

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Институт востоковедения

Рынок и социальные проблемы
Восток—Россия

Сборник статей

Москва
ИВ РАН
2013

УДК 316.7
ББК 65.88(2Р+5)
Р93

РЕЦЕНЗЕНТЫ

к.и.н. А.Б. Подцероб; к.и.н. А.И. Куприн

ОТВЕТСТВЕННЫЕ РЕДАКТОРЫ И РЕДАКТОРЫ-СОСТАВИТЕЛИ

д.и.н. Р.Г. Ланда, к.э.н. Н.Н. Цветкова

Р93 Рынок и социальные проблемы: Восток—Россия. Сборник статей. — М.: ИВ РАН, Центр стратегической конъюнктуры, 2013. — 132 с.

ISBN 978–5–89282–579–5 ISBN 978–5–906233–42–4

Книга носит междисциплинарный характер, рассматриваемые в ней проблемы анализируются с точки зрения экономики, социологии, политологии. Дан анализ специфики социальной стратификации восточного общества, показана важность этноконфессиональных факторов, рассматривается эволюция торгового предпринимательства в странах Востока. Модель успешного инновационного развития показана на примере Сингапура.

Проблемы России в ходе рыночных реформ, связанные с привлечением прямых иностранных инвестиций, анализируются с учетом опыта стран Востока. Рыночные реформы в России сопоставляются с рыночной трансформацией экономики в Китае. Большое внимание уделено проблемам международной трудовой миграции. Рассматриваются миграционные процессы внутри арабского мира, проблемы трудовых мигрантов из Центральной Азии в России.

ISBN 978–5–89282–579–5
ISBN 978–5–906233–42–4

© Институт востоковедения РАН, 2013
© Центр стратегической конъюнктуры, 2013
© Воробьев А.В., оформление, 2013

Научное издание

Сдано в набор 04.12.2013. Подписано в печать 16.04.2013. Формат 60х88/16.
Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная. Усл.-печ. л. 8,25.
Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 100 экз. Заказ № 97.

Редактор М.С. Баландина. Корректор Л.В. Хохлова
Оригинал-макет и обложка подготовлены *А.В. Воробьевым*

Издательство Институт востоковедения РАН. **inf@ivran.ru**
107031, Москва, ул. Рождественка, д. 12.

Типография ООО «Телер». 125299, г. Москва, ул. Космонавта Волкова, д. 12.
Лицензия на типографскую деятельность ПД № 0059

СОДЕРЖАНИЕ

Contents & Summary	4
Введение	5
<i>Ланда Р.Г.</i> Специфика социальной стратификации восточного общества	10
<i>Уляхин В.Н.</i> Торговое предпринимательство в Азии: единство в многообразии	20
<i>Цветкова Н.Н.</i> Прямые иностранные инвестиции в России и социальный механизм рынка	38
<i>Кива А.В.</i> Рыночные реформы: Россия и Китай	65
<i>Дерюгина И.В.</i> Роль социальных институтов в аграрной экономике Казахстана (конец XIX – начало XXI вв.)	84
<i>Пахомова Л.Ф.</i> Стратегия развития Сингапура: модель развития успешной экономики	99
<i>Бибикова О.П.</i> Эмиграция христиан из Ирака	111
<i>Бирчанская Л.А.</i> Центральноазиатские трудовые мигранты в Москве	123

Contents & Summary

PREFACE	5
<i>Landa R.G.</i> Specific Features of Social Stratification of Oriental Society	10
<i>Uliakhin V.N.</i> Trade entrepreneurs in Asia: Unity in Diversity.....	20
<i>Tsvetkova N.N.</i> Foreign Direct Investment in Russia and Market Social Mechanism.....	39
<i>Kiva A.V.</i> Market Reforms in Russia and in China.....	68
<i>Deriuguina I.V.</i> The Role of Social Institutes in Agrarian Economy of Kazakhstan (end of XX — beginning of XXI century).....	88
<i>Pakhomova L.F.</i> Development Strategy of Singapore: the Development Model of Successful Economy	104
<i>Bibikova O.P.</i> Emigration of Christians from Iraq	117
<i>Birchanskaya L.A.</i> Labour Migrants from the Central Asia in Moscow.....	130

Summary. Collection of articles “Market and Social Problems: Oriental Countries and Russia”

The collection of articles “Market and Social Problems: Oriental Countries and Russia” presents the results of comparative inter-disciplinary studies of processes in developing countries and transition economies. Social, economic, ethnopsychological and political problems are analyzed in the book.

The problems of Russia in the course of market transformation of the economy are characterized, taking into consideration the experience accumulated in studying problems of social and economic development of the Asian countries. It is shown that market mechanism without state regulation (that takes place in Western countries) or without traditional institutes (that are common in Oriental countries) results in considerable incomes differentiation.

Particular attention is given to specific features of social stratification of the oriental society, such peculiarities as multistructural character of the society, the features of capitalism and feudalism being interconnected, the formation of bureaucratic capital, social synthesis in the oriental society are shown.

The development of different strata of trade entrepreneurship – from trade and industrial groups to small traders — in Asian countries is analyzed. The success story of the economic development of Singapore based on innovations is depicted.

Problems that have emerged during market reforms in Russia are compared with the experience of Asian countries. It is shown that inflows of foreign direct investment (FDI) to Russia in the 1990-es were hindered by rapid incomes differentiation and impoverishment of a large part of the population which resulted in decrease of aggregate demand. The trends in FDI to Russia are compared to the trends in FDI to Asian countries. The experience of market reforms in Russia is analyzed in comparison with the success story of economic development of China. Success story of Singapore economic development is analyzed.

Considerable attention is paid to the problems of international migration. It is shown that the situation in Iraq resulted in emigration of Christians who settled in other Arab countries such as Syria. Now their situation is also under threat, taking into consideration the events in Syria. The problem of immigration has become one of acute problems in Russia: a case-study of immigration from Central Asia to Russia is given.

Введение

Что представляет собой социальный механизм рынка с позиций господствующей в настоящее время экономической теории (экономикс)?

Как экономическая категория рынок есть совокупность экономических отношений между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающих экономические интересы экономических агентов — участников рыночных отношений и обеспечивающих обмен продуктами труда. На рынке — путем установления равновесия между спросом (ценой спроса) и предложением (цена предложения) формируется равновесная цена.

Именно через цену, через механизм конкуренции рынок и выполняет свою роль регулятора экономической деятельности. Без каких-либо дополнительных затрат, без специальных учреждений, производящих подсчеты, рынок призван действовать как гигантский компьютер. Именно через цены рынок выполняет свои функции — регулирующую, контролирующую, стимулирующую, интегрирующую, информационную и т. д. Чем выше цена, тем меньше объем спроса. Чем ниже цена, тем больше объем предложения. Цены, стихийно устанавливающиеся на рынке, служат своего рода сигналами, информируют об экономическом положении. Через цены рынок дает ответы на основные вопросы экономики: что производить (какие товары и услуги пользуются спросом), как производить (с помощью какой технологии, какого сочетания экономических ресурсов — в зависимости от соотношения уровня равновесной цены и издержек), для кого производить (как распределять). Если равновесная цена не покрывает издержки производства товара, то продавец должен либо снизить издержки, либо уйти с рынка, прекратить производство данного товара или услуги. Соответственно, в первом случае работники данного предприятия должны согласиться на снижение зарплаты, во втором — оказываются за бортом, становятся безработными. Таким образом рынок выполняет санирующую (оздоравливающую) функцию: неэффективные предприятия разоряются.

Социальный механизм рынка, таким образом, довольно жесткий. Согласно тому же мейнстриму (главному направлению) экономикс, экономические агенты — домохозяйства (семьи или люди, живущие одни) являются владельцами экономических ресурсов — капитала, земли, технологии, рабочей силы. Одни из них — их немного — «владельцами заводов, газет, пароходов». Другим — это практически все домохозяйства, их подавляющее большинство — принадлежит только фактор производства — труд, их рабочая сила. Если спрос на товары и услуги, производимые с помощью их рабочей силы, падает и соответственно сокращается предельный доход от предельного продукта труда, то домохозяйства (и их члены) оказываются в трудном положении. Итак, первичное распределение доходов определяется тем, какими факторами производства владеет домохозяйство и как эти факторы востребованы на рынке. П. Самуэльсон, автор самого популярного учебника по экономической теории, выдержавшего 18 изданий, лауреат Нобелевской премии по экономике, и его соавтор В. Нордхауз пишут: «Экономика в условиях свободной, ничем не ограниченной конкуренции порождает колоссальное неравенство, голод (голодают и дети, которые подрастают, плоды детей, терпящих еще большую нужду) и бесконечное воспроизводство неравенства в доходах и благосостоянии у всё новых поколений. ... Хотя “невидимая рука” свободного рынка может творить настоящие чудеса в создании по-

стоянно расширяющегося спектра товаров и услуг, причем максимально экономически эффективным способом, однако у рынка при этом нет такой “невидимой руки”, которая в условиях свободной, ничем не ограниченной конкуренции гарантировала бы справедливое и объективное распределение доходов и имущества среди всех членов общества»¹.

Действие социального механизма рынка во многом напоминает механизм естественного отбора, описанный Чарльзом Дарвином. Сильные особи выживают, слабые должны приспособиться или погибнуть (впасть в депрессию, выброститься из окна, спиться). Первичное распределение доходов по факторам производства отличается значительной неравномерностью. В развитых странах первичное распределение доходов дополняется вторичным распределением (или перераспределением) доходов государством. Аккумулируемые налоговой системой средства частично направляются на смягчение неравномерности в распределении доходов через государственные трансферты (пенсии, пособия по безработице, пособия малоимущим, многодетным семьям и т. д.). Развитая система социальной защиты населения существует во всех постиндустриальных странах.

В развивающихся странах Востока существуют иные противовесы негативному действию социального механизма рынка. Социально-экономическая структура развивающихся стран Востока характеризуется многоукладностью, и некоторые уклады (например, натурально-патриархальный) слабо включены или почти не включены в рыночные отношения. Жесткому механизму рынка противостоят и традиционные социальные институты, которые служат амортизатором (расширенная семья, община, землячество), а также большую роль играют конфессиональные и этноконфессиональные факторы.

На Востоке за последние десятилетия, несомненно, усилилось действие рыночных факторов. Раньше, например, в начале и середине XX в., развитие капитализма и соответственно становление рыночного хозяйства и свойственных ему экономических механизмов происходили довольно противоречиво. Под эгидой колониализма набирали силу прежде всего иностранное предпринимательство и связанные с ним инациональная буржуазия и местные компрадоры. Стремясь в первую очередь к быстрой и хищнической эксплуатации природных ресурсов Востока, «белые варвары» (как выражались их японские конкуренты, выступавшие за «Азию для азиатов») часто осваивали экономическое пространство Востока анклавно, своекорыстно, нередко — в интересах дальнейшего развития только одной той или иной отрасли стран Запада. При этом значительная (а иногда даже преобладающая) часть экономического пространства Востока оставалась вне рыночных отношений, представляя собой сферу преобладания традиционных, т. е. докапиталистических, социально-хозяйственных связей.

Однако постепенное усиление позиций национальной буржуазии (особенно в Индии, Китае, Турции, Египте), с одной стороны, в результате борьбы против колониализма и одновременно учебы у него, с другой — под мощным политическим, экономическим и морально-психологическим воздействием рано «капитализировавшейся» Японии (развитие которой надо рассматривать как особый случай мировой истории) многое изменило. Развитие народного хозяйства, внедрение новых технологий, интенсификация мирохозяйственных связей породили на Востоке не только различные группы предпринимательства, но и новые социальные слои (ИТР, интеллигенцию, служащих госсектора и частного сектора, прослойки свободных фермеров и квалифицированных рабочих). Восточные социумы, еще не освобожда-
ясь от традиционного наследия, стали меняться и создавать собственные модели

развития. К ним, очевидно, стоит приглядеться по-деловому, не смущаясь все еще сохраняющимися формационно-цивилизационными отличиями Востока от Запада, подражание которому еще недавно считалось у нас аксиомой.

Ведь даже самый эффективный и бурно растущий на Востоке капитализм — в Японии, Сингапуре, на Тайване, в Южной Корее, а за последние годы в Индии и Китае — существует в гармоничном (разумеется, относительно) сплаве с традиционным обществом. Он его не отторгает (как это требуют либералы на Западе и «западники» на Востоке), а преобразует, приспособливает к своим нуждам, а иногда и сам приспособливается к общинным традициям, клановым структурам, патриархальным обычаям, религиозному мировоззрению, а в ряде случаев — даже к феодальной этике и нормам поведения. И в этом — не слабость, а сила современного восточного общества, черпающего из традиционного социального наследия то, что помогает ему успешно конкурировать с его соперниками на Западе: сплоченность, лояльность и дисциплинированность наемных работников, их преданность предприятию, трудолюбие, организованность, в чем-то, возможно, традиционно сложившуюся непритязательность и нетребовательность в отношении жизненных условий.

Не это ли причины того, что многие страны Востока начинают обгонять по экономическим показателям страны Западной Европы? Запад пока еще лидирует, но надолго ли? Да и много ли у него стимулов бороться за лидерство? Восток, решительно освобождающийся от цепей неокolonизма, жаждет равенства, подлинной независимости, уважения своего достоинства. А Запад? Создается впечатление, что западное общество не вполне отдает себе отчет в том, что происходит на Востоке, и полагает, что статус-кво будет сохраняться вечно. Но это, по меньшей мере, спорно, особенно в свете опыта последних лет.

Распад СССР вызвал к жизни ряд явлений, имевших последствия и для мирового рынка, и для стран Востока, бывших партнерами или союзниками СССР. Важнейшее из них — формирование «новой многоукладности» на постсоветском пространстве, где, наряду с госсектором и различными видами приватизированной собственности (от частной и смешанной государственно-частной до коллективной и кооперативной), возникли индивидуальные и акционированные предприятия национального и иностранного крупного капитала. Очевидно, пути оптимального решения проблем и России, и стран СНГ лежат через конкретный анализ параметров, структуры и реального значения этой многоукладности.

Важен и внешний аспект рыночного хозяйствования на постсоветском пространстве. Ныне совершенно ясно, что во многом слепое копирование западного опыта в 1990-е годы определялось не столько экономическими, сколько идеологическими соображениями, а также — хаосом, стихийно возникшим при невмешательстве только формировавшихся госструктур «дикого рынка», и политическими предпочтениями первых постсоветских лет. Пришло время для максимального учета на широком историческом и теоретическом материале уроков восточного опыта модернизации как негативных, так и позитивных. При этом, конечно, надо принять во внимание особенности колониального периода модернизации Востока, активную роль государства при созидании национальной экономики молодых независимых стран, механизм взаимодействия госсектора с частным и смешанным секторами, необходимость выработки оптимальных вариантов роли иностранного капитала и совместной деятельности с ним.

Разумеется, очень важны внутренние факторы становления рыночных механизмов в России и СНГ. Важнейшим из них, учитывая природно-географические, исторические, демографические факторы, а также — социальные традиции и ментали-

тет, является государство. Поэтому от его роли, ориентации и конкретной политики будет зависеть (да и зависит сейчас) очень многое, в том числе — останется ли рынок «диким» и даже криминальным в ряде случаев или же станет (со временем, конечно) цивилизованным. От того, каким будет и как будет действовать государство, зависит характер приватизации. Разгосударствление определенных сфер хозяйства необходимо. Но как, где, когда, в какой степени и с какой целью — все это можно решить по-разному. Преобладание же стихийного, идеологизированного или волюнтаристского начала в этом деле лишь губит и компрометирует один из важнейших рыночных механизмов, разоряя и ввергая в хаос народное хозяйство, поощряя отсталые, архаичные, спекулятивно-паразитические формы капитала. Немало будет зависеть и от оптимального решения проблем аграрной сферы, удачной или неудачной комбинации разнохарактерных ее секторов, умелой (или неумелой) синхронизации многоукладности сельской экономики. При этом чрезвычайно велика будет как в деревне, так и в городе роль мелкого бизнеса, политики его поощрения или удушения, поддержки или подавления связанных с ним слоев, стимулов, учреждений. Не менее важна будет проблема обеспечения социальной стабильности в ходе экономических реформ, что возможно лишь при условии хотя бы минимальных социальных гарантий неимущим. Это теперь понятно не только на Западе, но и на Востоке, где стабильны государства не с наиболее авторитарной формой правления (что вполне может быть и встречается достаточно часто), но, главное, обладающие развитой системой социальных гарантий в области зарплаты, жилья, пособий, здравоохранения, образования и т. п.

Ввиду этого стоит еще раз подчеркнуть необходимость открытого, идеологически не зашоренного и дедогматизированного подхода к различным формам собственности, многообразным стимулам и факторам активизации рыночных отношений. Вместе с тем необходима ориентация не на рынок «вообще и любой ценой», что ведет лишь к его дискредитации, а на его наиболее современные и цивилизованные формы, учитывающие социальные гарантии и противовесы, обретенные народами России и СНГ после 1917 г., народами Запада — после 1945 г. (в основном), народами Востока (далеко не всеми и не в полной мере) — после победы главным образом национально-освободительных революций 1960-х годов. Отказ от этих гарантий или пренебрежение ими есть попытка отступления к отжившим формам «классического» капитализма XIX в. и грозит воспроизведением соответствующих социальных антагонизмов, чреватых революционными взрывами. Целью же реформ должно быть не только экономическое возрождение, но и подкрепление его социальной стабильностью в духе не поляризации общества, а его сплочения (по Э. Дюркгейму, идеи которого в XIX в. на столетие опередили свое время). Это, а также многое другое — природа, многообразие указанных форм экономики и общества, история, традиции, духовный мир и социокультурная специфика настойчиво требуют тщательного продумывания приоритетной роли государства в России и СНГ.

Конечно, кардинальное решение всех этих проблем — дело будущего. Оно зависит и от результатов экономического развития, технологической и всякой иной модернизации, состояния науки и нравственности, культуры и особенно политической культуры общества. Но, обращаясь к проблемам сегодняшнего дня, надо не терять из виду перспективу. Тем более что нынешняя ситуация в России, особенно ее рыночное хозяйство со всеми его специфическими чертами, дает основания для предположения самых разных и несхожих вариантов развития, в том числе имевших место и на Востоке.

В предлагаемом читателю сборнике анализируются экономические и социальные проблемы стран Востока и проблемы рыночных реформ в России. Большое внима-

ние уделено социальной стратификации государств Востока. Рассматриваются проблемы эволюции торгового предпринимательства, его различных слоев — крупного, среднего капитала, мелких торговцев. Показаны экономические аспекты стратегии развития Сингапура, одной из наиболее успешно развивающихся стран Азии, которую ныне по уровню дохода причисляют к развитым странам.

Процессы рыночной трансформации в России в сборнике рассматриваются в сравнении с экономическими и социальными процессами в странах Востока. Производится сравнительный анализ реформ в Китае и в России. Анализируется действие социального механизма рынка в России и показывается, как социальные последствия рыночных реформ сказывались на емкости внутреннего рынка — одного из важнейших условий деятельности иностранного капитала в импортозамещающих производствах. Рассматривается влияние институциональных факторов на развитие аграрного сектора в Казахстане.

Большое значение после распада СССР в условиях действия социального механизма рынка приобрели в России процессы международной трудовой миграции. Важную роль играет миграция между странами Востока и западными странами. Рассматриваются проблема эмиграции из арабских стран, а также актуальные для нашей страны проблемы мигрантов из Центральной Азии в России.

Р.Г. Ланда, Н.Н. Цветкова

¹ Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика. М.: ИД «Вильямс», 2007. С. 463.

Специфика социальной стратификации восточного общества

Великий русский социолог (и одновременно «отец» американской социологии) Питирим Сорокин в своей всемирно известной работе 1927 г. «Социальная мобильность», переизданной в 1959 г.¹, много внимания уделил понятиям «социального пространства», «социальной дистанции», «социальной позиции» и «социального положения» человека. Последнее трактовалось как «совокупность всех связей» того или иного индивида «со всеми группами населения, внутри каждой из этих групп», а также как определение места «человека в социальной вселенной» через «систему социальных координат», присущих его социуму. Подчеркивая многомерность *всякого* социального пространства, Сорокин указывал на множество вариантов группировки людей внутри любого общества — по принадлежности к государству, религии, профессии, национальности, экономическому статусу, политическим партиям, происхождению, полу, возрасту. Но неизменными при этом оставались горизонтальный и вертикальный параметры социального пространства, т. е. принадлежность индивида к какой-либо социальной группе (католикам, итальянцам, гражданам США и т. п.) и его положение внутри нее (епископ или прихожанин, президент или рядовой гражданин и т. д.). Именно социальные вертикали и породили, по Сорокину, такие термины как «социальная иерархия» и «социальная дифференциация» или «стратификация»².

Последний термин, согласно Сорокину, это «дифференциация некой данной совокупности людей... на классы... Ее основа и сущность — в неравномерном распределении прав и привилегий, власти и влияния среди членов того или иного сообщества». Один из классиков мировой социологии Вильфредо Парето писал в 1919 г.: «Изменяясь по форме, социальная стратификация существовала во всех обществах, провозглашавших равенство людей». Сорокин соглашается с ним, высказывая несколько спорную мысль, приличествующую скорее литератору или философу, нежели ученому: «Феодализм и олигархия продолжают существовать в науке и искусстве, политике и менеджменте, банде преступников и демократиях уравнилителей — словом повсюду»³.

