валев // География инновационной сферы мирового хозяйства. – М.: Пресс-Соло, 2000. – С. 287–307.
2. Газ в Европе: есть ли альтернатива? / А. Губайдуллин, Н. Кампанер // Россия в глобальной политике. – 2006. – Т. 4. – № 1. – С. 85–94.
3. Годин, Ю.Ф. Геополитическая роль внешней торговли энергоресурсами для России / Ю.В. Годин // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 103–109.
4. Иванов, И.Д. Смутное время в энергетике Евросоюза / И.Д. Иванов // Современная Европа. – 2006. – № 3. – С. 7–23.
5. Максаковский, В.П. Пути развития мировой энергетики / В.П. Максаковский // География. – 2002. – № 31.
6. Максаковский, В.П. Региональная характеристика мира / В.П. Максаковский – М.: Дрофа, 2004. – 480 с. – (Географическая картина мира : В 2 частях. Ч. 2).
7. На переломе. Стратегия развития нефтяной промышленности России в первые десятилетия XXI в. / А.Э. Конторович, А.Г. Коржубаев, А.Р. Курчиков // Нефть России. – 2004. – № 5. – С. 3–21.
8. Паршев, А.П. Почему Россия не Америка / А.П. Паршев. – М., 1999.
9. Поляков, В.В. Обеспеченность мировой экономики энергоносителями в XXI веке / В.В. Поляков // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 106–112.
10. Российские углеводороды и мировые рынки / А.А. Арбатов, М.А. Белова, В.И. Фейгин // Россия в глобальной политике. – 2005. – Т. 3. – № 5. – С. 170–184.
11. Сергеев, П.А. Проблемы газообеспечения Западной Европы / П.А. Сергеев // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 5.
12. Следующая цель – мировой рынок газа / Д. Ергин, М. Стоппард // Россия в глобальной политике. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 146–159.
13. Социально-экономическая география зарубежного мира / Под ред. В. В. Вольского. – 3-е изд., испр. – М.: Дрофа, 2005. – 557 с.
14. Хайтун, А.Д. Конкурентность энергетических ресурсов России на рынках Европы (по оси «Восток–Запад») / А.Д. Хайтун // ДИЕ РАН № 149. – М.: ИЕ РАН, 2004. – 52 с.
15. Эдер, Л.В. Европа и нефть России / Л.В. Эдер // Современная Европа. – 2004. – № 2.– С. 82–90.
16. Виноградова, О.Э. Конец нефти? / О.Э. Виноградова // Нефтегазовая вертикаль [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2005. – № 15. – Режим доступа к журналу: http://www.ngv.ru/magazin/view.hsql?id=2735&mid=105
17. Григорьев, Л. М. Динамика мирового спроса и место России на рынке нефти / Л.М. Григорьев // Институт энергетики и финансов [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2003. – Режим доступа к журналу: http://www.fief.ru/index.php?id=25&rzd=20

18. Громов, А.И. Сможет ли Россия обеспечить Европу газом в условиях растущего внутреннего газопотребления? / А.И. Громов // Институт проблем естественных монополий [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2006. – Режим доступа к журн.: http://ipem.ru/content/ru/Activities/reports/report_06_06_2006.html
19. Дмитриевский, А.Н. Энергетическая безопасность – это когда у страны не более 30% «энергосырья» из одного источника / А.Н. Дмитриевский // Открытая экономика [Электронный ресурс]. – Электронный журнал. – Режим доступа к журн.: http://www.opec.ru/point_doc.asp?d_no=60272
20. Зеленая книга: Европейская стратегия безопасности энергоснабжения [Электронный ресурс] / Интерсоларцентр – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.intersolar.ru/downloads/green_paper.pdf
21. Карякин, Ю.И. Влияние климатических и территориальных особенностей России на транспорт энергии и структуру топливно-энергетического комплекса / Ю.В. Карякин. – [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.polar.mephi.ru/ru/conf/1999/karyakine.html
22. Мальцев, Е.Б. Ирано-грузинский газопровод как фактор глобальной энергетической стратегии Тегерана / Е.Б. Мальцев // Институт ближнего Востока [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2006. – Режим доступа к журналу: http://www.iimes.ru/rus/stat/2006/03-02-06.htm
23. Милов, В.С. Комплексный анализ проблем российской газовой отрасли / В.С. Милов // Институт энергетической политики [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2006. – Режим доступа к журн.: http://www.energypolicy.ru/pv.php?id=1002389
24. Милов, В.С. Может ли Россия стать нефтяным раем? / В.С. Милов // Институт энергетической политики [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2006. – Режим доступа к журн.: http://www.milov.info/files/vol10num2-3-01.pdf
26. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Минпромэнерго. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.minprom.gov.ru/docs/strateg/1
27. BP Statistical Review of World Energy – 2006. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.bp.com
28. The Annual Statistical Bulletin // OPEC. – 2005. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.opec.org/library/

□.□. □□□□□ □ □ □
(□. □□□□□□□□)

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА В АЛМАЗНО-БРИЛЛИАНТОВОМ КОМПЛЕКСЕ: СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КООПЕРАЦИЯ

Pototskaya T.I.

INTERNATIONAL DIVISION OF LABOUR IN THE DIAMOND INDUSTRY COMPLEX: SPECIALIZATION AND COOPERATION

The article deals will the most typical diamond complex forms in the international division of labour: international specialization and production cooperation; such types of their implementation as intersect oral, intrasectoral, camphorates ones.