Изложенные выше теоретические положения Сорокина, тем не менее, могут служить отправной точкой для исследований социальной реальности Востока в гораздо большей степени, чем труды многих других, даже самых видных социологов, базировавшихся в основном, кроме Макса Вебера, на материалах европейской действительности. Кстати, Сорокин, единственный из классиков мировой социологии, воздавал должное великому арабскому мыслителю Ибн Халдуну, отметив в 1928 г.: «Вместе с Платоном, Аристотелем, Вико и Контом Ибн Халдун бесспорно является одним из отцов-основателей социологии (так же, как, впрочем, и научной истории)». При этом Сорокин особое внимание обратил на освещение Ибн Халдуном впервые всех основных проблем «общей и специальной социологии в условиях кочевых и цивилизованных обществ»⁴. А взаимодействие, взаимовлияние и даже взаимопроникновение этих обществ, как известно, имели решающее значение для судеб многих стран и народов Востока, да и во всей истории афро-азиатского мира сыграли очень важную роль.

С тех пор социология прошла весьма извилистый путь от позитивистских схем Огюста Конта и «протестантской этики» Макса Вебера до предельно политизированной идеологии Маркса и Ленина, казалось, навечно затвердивших классовый подход к анализу всех социальных явлений. Однако в последние десятилетия для социологии в целом, в том числе социологии Востока, характерен «выход за пределы социальной теории Маркса» с одновременной попыткой опереться на концепции Иммануила Валлерстайна и других адептов «неомарксизма» (Самира Амина, А. Гундер Франка и других)⁵. Несмотря на высокий авторитет социологов-«неомарксистов» прежде всего в деле изучения социально-экономических и политико-экономических процессов в «третьем мире», нельзя умолчать о том, что все они — ученики «либерально»-марксистских или полумарксистских философов и социологов Франции, среди которых, несомненно, стоит выделить Раймона Арона и Пьера Бурдьё.

Первый из них, долгое время у нас отвергавшийся ввиду его своеобразного «марксистствующего» антикоммунизма, является одним из авторов концепции «единого индустриального общества» и «мондиализации», т. е. всемирного характера социально-экономической эволюции, в рамках которой он рассматривает «капитализм и социализм как две разновидности одного и того же индустриального общества»⁶. Пьер Бурдьё, выдающийся социолог не только Франции, но и, пожалуй, всего Запада, менее изобачен идеологическим оформлением тех или иных концепций, используя все достижения научного познания общественных явлений в практических целях. Поэтому он свободно сочетает в своих трудах (как, кстати, большинство социологов Запада, независимо от их идеологической ориентации) марксистские и полумарксистские, структуралистские и иные методы, отдавая должное и классикам мировой социологии⁷. Среди последних стоит выделить Эмиля Дюркгейма, чьи взгляды на общину, коллективизм и его формы, роль государства в экономике по мере ее роста также заслуживают внимания при всей спорности и некоторой утилитарности его идей⁸.

Социология современного Востока — наука не только молодая, но и быстро развивающаяся, поскольку стремительно меняется, особенно за последние десятилетия, и сам Восток. Причем настолько, что прежнее представление о «передовом Западе» и «отсталом Востоке» может в самое ближайшее время приобрести совершенно иной характер. Когда-то, в эпоху Крестовых походов и европейского Возрождения, Запад перехватил у Востока эстафету исторического лидерства. Не наблюдаем ли мы сейчас обратный процесс постепенного выдвижения Востока на ключевые позиции пока что по ряду показателей — по валовому национальному доходу, по объему ВВП, по роли в мировой торговле и международных экономических отношениях и даже по развитию сферы информационно-коммуникационных технологий?! Вопрос этот уже становится предметом рассмотрения в нашей востоковедной литературе да и в политической публицистике⁹.

Это обстоятельство само по себе говорит о том, что Восток не стоит на месте и все, что там происходит, необходимо рассматривать не в статике, а в динамике. Общеизвестно, что экономические, технологические и даже организационные перемены не сразу влекут за собой перемены социальные, тем более социокультурные и социально-психологические. Они происходят особенно трудно в рамках любого восточного социума, в котором, как правило, деление на «классовые общности по экономическому признаку и на сословия по правовому признаку» дополнялось еще и более дробным делением на различные страты и группы. Например, высшая группа верховного сословия в традиционном Китае даже в начале XX в. имела 12 титулов для мужчин и 8 для женщин. Были и другие группы, распределявшиеся по 9

рангам. Особым сословием были чиновники, которые делились на 9 классов по два ранга в каждом. А среди военных, помимо должностей, наличествовала также этническая градация: выше всех — маньчжуры, ниже них — монголы, еще ниже — китайцы. Та же картина была и среди гражданского населения: выше всех были «знаменнные» (цзюнь) маньчжуры — потомки завоевателей Китая в XVII в., далее — монголы и некоторые китайцы, а ниже всех — «подлый люд» (цзяньминь). Это деление несколько перекликалось с менее дифференцированным и более простым разделением тюркских племен Средневековья и Нового времени на привилегированную «белую кость» и приниженную, бесправную «черную кость». Но, конечно, формы социального неравенства и неравноправия в ареале китайской цивилизации, всегда охватывавшей в разной мере покоренные этносы и конфессии, были более изолированными, детализированными и, что не менее важно, бюрократически закрепленными. Всю тяжесть этой системы китайцы почувствовали на себе после установления над страной господства маньчжуров.

Структура этого господства не ограничивалась этнополитической и бюрократической архаикой, ее детализированной иерархией и пестротой. Не меньшая дифференцированность наблюдалась и среди прочих слоев китайского общества, в котором сословие «ши» (формально — ученых) включало в себя самых разных лиц, имевших отношение к образованию — от сановников до студентов-недоучек. В сословие «нун» (земледельцев) входили как помещики, так и зависимые от них крестьяне, в сословие «гун» (ремесленников) — богатый хозяин мастерской и полунищий кустарь, в сословие «шан» (торговцев) — крупный коммерсант и мелкий розничный торговец.

Это строго иерархизированная система оказалась весьма крепкой и устояла даже после прихода капитализма в Китай, вызвавшего к жизни новые социальные силы — предпринимательство, современную интеллигенцию, пролетариат и мелкую буржуазию. Старые социальные общности продолжали доминировать, а новые классы оказались в положении не разрушителей традиционной системы, а племеников переходной системы. Таким образом, для социальной стратификации Китая даже в XX в. была характерна многоликость, двойственность, а то и тройственность общественного лица и общественного положения большинства населения, ибо в условиях указанной выше переходной системы (характерной не только для Китая) и соответствующей ей сети социальных связей профессор и студент университета никогда не забудут о своей принадлежности к сословию «ши», крестьянин — к сословию «нун», мастер ателье — к сословию «гун» и т. д. Тем более что к середине XX в. «во всех социальных общностях... имела место не просто оппозиция сословного и классового состояний, а их срастание, т.е. синтез, создававший переходный “класс-сословие”, выступавший как комбинированное двусосновное проявление и стадия нового классовообразовательного процесса»¹⁰.

Развитие рынка и буржуазного уклада внутри Китая, как и мощное влияние мирового капиталистического хозяйства, конечно, внедряли понемногу фабрики, банки, железные дороги, западные идеи (вместе с западным капиталом, прессой, литературой и философией). Но все это встречало жесткое противодействие, натолкнувшись на повышенную живучесть традиционных китайских общественных устоев. Об относительной слабости трансформации традиционного социума можно судить хотя бы по тому, как «внутри крестьянства уживались и противодействовали друг другу два гигантских потенциала — патриархальность и мелкобуржуазность при их соотношении соответственно 2:1». По мнению российских исследователей О. Е. Непомнина и В. Б. Меньшикова, изучивших соответствующие процессы во всех секторах и сегментах китайского общества, «синтез традиционно китайского и

западного буржуазного начал в социальной сфере» Китая «получил широкую питательную среду», вследствие чего «буржуазные принципы так и не одержали верх над конфуцианскими нормами, знания и практика — над этикой и моралью, естественные науки — над гуманитарными, выгода — над нравственностью, дело — над словом, материальное — над духовным, действие — над созерцанием и мышлением, опыт над постулатом, окружающий мир — над внутренним духовным, современные принципы — над традицией, настоящее — над прошлым»¹¹.

Все, что сказано выше о Китае, относится не только к этой стране. Просто в Китае в силу древности его цивилизации, многочисленности населения, известной духовной и культурной замкнутости и прочих исторически сложившихся особенностей консерватизм традиционных институтов, идеалов, обычаев, представлений, отношений и связей между людьми оказался особенно сильным. Но это же свойство фактически присуще и другим странам Востока в той или иной степени, в тех или иных вариантах, с теми или иными добавлениями и изъятиями. И если Китай в данной статье фигурирует как своего рода пример концентрации специфических черт восточного общества, это не значит, что так будет всегда. Тем более что курс 1960–70-х гг. в КНР «привел к преодолению ситуации синтеза» (что само по себе вызывает вопросы), «но — на рельсах возвратного движения» — к «ситуации, сходной с той, что была в гоминдановский период» 1930–40-х гг. Думаю, стоит согласиться с выводом О. Е. Непомнина и В. Б. Меньшикова о том, что только будущее покажет, продемонстрирует ли Китай пример «постепенной эволюции в восточный вариант буржуазного общества» или же «некий вариант социализма “с человеческим лицом”, базирующийся на многоукладной экономике., т. е. новый вариант синтеза»¹². Мне кажется, что нельзя исключать и вариант социализма без «человеческого лица», тем более что «новый синтез» вряд ли сможет совсем уж обойтись без «восточного варианта» капитализма, привыкшего, как представляется, обходиться при отстаивании своих интересов без всякого «человеческого» подхода. Ко всему этому надо отнестись предельно внимательно, учитывая данные о значительном экономическом и технологическом прогрессе КНР за последние десятилетия¹³.

Явления социальной переходности, неоднородности, дуальности наблюдаются во всех странах Востока. Многоукладность восточного общества неизбежно порождает его социальную многоликость, причем иногда в рамках одной и той же системы производства и социальных отношений. Крестьянин-общинник в современных условиях Востока вынужден, как правило, прибегать (для содержания обычно многодетной семьи) к аренде земли, часто на кабальных условиях получения от 20 до 10% урожая. Но часто этого ему не хватает, и он нанимается сезонным батраком к своему или иностранному землевладельцу, приобретая таким образом наряду с положением общинника и закабаленного издольщика, еще и статус сельского пролетария. И такая многоликость социальных типов характерна не только для восточной деревни, в которой многие хозяева (особенно абсентеисты, т. е. живущие в городе учителя, офицеры, чиновники и др.) сочетают на практике феодальные (чаще полуфеодальные) и капиталистические методы эксплуатации крестьянства, воплощая в себе тип полупомещика-полубуржуа. Некоторые феодалы (в том числе вожди племен и религиозные авторитеты), приобретая акции иностранных компаний, как бы «капитализируются», являя миру одновременно лик средневекового деспота и ультрасовременного предпринимателя. За последние десятилетия большое распространение на всем Востоке получили разные варианты *бюрократического капитала*, совмещающего экономическую и административную власть. Это феодально-бюрократический капитал (ФБК) во всех восточных монархиях, сочетающий власть

и богатство с традиционным авторитетом старых династий и родовитой знати. Это военно-бюрократический капитал (ВБК) во всех странах с военно-диктаторскими режимами и, наконец, буржуазия бюрократов-компрадоров (ББК), угнездившаяся преимущественно в странах Востока, наиболее зависимых от транснациональных корпораций и на деле еще остающихся полуколониальными, наименее самостоятельными и бедными. В целом для стран Востока сращивание верхов крупной буржуазии и высшей бюрократии настолько типично, что многие ученые считают их единым классом¹⁴.

Возвращаясь к общей характеристике специфики социальной структуры стран Востока, хотелось бы обратить внимание на то, что, наряду с вариантами общественного синтеза, присутствующими почти всюду, здесь можно столкнуться и с примерами социального симбиоза. Наиболее масштабны из них те, что связаны с коммунализмом и кастовым строем в Южной Азии. Хотя формально касты — вне закона, на деле они играют роль важного социального компонента современных обществ Индии, Пакистана, Бангладеш. Кроме того, только в Индии к концу XX в. насчитывалось до 100 млн. *хариджан*, т. е. лиц, стоявших вне каст и преследовавшихся, презиравшихся и всячески третируемых кастовыми индусами вопреки законам¹⁵. Кастовое начало проникло даже в мусульманскую среду Южной Азии. Произошло это вследствие исламизации во времена Великих Моголов (да и раньше — начиная с прихода на Индостан первых арабских завоевателей) огромной массы местных жителей. Приняв ислам, они перестали придерживаться кастовых установок и обычаев, но кое-что из них сохранили, в частности — свои нормы поведения, систему ограничений и регулирования внутриобщинной жизни и т.п. Все эти правила значительно смягчены, но тем не менее существуют. В связи с этим социальная стратификация южноазиатских мусульман дополнительно усложнена.

Какая-то их часть вообще не признает кастового деления. Это — четыре традиционные сословные группы, претендующие на историческое происхождение от арабских (саиды), персидских (шейхи), тюркских (моголы) и афганских (патаны) завоевателей. Они считают себя выше всех мусульман, делящихся на касты. И хотя внутри каждой из этих групп-сословий современная эпоха все больше и больше ускоряет процесс социального расслоения, наряду с этим наблюдается и определенная сплоченность, солидарность членов данных групп-сословий, реально образующих неформальную элиту местных мусульман. Верхушка, например, пакистанского общества представлена в основном саидами, а среди лиц физического труда их почти нет. И хотя в каждой из групп-сословий имеются представители всех слоев общества вплоть до рабочих и крестьян, доминируют все же чиновники, служащие, военные (среди патанов), торговцы (среди сословия шейхов, особенно в Бангладеш). В то же время кастовые мусульмане (как и кастовые индусы) по традиции занимаются профессиями своих предков, в быту и даже в верованиях сохраняют что-то от индуизма и также по традиции принадлежат к тому или иному толку ислама (суннизм, шиизм), той или иной его секте. Таким образом, социальные градации, смыкаясь с религиозными, этническими и культурно-историческими, закрепляются как общественные барьеры внутри любого класса или слоя. Причем нередко эти барьеры оказываются не менее труднопреодолимы, нежели классовые или политико-идеологические.

Впрочем, несовпадение кастовой структуры с классовой отнюдь не мешает правящей элите южноазиатских государств использовать ее в классовых интересах. В частности, взаимовыручка и сплоченность членов 14 торгово-ростовщических каст Индии и Пакистана (насытивавших даже во 2-й половине XX в. до 15 млн. чело-

век) позволяла крупной буржуазии этих стран объединять вокруг себя составлявших эти касты мелких торговцев, служащих, лавочников и прочих «околобазарный люд» и создавать с их помощью кредитные предприятия, жилищные кооперативы, больницы, школы, благотворительные учреждения и спецфонды, действовавшие на общинно-кастовой основе и в интересах этой основы¹⁶. Стоит добавить, что в Индии, Пакистане и Бангладеш именно представители низших каст и неприкасаемых хариджан тянули и тянут лямку непрестижных и требующих тяжелого труда профессий. Вместе с тем деклассированные маргиналы из всех каст постепенно приобретали «традиционные качества и обычаи» хариджан и выходцев из наиболее угнетенных каст¹⁷. Но в целом, хотя без работы может остаться (теоретически) и представитель сословия саидов в Пакистане или касты брахманов в Индии, все же основную часть пауперов и люмпенов в этих странах составляют выходцы из низших каст и хариджан у индийцев, из кастовых мусульман — в исламских государствах Южной Азии. К концу XX в. их удельный вес неуклонно рос как в деревне, так и среди пополнявшихся за ее счет городских низов. В индийской же деревне эти деклассированные маргиналы, по некоторым подсчетам, составляли от 2/3 до 3/4 всех ее обитателей¹⁸.

В некоторых странах Востока имеются исторически сформировавшиеся этносоциальные общности, ставшие своеобразными сословиями. Таковы *фаси* в Марокко, сложившиеся еще в XVII в. в Фесе из андалусских мусульман, изгнанных Реконкистой из Испании. Негоцианты, ремесленники, интеллектуалы, в основном из Гранады, отличались деловой хваткой, отличными навыками в разных сферах производства и знания, а также (в большинстве своем) высоким художественным вкусом. В результате они и их потомки, распространив свою деятельность из Феса на всю страну, в первую очередь на жизнь ее городов, достигли больших успехов в торговле, строительстве, садоводстве, архитектуре, науке, музыке и поэзии. На деле они образовали весьма влиятельную экономическую и духовную элиту страны, в ряде случаев сблизившись (и даже породнившись) с арабской аристократией шерифов (претендующих на происхождение от пророка Мухаммеда). Тем самым они сомкнулись с фактически доминирующими в стране 300 знатными семействами ФБК, к которым принадлежит и правящая династия Алауитов. Их привилегированное положение пытаются подорвать *суси* — выходцы из южной области Сус, с 1930-х гг. преуспевшие в коммерции, промышленности и банковском деле и опирающиеся на своих соплеменников — городских рабочих-мигрантов, противопоставляющих арабскому аристократизму *фаси* свой «демократизм берберов», лучше, чем арабы, сохранивших обычаи, механизмы и родственные связи патриархальных племен и кланов¹⁹.

Сказанным выше не исчерпывается специфика социальной стратификации восточных социумов, характеризующихся значительным многообразием. На Востоке встречаются традиционные социальные общности, которых давно нет или никогда не было на Западе. К их числу, например, можно отнести тайских сельчан, связанных отношениями патрон — клиент, некоторые небольшие этносы и конфессии традиционного типа, племена и народности на замкнутой территории, сохраняющие полусредневековые социальные механизмы, менталитет и занятия в джунглях, оазисах, горах и пустынях Юго-Восточной Азии, Индостана, Среднего и Ближнего Востока. Еще более «незападными» являются многочисленные по всему Востоку влиятельные секты, духовные братства, тайные общества, иногда распространяющие сеть своих «социальных координат» от Китая и Вьетнама до Тропической Африки. При этом традиционная дисциплина и внутренняя сплоченность этих общностей нередко превосходят классовую солидарность или политические привязанности.

Достаточно вспомнить хотя бы о наличии на Востоке, от Синыцзяна до Сенегала, свыше 300 мусульманских суфийских братств (тарикатов) со своими доктринами «истинного пути» к Богу, тайной внутренней жизнью, скрытыми от непосвященных ритуалами, железной дисциплиной и кодексом поведения, выработанным еще в XI в. и предписывающим «муридам» (послушникам) быть во всем покорными воле своих «муршидов» (наставников) и вести себя по отношению к ним «подобно трупу в руках обмывателя трупов, который вертит им как хочет»²⁰.

При взгляде на общую картину социального устройства восточного общества в глаза бросается превалирование неэкономических факторов и внеэкономических категорий над экономически обоснованными стимулами и принципами. Стоит вспомнить Макса Вебера: «В прошлом сословное деление имело гораздо большее значение прежде всего для экономической структуры общества»²¹. Но это «прошлое» для Востока еще остается настоящим. Поэтому и сейчас для человека Востока важны не только его место и роль в экономике, но прежде всего его сословная (клановая, племенная) и вообще традиционная принадлежность, которая определяет не только его хозяйственную функцию, но и образ жизни, положение в обществе, наличие (или отсутствие) соответствующих престижа и преимуществ. Поэтому даже в ходе миграций, вызванных экономическими причинами и, как правило, подрывающих традиционные связи, люди цепляются за них и не порывают со своим сословием, общиной, родовым институтом, землячеством. Так поступают берберы в Марокко и Алжире, курды, луры и белуджи в Иране, многие представители малых этносов Индокитая и Индостана²².

Обычным на Востоке стало сочетание патриархально-общинного этнообразования (клана, племени) с конфессиональной формой организации его политической жизни в рамках секты или религиозного братства. Особенно участились такого рода явления во второй половине XX в. в связи с общим ростом религиозности на Востоке. Они наблюдались с конца XIX в. у горцев Атласа, Афганистана, Кавказа, у которых ученые Великобритании, России, Франции и других стран установили большое сходство социально-экономических условий существования, совмещения шейхами и вождями своих постов в племенной организации и в руководстве суфийских братств (Кадырийя и Накшбандийя на Кавказе, Кадырийя, Тиджанийя и Китанийя в Магрибе), сочетание обычного права племен (адата) с несколько отклоняющейся от шариата догматикой суфиев, значительную роль конфессионального фактора в сплочении родов и племен в более крупные объединения (например, в объединении 135 тейпов Чечни в 9 тухумов, т.е. межтейповых союзов)²³. Само по себе влияние суфийских братств распространяется не только на горные или труднодоступные районы, но и на весь мусульманский мир, который за последние десятилетия продолжал расти численно и укрепляться идеологически.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что ныне на Востоке, несмотря на гигантский экономический и технологический прогресс в таких странах, как Китай, Индия, Япония, Южная Корея, Сингапур, повсеместно сохраняется традиционное социальное наследие в виде синтезированных переходных форм между наймом и клановой взаимопомощью, кабальной арендой и надомничеством. К этому же относится и наличие синтезированных социальных типов «крестьянин — рабочий», «феодал — капиталист» и прочих разновидностей социального синтеза в рамках слияния (чаще полуслияния) племенной, клановой, этноконфессиональной и просто патриархальной общины с вполне современными структурами.