Наиболее характерные для алмазно-бриллиантового комплекса (АБК) формы международного разделения труда (МРТ) – международная специализация (МС) и международное кооперирование (МК). *Международная специализация* – это концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран с целью создания эффективного производства, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Основные формы проявления МС: *предметная* специализация на производстве

готовой продукции; *подетальная* специализация на производстве частей, компонентов продукции; ***технологическая, функциональная*** специализация на осуществлении определенных операций или выполнении отдельных технологических процессов.

В силу однородности производимой в АБК продукции (алмазы – бриллианты), доминирующей формой проявления МС в алмазной и гранильной отраслях является предметная. Вместе с тем, ювелирная отрасль демонстрирует наряду с предметной специализацией и подетальную (ювелирные заготовки, международные термины "Finished Jewellery", "Jewellery Mounting/Parts", отражают эту особенность).

Технологическая специализация в изучаемом комплексе характерна для всех его отраслей и основана на необходимости подтверждения качества и природного происхождения производимой продукции, что делает востребованными оценку и сертификацию товара.

Отсюда и создание организаций, специализирующихся на данной функции, – геммологические лаборатории. Территориально места их концентрации, как правило, совпадают с местами производства бриллиантов (Индия, Израиль, Россия), торговли алмазами и бриллиантами (США, Израиль, Бельгия, Гонконг, Швейцария) и, конечно, их потребления (США, Япония) (*табл. 1*).

1

Страна	Местонахождение лабораторий	Количество лабораторий
США	Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Чикаго, Лас-Вегас	12
Индия	Мумбаи, Джайпур, Сурат, Тривандрам	9
Израиль	Рамат-Ган	6
Россия	Москва, Смоленск	5
Бельгия	Антверпен	4
Гонконг	Гонконг	4
Япония	Токио	4
Канада	Торонто	3
Швейцария	Женева, Базель, Люцерн	3
Австралия	Сидней	2
Великобритания	Лондон	2
Италия	Милан	2
ЮАР	Йоханесбург	2
Австрия	Вена	1
Бразилия	Рио-де-Жанейро	1
Франция	Париж	1
ФРГ	Ольсбах	1
Р. Корея	Сеул	1
Нидерланды	Лейден	1
Таиланд	Бангкок	1
ОАЭ	Дубаи	1

Составлено по [Rapaport Global Guide to gemological Laboratories // Rapaport Diamond Report. – 2005. – №11].

Поэтому данный вид специализации трудно назвать международным. Однако геммологические отчеты (сертификация) не всех лабораторий мира являются авторитетными в алмазном бизнесе. Из 68 лабораторий, занесенных в "Rapaports Global Guide to Gemological Laboratories" только оценка 3-х имеет международное признание (HRD Certificates Department – Бельгия, GIA Gemological Institute of America – США, AGS American Gem Society

Gemological Laboratories – США). В связи с этим можно сказать, что сертификация алмазов и бриллиантов обладает определенными чертами международной специализации. К технологической специализации вполне можно отнести нанесение лазерных надписей на бриллиант, облагораживание камней, что характерно для деятельности компаний гранильной отрасли.

В экономической литературе принято считать, что МС развивается в производственном и территориальном направлениях. Однако, на наш взгляд, это не корректно, т. к. в рамках международного разделения труда любая производственная специализация уже имеет территориальную привязку.

Производственное направление приводит к выделению ***межотраслевой***, внутриотраслевой и корпоративной специализации. Все они четко прослеживаются в АБК.

Так, само включение в состав алмазно-бриллиантового комплекса алмазной, гранильной и ювелирной отраслей, предполагает разделение труда между отраслями, производящими один вид конечной продукции – ювелирные изделия с бриллиантами. Алмазная отрасль добывает алмазы, сортирует их в зависимости от условий рентабельности ведения гранильного бизнеса в каждой стране. Гранильная отрасль производит из алмазов бриллианты, а также подбирает партии бриллиантов со схожими характеристиками для ювелирных компаний. Ювелирная отрасль разрабатывает и производит конечный продукт в соответствии со вкусом потребителя, а также реализует его. Очевидно, что перечисленные операции трудно совместить в пределах одной страны (из-за разных факторов производства, влияющих на каждую отрасль АБК), а тем более в рамках одного предприятия. Вместе с тем это явление встречается в виде так называемой вертикальной интеграции, которая дает компании возможность мониторинга всего алмазно-бриллиантового рынка (в каждом товарном сегменте), что в конечном итоге, позволяет адаптироваться к нему через единую ценовую политику. Более того, когда алмазная или гранильная компания входит в ювелирный сегмент, она получает дополнительный инструмент изучения и формирования спроса на свой товар, и, таким образом «вытягивает» его. По данному пути идут такие лидеры мирового АБК, как Rio-Tinto – Tiffany, Aber Resources – Harry Winston, De Beers – LVMH, Leviev Group – Bulgari, Pluczenik Diamond – Escada, Rosy Blue – Nagahori Corporation и т. д.