Интересно и то, что продолжающаяся почти два столетия модернизация (даже кое-где «вестернизация») Востока мало поколебала социальную укорененность тра-

диционных и связанных с ними общностей и ценностей неевропейского характера, соответствующих общественных отношений и учреждений, социальных связей, мировоззрения и менталитета. Степень этого воздействия в каждом социуме разная, но игнорировать ее нельзя нигде. Тем более что многое из этого воздействия проходит скрыто, документально не фиксируется и как бы подразумевается уроженцами Востока, оставаясь загадкой и чуть ли не мистической тайной для людей Запада. В этом — особая трудность для научного познания данного явления²⁴.

При всем обилии социальной специфики и даже своего рода социальной «экзотики» на Востоке, не стоит забывать и о том, что привычные европейцу социальные категории часто на Востоке приобретают иные черты и качества. Например, рабочие на Востоке обычно делятся на квалифицированную и хорошо оплачиваемую не очень многочисленную верхушку и относительно неквалифицированное большинство (поденщиков, чернорабочих и т. п.), которым бывает трудно договориться друг с другом, ибо первые, накопив средства (особенно — поработав на Западе), стремятся открыть «свое» дело, т. е. являются источником формирования мелкого предпринимательства, а вторые чаще всего опускаются на «дно», т. е. являются скорее не пролетариями, а потенциальными люмпенами. Дело осложняется также их этнической и конфессиональной пестротой, разницей положения рабочих на частных и государственных, иностранных и национальных предприятиях.

Не менее важно и то, что пауперы и люмпены только в городах составляют на Востоке до 30–40% самодельного (вернее — бездельного) населения. Поэтому города Востока — потенциальный пороховой погреб, нередко взрывающийся. И давление этих маргиналов, как и прочих общественных низов, на всю пирамиду социальной структуры общества весьма значительно. В моменты кризиса маргиналы выходят на социальную авансцену и в пароксизме насилия мстят обществу за свою жизнь отверженных, нередко увлекая за собой и другие силы общества²⁵.

Еще одной специфической чертой социальной стратификации Востока является особое место армии, играющей чрезвычайно важную и многоплановую роль в жизни и политике молодых государств. Как правило, их вооруженные силы возникли после Второй мировой войны, формируясь на основе реорганизованных частей полиции, особых подразделений армий метрополии, а иногда — на базе партизанских отрядов, рожденных борьбой за национальное освобождение. Офицерский корпус таких армий — важный (а во многих странах — единственный) источник формирования интеллектуальных и политических кадров стран Востока, а сама армия в целом — главный и тоже очень часто единственный канал модернизации местного общества, обновления (во многих случаях даже возникновения) сфер технологии, информации, образования, науки, быта и повседневной жизни. Для рядового и младшего командного состава армия — еще и гигантский центр профессионального обучения и кадровой подготовки механиков, техников, связистов, радистов, шофёров, сапёров, строителей, санитаров, подрывников и т. д. Прошедшие службу в армии, таким образом, могли и могут сейчас строить новую жизнь с учетом современных достижений, в нынешнюю эпоху глобализации довольно быстро проникающих в самые отдаленные уголки афро-азиатского мира.

Надо подчеркнуть, что армии Востока уже при своем возникновении играли выдающуюся роль и в судьбах своих стран, и в судьбах всего мира. Достаточно напомнить, что войска Великобритании в годы Второй мировой войны на 32 процента были укомплектованы жителями африканских и азиатских владений Лондона. Особенно много там было мусульман Индостана, т. е. будущих граждан Индии и Пакистана. Войска Франции на 50 процентов состояли из жителей ее колоний и протек-

торатов, т. е. из вьетнамцев, мальгашей, уроженцев Тропической Африки, арабов и берберов Магриба, Ливана и Сирии. Только в Африке до 1 млн. человек были мобилизованы в армии антифашистского блока, а около 2 млн. вошли в состав вспомогательных частей и служб этих армий. На Тихом океане армии и флоты США, Великобритания, Австралии и Новой Зеландии на 55 процентов состояли из уроженцев стран Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии²⁶.

Все эти люди прошли через тяжелые испытания и жестокие лишения, потери близких, разрушения, голод, разгром войск и традиционных колонизаторов, и их империалистических конкурентов. Война для них стала не только опытом обретения своих прав и достижения своих целей путем военного насилия и ценой многочисленных жертв, но и кризисом сознания, пережив который они стали другими людьми, не желавшими больше мириться с колониальным гнетом. В послевоенное время армии молодых государств Азии и Африки, возникших в годы войны, играли разную и не всегда позитивную роль в жизни своих стран, нередко оказываясь орудием военных переворотов, опорой милитаристских диктатур и тоталитарных режимов. Но везде и всюду они так или иначе, в той или иной мере содействовали социальной модернизации восточного общества, были (в разных странах по-разному и в различной степени) орудием и мотором этой модернизации, особенно в научно-технологической, бытовой и духовной сфере. И, безусловно, можно со всей ответственностью дать в целом положительную оценку деятельности многих офицерских правительств Азии и Африки, особенно в Египте, Ливии, Ираке, Алжире, Сирии, Пакистане и некоторых других странах. Именно исходя из их опыта, следует воздать должное особой роли армии в социальной структуре стран Востока, в эволюции этой структуры и в изменениях социального облика Востока во второй половине XX — начале XXI в.

¹ Sorokin P.A. Social and Cultural Mobility. N.Y., 1959.

² Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 297–301.

³ Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 302, 304, 307; Paréto V. Traité de sociologie générale. P., 1919, Vol. 1. P. 613.

⁴ Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 177.

⁵ Капитализм на Востоке во второй половине XX века. М., 1995. С. 16–133.

⁶ Aron R. Le développement de la société industrielle et la stratification sociale. P., 1956. P. 25.

⁷ Бурдьё П. Социология политики. М., 1993. С. 196–225; Bourdieu P. Sociologie de l'Algérie. P., 1963. P. 5–8, 80–88.

⁸ Durkheim E. Le socialisme. Sa definition, ses débuts, la doctrine saintsimonienne. P., 1928. P. 34.

⁹ Цветкова Н.Н. ТНК в странах Востока: 2000–2010 гг. М., 2011. С. 243–253.

На фоне кризиса в Европе и Америке любопытен рост промышленного производства в Сингапуре в декабре 2009 г. на 14,4%, а торговли в январе 2010 г. — на 33,2%. Впечатляет и рост торговли Китая и ЮВА в последнее время по 24% в год! (Известия, 10.03.2010).

¹⁰ Социальная структура Китая XIX — вторая половина XX в. М., 1990. С. 10, 14–17, 396–397.

¹¹ Непомнин О.Е., Меньшиков В.Б. Синтез в переходном обществе. Китай на грани эпох. М., 1999. С. 272–276.

¹² Непомнин О.Е., Меньшиков В.Б. Синтез в переходном обществе. Китай на грани эпох. М., 1999. С. 297–298.

¹³ См.: Цветкова Н.Н. ТНК в странах Востока: 2000–2010 гг. М., 2011. С. 243–254.

¹⁴ Подробнее см.: Ланда П. Г. Социология современного Востока. М., 2008. С. 291–316.

¹⁵ Социальный облик Востока. М., 1999. С. 67.

¹⁶ Социальный облик Востока. М., 1999. С. 68–69.

¹⁷ Левковский А.И. Социальная структура развивающихся стран (проблемы многоукладного переходного общества). М., 1978. С. 114.

¹⁸ Низшие городские слои и социальная эволюция стран Востока. М., 1986. С. 209.

¹⁹ Ланда Р.Г. Марокко: 30 лет независимости. М., 1985. С. 31–32.

²⁰ Ислам и проблемы межкультурного взаимодействия. М., 1994. С. 11–25; Социальный облик Востока. М., 1999. С. 9–70.

²¹ Вебер М. Избранное. Образ общества. М., 1994. С. 73.

²² Belâl A. Développement et facteurs non-économiques. Rabat, 1980. P. 85.

²³ Россия, Запад и мусульманский Восток в новое время. СПб., 1994; Central Asia and the Caucasus after the Soviet Union. Gainesville (USA), 1994. P. 85–97; Dunlop J.B. Russia confronts Chechnya. Roots of a separatist conflict. Cambridge, 1998. P. 29–51.

²⁴ Ланда Р. Г. Социология современного Востока. М., 2008. С. 202–203.

²⁵ Ланда Р. Г. Социология современного Востока. М., 2008. С. 337–347.

²⁶ История Востока. М., 2006. Т. V. С. 122–123.

Торговое предпринимательство в Азии: единство в многообразии

По мере того как революционное обновление средств производства на Востоке становилось массовым, а развитие значительной части производительных сил утрачивало национальную идентификацию, принимало международные, транснациональные формы собственности, организации и управления, интенсивные и экстенсивные формы восприятия НТП постепенно снимали препятствия на пути внутри- и межотраслевого перераспределения ресурсов, ускоряя вовлечение национальных рынков в глобализационные процессы.

Процесс глобализации хозяйственных связей в условиях узости и дробности местных рынков, нехватки валюты и нестабильности цен повышал роль экспорта, объективно заставляя местный бизнес искать и устанавливать прочные контакты с иностранными торговыми компаниями и кредиторами. Значение импорта вытекало, прежде всего, из ограниченности природных ресурсов или недостаточной их разработки, отсутствия или высокой стоимости производства многих промышленных изделий. Прочные позиции ТНК в процессе аккумуляции и реализации важнейших сырьевых, промышленных и потребительских товаров развивающихся стран Азии (РСА) имели серьезные экономические последствия, так как на практике норма торговой прибыли азиатских партнеров ставилась в зависимость от операций иностранных компаний, занятых в конкретных отраслях сырьевого комплекса или обрабатывающей промышленности. К тому же сумма торговых прибылей транснационального бизнеса составляла существенную долю новых инвестиций «младших партнеров».

В сферу действия интернациональных стоимостных механизмов вовлекались как крупные национальные корпорации, участвующие в международном обмене, так и масса мелких и средних предпринимателей, обслуживающих потребности внутреннего и внешнего товарооборота. При этом имеются в виду в основном два наиболее представительных предпринимательских слоя: слой корпоративного предпринимательства (торгового, торгово-финансового, торгово-промышленного и т. д.), тесно связанный, как правило, с современным средне- и мелкокапиталистическим бизнесом, а также ТНК, и слой, группирующийся главным образом в традиционной некорпоративной среде.

Современная сфера. При относительном преобладании экстенсивного направления НТП в Азии, когда большая часть увеличения предложения продукции обеспечивалась ресурсозатратным путем и практически повсюду господствовал капиталоемкий тип воспроизводства, трудоабсорбционный потенциал современного корпоративного бизнеса рос главным образом за счет расширения в городах промышленной базы, но медленнее, чем возрастал объем товарного предложения крупных предприятий. К тому же разрыв этот в ряде случаев углублялся за счет опережающего увеличения объема производства базисных отраслей и ускорения обновления основного капитала в легкой промышленности. В некоторых отраслях (особенно в металлургии, нефтехимии — Южная Азия; электронике, электротехнике, общем машиностроении — Юго-Восточная Азия) в отдельные периоды наблюдалось опережение темпов прироста валовых капиталовложений над ростом производства в

корпоративном секторе, а прироста капиталовооруженности труда — над повышением его производительности. Неудивительно, что если в среднем по Азии доля корпоративного предпринимательства в приросте внутреннего товарооборота составляла 70–80%, то в формировании рынка труда — лишь около 1/3¹.

В верхнем эшелоне азиатских новых индустриальных стран (НИС) — Сингапур, Гонконг, Тайвань, Республика Корея — крупнейшие компании контролируют в среднем 50–60% торгового и промышленного потенциала всего корпоративного сектора. В Индии, Пакистане, Шри-Ланке на монополии приходится около 45–50% акционерного капитала ведущих торговых и промышленных компаний и по крайней мере около 2/5 всех корпоративных активов. В Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Таиланде торгово-промышленные и торгово-финансовые группы контролируют в среднем 2/3 крупного капитала и примерно 3/5 банковских депозитов (такой уровень концентрации и централизации вполне соответствует западным стандартам). Не менее 1/3 активов торговых компаний в Турции, Саудовской Аравии, Египте и Марокко находится в распоряжении торговых домов и богатейших семейств; в ряде случаев они сосредоточивали в своих руках до 2/3 капитала корпоративного сектора. В аналогичных пропорциях происходили процессы концентрации в капитал- и наукоемкой сфере.

Ведущие промышленные и торгово-промышленные группы в Азии опираются на весьма солидную производственно-технологическую базу. Предоставлением большей технологической самостоятельности, политической импортозамещения и экспортной ориентации стимулировались не только периодические инъекции зарубежной лицензионной информации в форме «ноу-хау», но и крупные расходы на фундаментальные исследования, базисные конструкторские разработки. Что касается эффективности последних, то крупнейшие торгово-промышленные дома в Азии показали удивительные примеры ассимиляции и адаптации американской, европейской, японской и иных технологий, доводки и доработки их до такой степени, когда технология становится как бы уникальным торгово-предпринимательским активом.

Было бы поэтому не всегда правильно ассоциировать местный корпоративный бизнес с производством в общем технически отсталой продукции с незначительным удельным весом НИОКР в себестоимости, использующим в основном трудоемкую технологию или конкурирующим на базе низких цен. В одних случаях (Сингапур, Гонконг, Тайвань, Республика Корея, Индия, Индонезия, Малайзия, Таиланд) выпускались весьма совершенные модели, особенно в отраслях, где мало или нет места для «промежуточной» технологии (например, строительство предприятий «под ключ»), а в других успешно имитировалась иностранная продукция, когда фактором конкурентоспособности являлся размер производства, необходимый для оптимального усвоения мировых технологических образцов (комплексное машиностроение, химическая промышленность, фармацевтика и пр.). Даже в отсталых отраслях и традиционных производствах (текстильная, полиграфическая, обувная и пр.) ведущие промышленные и торгово-промышленные компании представлены вполне современными предприятиями и соответствующими мировым стандартам изделиями.

Достигнутый за последнее десятилетие среднегодовой уровень прироста условно чистой продукции в крупном городском предпринимательстве (в среднем 2–4% в азиатских НИС первого и второго поколения) отражал процесс модернизации торгово-производственной структуры. Характерно, что растущая доля прямых иностранных инвестиций теперь все чаще реализуется в форме капиталоемкой, наукоемкой и торгово-емкой продукции таких отраслей, как транспортное машиностроение, станкостроение, энергетика, металлургия, электроника, химическая промышленность, а также в таких доходных сферах, как фармацевтика, туризм, строительство.

В зависимости от значения конкретного рынка (экспортного или импортного), нормы и массы прибыли, эффективности капиталовложений международные корпорации стремились к технологическому сотрудничеству в первую очередь с крупными и монополистическим бизнесом развивающихся стран Азии. Сверхмощные ТНК активно взаимодействовали с верховской торгово-промышленного бизнеса практически на всех рынках стратегически важных отраслей, а также в таких прибыльных сферах, как торговля биотехнологиями, программным обеспечением, современными потребительскими товарами, фармацевтическими препаратами и т. п. Международные корпорации активно создавали смешанные предприятия в металлообработке, сборке, отраслях легкой, текстильной и пищевкусовой промышленности (в среднем до 20–30% отраслевого производства в Южной Корее, Кувейте, ОАЭ, Турции, Египте и до 30–40% — в Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Индии, Пакистане).

В одних случаях ТНК организовывали поставку товаров через систему традиционных и розничных агентов, в других — сами шли к потребителю или исключали из операций крупных оптовиков и обращались к среднему и даже мелкому бизнесу, который готов идти на уступки. Причем в последнем случае сотрудничество транснациональных компаний с мелким и средним торговым капиталом могло расти за счет крупного местного предпринимательства, с которым, как правило, труднее договориться о разделе прибылей. Это в первую очередь касается операций на подрядной или субподрядной основе. В целом иностранный капитал контролировал непосредственно (используя собственные торговые каналы) или косвенно (через смешанные предприятия и долгосрочные контракты) значительную часть (2/3–4/5) товарооборота капиталов- и наукоемкой продукции.

На исходе XX и в начале XXI вв. в условиях формирования нового технологического (постиндустриального) способа производства на основе внедрения более капиталоемких и технически сложных секторов значение трудоемкой продукции в товарообороте корпоративного сектора РСА несколько снизилось. Об этом, в частности, свидетельствует корреляционная зависимость между динамикой рыночных операций и темпами изменения капиталовооруженности и производительности, которая в последние годы приблизилась к уровню, достигнутому высокоразвитыми странами Запада. Увеличение капиталовооруженности и производительности на 1% сопровождается теперь в среднем 0,8–0,9-процентным приростом валового товарного продукта в расчете на одного занятого в крупном производстве, тогда как лет 10–15 назад тот же рост капиталоемкости и эффективности обеспечивал повышение продукта лишь на 0,5–0,6%².

Положительная корреляционная связь между товарным продуктом и уровнем капиталовооруженности и производительности в корпоративном бизнесе в начале XXI в. была выше, чем в конце XX, даже несмотря на замедление роста производительности и снижение темпов промышленного производства в 2008-м и последующие кризисные годы. Дело, видимо, в асинхронности процесса, в том, что темпы роста производительности и капиталовооруженности в корпоративном секторе, особенно в Республике Корея, Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Таиланде, снижались медленнее по сравнению с валовым промышленным продуктом, а в Индии и Пакистане замедление роста производительности сопровождалось увеличением затрат постоянного капитала в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Несмотря на замедление темпа роста накоплений в целом по странам Азии в конце первой декады XXI в. в результате финансового кризиса (особенно в азиатских НИС второго поколения), их норма в среднем была выше, чем в странах Запада, отражая незатухающий процесс обновления постоянного капитала и повышения

его органического состава в корпоративном производстве. В сферу крупного промышленного предпринимательства активно втягивался торговый и банковский капитал, например, через смешанные национально-иностранные и государственно-частные предприятия. В роли акционера национальных или иностранных компаний он нередко служил главным источником инвестиций и заемных оборотных средств, т. е. катализатором роста всех прочих форм предпринимательской активности на внутреннем рынке.

В условиях экстенсивного и интенсивного технологического роста новые импульсы создавались для более тесной интеграции промышленного капитала с торгово-банковским при относительной автономии последнего, особенно в Турции, Египте, Индии, Пакистане, где первый еще недостаточно силен, чтобы окончательно подчинить себе второй. Капиталовложения в промышленность осваивались также средним торговым капиталом. Активизировался перелив в корпоративный сектор мелкого и среднего капитала предпринимательских фракций, занятых в услугах и торговле.

В крупных РСА, где уже давно сложились собственные торгово-промышленные монополии, торговый бизнес во всех звеньях ускоренно переключался на обслуживание современного постиндустриального и наукоемкого сектора. С расширением этой функции средний слой городского предпринимательства, связанный, как правило, со сферой обращения, зачастую утрачивал свою былую самостоятельность и превращался в партнера крупного капиталого и наукоемкого бизнеса. Интенсивно развивалась специализация внутри корпоративного и монополистического предпринимательства, причем втягивание всех фракций азиатского торгового капитала в постиндустриальную орбиту, их сращивание с промышленным и банковским бизнесом все чаще означало подчинение не только и не столько национальным, сколько международным корпорациям.

Становление корпоративного торгового предпринимательства можно проследить на примере эволюции индийского капитала, которая во многих отношениях подчинялась общим для стран Востока социально-экономическим факторам, закономерностям и тенденциям.

В конце XX — начале XXI вв. с позиций структурной динамики индийский торговый бизнес становился все более космополитичным: непрерывно усиливались его связи с международным капиталом; одновременно он становился все более региональным по своему характеру, активизируясь на ближних и дальних, азиатских и африканских рынках. 15–20 крупнейших торгово-промышленных домов контролировали 50–60% потенциала всего корпоративного сектора. На группы Бирла и Тата приходилось около 40% акционерного капитала ведущих компаний, т. е. приблизительно около 1/5 всех корпоративных активов.

«Ассимилированная» индийская технология в известном смысле упрощала сверхсложную, дорогую и малоадапtableную для местного спроса продукцию крупных иностранных фирм; она в ряде случаев диверсифицировалась для конкретных потребителей с учетом как технических характеристик, цены и качества, так и всего «букета» сопутствующих (инженерно-консультационных, проектных, торговых-кредитных и пр.) услуг³. В сравнении с другими развивающимися странами индийские компании создали не только самый широкий и диверсифицированный круг иностранных предприятий (филиалов, дочерних, смешанных фирм), но и достигли максимального удельного веса экспортируемого оборудования и технологии в структуре заграничных инвестиций (у Бирлы, Таты — до 80% всех капиталовложений). Рост экспорта индийских машин и оборудования не был случаен. За первоначальным экспортом в счет участия, например, в акционерном капитале строившего-

ся за границей предприятия, как правило, следовали дополнительные поставки для осваиваемых или уже освоенных мощностей; увеличение доли индийского партнера в смешанном капитале также обычно осуществлялось в виде поставок техники и технологий.