Внутриотраслевая специализация проявляется в разной степени у отраслей АБК, но в целом определяется региональными особенностями товарной структуры каждой из них. В алмазной отрасли она связана с доминированием в структуре добычи алмазов ювелирного (Ботсвана, Намибия, Канада, Ангола) или технического качества (ДРК, Австралия). В гранильной отрасли она связана с качеством огранки (индийская огранка – Индия, Шри-Ланка; коммерческая огранка – Израиль, ЮАР, СНГ, Китай, Таиланд; идеальная огранка – Россия, Бельгия, США). В ювелирной отрасли со статусом потребителя (сегмент «премиум» – Италия, Франция, Швейцария, Испания, Великобритания, США, Япония; сегмент массового спроса – Индия, Турция, Таиланд и т. д.). Более того, внутриотраслевая специализация может определяться доминирующим видом деятельности: производители, посредники. В алмазной отрасли производители – это все алмазодобывающие страны (Ботсвана, Россия, ЮАР, Канада, Ангола, ДРК, Намибия, Австралия и т. д.), посредники – Великобритания, Бельгия, Израиль, ОАЭ. В гранильной отрасли производители – это все производители бриллиантов (Индия, Израиль, Россия, Китай, Таиланд, и т. д.), посредники – Бельгия, Израиль, США, Гонконг, ОАЭ. В ювелирной отрасли, в отличие от алмазной и гранильной, в силу производства конечной продукции, посредническая функция не является объективно необходимой, поэтому и территориально она не дифференцирована.

Корпоративная специализация (специализация отдельных предприятий) в АБК наиболее ярко прослеживается в гранильном и ювелирном сегментах. Среди производителей бриллиантов она реализуется через форму огранки, вес, цвет бриллианта. Так, несмотря на доминирование на мировом рынке спроса на бриллианты круглой формы огранки, а значит и преобладание этой формы в товарной структуре производства всех гранильных компаний, в последние годы растет спрос на так называемую фантазийную огранку (традиционную, специальную). Она, с одной стороны, уменьшает издержки производителя, увеличивая тем самым его прибыль, а с другой стороны помогает компании дифференцировать свой товар из массы однородного, делая его более узнаваемым у покупателей. Поэтому все новые формы огранки, которые появляются на рынке, сразу патентуются и зачастую становятся лицом компании: EFD Ltd. – «Princess Plus»; Lily Dia-

monds – «Lily Cut»; Avi Paz Fancy Ltd. – прямоугольная фантазия; ОАО «ПО «Кристалл» – «Phoenix Cut»; Manak Jewels – «Cushion Cut», «Diamond Bead», «Rose Cut»; Pluczenik Diamond – «Escada Cut»; Yuval Harary Diamonds – «Forever Concept»; J. Kleinhaus & Sons – «Half Moon»; Tiffany & Co. – «Lucida» и т. д. Многие компании пытаются дифференцировать свой товар по цвету, т. к. цветные бриллианты (color), как и цветные алмазы (природные), явление редкое и уже поэтому заметное. В целом на мировом рынке небольшое количество предприятий специализируется на работе с цветными бриллиантами природного происхождения Среди них Diarough NV.(Бельгия), Gembel European Sales NV. (Бельгия), Steinmetz Group of Companies (Швейцария) и т. д. К выделению своего товара обозначением его весовой категории прибегают те гранильные компании, которые используют свойства территории, на которой они расположены. Так, индийские производители чаще всего специализируются на бриллиантах небольших размерно-весовых групп – до 1,00 кар. (K. Girdharal, RT Diamonds Pvt. Ltd.), что соответствует специализации страны в целом. Некоторые бельгийские компании, например Inter Gems – Clases NV., занимают эту же товарную нишу, т. к. их производственные мощности находятся в странах соответствующей специализации, в данном случае в Лаосе. В то же время производители США, удовлетворяя потребности внутреннего рынка (самого емкого в мире регионального рынка бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами), ориентированы на работу с крупными камнями, например Julius Klein Diamonds LLC (2,00 кар. и выше). Это же можно сказать и об израильских компаниях, производящих товар высокого качества в странах с невысокой себестоимостью производства (Китай) и, экспортирующих его в США (Yaholomey Espeka International Ltd.). Необходимо отметить, что гранильные предприятия могут предоставлять дополнительные услуги, которые в совокупности с основной специализацией с одной стороны, делают их более привлекательными для клиентов, а с другой стороны, увеличивают создаваемую добавленную стоимость. К таким услугам можно отнести нанесение лазерных надписей на бриллиант, придающих товару уникальность (Dali Diamond Co., ОАО «ПО «Кристалл» и т. д.); подбор парных камней для ювелирного изделия (Asian Star Company Limited, Dimexon Diamonds LTD. и т. д.). Такого рода деятельностью обычно занимаются компании, специализирующиеся на посреднических функциях.

В ювелирной отрасли корпоративная специализация во многом определяется ювелирным сырьем, которое используется в производстве. В результате возникают следующие товарные сегменты: золотые ювелирные изделия без вставок, золотые ювелирные изделия со вставками из драгоценных и полудрагоценных камней, серебряные изделия, ювелирные изделия с бриллиантами, бижутерия. В каждом из них есть свои лидеры. Так, если взять в качестве примера Россию, то можно отметить, что лидерами в производстве ювелирных изделий с бриллиантами являются МЭЮЗ «Ювелирпром», «Каст», «Саха Ювелир», Московский ювелирный завод, ювелирный центр «Кристалл», «Красцветмет», «Русские самоцветы», Костромская ювелирная фабрика «Топаз», «Эстет» и т. д. Различия между ними в данной специализации определяются ассортиментом производимого товара и ценовой нишей, в которой они работают.