Многие предприятия, построенные индийским капиталом за границей, являются крупнейшими в отрасли не только по национальным или региональным, но, пожалуй, и по мировым стандартам. На «инженерные» отрасли (от несложной металлообработки до комплексного машиностроения) приходилось примерно 15–20% всех прямых инвестиций. Хотя металлургия Индии длительное время была монополизирована крупными предприятиями госсектора, ориентированными преимущественно на удовлетворение спроса внутреннего рынка, индийские компании поставили «под ключ» оборудование для нескольких металлургических комбинатов в Юго-Восточной Азии и Северной Африке.

В конце XX — начале XXI вв. существенно расширилась непромышленная и непроизводственная сферы инвестирования. Главным объектом капиталовложений в сфере услуг стали Ближний и Средний Восток, хотя немалые капиталы направлялись и в развитые страны. Так, группа Оберой развернула строительство нескольких десятков фешенебельных отелей в США, Испании, Австралии, Египте. Группа Тадж (часть конгломерата Татъи) построила и обслуживает крупнейшие в Юго-Восточной Азии гостиницы. Индийские торгово-промышленные дома превратились в наиболее диверсифицированные и технологически наиболее продвинутые международные компании развивающегося мира с максимальной экспортной долей собственной техники и технологии на сумму иностранных капиталовложений. Опираясь на промышленный потенциал, созданный в постколониальный период в рамках госсектора, индийский торгово-промышленный капитал развивался более основательно по сравнению с другими развивающимися странами Азии. Даже наличие многочисленных антимонопольных ограничений не помешало ему упрочить свои позиции на внутреннем и во многом преуспеть на внешних рынках, а сравнительно высокие темпы роста индийской экономики в последние годы лишь усиливали его стремление к внешней экспансии, минуя тарифные и нетарифные барьеры. Индийские торгово-промышленные группы шли за пределы своей страны, опираясь на уже достигнутые технологические и коммерческие преимущества и реализуя их в экспорте широкого круга как средств производства, так и полуфабрикатов, в строительстве объектов «под ключ» и продаже инженерно-консультационных услуг.

На семь старинных торгово-промышленных домов (одновременно они крупнейшие в развивающемся мире международные компании, экспортеры и инвесторы) приходится по крайней мере 3/4 всех прямых иностранных капиталовложений корпоративного сектора Индии, хотя внутри корпоративного сектора контингент зарубежных предприятий, созданных ведущей семеркой, составлял не больше трети от числа зарубежных филиалов, принадлежащих крупному бизнесу, и 1/6 от общего числа смешанных предприятий с участием иностранного частного и государственного индийского капитала. Указанный разрыв не только свидетельствует о мощной тенденции концентрации капитала, но в известном смысле иллюстрирует одновременно и неравномерность, даже известную децентрализацию этого процесса, как и экспансии индийского торгового предпринимательства вообще: в создании все большего числа иностранных предприятий участвовали компании, не входившие ни в ряды ведущей семерки, ни даже ведущей двадцатки или сотни.

Острая неравномерность ощущалась и среди самих лидеров. В частности, хотя всегда был весьма высок уровень концентрации зарубежных активов у двух наибо-

лее мощных торгово-промышленных групп — Бирла и Тата (на них приходилась примерно половина всех прямых иностранных инвестиций частного сектора), по объему вывоза капитала группа Бирлы значительно опередила не только другие индийские компании, но и почти в три раза — группу Тагя (последней принадлежало около 1/10 зарубежных капиталовложений). Прямые иностранные инвестиции — составная часть торговой стратегии индийского предпринимательства. Бирла, например, использовала прямые капиталовложения главным образом для освоения новых товарных рынков и лишь в исключительных случаях бралась за строительство объектов «под ключ»; Тата, Кирлоскар, Сингхания действовали, как правило, более диверсифицированно.

Процесс трансмонополизации крупного торгового, торгово-промышленного и торгово-финансового предпринимательства в Азии не всегда проходил гладко. Нарастали неравномерность развития, трения, противоборство и внутри крупного капитала, не только между местным и инонациональным, но и между фракциями национального бизнеса, особенно между «старыми» и «новыми». Поскольку крупное и монополистическое торговое предпринимательство в отличие от среднего и мелкого обычно складывалось из замкнутых (кастовых, клановых, родовых, семейных) групп, борьба за внутренний рынок еще более обострялась⁴. Это, впрочем, не исключало развития самых разнообразных форм кооперации и сотрудничества между различными фракциями торгового капитала как по «вертикали» (сверхкрупный — крупный — средний — низший — мелкий), так и по «горизонтали» (национальный — инонациональный — транснациональный).

Перелом XX–XXI вв. ознаменовался для авангардных РСА переориентацией с количественного наращивания экспортной продукции на качественное обновление производства постольку, поскольку мировой спрос на «традиционную» продукцию электроники, электротехники и легкой промышленности был в значительной степени насыщен (в том числе за счет дешевых китайских товаров), а дальнейшее расширение производства было просто нерентабельным. Именно к этому периоду относятся, например, резкое повышение затрат крупнейших южнокорейских корпораций (чэболь) на освоение новых технологий, рост научно-технического потенциала и улучшение квалификационного состава занятых. Столь же значительное повышение затрат на высокие технологии и науку в НИС второго поколения совпало с началом активной интенсификации экспортного производства: в Малайзии, Таиланде, Индонезии, на Филиппинах — 1990-е; в Турции, Египте, Тунисе и Марокко — 2000-е.

Не совсем корректно полагать, что ТНК сбрасывали в РСА лишь ресурсозатратные, трудоемкие и грязные производства. Например, корейская компания «Daewoo» производит авиаконструкции (включая крылья) и комплектующие для европейского концерна «Airbus Industry» и американской корпорации «Boeing». Южнокорейская компания «LG Electronics» первой в мире получила международный сертификат экологической чистоты от Британского института стандартов.

Чем глубже были сдвиги в составе товарного продукта в пользу высокотехнологических, наукоемких секторов, тем, как правило, меньшим является опережение этих секторов по росту занятости и производительности по сравнению с менее наукоемкими или более капиталоемкими отраслями. Таким образом, на состояние внутреннего рынка, включая рынок рабочей силы, развитие наукоемкого сектора в Азии могло оказывать не столько (иногда и не только) прямое, непосредственное, сколько опосредованное, косвенное воздействие, способствуя модернизации лишь с очень заметным временным лагом. Чем быстрее, интенсивнее происходило перераспределение ресурсов между старыми, традиционными и новыми, высокорента-

большими отраслями (в страновом, региональном и мировом хозяйственном масштабах), тем обычно выше были темпы рыночной адаптации. Так, концентрация рабочей силы в современных и ультрасовременных капиталоемких и наукоемких отраслях, создававшихся во многих РСА в самые последние годы, была не ниже, а в ряде случаев и выше аналогичных показателей в высокоразвитых государствах Запада, где технологическая база постиндустриального сектора формировалась в последней четверти XX в. В результате в ряде стран Азии происходило, как это ни парадоксально, опережение формирования тех производственных сфер и рыночных каналов, которые определяют облик НТП.

Ускорение индустриализации и обновления товарной номенклатуры крупных корпораций, углубляющаяся специализация корпоративного сектора и его приобщение к новейшим направлениям НТП объективно вызывали не только количественный, но и качественный рост современного мелкомасштабного бизнеса, которому передавались все более сложные капиталоемкие и наукоемкие производства, по мере того как НТП предъявлял все более высокие требования к ускоренной капитализации и своевременному техническому перевооружению. Значительная часть новых мелких производителей быстро превращалась в достаточно современные небольшие предприятия с организованным циклом специализированного производства, использующие квалифицированную рабочую силу, широкую систему кооперационных связей и выходящие на внутренний и мировой рынок.

Модернизация технической базы мелкого бизнеса, с одной стороны, расширяла спектр производственных и рыночных операций, которые ранее были монополизированы крупной промышленностью. С другой стороны, широкие подрядные связи облегчали обновление выпускаемой корпорациями продукции, заметно способствовали повышению качества и наращиванию объемов сбыта. Поэтому, чем дальше экономически продвинута страна, чем активнее воспринимается НТП, тем, как правило, быстрее развивались рыночные и подрядные отношения, сильнее проявлялась взаимозависимость крупного, среднего и мелкого бизнеса, высших, промежуточных и низших предпринимательских слоев.

В этой связи особенно характерен феномен «диффузной индустриализации» восточноазиатских НИС, где первая фаза НТП и экспортно-ориентированная индустриализация начались с быстрого роста мелких интегрированных предприятий сначала в традиционных экспортных отраслях — текстильной, швейной, кожевенно-обувной, деревообрабатывающей, мебельной, металлообрабатывающей, а затем в экспортном машиностроении и электронике. Отличительная черта «диффузной индустриализации» — максимально возможное стимулирование государством торгово-производственных взаимосвязей мелкой и крупной промышленности. В результате рыночная структура в странах «диффузной индустриализации» к началу XXI в. оказалась намного более восприимчивой к НТП, чем во всех других странах Азии, что наряду с интеграцией мелкого и среднего бизнеса явилось существенной предпосылкой постиндустриального роста НИС в рамках новой экономики.

Рыночная интеграция крупных компаний и специализированных, гибко сочлененных между собой мелких и средних предприятий дает новую модель постиндустриальной эволюции, когда в масштабе первичной технологической ячейки как совокупности крупных, средних и мелких поставщиков в пределах определенной отрасли или территории происходят разнообразные комбинации торгового, финансового и промышленного капитала, производства и услуг, включая НИОКР, а также выбор такого сочетания разнородных хозяйственных единиц, которое в каждом конкретном случае приносит максимальный эффект. Такое предприятие-сеть допол-

няет собой вертикально интегрированную и горизонтально специализированную частную или частно-государственную корпорацию и даже в известном смысле приходит им на смену.

Параллельно наблюдается развитие двоякого рода взаимосвязей между крупным и мелким современным предпринимательством: по горизонтали — на основе технологического разделения труда в пределах преимущественно современных импортозамещающих отраслей, и по вертикали — на основе функциональной специализации между отраслями и производствами, интегрированными главным образом по выпуску определенных видов экспортной продукции. Чем большее значение в импортозамещающей сфере придавалось потребительной стоимости, тем шире были масштабы технологического разделения труда (Индия, Пакистан, Индонезия, Филиппины); чем чаще и настоятельнее проявляла себя интернациональная стоимость в экспортно-ориентированных отраслях, тем очевиднее было развитие функциональной специализации (Республика Корея, Сингапур, Тайвань).

Таким образом, модификация рыночной структуры под воздействием НТП связана как с относительным обособлением корпоративного сектора, так и с отраслевой интеграцией мелкого, среднего и крупного бизнеса, охватывающей все фазы воспроизводственно-технологического процесса, включая исследования, разработку, опытное производство, создание специализированных разномасштабных производств по изготовлению высококачественной продукции (главным образом небольших серий) на экспорт, а затем массовый выпуск и сбыт на внутреннем и внешнем рынках. В результате структурная концентрация корпоративного предпринимательства стала сопровождаться определенной децентрализацией в пределах новых капиталоемких секторов, связанных с размещением сборочных операций на предприятиях субпоставщиков. Одновременно ширилась типовая номенклатура продукции, выпускаемой ультрасовременными постиндустриальными отраслями.

Развитие наукоемкой сферы через определенную межсекторную и отраслевую децентрализацию вело в итоге к дальнейшему углублению специализации крупных и мелких предприятий, подобно тому, как рост современного мелкого бизнеса происходил на фоне усиления позиций крупных компаний и являлся, по сути, составной частью этого процесса. Развитие связей между смежными секторами, во многих случаях меняющее традиционные пропорции складывания крупнокапиталистических, среднекапиталистических и мелкокапиталистических структур, отмечается ныне по всему технологическому спектру, но особенно интенсивно при выпуске ультрасовременных экспортных товаров (Республика Корея, Сингапур, Тайвань), а также изделий, требующих длительной конструкционной и технологической обработки (Индия, Индонезия, Пакистан).

Производственные возможности небольших динамичных предприятий, высокий уровень их технической оснащенности существенно дополняют потенциал крупной промышленности, значительно повышая ее шансы в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках. Данный фактор приобретает немаловажную роль в ускорении процесса восприятия НТП и модификации рыночной структуры. Повидимому, в Восточной и Юго-Восточной Азии раньше постигли эту истину, чем на Ближнем Востоке и в Северной Африке, где противоборство крупного и мелкого капитала стало преодолеваться лишь в последние десятилетия.

Традиционная сфера. В первые постколониальные десятилетия модернизация внутреннего оборота по западной модели, содействовавшая активизации деятельности ТНК, как правило, не давала еще надлежащего импульса радикальной трансформации традиционных предпринимательских структур. Несмотря на то что ста-

новление объектов индустриального производства в странах Востока, как правило, сопровождалось ускорением процессов рыночного роста в современном секторе, в целом очаговое капиталистическое развитие вело к рассогласованности воспроизводственного процесса, углублению межукладных диспропорций, особенно заметно ощущавшихся в сфере распределения и обмена. А это, в свою очередь, с еще большей силой проявлялось не только в дезинтегрированности внутреннего рынка как одного из решающих элементов эффективного использования накопленного капитала, но и в спрессованности во времени различных стадий становления национального торгового предпринимательства.

Уже сейчас в Азии невозможно провести сколько-нибудь определенную стадиальную границу между отдельными предпринимательскими пластами, как и вообще хозяйственно-рыночными структурами. Национальное предпринимательство развивалось там постепенно, незаметно переходя от одной формы к другой, наряду с новейшими типами рыночных и производственных структур сохранялись и архаические. Нередко можно было увидеть последовательную эволюцию всех рыночных и производственных форм и функций крупного, мелкого и среднего предпринимательства, и в то же время различить ее ступени на Востоке часто так же трудно, как разграничить времена года. Взаимодействие самых передовых и самых отсталых форм местного бизнеса еще более усложняет его нынешний облик.

Исторически предпринимательские слои в странах Востока включали преимущественно представителей торгового класса, что не только было специфично для него как генератора роста прочих форм капитала, но и в определенном смысле отражало слабость местного капитализма. В условиях открытого, во всяком случае слабоконтролируемого, внутреннего рынка и при ограниченных абсорбционных возможностях современного сектора традиционная занятость в торговле, а также в сфере услуг многих развивающихся стран Азии росла в среднем на 10–12% быстрее, чем во всех прочих отраслях экономики. В результате параллельно становлению крупного торгового бизнеса наблюдался бурный не только количественный, но и качественный подъем конгломерата некорпоративного торгового предпринимательства.

Рост занятых в торговле происходил в основном за счет слоя мелких торговцев, обслуживающих практически все укладные сегменты: мелкотоварных и мелкокапиталистических производителей, средний, крупный и сверхкрупный местный промышленный и торговый бизнес, иностранный капитал и ТНК, а также государственный сектор. Дело в том, что относительно расширялся, хотя в ряде случаев и довольно медленно, совокупный потребительский спрос; потребление даже в беднейших слоях уже не ограничивалось узким ассортиментом в основном товаров первой необходимости. Роль же некорпоративных торговцев, особенно для распяленных мелких поставщиков и низкодходных потребителей, очевидна. Противоречивый характер конкурентного противоборства и рыночного единства отдельных составляющих традиционной торговой сферы проявлялся практически на всех уровнях товарного обращения и соответственно на всех стадиях конституирования низшего предпринимательства. Рассмотрим эти уровни подробнее.

Во внутреннем обороте средний (дистриктный) город (до миллиона жителей, из которых только около половины, в лучшем случае 2/3, урбанизированы) традиционно выполнял на Востоке главным образом функцию перевалочного пункта, где поступающие из деревни товары аккумулировались и затем направлялись в крупные административные или железнодорожные центры, порты или за границу. В крупные же города (свыше миллиона жителей) стекалась продукция с периферии (округа, штата, дистрикта), здесь можно было приобрести или заказать любой сельскохозяй-

ственный или мануфактурный, отечественный или импортный товар. Это были настоящие города-рынки. Товарооборот осуществлялся торговцами-посредниками, которые, как правило, лично заказывали и скупали пользовавшиеся спросом товары и контролировали их реализацию. Три класса посредников занимались поставкой товаров местным розничным торговцам: 1) купцы-оптовики, которые закупали и распределяли товары по всей стране; 2) посредники-комиссионеры, которые были связаны как с оптовыми торговцами и экспортерами, так и с мелкими лавочниками на периферии; 3) крупные фирмы, которые непосредственно занимались экспортно-импортными операциями.

Далее три типа торговцев прочными узами привязывали деревню к городскому рынку. Это, во-первых, оптовые комиссионеры, обслуживавшие городские мукомольни, маслобойни, сахарные заводы, консервные фабрики, текстильные, джутовые и иные мануфактуры. Во-вторых, это агенты оптовых комиссионеров, осуществлявшие прямые контакты с сельскохозяйственными производителями за комиссионное вознаграждение. И, в-третьих, деревенские торговцы, скупавшие продукцию небольшими партиями. Крупный торговый капитал группировался в основном вокруг первого класса, а средний и низший — вокруг второго класса каждого из названных подразделений.

По мере концентрации торгового капитала и изменения внутреннего спроса менялась сложившаяся торговая структура, в частности развивалась деятельность центральных специализированных торговых компаний и корпораций. Расширяя обороты, открывая периферийные филиалы, представляя от лица наиболее известных ТНК, ведущие национальные и инонациональные фирмы сумели на этом поприще достичь весьма заметных результатов. Хотя отделения и агентства центральных торговых фирм появились в периферийных азиатских городах сравнительно давно, но никогда их не было так много, как сейчас.

На первых порах «горизонтальная» интеграция ограничивалась сбытом в основном капиталоемкой продукции и товаров длительного пользования. Что же касается повседневных потребительских товаров с высокой скоростью оборота, то они реализовывались в основном через местных посредников и торговцев. В конце XX — начале XXI вв. кардинальные изменения затронули и данную сферу. Значительное число крупных отечественных и иностранных фирм покрывает теперь местный спрос через свои собственные универмаги и магазины, минуя посредничество коренных оптовиков. В странах Южной и Юго-Восточной Азии, например, в общей сложности около 2/3 компаний на периферии представлено собственными филиалами, отделениями и агентствами, занимающимися реализацией товаров повседневного пользования. Таким образом, современный периферийный восточный город во все большей степени стал осуществлять распределительные функции (корпоративные и некорпоративные) в обороте готовой продукции, поступающей из промышленных и торговых центров. Что касается крупнейших городов, то в них оптовыми и розничными операциями уже давно занимаются торговые корпорации, а также смешанные филиалы иностранных компаний-гигантов, хотя система массового распределения (магазины самообслуживания, супермаркеты) в основном ориентирована на растущий спрос и формирование западных стандартов потребления средних и имущих слоев.

На переломе XX–XXI вв. логика перестройки традиционного торгового капитала определялась объективной ситуацией и спецификой момента. С одной стороны, в результате «фронтального» внедрения в городскую и периферийную торговлю корпоративного сектора существенно ослаб контроль «старых» монополистов-оптовиков над оптовыми и оптово-розничными каналами. А с другой — в результате структурного «сжатия» традиционных посреднических звеньев стал расти кон-

тингент сателлитных некорпоративных, но относительно более «независимых» торговцев, оперирующих довольно широким товарным ассортиментом. Торговля промышленными и потребительскими товарами в ряде стран (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Таиланд) даже расширилась за счет некорпоративного торгового бизнеса.

В Сирии, Ливане, Тунисе, Алжире, Марокко, Египте, Иордании, на Кипре постоянным и значительным источником пополнения и капитализации мелкого торгового предпринимательства являлась эмиграция в страны Западной Европы или нефтедобывающие государства Персидского залива. Несколько лет работы на чужбине превращали, например, неграмотного бедняка-крестьянина в торговца-предпринимателя, который, используя свои многолетние сбережения как капитал, открывал собственное дело. Именно представители «нового» предпринимательства, в том числе выходящие из среды крестьян, наемных рабочих, квалифицированных специалистов или помещиков-абсентеистов, отличались особым динамизмом в «третичной» сфере. Количественное и качественное усиление некорпоративного бизнеса в Азии пришлось в основном на период интенсивной урбанизации (последняя четверть XX в.).

Занятые в некорпоративной сфере предприниматели дифференцируются обычно на несколько типов по характеру товаров или торговых каналов, через которые проходят эти товары, а также по направлению основных товарных потоков (из торгового центра, например, в глубь страны, на периферию или наоборот). Поскольку между оптовой и розничной торговлей нет четкого «водораздела» (оптовые операции обычно сопровождаются или завершаются розничными), дифференциация некорпоративной торговли шла в зависимости от рода и вида товаров в обороте и по группам потребителей, причем сфера товарооборота включала как самостоятельные торговые операции, так и те сделки, когда реализация готовой продукции была заключительной фазой функционирования производственных единиц.

Так, по направлению и специфике товарных потоков масса средних и мелких торговцев-предпринимателей распределялась в основном по трем каналам. Первый был связан с поставкой из деревни и реализацией в городах главным образом продовольствия (оптово-розничный уровень). По второму каналу распределялись непродовольственные потребительские, а также переработанные продовольственные (отечественные и импортные) товары, поступавшие из крупных торговых центров, железнодорожных узлов и портов на периферию (подоптовый уровень). Наконец, третий и сейчас, пожалуй, наиболее массовый торговый канал — розничное распределение внутри восточного города. Прежде всего, это владельцы торговых предприятий со среднегодовым оборотом не менее 100–200 тыс. долл. В основе такого «дела», как правило, лежат оптово-розничные и подоптовые операции, включая складирование, сортировку, поставку, но розница обычно превалирует. Несмотря на тесные контакты с филиалами и агентствами головных торговых компаний, многие средние и мелкие торговцы данного типа еще не отошли от традиционных форм торговли, приобретая оптом некоторые товары непосредственно в крупных городах для розничной реализации. Только при товарно-территориальном единстве внутреннего рынка возможно в широком смысле массовое предложение товаров, поэтому именно оптово-розничные каналы первыми реагируют на конъюнктурную динамику.

Следующее торговое звено составляют владельцы розничных магазинов, годовой оборот которых не превышает 100 тыс. долл. Такие торговцы-предприниматели практически не закупают товары в больших или столичных городах непосредственно, а сотрудничают с филиалами крупных фирм и местными оптовиками. Их оборот вполне достаточен для оплаты услуг корпоративного сектора, но недостаточен для самостоятельного ввоза товаров из отдаленных торговых центров.

Много товаров поступает потребителям, в том числе низкодоходным группам, через разбросанные повсюду мелкие «фамильные» заведения, средний оборот которых — 25–50 тыс. долл., половина же таких заведений не достигает «предельного» уровня 25 тыс. и поэтому очень редко прибегает к наемному труду. Таким образом, они олицетворяют переходный полумелкотоварный-полукапиталистический торговый бизнес, в котором прибыль в основном расходуется на потребление семьи. Мелкие предприниматели редко могут обойтись без кредита и агентской опеки крупных компаний, но все-таки имеют возможность получать товары из местных оптовых источников, хотя такие «горизонтальные» контакты теперь значительно реже распространены в мелкой рознице. Главная их проблема — неблагоприятные условия закупки и сбыта, так как и то и другое производится в мелких масштабах и притом часто в кредит. Поэтому многие оказываются в полной зависимости от крупных посредников и кредиторов.

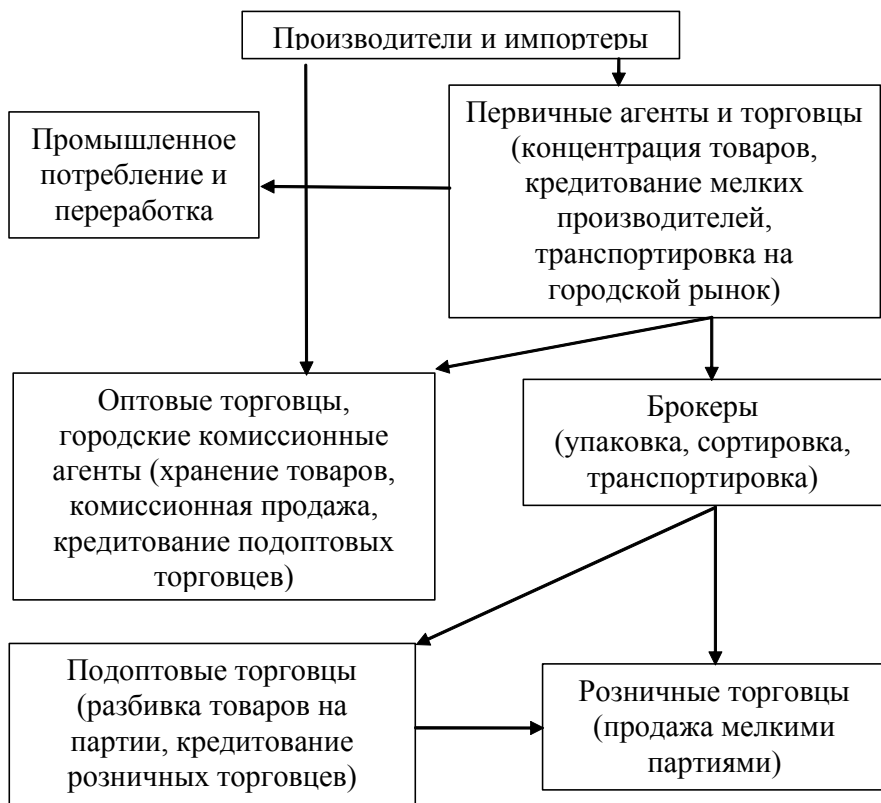
Значение мелких предпринимателей (владельцев базарных магазинов, бакалейных лавок и т. п.) постепенно снижается главным образом за счет роста среднего розничного звена. Как правило, оно развивалось, снижая конкурентные цены и расширяя объемы реализации. Разница в коммерческой активности среднего и мелкого торгового бизнеса сводилась в основном к тому, что, во-первых, оптовые и подоптовые предприниматели получали от крупных компаний персональные скидки (помимо обычной оптовой скидки с цены); во-вторых, оптово-розничные торговцы стремились обслуживать зажиточные и имущие слаты городского населения.

Непременным атрибутом восточного города и одновременно его многовековой традицией являются центральный базар, два-три сезонных рынка и несколько постоянных рынков по отдельным видам сельскохозяйственной продукции. Регулярные агрооптовые рынки — самые крупные и наилучшим образом организованные торговые центры с коммуникационными, складскими, банковскими и другими услугами. На терминальных рынках в Дели, Мумбе, Канпуре, Карачи, Коломбо и в других крупнейших городах, кроме того, действуют товарные биржи, куда доступ открыт членам ассоциаций торговли зерном. В период сборки урожая идет спотовая и фьючерсная торговля хлопком-сырцом, рисом, пшеницей, специями и прочей традиционной для того или иного района продукцией.

В социоструктурном отношении современный восточный городской базар — один из последних оплотов традиционного торгового и посреднического капитала, где распределение товаров устойчиво сохраняет рудиментарные черты, разбито на множество посреднических звеньев (по различным товарно-функциональным, организационным, национальным и институциональным признакам), а в фокусе всей торговой деятельности находятся крупнейшие ассоциированные оптовики, импортеры и крупные розничные торговцы. Хотя в традиционной сфере обмена участвует масса мелких заведений и торговцев, точное число которых неизвестно, на узкий контингент ведущих оптовиков, как правило, приходится непропорционально высокая (в отличие от современного торгового сектора) доля продаж. Товары обычно проходят через несколько оптовых каналов (региональных, местных, первичных, вторичных, третичных и т.д.), а также через руки многочисленных посредников, каждый из которых выполняет свою функцию. Такова, например, структура рыночных каналов в Южной Азии (продовольствие и потребительские товары)⁵.

Нехватка капиталов у большей части торговых агентов очень ограничивает возможности содержания крупных запасов, поэтому значительное количество товаров поступает розничным торговцам, владельцам базарных магазинов и деревенским торговцам, обслуживающим периферию, непосредственно от «первичных» торгов-

цев и импортеров-оптовиков. «Первичные» торговцы, представляющие интересы иностранных фирм или крупных местных производителей и совмещающие импорт с внутренними закупками, обычно оседают в центральных городах и предпочитают действовать через средних (подоптовых) и розничных торговцев. Они образуют устойчивый торговый канал, и местные предприниматели, как правило, редко ищут более короткую распределительную систему.



Хотя на Востоке постепенно происходит сжатие «старых» посреднических звеньев по мере роста крупного торгово-промышленного капитала, в отдельные периоды могут усиливаться контртенденции. «Живучести» традиционного торгово-посреднического бизнеса на оптовых и оптово-розничных рынках благоприятствуют, в частности, следующие факторы. Во-первых, до финансового кризиса 2008 г. во многих развивающихся странах Азии преобладали условия «рынка продавца»: товарный спрос (особенно на продовольствие), как правило, превышал предложение. Нехватка многих товаров создавала широкие возможности для посреднических операций на «черном рынке». Во-вторых, рынок мелкотоварных и натуральных сель-

скохозийственных производителей во многом зависит от объема, разнообразия и условий предоставления торгово-посреднических услуг. Простое воспроизводство с ограниченным товарным выходом объективно требует значительного числа посредников для покрытия дробного спроса и реализации продукции.

В-третьих, вытесняемое с традиционных рынков торговое ростовщичество упорно цеплялось за мелкомасштабный сектор в промышленности, используя обычную нехватку основного и оборотного капитала мелких производителей. Захват торговым капиталом мелкотоварного производства, вызревание таким путем капиталистического предпринимательства играло немаловажную роль для становления внутреннего рынка на Востоке. Используя кредит, расширяя поставки сырья и закупки готовой продукции, торговец-ростовщик превращался в мелкого капиталиста-посредника, и одновременно он сам нередко схожими путями оказывался в подчинении у более крупных предпринимателей. Влияние посреднического капитала на мелкую промышленность прогрессивно увеличивалось вместе с уменьшением размера предприятия и ростом масштабов распространения мелкого производства. Поэтому традиционная прослойка посреднического капитала была заинтересована в сохранении низших форм промышленности, позволявших ей выжить в новых рыночных условиях и вместе с мелким бизнесом противостоять конкуренции крупных производителей и монополий⁶.

В-четвертых, многоступенчатость торговых каналов в некоторых случаях благоприятствовала разворачиванию современного крупного бизнеса, позволяя ощутимо экономить собственные ресурсы, поскольку сокращались затраты на сосредоточение товарной продукции своими силами и транспортировку мелких партий товаров с отдаленных рынков. То же самое происходило и в сфере распределения, когда главная функция торговли заключалась в поставке товаров широкому контингенту рассредоточенных потребителей. Осуществить данную функцию крупному современному капиталу, очевидно, было легче с помощью большого числа посредников.

Наконец, в-пятых, нельзя не учитывать разнообразные конъюнктурные и циклические колебания. Многоукладный внутренний рынок — рынок циклический. В периоды спада производства крупное оптовое предложение имеет тенденцию к сокращению, а мелкое розничное — растет, даже когда размер операций очень незначительный. Этот фактор с особенной остротой ощущается в моменты серьезных экономических потрясений, когда крупные оптовики разоряются, а число розничных торговцев идет вверх (экономические кризисы 1991–1993, 1998–1999 гг., 2008 г. — по настоящее время). В Турции и Иране, например, в последние годы традиционные посреднические операции на рынке шерсти не только оживились, но даже стали теснить прямые закупки и продажи специализированных компаний. В ухудшающихся условиях международной торговли комиссионные сделки оказались более выгодными, так как позволяли в значительной степени перенести риск падения цен на производителей. В результате происходил заметный рост контингента торговцев-посредников, которые сочетали торговые и транспортные функции с кредитными операциями и авансированием производителей⁷. Хотя чрезмерные прибыли в торговле и услугах сейчас редки, тем не менее это не смогло нейтрализовать количественный и качественный рост низших предпринимателей, особенно тех, кто активно манипулировал формальными (в основном стоимостными) и неформальными средствами. Последнее имеет прямое отношение к мелкокапиталистическому бизнесу, который на конкуренцию «сверху» в силах ответить, как правило, нестоимостными методами.

Неформальные, нестоимостные отношения нередко создавали такую ситуацию, когда индифферентные, безличные силы рынка как бы сдерживались личностными

отношениями между продавцом и покупателем. «Персонализм», таким образом, выступал противовесом обезличенным западным моделям торговли, которые все глубже внедряются в коммерческую практику корпоративного сектора и постепенно становятся его нормой. «Персонализм» как социально-экономический инструмент и институт в основном мелкокапиталистического предпринимательства широко практиковался и «старой» торговой буржуазией. Тем не менее в торговом «персонализме» нередко можно увидеть меньше старого, торгово-ростовщического, чем нового, капиталистически рационального. Ныне личные связи приносят много нового, характерного для синтеза традиционных и современных форм торгового предпринимательства.

С позиций конкуренции на внутреннем рынке торговый или кредитный «персонализм» нередко предполагал главным образом регулярное торговое партнерство или постоянные торговые связи, основанные во многих случаях на национальной общности, многолетней личной дружбе или родстве. В то же время «персонализм» не обязательно означает многостороннюю или всецелую зависимость. Необходимость подробной осведомленности о коммерческом или социальном положении покупателя диктуется, так сказать, восточным рационализмом, почерпнутым из опыта высокоспециализированной торговли, которая, в свою очередь, предполагает наличие детальной информации о поставщиках и покупателях. Опасаясь зависимости от одного источника, «новые» предприниматели-торговцы предпочитали иметь неформальные контакты сразу с несколькими поставщиками или перекупали товары друг у друга. В оптовом некорпоративном секторе «персонализм» эквивалентен по большей части связующей силе договора. Здесь контракты заключаются весьма редко, а если и заключаются, то при постоянной угрозе срыва. Потеря репутации при невыполнении контракта во многих случаях не представляет собой такой сдерживающей силы, которая заставляла бы торговцев быть честными контрагентами. К тому же юридическая машина в большинстве РСА коррумпирована и неэффективна, а издержки и неудобства судебного разбирательства коммерческих исков слишком высоки. Почти единственный метод гарантировать взятые обязательства от невыполнения — «персонализировать» торговые связи, т. е. создать неформальный климат доверия.

Сложившаяся на Востоке экономическая система возможностей, а также постоянный, но дробный потребительский спрос, реализующийся через частые и мелкие сделки, во многом определяют переходный характер мелкого торгового бизнеса, влияя на темпы его капитализации и укрупнения, как, впрочем, и на обратный процесс деклассирования наименее удачливых предпринимателей. Хотя в целом по многим, особенно «больным», отраслям довольно большое число мелких предпринимателей из года в год разоряется или выживает «на пределе», тем не менее среднеотраслевой уровень рентабельности не позволяет рассматривать традиционный бизнес неконкурентоспособным на внутреннем рынке.

Средние и низшие слои предпринимателей укрупняются, как правило, в «вертикальном» направлении, обслуживая более зажиточных горожан или внедряясь в вышестоящие рыночные каналы. Лишь немногим удается расширить дело по «горизонтали», т. е. за счет охвата более широкого круга потребителей или путем специализации розничной торговли, сопряженной с риском, динамизмом, агрессивностью, требующей дополнительных затрат и расширения ассортимента. Удачливый торговец, например, может продолжать заниматься розницей, но постепенно начинает расширять контакты с оптовыми посредниками. Иногда он пытается приобщиться к оптовой торговле, продолжая заниматься преимущественно розничной, а иногда переключается на более качественные товары, стоимость единиц которых несколь-

ко выше. В основном отрасли легкой и пищевой промышленности, в том числе ориентированные на удовлетворение растущего внутреннего спроса, нередко продолжают сохранять в традиционной рыночной структуре ключевое значение. В последние годы в этих отраслях появилось немало крупных новейших предприятий, поставляющих свою продукцию на экспорт, но весомая доля внутреннего рынка все же остается за некорпоративным бизнесом.

Конечно, далеко не все предприниматели готовы или способны к «вертикальному» восхождению. В большинстве случаев объективные ограничения и риски, связанные с ростом, сдерживают такой переход, способствуют сохранению дробности и множественности торгового предпринимательства и замораживают пропорцию «покупатели / торговцы» на довольно низком уровне.

Хотя большинство предпринимателей в РСА представлено мелкими индивидуальными собственниками, несмотря на массовость, их рыночные позиции росли, как правило, медленнее, чем доля в общей численности предпринимательского конгломерата. Ориентировочные расчеты на базе среднестрановых оценок позволяют сделать заключение, что удельный вес традиционного некорпоративного (среднего и низшего) предпринимательства в Азии составляет по численности занятых (включая наемных рабочих) 50–75%, по объему основного капитала — 25–30%, по реализованной продукции (включая потребительские товары) — не более 1/5–1/4. Большая часть основного и оборотного капитала, преобладающий процент активов, наибольший прирост оборота и добавленной стоимости концентрируются в современной торговой сфере.

Складывавшиеся веками на Востоке обычаи торгового предпринимательства, помноженные на модернизирующуюся рыночную структуру и динамику спроса-предложения, вели к обострению конкурентной борьбы на городском рынке. Однако в целом конкурентную ситуацию трудно оценить однозначно, она глубоко противоречива. Здесь, в частности, отчетливо проявляется дуализм торгового капитала в системе рыночных отношений. Дело в том, что рыночная структура восточного города и агросферы не закрыта. Среди множества дробных групп разноукладных продавцов и поставщиков ни одна в отдельности не располагает пока еще такой долей потребительского спроса, чтобы самостоятельно исключить вторжение новых предпринимателей на условиях, примерно равных тем, в которых находится большая часть конкурентов. Поставщики и продавцы, даже ассоциированные, далеко не всегда могут достичь такого уровня монополизации (по массе предлагаемых товаров относительно совокупного предложения), чтобы на 30 или хотя бы на 20% контролировать местный рынок.

Крупные корпорации, товарные биржи, картели и синдикаты стремятся обеспечить массовое предложение товаров по договорным ценам на базе более или менее скоординированной кредитно-ценностной политики. Включение в рыночные операции корпоративного предпринимательства обычно сопровождается формализацией оборота, некоторым ужесточением контроля за предоставлением товарных кредитов, даже определенной унификацией цен в центре и на периферии. Конкурентная борьба олигополий и монополий в то же время не всегда способна перекрыть доступ мелкому и среднему бизнесу на рынок, ибо сама эта борьба объективно в какой-то мере предполагает сосуществование рыночных антиподов по принципу «живи и дай жить другим», хотя сочетание монополии и «свободной торговли» нередко ведет к снижению нормы и массы прибыли.

В жизнеспособности некорпоративного сектора в немалой степени заинтересованы, пожалуй, сами крупные торговые корпорации и компании. Для них мелкие и

средние торговцы представляют то средство, при помощи которого можно сравнительно легко добраться до широких потребительских пластов без необходимости самим контролировать розничные операции. Конечно, для этого существуют и иные средства. Можно, например, создать собственную сеть супермаркетов, но зарекомендовавший себя в своем кругу мелкий торговец — пока наиболее подходящая альтернатива в современных социально-экономических условиях восточного города. Между крупными, средними и мелкими предпринимателями со временем устанавливалась тесная, неразрывная, органическая связь, предполагавшая одновременно и острейшую конкурентную борьбу за рынок, и взаимодействие такого рода, когда трудно сказать, кто от кого зависел в большей или меньшей степени. Таким образом, переходное состояние связанных с некорпоративным предпринимательством рыночных структур можно рассматривать как долговременную тенденцию, вытекающую из особенностей развития разных потоков капитализма и традиционного-докапиталистического хозяйства на Востоке.

* * *

В конце XX — начале XXI вв. циклическая динамика хозяйственных величин и пропорций в Азии была связана с отставанием формирования структуры потребления от производственной структуры при одновременной интенсификации межотраслевого рыночного взаимодействия. При скачкообразных в условиях НТП изменениях в системах производительных сил взаимоприспособление отдельных укладных блоков нарушалось намного быстрее, чем раньше. Это обстоятельство порождало объективную необходимость, чтобы функция внешнего воздействия на инновационные процессы в большей мере разделялась между корпоративно-монополистическим сектором и относительно «свободным» многоукладным рынком в виде децентрализованной системы координации экономической деятельности.

Развитие капитализма снизу и сверху сопровождалось в РСА значительным расширением существующих и появлением новых форм предпринимательства в торговле и услугах. Неравномерность восприятия НТП, неодинаковые темпы проникновения в экономику современных индустриальных и постиндустриальных технологий вело к появлению всевозможных комбинаций некорпоративных и корпоративных рыночных структур. Хозяйственная динамика в авангардных РСА доказывает, что наличие значительного числа разномасштабных участников рынка, находящихся на различных уровнях организационных форм и отношений собственности, из фактора многоукладности, при определенных условиях, превращается в фактор НТП, обеспечивая большую гибкость и свободу движения хозяйственно-рыночных параметров при одновременной интенсификации межотраслевого взаимодействия и увеличении занятости в двух направлениях: во-первых, по линии расширения фронта капиталоемкого производства; во-вторых, в более редких случаях, по линии самостоятельного (т. е. основанного на национальных приоритетах) развития высоких технологий, при котором все большую роль начинают играть интенсивные факторы — наращивание производительной массы и обновление основного капитала.

Проблемы эволюции рыночной структуры любого общества всегда выдвигаются на передний план в более или менее продолжительные переходные периоды от старого к новому технологическому способу производства. В организации крупного, среднего и мелкого бизнеса становится все более отчетливой (особенно в пространстве от Индии до Филиппин) тенденция к синтезу различных укладно-предпринимательских форм торгового, промышленного, банковского капитала, старых и модернизированных каналов товарообращения, традиционных и новейших предпринимательских

институтов в единое функциональное целое, что позволяет в значительной мере компенсировать циклическую динамику хозяйственных величин и рыночных пропорций, характерную для внедрения новых технологий, а также снижает остроту затяжного финансово-экономического кризиса. Возможно, это — лишь начальный этап эволюции к единому функциональному разделению труда в рамках нового технологического способа производства и (или) новой экономики, когда все хозяйственные и рыночные структуры (как крупные, так и мелкомасштабные) модифицируются в более или менее общем направлении.

¹ Рассчитано по: Asian Development Review. Manila, 2006–2008; Journal of the Asia Pacific Economy. L., 2005–2006; Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. N.Y., 2003–2006; Europa Regional Surveys of the World. The Middle East and North Africa. The Far East and Australia. South Asia. L., 2006; Review of Asian and Pacific Studies. Tokyo, 2003–2007; Times of India. Delhi, 2004–2007; The Economist. L., I. 2006; Annual Abstract of Statistics. L., 2005; Economic and Political Weekly. Mumbai, 2007.

² Рассчитано по: Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. N.Y., 1997–2007.