Как уже ранее подчеркивалось, производственная специализация не может рассматриваться вне территориальной специализации, если речь идет о международном разделении труда. Более того, кроме перечисленных нами видов производственной специализации (межотраслевой, внутриотраслевой и корпоративной), напрямую связанных со свойствами территории, на которой они реализуются, территориальная специализация отражает еще и ее потребительские свойства. В **территориальном отношении** МС предполагает специализацию отдельных стран, их групп и регионов на производстве/потреблении определенной продукции мирового рынка. Так, по международной специализации в рамках АБК, все страны можно условно разделить на следующие группы:

- алмазодобывающие страны: Ботсвана, Россия, ЮАР, Канада, Ангола, ДРК, Намибия, Австралия;
- страны, специализирующиеся на производстве бриллиантов: Индия, Израиль, Таиланд, Китай, Россия, ЮАР, США, Бельгия;
- страны, специализирующиеся на производстве ювелирных изделий с бриллиантами и определяющие мировое потребление бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами: США, Япония, Италия, страны Персидского залива;
- страны-посредники, обслуживающие торговые операции с алмазами, бриллиантами, ювелирными изделиями с бриллиантами:

Израиль, Бельгия, Гонконг, ОАЭ, США, Великобритания;

• страны, совмещающие нескольких функций в рамках АБК. При этом виде специализации возникает несколько вариантов ее совмещения: добыча алмазов + производство бриллиантов + производство ювелирных изделий с бриллиантами (Россия, ЮАР, Канада); добыча алмазов + производство бриллиантов (Ботсвана, Намибия, Ангола); производство бриллиантов + производство ювелирных изделий с бриллиантами (Индия, Китай); производство бриллиантов + торговля алмазами + торговля бриллиантами (Израиль, Бельгия); торговля алмазами + торговля бриллиантами (ОАЭ, Гонконг); производство бриллиантов + торговля бриллиантами + производство ювелирных изделий с бриллиантами (США).

Если брать во внимание группы стран, то очевидно разделение труда между ними в АБК, связанное с уровнем социально-экономического развития. Так, экономически развитые страны преимущественно выполняют функцию потребителей продукции АБК, а также специализируются на посреднических операциях в торговле алмазами и бриллиантами. В то же время развивающиеся страны – основные производители в рамках АБК и посредники. Есть определенные отличия между традиционными (Бельгия, Индия, Израиль, США, страны Европы, Япония) и новыми участниками комплекса (Китай/ Гонконг, Таиланд, и страны Персидского залива). Первые лидируют по объемам производства и торговли продукцией АБК, вторые – по их темпам роста, в результате происходит развитие МРТ «вширь». Прослеживается международная специализация и отдельных регионов. Так, безусловным лидером в добыче алмазов является Африка, в производстве бриллиантов – Азия, в потреблении бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами – Америка, в торговых операциях с продукцией АБК – Европа. Таким образом, Африка – сырьевое обеспечение деятельности АБК, Азия – ведущий производитель бриллиантов, Европа – основный посредник в торговых операциях с алмазами и бриллиантами, Америка – основной потребитель произведенной продукции.

Международная кооперация (МК) – современная универсальная форма организации согласованного и/или совместного производства с участием иностранных партнеров двух или нескольких стран, основанная на распределении программ выпуска продукции, единстве коммерческих условий сотрудничества, взаимной гарантии рисков, защите зарубежных инвестиций и промышленных секретов. Международное кооперирование проявляется чаще всего в следующих формах:

1. Осуществление совместных программ реализуется или в подрядном кооперировании, или совместном производстве. При подрядном кооперировании (наиболее старый вид производственных связей в промышленности) одна из сторон соглашения поручает другой выполнение определенной работы в соответствии с заранее установленными требованиями к ее выполнению относительно сроков, объемов, качества т. д. Выполнение компаниями совместных проектов или программ предполагает тесное сотрудничество на всех этапах осуществления проекта (от НИОКР до сбыта и обслуживания готовой продукции). Для АБК, особенно для гранильной и ювелирной отраслей, наиболее характерно подрядное кооперирование. При этом оно носит как внутриотраслевой, так и внутрикорпоративный характер. Проявляется в виде так называемых давальческих схем.

В гранильной отрасли предприятие, производящее бриллианты, передает нерентабельное для обработки алмазное сырье другим компаниям, условия ведения бизнеса которых позволяют осуществлять этот процесс эффективно, произведенные бриллианты при этом возвращаются к первоначальному владельцу сырья. Поскольку уровень рентабельности деятельности компании связан с особенностями территории, на которой она расположена, алмазное сырье чаще всего передается гранильным компаниям, расположенным на других территориях (Россия – Украина; Израиль – Россия, Украина, Армения, Индия, Китай, Таиланд, Ботсвана, ЮАР; Бельгия – Россия, Армения, Индия, Китай, Таиланд, Лаос, Шри-Ланка, Канада, ЮАР, Ботсвана, и т. д.; США – Китай, Израиль, Россия, Армения, ЮАР и т. д.) (*табл. 2*). Если речь идет о внутрикорпоративном МК, то подрядное кооперирование может возникать при перераспределении сырья между предприятиями, входящими в одну группу компаний, с целью более эффективного его использования. Кооперирование является эффективным и в случае, когда одна гранильная компания получает доступ к определенному вида сырья другой компании в обмен на общий сбыт или дилерские услуги по сырью и готовой продукции.

2. Договорная специализация основана на разграничении производственных программ

фирм-участниц таких соглашений. В соответствии с ними договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства, а, следовательно, и прямую конкуренцию между собой на рынке. Важнейшее условие, которое придает соглашению кооперационный характер – наличие в нем положения о тесном сотрудничестве в производстве обычно сложной продукции, взаимных или односторонних субподрядных поставок, проведения совместных исследований и разработок и т. д. В определенной мере договорная специализация в АБК возникает благодаря деятельности De Beers по реализации программы «Поставщик выбора». Все компании, попавшие в список сайтхолдеров алмазного монополиста, получают от него необходимое по ассортименту и качеству алмазное сырье, что позволяет им закрепить и развивать свою специализацию. Более того, сайтхолдеры получают дополнительные услуги в виде анализа всех региональных рынков бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами и маркетинговых программ по продвижению товара на этих рынках. В обмен на это гранильные компании предоставляют De Beers полную коммерческую информацию о своей деятельности.

3. Создание совместных производственных предприятий (СП). Это интегрированная кооперация, когда под единой организационной формой объединяется капитал нескольких участников для достижения отдельных, совместно согласованных целей. Данная форма МК в АБК носит в основном внутриотраслевой характер.

В алмазной отрасли она возникает по разным причинам. Во-первых, для страхования рисков геологоразведочных работ. В Канаде – это исследование месторождений Weiland (Trigon Exploration Canada и De Beers), Shore Goldlinc (Kensington Resources, Cameco Corporation, UE Minc.); в Намибии – это концессия «Блок-j» (Nora Exploration и Woduna Vining Holding); в ЮАР – проект Даниэль (Tawana Resources и BHP Billiton); в Анголе – Cacolo (Endiama и АЛРОСА); Alto Cuhlo (Petra Diamond и BHP Billiton); в Ботсване – проект «Boteti» (African Diamonds и De Beers); в Гвинее – площадь Аредор (Rio-Tinto и Trivalence Mining Corp.) и т. д. Во-вторых, СП используются национальными правительствами для привлечения в страну иностранного капитала и затем для более равномерного распределения прибыли между иностранными и национальными алмазодобывающими предприятиями. Так, в Ботсване большая часть алмазных рудников разрабатывается компанией Debswana (СП De Beers и правительства страны); в Намибии наземные россыпи находятся в ведении Namdeb (СП De Beers и правительства страны). В Анголе рудник Катока эксплуатируется группой компаний разной национальной принадлежности – АЛРОСА (Россия), Endiama и Sodiam (Ангола), Daumonty Financing (Бельгия), Odebrecht Mining Services (Бразилия) и т. д. В Канаде Ekaty разрабатывается BHP Billiton и Dia Met Minerals, Daivik эксплуатируется Rio-Tinto и Aber Diamond Partnership и т. д. СП могут возникать и как консенсус между политическими и экономическими интересами. Так, в свете трансформации национальной экономики ЮАР, связанной с передачей экономических рычагов в руки чернокожего населения, De Beers продала 26% акций своих рудников в этой стране местной компании Ponahalo Investment Holding, образовав с ней СП.

Для компаний гранильной отрасли создание СП является наиболее эффективным способом выхода на новый региональный рынок. При этом причины выбора нового рынка могут быть разнообразными. Это и доступ к источникам сырья, что можно наблюдать в ЮАР, России, Канаде. Так, закон в ЮАР запрещает продажу алмазов специальных размеров (весом более 10,8 кар.) и фантазийных цветов иностранным компаниям. Они должны продаваться местным гранильным компаниям. В связи с этим обстоятельством, данный уникальный товар обрабатывается в Йоханесбурге

Это объясняет присутствие в стране крупнейших в мире производителей бриллиантов таких, как Steinmetz (Швейцария), Tache (Бельгия), Graff (Великобритания), Leviev (Израиль), Rosy Blue NV (Бельгия), DD Manufakturing NV (Бельгия), Chow Tai Fook Jewellery Company LTD (Гонконг), Fabricant & Salant Group LTD (Израиль), Leo Schchter & Company Ltd (Израиль), Schachter & Nambar Polishing Work, LTD, Star Diamonds Group NV (Бельгия), Julius Klein Diamonds LLC. (США). Они развернули активную гранильную деятельность в ЮАР. Схожую ситуацию можно наблюдать и в России, где вплоть до 2003 г. было запрещено реализовывать алмазы специальных размеров иностранным компаниям. В результате возник целый ряд гранильных предприятий с разной долей иностранной собственности (Руиз Даймондс, Кама – Кристалл, Валентина – Экселент, Чорон Даймонд, Приморский алмаз, Альпро, Диарус, Алми Диам, Евросплав, Сапи – Диам, Минерал Даймонд, Интертрейд и т. д.).

2

– De Beers[1],

Название компании	Основной бизнес	Страна регистрации	Количество заводов (с ассоциированными компаниями)	Размещение пр-ва ЮБИ[2]
Eurostar Diamond Holding SA	производитель бриллиантов	Бельгия	2 Бельгия, Канада, ЮАР	США
Exelso NV	производитель и розничный продавец	Бельгия	1 Таиланд	
Gembel European Sales NV. (Gembel Group)	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ, розничный продавец	Бельгия	2 Индия, Китай	
Inter Gems - Clases NV (IGC Group)	производитель бриллиантов	Бельгия	3 Таиланд, Лаос	
Jayam NV Jayam Group	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	2 Таиланд	
Overseas Diamonds NV	алмазный дилер, производитель бриллиантов	Бельгия	3 ЮАР, Бельгия, Китай	Индия
Pluczenic Diamond Company NV	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	8 Бельгия, Индия, Китай, Гонконг, Израиль, США, Япония, Ботсвана	Бельгия
Rosy Blue NV	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	8 Армения, Бельгия, Китай, Индия, Израиль, Россия, ЮАР, Шри-Ланка	США, Бельгия
Sundiamond BVBA	производитель бриллиантов	Бельгия	4 Бельгия, Канада, Вьетнам	Бельгия, Индия, Гонконг
Tache Company NV	производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	8 США, Гонконг, Франция, Индия, Италия, Япония	США
Trau Bros NV	производитель бриллиантов	Бельгия	4 Бельгия, Израиль	США

[1]Сайтхолдер (от англ. sight holder – приглашенный на просмотр алмазов) – компания, являющаяся постоянным клиентом De Beers и имеющая право гарантированного обеспечения алмазным сырьем от нее в течение 2,5 лет.