³ Группа Кирлоскара, например, — одна из крупнейших мировых производителей и экспортеров дизельных двигателей и моторов средней мощности, конкурирует в этой отрасли с ведущими международными компаниями, экспортирует не только свою продукцию, но и капитал. Поставки, в частности, индийского оборудования направлялись в Германию для заводов по сборке дизелей и насосов, Норвегию, Данию и Францию. Сборочные заводы этой группы находятся также в Малайзии и на Филиппинах (доля акционерного капитала индийской стороны — 60%). Группа Махиндры строит сборочные заводы (грузовики, тракторы, джипы) в Иране, Ливии, Саудовской Аравии, Греции и Турции. Доля группы в акционерном капитале по последним проектам — 40%.

⁴ В Южной Азии, например, джайны (семейства Хирачанд, Далбхай, Далмия), парсы (Шапурджи-Паллонджи, Вайдия, Тата), марвари (Сингхания, Джалан, Бангур, Бирла), бания (Амин, Сарабхай, Мафатлал) и пр.

⁵ Составлено по: Asian Development Review. Manila, 2002–2006.

⁶ См.: Левковский А.И. Особенности развития капитализма в Индии. М., 1963.

⁷ Lahore Journal of Economics. Lahore, 2008.

Прямые иностранные инвестиции в России и социальный механизм рынка

Социальный механизм рынка: что это такое?

Когда в России начались рыночные реформы, мало кто (и особенно младореформаторы, которые были преимущественно специалистами по политэкономии социализма) имел четкие представления о том, что такое рыночный механизм и как он функционирует в современных условиях (а не во времена отца английской классической политэкономии Адама Смита, т.е. в конце XVIII — начале XIX в. в Англии).

Экономических теорий существует очень много, и, кстати, сила западной экономической науки состоит в том, что нет такой ситуации, когда лишь одна из теорий признается верной (как в свое время марксизм), а все остальные — ошибочными. Сторонники классической политэкономии, маржинализма, институционализма, кейнсианства по-разному подходят к экономическим явлениям и дают им свои оценки. Однако рынок как экономическая категория анализируется прежде всего на основе маржинализма второй волны (неоклассической теории). Известный английский экономист Альфред Маршалл объединил две группы теорий — два подхода в анализе рынка. Маршалл показал (так называемые «ножницы Маршалла»), что рыночную цену, стоимость товара определяют две группы факторов: со стороны предложения это издержки (согласно английской классической политэкономии), а со стороны спроса — полезность (точка зрения маржиналистов первой волны). О провалах рынка, о необходимости государственного регулирования говорят другие экономические теории, прежде всего кейнсианство и институционализм.

С позиций экономикс, рынок — это не базар, не место, где происходит купля-продажа товаров. Как экономическая категория рынок есть механизм экономических отношений между покупателями и продавцами по поводу движения товаров и денег, отражающий экономические интересы экономических агентов — участников рыночных отношений и обеспечивающий обмен продуктами труда. Рынок действует как гигантский компьютер. Именно через равновесные цены он выполняет свои функции — регулирующую, контролирующую, стимулирующую, интегрирующую, информационную и т. д. Согласно тому же мейнстриму экономикс, владельцами экономических ресурсов — капитала, земли, технологии, рабочей силы — являются домохозяйства. Подавляющему большинству домохозяйств принадлежит только фактор производства труд, рабочая сила. Если спрос на товары и услуги, производимые с помощью их рабочей силы, падает, то домохозяйства (и их члены) оказываются в трудном положении — они должны, либо быстро перестроиться, «вписаться» в рынок, либо оказываются «за бортом», становятся безработными полностью или частично (с низкой зарплатой, на уровне пособий по безработице). Социальный механизм рынка, таким образом, довольно жесткий, его действие сходно с действием механизма естественного отбора по Чарльзу Дарвину.

Американские экономисты П. Самуэльсон, лауреат Нобелевской премии по экономике, и его соавтор В. Нордхауз (отнюдь не коммунисты и даже не сторонники дирижизма — государственного вмешательства в экономику) пишут: «...Людей интересует, насколько справедливым и объективным можно считать распределение

доходов в условиях рыночного капитализма. В некотором смысле ставить вопрос подобным образом — все равно что спрашивать, насколько справедливым и объективным можно считать распределение пищи между животными в джунглях. Точно так же как борьба за выживание между обитателями джунглей приводит к такому распределению пищи между ними, которое бессмысленно рассматривать в категориях “справедливо” и “несправедливо”, конкурентный рынок распределяет заработные платы и прибыли между людьми согласно их производительности, а не каким-либо этическим нормам... В рыночной экономике распределение доходов и потребления отражает не только умение людей упорно трудиться, их врожденные способности и проворство, но и такие факторы, как расовая и половая принадлежность, место жительства, состояние здоровья и, наконец, удача. ... Когда мы видим безработного, нам, наверное, стоит подумывать: “Между прочим, еще неизвестно, не окажусь ли я — в результате действия хваленых рыночных механизмов — на месте этого бедняги”¹.

В экономике существует термин «провалы» рынка (market failures). К ним относится в частности то, что совершенная конкуренция — в силу действия рыночного механизма — сама по себе порождает монополистические тенденции (на языке экономики — тенденции к формированию олигополий). И то, что по законам чистого рынка производство многих общественных благ (в том числе и фундаментальные научные исследования) может быть невыгодным. И, напротив, очень прибыльные такие занятия, как торговля наркотиками и даже торговля людьми — что противоречит общественным интересам. К провалам рынка относится и усиление имущественной и социальной дифференциации, что чревато ростом социальной и вследствие этого политической напряженности (иногда проявляющейся и в виде этноконфессиональных конфликтов).

Резкая поляризация доходов населения, усиление неравномерности в распределении доходов, увеличение бедности приводит к снижению внутреннего спроса, что является тормозом для экономического роста. В последние годы внутренний спрос в ведущих развитых странах стимулируется всевозможными способами, например, на рынке ипотечного кредитования в США путем предоставления кредитов независимо от размера доходов категории населения, получившей название *pinja* (no income, no job and assets — ни дохода, ни работы, ни активов).

Степень социальной поляризации во многом определяется государственной экономической политикой, всем комплексом мер по регулированию экономических и социальных процессов. Индийский экономист Арджун Сентгупта на конференции под названием «Какая глобализация?» (Париж, 2002 г.) подчеркнул, что в рамках чисто рыночной экономики практически нереалистичны любые попытки повысить уровень показателей социального развития: такая политика невозможна без государственного вмешательства. Если либерализация экономики осуществляется без проведения адекватной социальной политики, то она приводит к росту неравномерности распределения доходов и к усилению социальных конфликтов². Вмешательство государства в экономику призвано уменьшить провалы рынка. Первичное распределение доходов по факторам производства дополняется вторичным распределением доходов, их перераспределением государством. Неслучайно, что для характеристики экономики, общества западных стран (и Японии) сегодня используются термины «смешанная экономическая система», «социальное государство», «государство всеобщего благосостояния» (welfare state). Продвинутая система социальной защиты населения существует сегодня практически во всех развитых странах.

В развивающихся странах — на Востоке, в Африке — действие социального механизма рынка, который к тому же не распространяется на всю многоукладную экономику,

смягчают и традиционные социальные институты: расширенная семья, клан, община. В России 1990-х гг. государственное вмешательство в экономику было признано тормозом на пути реформ. А традиционные институты — расширенная семья, община для основной массы народа, славянского населения — утрачивали свое значение еще со времен коллективизации и не играют такой роли амортизатора действия жесткого социального механизма рынка, как для восточных народов (в том числе и живущих в России).

Низкий объем платежеспособного спроса является тормозом для роста ВВП. При сокращении массового платежеспособного спроса ориентация на потребности и возможности узкой состоятельной прослойки населения приводит в действие механизм, консервирующий слаборазвитость. Инвестиции в импортозамещающие производства при низком уровне спроса становятся нерентабельными. Как же обстояло с ростом платежеспособного спроса в России 1990-х гг.?

Для социалистических стран была характерна небольшая степень имущественной дифференциации населения. В Польше доходы 20% населения с самыми высокими доходами превышали доходы 20% населения с самыми низкими доходами в 1987 г. в 3,6 раза, в Венгрии в 1987–1989 гг. — в 3,2 раза. В 1985 г. на 20% населения с самыми высокими доходами в СССР приходилось 34% всех доходов, что было в 3,4 раза больше, чем доля 20% населения с самыми низкими доходами, составлявшая 10% всех доходов. В 1991 г. этот разрыв между долями в доходах 20% самых богатых (30,7%) и 20% самых бедных (11,9%) уменьшился до 2,6 раз. Разумеется, не следует идеализировать существовавшее положение, учитывая скрытый, неденежный характер привилегий номенклатуры, всеобщий дефицит, существовавший в то время. Отсюда популярность лозунга «борьбы с привилегиями», впрочем, быстро забытого борцами, чьи новые привилегии и доходы многократно превысили привилегии бывшей номенклатуры.

Однако уже в 1993 г. после гайдаровской либерализации цен в России на долю 20% населения с самыми высокими доходами пришлось 53,8% всех доходов, что превысило долю 20% населения с самыми низкими доходами (3,7%) в 14,6 раза. На долю богатейших 10% населения пришлось 38,7% всех доходов, что в 32,3 раза превышало долю беднейших 10%, составившую 1,2%.

Распределение доходов в России в 1998–2009 гг. по сравнению с 1993 г. слегка смягчилось. По данным Мирового банка, в 1998 г. доля в доходах богатейших 10% населения (42,0%) превысила долю беднейших 10% (1,7%) в 22,8 раза. По данным Госкомстата, в 1999 г. на 20% населения с самыми высокими доходами приходилось 47,9% всех доходов, на 20% с самыми низкими доходами — в 7,9 раза меньше (только 6,1% всех доходов). Такой же разрыв между I и V 20%-ными группами /квинтилями/ (7,9 раза) сохранился и в 2000 г., причем на первую группу пришлось 6,0% всех доходов, а на пятую — 47,6% всех доходов. В 2001 г. самые богатые 20% населения получали 51,4% всех доходов, самые бедные 20% — 6,1%, доля самых богатых 20% превышала долю самых бедных 20% в 8,4 раза. В целом за очень короткий срок, за десять лет, с 1991 по 2001 г., в России стремительно возросла имущественная и социальная поляризация общества. И в 2000-х гг. высокий уровень имущественной дифференциации сохранился. В 2009 г. на долю квинтиля с самыми высокими доходами приходилось в России 47,9% всех доходов, на долю низшего квинтиля — 5,1% доходов, доля первых превышала долю вторых в 9,4 раза.

Эгалитарное распределение доходов типично для скандинавских стран. В Швеции в 1992 г. доходы самых богатых 20% населения (34,5% всех доходов) превышали доходы самых бедных 20% населения (9,6% всех доходов) в 4 раза. Относительно равномерным наряду со скандинавскими странами было распределение доходов в Германии, Японии. Большей неравномерностью отличалось распределение дохо-

дов в США. В 1997 г. доходы 20% населения с самыми высокими доходами (46,4% всех доходов) превысили доходы 20% с самыми низкими доходами (5,2% всех доходов) в 8,9 раза. Доходы богатейших 10% населения были выше доходов беднейших 10% населения в 16,9 раза. Следует отметить, однако, что в развитых странах даже при достаточно резкой имущественной поляризации населения реальные доходы беднейших 10–20% населения выше, чем в бедных странах.

ТАБЛИЦА 1. *Распределение доходов между домохозяйствами, %*

Страна	Год	Доля в совокупных доходах квинтилей и децилей (20%-ных и 10%-ных групп) населения, сгруппированных по уровню доходов						Соотношение доходов	
		I дециль	I квинтиль	II квинтиль	III 20% нас.	IV 20% нас.	V 20% нас.	X дециль	X 10% и I 10%
СССР	1985		10,0	14,8	18,6	23,1	34,0		3,4
	1991		11,9	15,8	18,8	22,8	30,7		2,6
Россия	1993	1,2	3,7	8,5	13,5	20,4	53,8	38,7	14,6
	1998*	1,7	4,4	8,6	13,3	20,1	53,7	38,7	12,2
	1998*		6,1	10,4	14,8	21,1	47,6		7,8
	*								
	2000		6,0	10,4	14,8	21,2	47,6		7,9
	2005		5,4	10,1	15,1	22,7	46,7		8,7
	2009		5,1	9,8	14,8	22,5	47,8		9,4
Венгрия	1987/9		10,9	14,8	17,8	22,0	34,5		3,2
Швеция	1992	3,7	9,6	14,5	18,1	23,2	34,5	20,1	4,0
США	1997	1,8	5,2	10,5	15,6	22,4	46,4	30,5	8,9
Германия	1994	3,3	8,2	13,2	17,5	22,7	38,5	23,7	4,7
Бразилия	1996	0,9	2,5	5,5	10,0	18,3	63,8	47,6	25,5
Индия	1997	3,5	8,1	11,6	15,0	19,3	46,1	33,5	5,7
Индонезия	1996	3,6	8,0	11,3	15,1	20,8	44,9	30,3	5,6
Южная Корея	1993	2,9	7,5	12,9	17,4	22,9	39,3	24,3	5,2
КНР	1992	2,6	6,2	10,5	15,8	23,6	43,9	26,8	7,1
	1998	2,4	5,9	10,2	15,1	22,2	46,6	30,4	7,9

* По данным Мирового банка.

** По данным Госкомстата РФ.

Источники: World Development Report 2000/2001. World Bank, Wash., 2001. P. 282–283; Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 187; Россия в цифрах 2010, www.gks.ru/bgd/regl/b10-11/ISS.WWW.exe/stg/d1/07-10.htm.

Разрыв в доходах между самыми богатыми и самыми бедными 20% населения в Индии составил в 1997 г. 5,7 раза, в Индонезии в 1996 г. — 5,6 раза. Однако ни в одной из этих стран Азии такой разрыв между доходами беднейших и богатейших групп населения не увеличивался так быстро и резко, как в России. Равномерным было распределение доходов в Южной Корее: в 1993 г. здесь на долю самых богатых 20% населения приходилось 39,3% всех доходов, а на долю самых бедных 20% — 7,5%, первая превышала вторую в 5,2 раза.

Вопиющей неравномерностью отличалось распределение доходов в Бразилии, даже несмотря на то, что в 1989–1996 гг. эта неравномерность несколько смягчи-

лась. В 1996 г. доля 20% населения с самыми высокими доходами в совокупных доходах достигала 63,8% (в 1989 г. — 67,5%), 20% с самыми низкими доходами — 2,5%, первая превышала вторую в 25,5 раза. На долю самых богатых 10% населения приходилось 47,6% всех доходов, что в 52,9 раза превышало долю самых бедных 10%, составлявшую 0,9%.

К какому же варианту двигалась Россия в ходе реформ, к шведскому или к бразильскому? Особенно резко выраженной была неравномерность в распределении доходов в Москве. В столице имущественная стратификация вплотную приблизилась к бразильскому варианту и даже превзошла его! В 1999 г. доходы 10% населения с самыми высокими доходами в Москве превысили доходы дециля с наименьшими доходами в 75 раз (в Бразилии в 1996 г. в 52,7 раза!). Затем, правда, эта разница уменьшилась: в 2001 г. превышение составило 44 раза. Индекс Джини (показатель неравномерности в распределении доходов) составил в Москве в 2002 г. 0,685. Любопытно, что в структуре денежных доходов жителей российской столицы в 1992–2000 гг. доля зарплаты снизилась с 69,3 до 20,0%, социальных трансфертов (пенсий, пособий и т.д.) — осталась практически на том же уровне, увеличившись с 12,0 до 13%, — а ведь именно эти два источника доходов являются основными практически для всего населения³. Зато возросли доходы от собственности, прибыли, получатели которых немногочисленны.

Если в таких странах, как КНР, усиление имущественной дифференциации населения происходило на фоне высокого роста доходов, быстрого увеличения ВВП, то в России неравномерность в распределении доходов резко усилилась при падении ВВП и лишь слегка смягчилась, когда начался экономический рост после 1999 г. В 1991–2000 гг. доля 80% населения России (за вычетом самых богатых 20%) в доходах снизилась с 70% до 52%, наиболее бедных 60% населения — с 46,5% до 31,2%. Покупательная способность большей части населения сократилась. В 2009 г. доля этих 80% и 60% составила соответственно 52,2% и 29,7% (см. табл. 1).

ТАБЛИЦА 2. *Распределение населения Российской Федерации по уровню доходов на душу населения, %*

Год Доход в месяц (тыс. р.)	1999	2000	2004	2007	2009
Менее 0,8	23,3				
От 0,8 до 1,6	40,5				
От 1,6 до 2	12				
Всего менее 2	76,0	57,8	12,3	2,6	1,0
Более 2	24,0	42,2			
От 2 до 4		32,0	28,4	11,8	6,4
Более 4		10,2			
От 4 до 6			21,4	14,8	10,3
От 6 до 8			13,4	13,6	11,1
От 8 до 10			8,4	11,2	10,4
От 10 до 15			10,0	19,1	20,4
От 15 до 25			5,2	16,6	21,8
Более 25			1,5	10,3	18,6

Источники: Российский статистический ежегодник, 2000. М., 2000. С. 155; 2001. С. 187; www.gks.ru/bgd/regl/b10-11/ISS.WWW.exe.07-09.htm.

По данным Госкомстата, в 1999 г. лишь 24% населения России имели среднемесячный душевой доход, превышавший 2000 руб., что по тогдашнему курсу составляло около 80 долл. Иначе говоря, три четверти населения России имели в 1999 г. среднемесячный доход менее 80 долл. на душу населения. У 23,3% населения России в 1999 г. доход составлял менее 800 руб., т.е. менее 32 долл. в месяц, или менее 1,1 долл. в день, что ниже мирового уровня бедности. 40,5% населения имели среднедушевой доход от 800 до 1600 руб., т.е. от 32 до 64 долл. в месяц, или от 1,1 до 2,2 долл. в день, что приблизительно соответствует мировому уровню бедности (2 долл. в день). В 2000 г., по данным Госкомстата, положение несколько смягчилось. Доходы возросли (но повысились и цены). У 42,2% населения среднемесячный подушевой доход превысил 2 тыс. руб. (70 долл.). При этом 21,1% населения имели среднемесячный подушевой доход от 2000 руб. до 3000 руб. (от 70 до 100 долл.). Еще 10,2% населения имели среднемесячный доход от 3 до 4 тыс. руб. и 10,9% — более 4 тыс. руб. в месяц.

Усиление неравномерности в распределении доходов происходило в 1990-е гг. в России на фоне падения ВВП и сокращения реального располагаемого дохода (последний определяет величину платежеспособного спроса). Практически во все годы с 1991 по 1998 гг. динамика ВВП была отрицательной: он сократился в 1991 г. на 5%, в 1992 г. — на 14, в 1993 г. — на 9, в 1994 г. — на 13, в 1995 г. — на 4, в 1996 г. — на 5, в 1998 г. — на 4,3% (и только в 1997 г. увеличился на 1%). В целом падение ВВП в России в 1990-е гг. было вдвое больше, чем в США в годы Великой депрессии, начавшейся в 1929 г. (60% и 30%). Реальный располагаемый доход населения сократился в 1992 г. на 47%, после этого возрос (с уменьшившегося наполовину уровня) в 1993 г. на 9%, в 1994 г. — на 13, а затем вновь стал сокращаться: в 1996 г. — на 13%, в 1997 г. — на 1, в 1998 г. — на 18 и в 1999 г. после дефолта — на 30%⁴.

По данным, приведенным российским исследователем А. Дынкиным, в статье «Есть ли у России шанс в глобальной экономике?», среднедушевые месячные доходы всего населения России в 2001 г. составляли 95,5% от уровня 1990 г. Но произошло это исключительно за счет роста доходов самых богатых 10% населения, чьи доходы в 2001 г., по официальным данным, достигли 153,5% от уровня 1990 г. У следующих 10% населения доходы составили 97,0% от уровня 1990 г. У остальных 80% населения среднемесячные доходы в расчете на душу населения в 1990–2001 гг. понизились, и весьма ощутимо. Эти доходы составляли от 3/5 до 4/5 от уровня доходов соответствующих групп в 1990 г., сравнительно невысоких⁵. Можно говорить на основании этих и других данных о том, что резко возросли доходы около 10% населения. Еще у 10% доходы остались на прежнем уровне (достаточно низком). Доходы 80% населения России в 1990–2000 гг. сократились, причем с невысокого исходного уровня. 10% населения с возросшими доходами при всем росте и разнообразии их спроса не обеспечивают реального роста внутреннего рынка. Спрос узкой состоятельной прослойки отличается высокой дробностью, он может быть удовлетворен за счет импорта, а не за счет организации импортозамещающих производств.

Объем внутреннего платежеспособного спроса, совокупного располагаемого дохода определяет и объем равновесного предложения, объем производства, служит важнейшим фактором, определяющим привлекательность страны для прямых иностранных инвестиций (ПИИ), ориентированных на внутренний рынок. Для ПИИ, ориентированных на ресурсы, ведущую роль играет наличие полезных ископаемых, для ПИИ, ориентированных на эффективность, — уровень издержек, производительности труда. В развивающихся странах Азии в 1990-х гг. емкость внутреннего рынка возрастала, импортозамещающие производства в те же годы

развивались при росте ВВП, повышении покупательной способности многочисленных групп населения.