[2] ЮБИ – ювелирные изделия с бриллиантами.

2

Название компании	Основной бизнес	Страна регистрации	Количество заводов (с ассоциированными компаниями)	Размещение пр-ва ЮБИ[2]
Vijaydimon BVBA	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	5	ОАЭ
Vijaydimon BVBA	алмазный дилер, производитель бриллиантов	Бельгия	5 Таиланд, Индия	
Bornstein NV	производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	1 Бельгия, Индия, Китай	
Dali Diamond Co	алмазный дилер, производитель бриллиантов, оптовый продавец, производитель ЮБИ	Бельгия	8 Бельгия, Китай, Россия	
DD Manufakturing NV	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	2 Бельгия, Израиль, ЮАР	США
Diamanthandel A. Spira BVBA (Spira Diamonds)	алмазный дилер, сортировщик алмазов	Бельгия		США
Diarough NV	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ	Бельгия	3 Индия, Таиланд, ЮАР, Канада	
Digico Holding LTD.	алмазный дилер, производитель бриллиантов и ЮБИ, розничный продавец	Бельгия/ Гонконг	8 Таиланд, Китай, Индия	Индия

Составлено по [Directory of Diamond Trading Company Sightholders 2005–2007. England 2006; 2007 Global Diamond Buyers Guide // Modern Jeweller. 2006–2007. №1. part 2; web-сайты компаний]

В отличие от ЮАР и России, где существует значительное государственное регулирование гранильной отрасли, в Канаде нет жесткого давления со стороны правительства. Создание вертикальной цепочки (алмазы – бриллианты – ювелирные изделия) базируется здесь на реализации маркетинговой идеи о «чистоте» канадских алмазов (в противовес «кровавым алмазам»). Это предполагает контроль над прохождением алмаза по всему «алмазному трубопроводу», что легче всего сделать в пределах одной страны. Данное обстоятельство привлекает к себе иностранные гранильные компании, заинтересованные в местном алмазном сырье –

Leviev (Израиль), Diarough (Бельгия). В последние годы, в связи с активной позицией правительства Ботсваны по созданию национальной гранильной отрасли, в этой стране был создан ряд СП с бельгийскими (Eurostar Diamond Holding SA, Pluczenic Diamond Company NV) и израильскими гранильными компаниями (Leo Schchter & Company Ltd.).

Вторая распространенная причина создания СП – это доступ к дешевой рабочей силе, т.к. гранильная отрасль отличается своей трудоемкостью. Для государств, в которые мигрирует производство бриллиантов, СП – это один из инструментов развития национальной промышленности.

Данное явление можно наблюдать в Китае, где работают такие лидеры мирового рынка бриллиантов, как Gembel European Sales NV., Overseas Diamonds NV, Pluczenic Diamond Company NV, Rosy Blue NV, Bornstein NV, Dali Diamond Co (Бельгия); Yaholomey Espeka International LTD. (Израиль), Hasnfeld - Stein Inc., Stuller Inc (США), Richold SA (Швейцария). В Индии – Gembel European Sales NV., Pluczenic Diamond Company NV, Rosy Blue NV, Tache Company NV, Bornstein NV, Diarough NV, Star Diamonds Group NV (Бельгия); Yerushalmi Brothers Diamonds LTD. (Израиль). Во Вьетнаме – Sundiamond BVBA (Бельгия); в Лаосе – Inter Gems – Clases NV (Бельгия); в Таиланде – Inter Gems – Clases NV, Jayam NV, Diarough NV (Бельгия); в Шри-Ланка – Rosy Blue NV (Бельгия), Richold SA (Швейцария); Украине – A. Schwartz & Sons Diamond LTD. (Израиль); Армении – Rosy Blue NV (Бельгия), Stuller Inc. (США) и т. д.

Необходимо отметить, что такие формы международного кооперирования в АБК, как подрядное кооперирование и совместные производственные предприятия, тесно связаны друг с другом. Так, давальческие схемы в гранильной отрасли зачастую могут реализовываться только через создание СП. В связи с этим в данном контексте их можно рассматривать как две стороны одной медали.

Таким образом, подводя итог анализу форм международной специализации и кооперации в АБК, можно выделить несколько типов их реализации, которые отражают все виды МРТ в АБК – межотраслевое, внутриотраслевое, корпоративное:

- добыча алмазов и алмазное дилерство (De Beers, Rio-Tinto, BHP Billiton и т. д.);
- добыча алмазов и производство бриллиантов (De Beers – Diatrada, АЛРОСА – Бриллианты АЛРОСА и т. д.);
- алмазное дилерство и производство бриллиантов (Overseas Diamonds NV, Lazare Kaplan International Inc., Vijaydimon BVBA, Fruchter GAD Diamonds LTD.);
- производство бриллиантов (Eurostar Diamond Holding SA, Inter Gems – Clases NV, Sundiamond BVBA, Trau Bros NV, A. Schwartz & Sons Diamond LTD., Fabricant & Salant Group LTD., Yaholomey Espeka International LTD., Yerushalmi Brothers Diamonds LTD., Schachter & Nambar Polishing Works, LTD., Karp Impex Limited и т. д.);
- добыча алмазов, производство бриллиантов, производство ювелирных изделий с бриллиантами (De Beers – LVMH, Leviev Group – Bulgari, Aber Resources – Harry Winston и т. д.);
- алмазное дилерство, производство бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами (DD Manufakturing NV, Diarough NV, Digico Holding LTD., Gembel European Sales NV., Pluczenic Diamond Company NV, Rosy Blue NV, EFD. LTD., Star Diamonds Group NV, Supergems Holding LTD., Steinmetz Group of Companies, Vijaydimon BVBA, Jayam NV, SAFDICO SA)
- производство бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами (Tache Company NV, Tasaki Shinju Co. LTD., Wing Hang Daimond Company LTD, A. Dalumi Diamonds LTD., Astra Diamond Manufacturers LTD., EMA Diamond Manufacturing LTD., Leo Schchter & Company Ltd, Lili Diamonds, Moti Ganz, Sheetal Manufacturing Co., Sanghavi Exports, Suashish Diamonds LTD., Kristall Production Corporation, Premier Gem Corporation и т. д.).

ХРОНИКА

□.□.□ □□□□ □ □ □ □
(□. □□□□□□□□)

КРУГЛЫЙ СТОЛ
«Малые города Смоленской области: от депрессии и стагнации к устойчивому развитию»

ROUND TABLE
“Small towns of the Smolensk oblast: from depression and stagnation to sustained development”

В современных условиях трансформация экономического пространства оказывает сильное влияние на развитие системы расселения, жизнь городских и сельских поселений различных размеров и функций. Некогда одна из наиболее популярных тем в советской общественной географии – проблема развития малых городов оказалась в «тени». Образовались своего рода «белые пятна», которые требовалось прояснить или ликвидировать. Поэтому в конце 2005 года редакция журнала «Региональные исследования» и секция экономической географии УМО университетов России приняли решение провести круглый стол, посвященный этой проблеме.

31 октября 2006 года в соответствии с планом научной работы Смоленского гуманитарного университета и НИИ региональных исследований состоялся круглый стол «Малые города Смоленской области: от депрессии и стагнации к устойчивому развитию»[1]. Организаторами круглого стола выступили Российский гуманитарный научный фонд и Администрация Смоленской области, которые оказали финансовую поддержку научному мероприятию.

В оргкомитет наряду с учеными Смоленского гуманитарного университета вошли сотрудники Института макроэкономических исследований Минэкономразвития и Департамента Смоленской области по образованию, науке и молодежной политике.

В круглом столе пожелали принять участие ученые и практики из более чем пятнадцати городов России (Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Тверь, Калуга, Сыктывкар, Саранск, Чебоксары и др.), Белоруссии (Минск, Барановичи, Брест). Активное участие в конференции приняли ученые смоленских вузов: гуманитарного и государственного университетов, смоленских филиалов Московского университета МВД и Орловской региональной академии государственной службы. Наряду с известными учеными, в конференции самое активное участие приняли молодые исследователи. Почти 70% участников составляли молодые ученые: аспиранты, научные сотрудники, преподаватели вузов.

Широкая программа круглого стола объяснима исключительной сложностью проблем развития малых городов. В круглом столе участвовали ученые различных областей науки: экономической географии и геоэкологии, экономики и социологии, правоведения и истории, психологии и градостроительства. Материалы круглого стола были опубликованы в сборнике (объем 226 стр., тираж 300 экземпляров). В работе конференции приняли участие представители исполнительной власти области, средств массовой информации. О работе круглого стола 1 ноября 2006 года на местном канале телевидения REN-TV был дан информационный репортаж.

[1] Круглый стол был проведен при поддержке РГНФ и администрации Смоленской области. Проект №06-02-58282 г/Ц

Круглый стол открыл председатель Общественной палаты Смоленской области, ректор Смоленского гуманитарного университета, д.п.н., проф. Н.Е. Мажар. С приветствием в адрес участников круглого стола обратились представители администрации Смоленской области, ученые Института макроэкономических исследований, Института географии РАН.

В начале круглого стола слово было предоставлено Г.М. Лаппо, Г.Ю. Кузнецовой и М.Ю. Евдокимову, которые выделили основные направления дискуссии, обратили внимание на появление в постсоветский период новых проблем развития малых городов. Основной доклад на круглом столе сделал ведущий отечественный урбанист, автор многочисленных научных и учебных трудов по проблемам урбанизации г.н.с. Института географии РАН, лауреат Государственной премии СССР, почетный профессор Смоленского гуманитарного университета Г.М. Лаппо. В своем выступлении он отметил «вечный» характер проблемы малых городов, которые, как сто лет назад, так и в настоящее время чувствуют себя неуютно. По мнению выступающего, малые города, в отличие от больших и крупных, оказались менее подготовленными к рыночным условиям. Г.М. Лаппо охарактеризовал динамику развития малых городов различной людности в 1926–2002 годах, отметил, что хотя доля населения малых городов в общей численности городского населения России имеет тенденцию к снижению, их число в стране растет. Поэтому, как заметил Г.М. Лаппо, эра малых городов не прошла, но они должны приспособиться к новым социально-экономическим условиям своего развития. Малые города чрезвычайно разнообразны, поэтому, по мнению выступающего, совершенно неправомерно свойства и особенности одной категории малых городов распространять на всю их совокупность. Особое внимание выступающий обратил на миссию малого города в современном обществе. На малых городах держится сельская местность, четверть «наукоградов» – малые города.