В России в 1991–1998 гг. резкое усиление имущественной поляризации происходило на фоне падения ВВП. По данным доклада Института международных экономических и политических исследований РАН, ВВП на душу населения России в 1998 г. оценивался в 55,9% от уровня 1989 г.⁶ Из-за снижения доходов населения (80%) в 1991–2000 гг. происходило снижение емкости внутреннего рынка. Приведем простой пример. В 1990 г. производство кондитерских изделий в России превышало 2,7 млн. т. К 1997 г. производство снизилось до 1,4 млн. т, кроме того, импортировалось 0,5 млн. т кондитерских изделий. К 1999 г. после кризиса резко сократился импорт — до 0,1 млн. т, производство возросло до 1,5 млн. т. В целом объем рынка кондитерских изделий сократился в 1990–1999 гг. с 2,7 до 1,6 млн. т⁷. При низких доходах спрос на кондитерские изделия сокращается, хотя их отнюдь нельзя причислить к предметам роскоши. Низкий уровень зарплат большинства бюджетников (слово это стало в России синонимом «новых бедных»), наряду с последствиями колоссального роста цен, фактической ликвидации сбережений, причем неоднократно, означал не только размывание, сокращение среднего класса, но и уменьшение емкости внутреннего рынка.

Латиноамериканский экономист О. Сункель выделял два типа эволюции социальной структуры в «международной глобальной экономической системе». Первый — развитые страны — «центр», где в динамично развивающуюся систему экономического процветания включена основная часть населения. В развивающихся странах — «на периферии», представляющих второй вариант этой схемы, выгоды от развития «глобальной системы экономического процветания» получает незначительная часть населения, интегрированная в динамично развивающиеся рыночные структуры⁸. Основная же часть населения развивающихся стран остается за бортом «системы экономического процветания», как бы в стороне от экономического роста, его материальное положение ухудшается, часть этого населения становится маргиналами. Целые пласты общества, отдельные уклады, обширные регионы если и испытывают на себе воздействие глобализации, то в первую очередь благодаря демонстрационному эффекту, но не интегрируются в этот процесс, не получают никаких выгод, оказываются исключенными из глобальной системы экономического процветания.

К какому из двух вариантов включенности в глобальную систему экономического процветания тяготеет Россия? Пока, увы, социальные процессы развиваются по сценарию, близкому к бразильскому варианту, с его резкой неравномерностью в распределении доходов при бедности населения. В систему экономического процветания, в динамично развивающиеся рыночные структуры интегрирована лишь меньшая часть населения.

Подведем итоги: одним из важнейших факторов, ограничивавших приток иностранных частных инвестиций в Россию, тормозивших развитие отраслей, ориентированных на внутренний рынок, в 1990-х гг. стали некоторые социальные последствия избранного курса рыночных реформ, которые привели к снижению покупательной способности населения. Социальный механизм рынка, не смягченный государственной социальной политикой, стал в 1990-х гг. одним из тормозов для притока ПИИ.

Прямые иностранные инвестиции в России

Началом современного этапа привлечения иностранного частного капитала в страну можно считать 1987 г., когда в СССР был принят Закон о совместных предприятиях.

Этот этап может считаться третьим в истории страны. На первом этапе, до 1917 г., иностранные компании и банки, в основном из стран Западной Европы, играли весьма важную роль в экономике России. Вторым периодом сотрудничества с иностранным частным капиталом было привлечение иностранных компаний Советским Союзом на основе концессий, закончившееся в первой половине 1930-х гг.

На старте рыночных реформ в России ожидался значительный приток и государственной помощи, и частных инвестиций. В начале этого периода в 1992–1993 гг. на Западе делались многочисленные заявления в поддержку отказавшейся от социалистической доктрины России. Российской политической элитой и обществом делалась ставка на то, что «заграница нам поможет». Однако крупномасштабной помощи, сопоставимой не только с помощью по плану Маршалла, полученной западноевропейскими странами после Второй мировой войны, но и с той помощью, которая, например, была предоставлена азиатским странам для преодоления кризиса 1997 г., Россия не получила.

Не приходится говорить и о том, что сразу же после того, как Россия встала на путь рыночных реформ, произошел стремительный рост притока прямых частных иностранных инвестиций. Следует, правда, отметить, что осуществление инвестиций — процесс достаточно длительный, который требует определенного времени для изучения рынка, оценки рисков. В Китае, например, значительный рост инвестиций западных и японских ТНК начался лишь в 1990-х гг., а в 1980-х основная часть инвестиций поступала туда из Гонконга и с Тайваня, представляя собой инвестиции зарубежной китайской деловой общины.

Почву для развития частного предпринимательства, для привлечения частного иностранного капитала в России были призваны подготовить рыночные реформы, которые могут осуществляться разными путями. Условно можно назвать один путь «дирижистским», при активной государственной политике, другой путь — либеральным, при устранении государства от вмешательства в экономику. Правда, декларировавший отказ от активной роли государства — это тоже государственная экономическая политика. При этом можно утверждать, что именно социальный механизм рыночных реформ, в том варианте, в котором они проводились в России, послужил в 1990-е гг. тормозом для прихода крупномасштабных прямых иностранных инвестиций в Россию.

Любопытным представляется мнение некоторых российских экономистов, в частности А. Юданова, который считает, что экономика России подверглась в 1992 г. одновременно двум курсам шоковой терапии: «польскому шоку» и «восточногерманскому шоку». «Польский шок» означал либерализацию цен на все товары при замораживании зарплаты. В идеальных рыночных условиях это должно было бы способствовать в конечном итоге установлению равновесия между спросом и предложением, росту производства тех товаров, на которые существует платежеспособный спрос, и затем снижению цен на них и прекращению производства товаров, не пользующихся спросом. Но условия формировавшегося в России рынка с господством предприятий-монополистов были далеки от идеальной рыночной модели. «Восточногерманский шок» означал бесконтрольный импорт товаров⁹. Это сочетание отпуска цен и бесконтрольного импорта для отечественных предприятий по производству товаров народного потребления (и для основной массы населения) оказалось чем-то вроде одновременного приема слабительного и снотворного. Колоссальный рост цен вызвал падение покупательной способности населения, сокращение емкости внутреннего рынка. Сбережения населения были обесценены.

Одновременно, темпами и характером напоминая коллективизацию сельского хозяйства, велась приватизация госпредприятий, целью которой было любой ценой, а

практически за бесценок передать в частные руки (но, конечно, не всем, а «своим людям») государственную собственность, создав класс собственников, которые-де будут более эффективно управлять предприятиями¹⁰. Казалось бы, либеральный курс рыночных реформ должен был вызвать положительный отклик у иностранных инвесторов, способствовать быстрому и значительному притоку иностранного частного капитала, тем более что его привлечение объявлялось одним из приоритетов экономической политики. Однако приток инвестиций в Россию в первые годы рыночных реформ был весьма незначительным. В условиях галопирующей инфляции вкладывать средства в какие-либо производства, кроме сырьевых отраслей, было невыгодным.

Данные об иностранных инвестициях в России даются национальной статистикой РФ, Госкомстатом [ныне Федеральная служба государственной статистики РФ (ФСГС)]. С 1995 г. приводятся сведения о притоке иностранных инвестиций в сектор нефинансовых предприятий, куда не включаются органы денежно-кредитного регулирования, коммерческие и сберегательные банки. Более полные данные, включающие финансовый сектор, дает Центральный банк РФ в сведениях о Платежном балансе РФ. Международной статистикой, изданиями ООН, в частности ЮНКТАД, публикуются данные о притоке ПИИ и балансовой стоимости ПИИ во всех секторах экономики (финансовом и нефинансовом).

ТАБЛИЦА 3. *Приток ПИИ в Российскую Федерацию по данным Госкомстата (сектор нефинансовых предприятий, млн. долл.)*

Годы	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Приток ПИИ	548	2020	2440	5333	3361	4260	4429	3980	4002
Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Приток ПИИ	6781	9420	13 072	13 768	27 797	27 027	15 906	13 810	18 415

Источники: Российский статистический ежегодник 2000. С. 553; 2001. С. 577; БИ-КИ.14.04.1998; 29.05.2003, [http // www.gks.ru/free_doc/new_site/business/investin_inv1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/investin_inv1.htm); Россия в цифрах 2010. http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_11/iss/www.exe/stg/d.2/24-08.htm

ТАБЛИЦА 4. *Приток ПИИ в Российскую Федерацию по данным ЮНКТАД (включая финансовый сектор, млн. долл.)*

Годы	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Приток ПИИ	640	2016	2479	6243	2183	3309	2704	2469	3461
Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Приток ПИИ	7958	15 444	12 886	29 701	55 073	70 320	38 700	39 700	

Источники: World Investment Report 2007. N.Y.; Gen., 2007. P. 251–254, World Investment Report 2008. N.Y.; Gen., 2008. P. 253–256, World Investment Report 2009. N.Y.; Gen., 2009. P. 247–250; World Investment Report 2001. N.Y.; Gen., 2001. P. 291–295; UNCTAD. Global Investment Trends Monitor, N 5, 17 January 2011. P. 3.

Итак, несмотря на все различия, данные Госкомстата и ЮНКТАД дают в целом сходную картину. В привлечении ПИИ в Россию четко можно выделить два больших этапа. Один этап — 1992–2002 гг., приток инвестиций не слишком высокий. Второй этап — 2003–2010 гг. — период бурного роста инвестиций.

Первый этап в привлечении ПИИ в РФ, 1987–2002 гг., может быть разделен на четыре периода. Первый период — 1987–1991 гг. — период развития смешанного предпринимательства в СССР. Второй период — 1992–1994 гг. — привлечение ПИИ уже в РФ, масштабы притока крайне незначительны. Третий период — 1995–1997 гг. — предкризисный, период спекулятивного бума на рынке ГКО, приток ПИИ в среднем в 3 млрд. долл. в год. Четвертый период — 1998–2002 гг. (после кризиса 1998 г.) — рост вложений в импортозамещающие производства.

Первый период — 1987–1991 гг. После принятия в 1987 г. Указа «О смешанном предпринимательстве и совместных хозяйственных объединениях» в последние годы существования СССР было создано большое число совместных предприятий (СП). Закон 1987 г. предоставлял СП значительные льготы по налогообложению и таможенным сборам. Именно в расчете на эти льготы и создавались многие СП. В качестве иностранных соучредителей, как правило, выступали не крупные международные компании, а рисковый капитал. Вместе с тем уже на этом этапе пришли в Россию такие ТНК, как «Макдоналдс». Во многих случаях крупные государственные предприятия создавали при себе СП как своего рода отделы внешних связей, способствовавшие получению валютных доходов, оптимизации налоговых платежей. Подобные СП способствовали вращению учредивших их госпредприятий в рынок, но особенно — росту доходов их управленческой верхушки (и, следовательно, первоначальному накоплению капитала).

К 1991 г. общий объем иностранных инвестиций в СП оценивался приблизительно в 1–1,5 млрд. долл. К ноябрю 1991 г., в канун распада СССР, в нем было зарегистрировано около 4 тыс. СП¹¹. Реально функционировало значительно меньшее их число. В основном это были небольшие предприятия. Принятый в июле 1991 г., еще в СССР, закон об иностранных инвестициях, провозглашавший необходимость привлечения иностранного капитала, предоставлял иностранным инвесторам национальный режим (т. е. такой же режим деятельности, как у отечественных предприятий). Фактически это означало отмену дополнительных льгот, делавших условия деятельности СП более благоприятными, чем у отечественных предприятий.

Второй период — 1992–1994 гг. По данным ЮНКТАД, приток инвестиций в Россию в 1992–1993 гг. оценивался в 700 млн. долл. в год¹². Это соответствовало масштабам притока ПИИ в такую небольшую страну, как Камбоджа. В 1993 г. в России уже насчитывалось около 12 тыс. СП, но реально функционировали и представили отчеты в конце 1993 г. только 2672. Большая часть СП к 1993 г. были небольшими по размерам вложенного капитала. 76% от их общего числа составляли предприятия с капиталом менее 1 млн. долл. Всего к концу 1993 г. в России, по данным Госкомстата, накопленная стоимость прямых частных иностранных инвестиций достигла 2,3 млрд. долл., или 4,8 млрд. руб.

Из реально функционировавших в России к концу 1993 г. 2672 смешанных предприятий 80% занимались консалтингом, посредническими услугами (следует заметить, что большинство предприятий указали от 2 до 5 видов деятельности). 58% СП производили товары народного потребления, 51% — занимались строительством, 48% — оказывали услуги, 46% — занимались рекламой, выпуском печатной продукции, 44% — торговлей. 36% предприятий функционировали в сфере туризма, гостиничного бизнеса, 20% СП осуществляли поставки технологического оборудования, 18% — действовали в области медицины, 10% — в химической и нефтехимической промышленности, 6% — в черной и цветной металлургии. Из стоимости

иностранных инвестиций, накопленной в России к концу 1993 г., 59% приходилось на промышленность, 13,6 — на торговлю и общественное питание, 5,7 — на строительство, 3% — на финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение. В промышленности в 1993 г. значительной была доля инвестиций в такие отрасли, как машиностроение и металлообработка (22,4% от накопленной стоимости инвестиций во всех отраслях), топливная промышленность (14,8% всех инвестиций)¹³. Следует отметить, что высокий удельный вес машиностроения на этом начальном этапе был связан с тем, что зарубежные фирмы учреждали свои СП с целью продажи в Россию машин и оборудования. С другой стороны, СП в этих отраслях как своего рода отделы внешних связей создавали и крупнейшие отечественные машиностроительные предприятия. Среди других отраслей, служивших важной сферой приложения иностранного капитала в начальный период, можно отметить также целлюлозно-бумажную промышленность (4,9% общей суммы инвестиций), производство стройматериалов (4,1%). Доля пищевой промышленности в 1993 г. была незначительной (2,6% стоимости инвестиций)¹⁴.

Для начального периода, или периода смешанного предпринимательства, до 1992–1993 гг. было характерно большое значение посреднических операций, сферы торговли и общественного питания, деятельности по изучению рынка, консалтинга. Даже компании, зарегистрированные в машиностроении, металлообрабатывающей промышленности, реально занимались в основном не производством, а поставками машин и оборудования. Однако уже на начальном этапе обозначилось основное магистральное направление в деятельности иностранного капитала в России — сырьевое направление. Это направление играло в Азии важную роль в 1970-х гг., особенно в таких странах, как Индонезия. В 1990-х гг. масштабы участия иностранного капитала в Индонезии остались практически на прежнем уровне, но относительное значение этих инвестиций и добычи нефти в экономике уменьшилось.

Уже в первый период деятельности иностранного частного капитала в 1987–1993 гг. в нефтяной промышленности стали учреждаться совместные предприятия. К 1993 г. из созданных в нефтедобывающей промышленности СП особенно активно действовало около 40. Одни из них добывали нефть, другие, наряду с добычей, занимались оказанием технических услуг, например проведением гидроразрыва пластов в скважинах. К 1993 г. нефтяные СП были созданы в Тюменской, Архангельской областях, республиках Коми, Татарстан, Удмуртии, на Дальнем Востоке, в Пермской области. Из общего объема добычи нефти в России в 338,5 млн. т в 1993 г. на СП приходилось около 5%, их доля в экспорте составила около 10%¹⁵.

Третий период — 1995–1997 гг. Вплоть до 1995 г. (годы гиперинфляции) приток ПИИ в Россию был незначительным. Заметным стал рост ПИИ с 1995 г. В приток ПИИ в сектор нефинансовых предприятий России возрос с 549 млн. долл. в 1994 г. до 2020 млн. долл. в 1995 г. и 2460 млн. долл. в 1996 г. Резкое увеличение притока ПИИ в 1997 г. до 5333 млн. долл. было связано с одной инвестиционной сделкой — приобретением пакета акций «Связьинвеста» на сумму 1,9 млрд. долл., зарегистрированным на Кипре консорциумом «Мастком». В капитале этого консорциума участвовали известный финансист Дж. Сорос, вложивший в сделку около 1 млрд. долл., и российская компания «МФК-Ренессанс», входящая в группу «Интеррос»¹⁶. По данным ЮНКТАД, в 1994 г. приток ПИИ в Россию равнялся 640 млн. долл., в 1995 г. — 2016 млн., в 1996 г. — 2479 млн., в 1997 г. — 6243 млн. долл.

Из притока ПИИ в Россию в 1995–1997 гг. 35,8% направлялось в обрабатывающую промышленность. 13,7% от общей суммы притока ПИИ в эти годы приходилось на пищевую промышленность. Доля машиностроения и металлообрабатываю-

щей промышленности в притоке ПИИ в 1995–1997 гг. составила только 3%, она резко упала по сравнению с долей этих отраслей в накопленной стоимости иностранных инвестиций в 1993 г., достигавшей 24%. В топливно-энергетический комплекс шло 8% инвестиций, в торговлю и общественное питание — 12,7%. 14,5% притока ПИИ в 1997 г. направлялось в такой сегмент сферы услуг, как общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (консалтинг, маркетинг, реклама), по сравнению с 6,6% в 1995 г. и 5,6% в 1996 г. В начальный период, в 1993 г., доля этой сферы в стоимости инвестиций составляла только 1,2%¹⁷.

По данным ЮНКТАД, в конце 1997 г. из балансовой стоимости ПИИ в России, превысившей 14 млрд. долл., 16% приходилось на топливную промышленность, 23% — на обрабатывающую промышленность. В обрабатывающей промышленности важнейшей сферой деятельности иностранных инвесторов стала пищевая промышленность (9% балансовой стоимости ПИИ). Значение этой отрасли в деятельности иностранных инвесторов по сравнению с 1993 г. резко повысилось. В балансовой стоимости ПИИ к концу 1997 г. 4% приходилось на целлюлозно-бумажную и деревообрабатывающую промышленность, столько же — на машиностроение и металлообрабатывающую промышленность, 3% — на металлургию, 3% — на химическую и нефтехимическую промышленность. Доля сферы услуг в балансовой стоимости ПИИ в России в 1997 г. достигла 52%. При этом более половины инвестиций в сферу услуг и 32% от общей стоимости ПИИ было сосредоточено в сфере финансов (инвестиционные фонды, пенсионное обеспечение, страхование). 11% приходилось на торговлю, 5% — на гостиницы и общественное питание, 2% — на транспорт и связь¹⁸.

Следует отметить, что в целом в мире удельный вес сферы услуг в зарубежных капиталовложениях ведущих стран-инвесторов повысился. Увеличилась доля сферы услуг в иностранных инвестициях в экономику новых индустриальных стран Азии. Но в этих странах, осуществивших модернизацию экономики, рост инвестиций в услуги имел место после бурного роста инвестиций в обрабатывающую промышленность и стремительного развития этой отрасли, особенно экспортных производств. В России в 1996–1997 гг. гипертрофированная роль сферы услуг, финансового сектора в инвестициях имела место при низком объеме инвестиций в реальный сектор экономики и его стагнации.

Колоссальный перегрев финансового сектора экономики, приток в него «коротких денег» при стагнации реального сектора экономики и медленном росте капиталовложений в нем закончились обвалом. 17 августа 1998 г. правительство РФ объявило дефолт и одновременно девальвацию рубля. Реальный обменный курс рубля за короткий срок, с 17 августа до середины сентября 1998 г., упал более чем в три раза.

Четвертый период — 1998–2002 гг. В 1998 г., после кризиса, произошло резкое сокращение притока в Россию портфельных и прочих инвестиций, отток портфельных инвестиций (с учетом финансового сектора). Масштабы помощи, полученной на преодоление кризиса, были мизерными, тем более если сравнивать их с помощью, полученной странами Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии. Приток ПИИ практически не сократился. Правда, имели место отдельные случаи закрытия предприятий с иностранным участием, вывода капиталов с российского рынка, замораживания проектов.

По данным Госкомстата, в 1998 г. приток ПИИ составил 3361 млн. долл. В 1999 г. при общем сокращении инвестиций ПИИ возросли до 4260 млн. долл. В 2000 г. ПИИ составили 4429 млн. долл., в 2001 г. — 3980 млн. долл., в 2002 г. — 4002 млн. долл. По данным ЮНКТАД, приток ПИИ в Российскую Федерацию составил в 1998 г.

2183 млн. долл., в 1999 г. — 3309 млн. долл., в 2000 г. — 2704 млн. долл. Несмотря на различия в цифрах, их общее значение одно — крупномасштабного сокращения притока ПИИ в страну в 1998–2002 гг. не было.

После кризиса 1998 г. резко сократилось значение сферы финансов, финансовых услуг в деятельности иностранных инвесторов в России. Произошел и отток прямых инвестиций, хотя и незначительный. Балансовая стоимость ПИИ в России, по данным ЮНКТАД, понизилась с 14 млрд. долл. в конце 1997 г. до 13,4 млрд. долл. к концу 1998 г. Из этой суммы 13% в 1998 г. приходилось на добывающую (в основном нефтедобывающую) промышленность, 17% — на пищевую промышленность, 9% — на черную металлургию. Доля сферы услуг сократилась до 40%¹⁹.