В выступлении М.Ю. Евдокимова основное внимание было обращено на место и особую роль малых городов в системе расселения Центральной России. По его мнению, понятие «малый город» излишне размыто. М.Ю. Евдокимов также остановился на эволюции функций малых городов в ретроспективе. Он считает, что многие малые города функционально играют роль больших сельских поселений. В условиях трансформации территориальной структуры аграрного производства многие малые города начинают играть все более весомую роль в производстве сельскохозяйственной продукции.

В выступлении Г.Ю. Кузнецовой основное внимание было обращено на практику реализации закона о местном самоуправлении в городах и сельской местности. Основные выводы были сделаны по материалам изучения ситуации в Самарской области. По мнению Г.Ю. Кузнецовой, многие законы носят самый общий характер и требуют дополнения со стороны Бюджетного, Градостроительного, Налогового, Жилищного и ряда других кодексов. Основное внимание она обратила на влияние Закона № 131 на социальное развитие малых городов, на разграничение функций и полномочий между местными, региональными и федеральными органами власти. Г.Ю. Кузнецова выделила хронические проблемы самоуправления, не решенные в рамках нового законодательства. Среди финансовых проблем выделяются недостаточное финансирование, зависимость от трансфертов из вышестоящего бюджета, перманентное изменение налогово-бюджетных условий, оставление в качестве местных и регулируемых для муниципальных образований плохо собираемых налогов и др.

Вопросам развития туризма в малых городах было посвящено сообщение Ю.П. Ковалева (г. Смоленск), который обратил внимание присутствующих на то, что в подавляющем большинстве малых городов России, в том числе Смоленской области, туристский потенциал остается практически невостребованным, главным образом из-за слабого развития туристской инфраструктуры, ужасающего состояния историко-культурных памятников и низкого уровня благоустройства городской среды.

Особенностям комплексного развития малых городов Воронежской области было посвящено сообщение В.С. Довгань. В нем в качестве «модельного» малого города выступил г. Павловск.

В сообщении с.н.с. Института народнохозяйственного прогнозирования Н.Н. Ноздриной была рассмотрена чрезвычайно актуальная проблема влияния миграции на ценовую ситуацию рынка жилья городов разной людности регионов различного типа.

В нескольких сообщениях (Слесаренков Р.А., Погоняева И.П., Шумская О.Б., Яськова Т.И.

и др.) основное внимание было обращено на широкий спектр демографических проблем развития малых городов.

В дискуссии по проблемам развития малых городов активное участие приняли А.В. Скалон, В.Н. Зуев, Т.Е. Благовестова, Т.А. Желтоножко, Ю.А. Ускова, О.С. Горшкова и др.

В принятом решении отмечалась необходимость продолжить работу по изучению проблем малых городов с целью разработки программ их устойчивого развития. Белорусские участники конференции отметили необходимость дальнейшего развития и расширения научного сотрудничества ученых соседних стран.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ

В марте 2006 года исполнилось 100 лет со дня рождения известного советского экономико-географа, вице-президента Географического общества СССР, лидера ленинградской школы в общественной географии, уроженца Смоленщины Бориса Николаевича Семевского.

5 октября 2007 года под эгидой журнала «Региональные исследования» и при финансовой поддержке РГНФ на базе Смоленского гуманитарного университета состоится круглый стол **«Б.Н. Семевский и развитие советской экономической географии глазами современников и молодых исследователей (к 100 летию со дня рождения)»**. Организаторами круглого стола, наряду со Смоленским гуманитарным университетом, выступают Русское географическое общество, Институт истории естествознания и техники им. С.И. Вавилова и Санкт-Петербургский государственный университет.

Председателем оргкомитета является проректор Смоленского гуманитарного университета по научной работе, доктор географических наук, профессор Катровский А.П.

На круглом столе предполагается обсуждение особенностей развития отечественной экономической географии в послевоенные годы, вклад Б.Н. Семевского в теорию и практику географической науки. Спустя 25 лет со дня кончины известного географа предполагается обсудить проблемы, достижения, недостатки развития экономической географии на фоне общественно-политической ситуации в СССР. Особое внимание на круглом столе предполагается уделить вкладу Б.Н. Семевского в развитие науки и образования, научной дискуссии между лидерами московской и ленинградской школ в 1960 – 70-е гг.

В круглом столе наряду с известными учеными-географами – современниками Б.Н. Семевского примут участие молодые исследователи ряда университетов: Московского, Санкт-Петербургского, Смоленского, Российского государственного им. И. Канта и ряда других.

Приглашаем всех желающих принять участие в обсуждении проблем истории отечественной общественной географии.

Оргкомитет

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Лаппо Георгий Михайлович – доктор географических наук, профессор, главный научный сотрудник Института географии Российской академии наук

Котляров Иван Дмитриевич – кандидат экономических наук, преподаватель Санкт-Петербургского государственного университета
E-mail: lrpg@mail.ru

Нефедова Анастасия – Московский государственный университета им. М.В. Ломоносова, аспирантка кафедры экономической и социальной географии

Рыженков Игорь Олегович – Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, аспирант кафедры экономической и социальной географии

Ложникова Г.А.– Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, аспирант кафедры экономической и социальной географии

Козырев Сергей Александрович – студент, кафедра экономической и социальной географии России Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
E-mail: ph-atlas@rambler.ru

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

Катровский Александр Петрович – доктор географических наук, профессор, директор НИИ региональных исследований Смоленского гуманитарного университета
E-mail: katrov@shu.ru

Подписка на журнал "Региональные исследования" принимается во всех отделениях связи. Подписной индекс 20442 в "зеленом" каталоге агенства "Роспечать". Стоимость подписки на 1-е полугодие 2007 г. (2 номера) – 300 рублей.