В притоке ПИИ в Россию в 1998–2000 гг. в среднем 53,4% прямых иностранных инвестиций направлялось в обрабатывающую промышленность. В послекризисный период повысилась роль реального сектора экономики в привлечении иностранного капитала. Как и на начальном этапе деятельности иностранных компаний в России, значительным оставался интерес инвесторов к нефтегазовой промышленности, куда шло 16,1% поступавших инвестиций. Однако уже до кризиса, в 1995–1997 гг., стало возрастать значение импортозамещающих производств — прежде всего пищевой промышленности, после кризиса этот рост усилился. В 1998–2000 гг. в нее направлялось в среднем 24,7% всех прямых инвестиций. Достаточно стабильно продолжала оставаться доля лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — 3,3%. Доля торговли и общепита в притоке ПИИ составила 15,9%. Резко повысилась доля транспорта и связи, составившая 18,7%. После кризиса 1998 г. заметно понизилась доля в притоке ПИИ таких сфер, как финансы, страхование, пенсионные фонды и общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, в них направлялось 4% инвестиций²⁰.

Из поступивших в 2001 г. в Россию прямых частных иностранных инвестиций на сумму 3980 млн. долл. 19% направлялось в торговлю и общепит, 17,3 — в сферу транспорта, 13,3 — в пищевую промышленность, 10,8 — в топливную промышленность, 7,9 — в машиностроение, 5,7% — в общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка²¹. В 2002 г. 24% прямых инвестиций шло в сферу торговли и общественного питания, 15,2 — в топливную промышленность, 10,9 — в пищевую промышленность, 7,5% — в общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка. Доля машиностроения составила 6,5%²².

Каковы итоги привлечения Россией ПИИ в 1992–2002 гг.? До 1996 г. приток ПИИ в страну не превышал 1 млрд. долл. в год. В 1996–2002 гг. он в среднем составлял порядка 4 млрд. долл. в год, это уровень не слишком высокий, сопоставимый с притоком ПИИ в такие страны, как Вьетнам, Малайзия. Головокружительного взлета прямых частных инвестиций в России в 1990–2002 гг. не произошло. Однако инвестиции неуклонно увеличивались.

Согласно данным ЮНКТАД, в 2000 г. балансовая стоимость ПИИ в России оценивалась в 19,2 млрд. долл. (0,3% общемировых инвестиций). Для сравнения можно привести стоимость ПИИ в КНР (без Сянган), достигшую к 2000 г. 346,7 млрд. долл., что равнялось 5,5% от общемировых инвестиций²³. По такому показателю, как балансовая стоимость ПИИ в расчете на душу населения, разрыв между Россией и многими азиатскими странами был еще большим. Конечно, бессмысленно даже сравнивать российский показатель с показателями Гонконга (67 тыс. долл.) и Сингапура (22 тыс. долл.). В 2000 г. в России балансовая стоимость ПИИ, по данным ООН, достигала 19,2 млрд. долл., что в расчете на душу населения составляло около 132 долл. По размерам балансовой стоимости ПИИ на душу населения Россию в

2000 г. опережали не только Малайзия (2361 долл.), Таиланд (396 долл.), КНР (275 долл.), но и Вьетнам (227 долл.). Балансовая стоимость ПИИ в расчете на душу населения находилась в 2000 г. в России на уровне, близком к уровню таких стран, как Шри-Ланка (130 долл.) и Лаос (131 долл.)²⁴.

Крайне низким был у России другой сравнительный показатель — соотношение балансовой стоимости ПИИ и ВВП. Он составлял в 1996 г. только 0,5%. В 1999 г. соотношение балансовой стоимости ПИИ и ВВП в России повысилось до 4,4%. В том же 1999 г. соотношение ПИИ и ВВП в Сингапуре достигало 97,5%, в Малайзии — 65,3%. Правда, как уже отмечалось, у некоторых азиатских стран это соотношение было невысоким, оно составляло, например, у Тайваня — 8%, у Индии — 3,6%. Доля притока ПИИ в совокупных вложениях в основной капитал в России в 1995 г. составляла 2,8%, в 1996 г. — 2,7, в 1997 г. — 8, в 1998 г. — 5,7, в 1999 г. — 11,0%, при том что вплоть до конца 1990-х гг. общие масштабы совокупных инвестиций в России сокращались²⁵. Иностраный частный капитал играл в инвестиционном процессе в России не столь значительную роль, особенно если сравнивать эти показатели с показателями других стран. У Сингапура в 1999 г. на ПИИ приходилось 26,1% вложений в основной капитал, у Малайзии — 20,1%. Правда, в 1995–1999 гг. доля ПИИ в совокупных вложениях в основной капитал в России повысилась и в 1999 г. была близка к показателю таких стран, как Южная Корея (9,3%) и даже КНР (11,3%). Однако в КНР этот рост доли ПИИ происходил на фоне роста совокупных капиталовложений в экономику страны, а в России после 1990 г. в течение длительного периода, вплоть до самого конца 1990-х гг., валовые инвестиции падали. И по абсолютным показателям (балансовой стоимости ПИИ) и по относительным показателям (стоимости ПИИ на душу населения, доле балансовой стоимости ПИИ в ВВП и доле притока ПИИ в совокупных капиталовложениях) к началу 2000-х гг. место России как принимающей страны в международном движении частных капиталов было весьма скромным, причем даже по сравнению с менее развитыми из развивающихся стран Азии.

Вместе с тем уже к началу нового века в Россию пришли крупнейшие компании мира, такие как нефтяные ТНК — преемницы «семи сестер» и ТНК, полем деятельности которых являются обрабатывающая промышленность и сфера услуг. Среди инвесторов в России — такие ТНК, как «Ройял Датч Шелл», «Экссон-Мобил», «БП-Амоко», «Тоталь-Элф-Фина» (нефтегазовая промышленность), «Кока-кола», «Нестле», «Кэдбери», «Юнилевер» (пищевкусовая промышленность), «Филип Моррис», БАТ и «Джэпэн тобэкко» (табачная промышленность), «Проктер энд Гэмбл» и «Хенкель» (производство моющих средств), АББ и «Сименс» (машиностроение) и, конечно же, «Макдоналдс».

По базам данных ЮНКТАД, к 1999 г. среди крупнейших по объему продаж (в млн. руб.) в России фигурировали «Текнип» (оборудование для нефтегазовой промышленности, оборот в 1999 г. — 22 млрд. руб.), «Бритиш Америкэн Тобэкко, Саратов» (Великобритания, 21 млрд. руб.), «Бавария» (Нидерланды, пивоваренная промышленность, 17 млрд. руб.), «Невамаш» (США, машиностроение, 16 млрд. руб.), «Хантер Дуглас» (Нидерланды, производство металлоизделий, 16 млрд. руб.), «Балтика» (скандинавские страны, пивоваренная промышленность, 4,5 млрд. руб.), «Сюкден» (Франция, пищевая промышленность), «Святогорск пейпер» (США, бумажная промышленность), «Аммофос» (Швейцария, химическая промышленность), «Комстар» (США, связь), «Азот» (Индонезия, химическая промышленность), «Эра» (Германия, химическая промышленность), «Россия» (филиал «Нестле», пищевая промышленность), «Автоваз –Дженерал Моторс», «Автофрамос» («Рено», Франция, автомо-

бильная промышленность), «БМВ — Автотор, Калининград» (Германия, автомобильная промышленность), «Кока-кола, Ставрополь», «Коноко», «Данон», «Дэу Таганрог», «Дирол» (Дания), «Форд — Всеволожск», Клинский пивоваренный завод (Бельгия), «Макдоналдс», «Нева Чупа-чупс» (Испания), «Пепси-кола», «Ротманс», «Рус Отис» (Великобритания, машиностроение, лифты), «Шелл Салым петролеум» (Нидерланды), «Новомосковск бытхим» (США, бытовая химия), МТС (Германия, 8,8 млрд. руб.), «Вымпелком» (Норвегия, 5,6 млрд. руб.), ИКЕА (Швеция)²⁶.

Уже с первых лет присутствия иностранного капитала в России важную роль в деятельности иностранных инвесторов стало играть сырьевое направление. К концу 1990-х гг. практически все крупнейшие нефтяные ТНК действовали в России. Представлены в России и другие известные нефтяные компании, например, американские «Коноко» и «Маратон», норвежская «Норск Гидро», компании из Индии и Китая. Действуют в России и малоизвестные компании-аутсайдеры. В 1999 г. были сделаны первые крупные инвестиции в рамках Соглашения о разделе продукции (СРП) Сахалин-2, впрочем, заключенного еще до утверждения законов о СРП. В проекте Сахалин-2 участвуют «Ройял Датч Шелл» и японские «Мицуи» и «Мицубиси» (с 2007 г. в проекте участвует и Газпром). Крупные инвестиции поступили и по проекту Сахалин-1, в котором принимают участие «Экссон», японская «Содеко», индийская «Ойл энд эндчурал гэс корпорейшн» (ОНГК)²⁷. Наряду с добычей нефти и газа иностранный капитал проявил интерес к разработке в России месторождений золота, серебра, никеля, цветных и редких металлов, а также к выплавке меди и черной металлургии.

Другим направлением в деятельности иностранных инвесторов в России стали инвестиции в энергоемкие и материалоемкие отрасли — деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, выплавку металлов. Перемещение этих нередко экологически вредных производств было и остается важной тенденцией в деятельности ТНК в Азии. В середине 1990-х гг. резко подскочили мировые цены на целлюлозу. Именно в этот период шведская «Тетра Лаваль» купила Святогорский комбинат по производству целлюлозы и офсетной бумаги (Ленинградская область), шведская «Асси Доман» — комбинат «Сегежабумпром» в Карелии. В руки иностранных инвесторов перешел и контрольный пакет акций Выборгского комбината. Германская «Херлитц» к 1995 г. приобрела 20% акций комбината «Волга» в Балахне, одного из крупнейших в России по выпуску газетной бумаги. После беспрецедентного взлета в 1995 г. уже в следующем году цены на целлюлозу резко пошли вниз. Некоторые из иностранных инвесторов, вложивших капитал в целлюлозно-бумажную промышленность России, потеряли интерес к купленным предприятиям. «Тетра Лаваль», затратившая 100 млн. долл. на реконструкцию Святогорского комбината, терпела значительные убытки. В 1998 г. она перепродала его американской фирме «Интернэшнл пейпер»²⁸.

Уже к 2000 г. в России весьма значительным было присутствие ТНК в импортозамещающем производстве товаров, известных своими популярными торговыми марками, — брендовых товаров. Ориентируясь на реально обеспеченный доходами массовый спрос, ТНК инвестировали капитал прежде всего в производство относительно недорогих, доступных не только элитным слоям и среднему классу, но в основном массовому потребителю товаров. Это были прохладительные напитки, кондитерские изделия, сигареты, пиво, моющие средства, жевательная резинка. Иностранные компании к 1998 г. контролировали в России около 70% производства стиральных порошков, моющих средств. Американская «Проктер энд Гэмбл» еще в 1993 г. купила крупный пакет акций комбината бытовой химии в г. Новомосковск

Тульской области. Германская «Хенкель» производит на своей фабрике в Саратовской области стиральные порошки «Дени» и «Лоск»²⁹.

Большое значение получило развитие импортозамещающих производств с участием иностранного капитала в пищевой промышленности.

Уже к середине 1990-х гг. иностранные инвесторы начали проявлять значительный интерес к этой отрасли, а к концу 1990-х она стала ведущей сферой приложения иностранного капитала в обрабатывающей промышленности. На компании «Нестле», «Штольверк» (ныне «Крафт»), «Марс», «Кэдбери» приходилась в 1999 г. почти половина шоколада, производимого в России³⁰. Одним из крупнейших инвесторов в России является символ глобализации, владелица популярнейшей в мире торговой марки компания «Кока-кола». В 1998 г. ее инвестиции в России достигли 750 млн. долл., а на ее 12 фабриках насчитывалось более 5 тыс. работников³¹.

Уже к середине 1990-х гг. иностранные инвесторы проявляли немалый интерес к пивоваренной промышленности России. Крупный пакет акций петербургской компании «Балтика» был приобретен фирмой «Балтик бевередж холдинг» (финский, шведский, норвежский, позднее также британский капитал). Акции петербургской фабрики «Вена» купила финская компания «Синебрюкофф», позднее к ней присоединилась датская пивоваренная компания «Карлсберг». Новым импульсом для иностранных инвестиций в пивоваренную промышленность России, как и в другие импортозамещающие производства, послужил кризис 1998 г. После падения курса рубля в 3–4 раза резко возросли цены на импортные товары. Резко вздорожавшее импортное пиво оказалось не по карману массе потребителей. Освободившуюся на рынке пива нишу заняли отечественные пивоваренные компании с участием иностранного капитала. К 2000 г. более половины производства пива в России приходилось на дочерние компании только двух групп иностранных инвесторов — «Балтик бевередж холдинг» и «Сан Интербрю»³².

Значительные позиции заняли ТНК в табачной промышленности России. В первые годы после либерализации цен и внешней торговли 1992 г. колоссально увеличился импорт сигарет. Отечественные производители табачных изделий оказались в очень трудном положении. К 2000 г. большая часть сигарет популярных мировых марок, а также традиционных отечественных марок стала производиться в России ведущими табачными ТНК. Всего же с участием фирм «Филип Моррис», «Джапэн тобэкко», «Лигетт Дукат», БАТ, «Реентсма» выпускалось в 2001 г. более 70% от общего объема производства табачных изделий в Российской Федерации³³. Многие из этих относительно недорогих брендовых товаров ширпотреба — «Кока-кола», «Бигмак», «Мальборо», «Сникерс» стали для россиян своего рода товарами — символами вхождения в «глобальное общество потребления». Конечно, символами потребления являются и «мерседесы», но большей части населения они недоступны. Батончик «Марс» и бутылочку пива может позволить себе почти любой.

После августовского дефолта и девальвации 1998 г. возрождение предприятий, выпускавших продукцию для внутреннего рынка с участием иностранного капитала, наряду, разумеется, с ростом нефтяных доходов, стало одной из важных составных частей роста экономики России в 1999–2002 гг. Инвестиции ТНК в импортозамещающее производство более дорогих товаров длительного пользования — автомобилей — вплоть до 2003 г. в России были менее значительными, чем инвестиции в производство относительно недорогих брендовых товаров. Среди них — производство в Ростовской области автомобилей совместно с южнокорейской «Дэу», джипов «Шевроле» с участием «Дженерал моторс» в Елабуге (Татарстан), сборка южнокорейской «Киа» в Калининграде. Уже после кризиса в 1999 г. на том же заво-

де в Калининграде стала собирать свои автомобили германская БМВ³⁴. Весьма ограниченным было участие иностранных инвесторов в производстве других товаров длительного пользования, в частности бытовой электроники («Мерлони»).

Показательно, что в Индии в 1970-х гг., где ведущим направлением в деятельности иностранного капитала было импортозамещение, инвестиции ТНК были вложены в производство именно таких недорогих брендовых товаров. В 1990-х гг. инвестиции в импортозамещение вновь стали в Индии важным направлением в деятельности ТНК, но шли они уже прежде всего в производство товаров длительного пользования, например, автомобилей. Россия в 1990-х гг. по тенденциям имела много общего с Индией 1970-х. Ведущей тенденцией в деятельности иностранного капитала в Азии с 1970-х гг. было его участие в перемещении в эти страны из развитых стран трудоемких ориентированных на экспорт производств. Однако к концу 1990-х гг. говорить о сколько-либо значимых инвестициях в трудоемкие отрасли с экспортной ориентацией в России не приходилось. Имеются лишь единичные примеры инвестиций подобного рода. Так, после кризиса 1998 г. в городе Артем Приморского края южнокорейские фирмы открыли свои швейные фабрики. Из импортных материалов на них изготавливалась по моделям заказчика одежда для поставок ее американским ТНК розничной торговли, в частности известной компании «Пенни». Работавшие на одной из этих фабрик в городе Артем женщины получали в 2000 г., с учетом оплаты обедов, 51 долл. в месяц, или около 0,25 долл. в час (т. е. меньше, чем в КНР). Однако в депрессивном регионе с высоким уровнем безработицы этот уровень оплаты считался неплохим. Условия труда были весьма жесткими. Отсутствие на работе по болезни, даже с бюллетенем, не допускалось. За пропуск работы женщин ставили на несколько часов в угол в кабинете у менеджера-иностранца!³⁵.

Можно сделать предположение и о том, что в последние годы капитал из азиатских стран (китайский, вьетнамский) участвовал в создании мелких и средних швейных, текстильных предприятий, осуществлявших не столько экспортные, сколько «квазиимпортные» субподряды. Эти предприятия производили одежду с импортными этикетками, иногда китайских фирм, иногда известных западных фирм (в этом случае речь шла о контрафактной продукции). Псевдоимпортные изделия сбывались на внутреннем рынке — точнее, на вещевых рынках. Чаше такая деятельность велась «в тени» или в «полутени», по сути представляя собой неформальный сектор³⁶. Азиатские индустриальные страны (НИС) в 1980–90-х гг. от трудоемких экспортных производств перешли к развитию наукоемких, высокотехнологичных производств. Все большую роль стала играть эта группа отраслей с конца 1990-х в инвестициях ТНК в Китае. Многие ТНК создали в КНР, в Индии филиалы в сфере НИОКР. Азиатские страны, сотрудничая с ТНК, развивали производство товаров и услуг сферы информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

В России весьма невелики масштабы иностранных инвестиций в наукоемкие и высокотехнологичные производства. Незначительной в 1994–1998 гг. была роль иностранного капитала в машиностроении, в 1999–2001 гг. доля этой отрасли в притоке ПИИ несколько повысилась, но осталась весьма невысокой (5%). В начальный период деятельности иностранного капитала (до 1993 г.) в этой сфере было создано большое число совместных предприятий, но они занимались в основном поставками оборудования, посредническими операциями.

Примеры сотрудничества ТНК с российскими предприятиями, разумеется, есть. Американская корпорация «Пратт энд Уитни» создала СП с Пермским моторостроительным заводом и с химкинским «Протоном». Американская «Локхид» участвует

в совместном проекте с московским заводом им. Хруничева³⁷. Американская ТНК «Моторола» в 1995 г. открыла научно-исследовательскую лабораторию в Москве, в 1997 г. — в Санкт-Петербурге. Число инженеров, занятых в петербургской лаборатории, составляло в 1997 г. 90 человек, а общие инвестиции «Мотороль» в России — 50 млн. долл. Для сравнения укажем, что в КНР только по проекту по выпуску телекоммуникационного оборудования «Моторола» вложила в 2000 г. 1,9 млрд. долл.³⁸.

«Интел» в 2000 г. открыла в Нижнем Новгороде центр по разработке программного обеспечения. «Интернэшнл бизнес машинз» в Сарове (бывший Арзамас-16) также открыла центр программного обеспечения. Ранее в этом закрытом городе в качестве одного из основных проектов по конверсии создали предприятие по производству пластмассовых мисок, прицепок³⁹. Производство утюгов было налажено на оборонных предприятиях в подмосковном Королеве.

В 1990-х гг. в странах Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии (ЮОЮВВА) увеличились иностранные частные инвестиции в инфраструктуру, особенно в такую ее высокотехнологичную сферу, как телекоммуникации. В России также в связь и телекоммуникации направлялись значительные иностранные инвестиции. Достаточно вспомнить одну только сделку по продаже крупного пакета акций «Связьинвеста». Участвуют иностранные инвесторы и в капитале ведущих операторов сотовой связи на московском рынке — компаний МТС, «Вымпелком». После кризиса 1998 г. 25% акций «Вымпелкома» приобрела норвежская компания «Теленор»⁴⁰.

В иностранных инвестициях в страны ЮОЮВВА в 1990-х гг. повысился удельный вес сферы услуг. Однако доля сферы услуг увеличилась уже после того, как иностранный капитал сыграл значительную роль в развитии добывающей, обрабатывающей промышленности. В России до кризиса 1998 г. роль сферы услуг в инвестициях была гипертрофированной. Рост инвестиций в финансовую сферу происходил на фоне низкого уровня инвестиций в реальный сектор экономики. Вместе с тем развитие таких новых для России видов услуг, как консалтинг, аудит, маркетинг, реклама с помощью компаний, имеющих признанное лидерство в данных областях, было важным шагом для подготовки дальнейших иностранных инвестиций в производство и развитие рыночной инфраструктуры. На российский рынок пришли ведущие консалтинговые фирмы, рекламные агентства, крупнейшие транснациональные банки, международные страховые агентства.

Высокий удельный вес инвестиций в торговлю и общественное питание в России имел место на всех этапах: и в 1987–1993 гг., и в период, предшествовавший кризису 1998 г., и в послекризисный период. Иностранные инвестиции в торговлю и общепит делились на два потока. Часть из них ориентировалась на элитное потребление, вкладывалась в создание бутиков, дорогих ресторанов, в фирмы по оказанию услуг для «новых русских» и иностранцев-«экспатов» («транснациональных менеджеров»), преимущественно в Москве, Петербурге, в Тюменской области (центре развития нефтяных производств). Другая часть инвестиций в торговле и общепите была ориентирована на массовый спрос — предприятия быстрого питания, гипермаркеты. В послекризисный период можно говорить об усилении второго потока инвестиций.

Итак, довольно пестрая картина присутствия иностранных инвесторов в нашей стране тем не менее позволяет выявить общие тенденции в деятельности иностранного капитала в России.

На первый план к концу 1990-х гг. выдвинулись в России инвестиции ТНК в ориентированные на внутренний рынок производства обрабатывающей промышленности. Именно это направление стало ведущим в инвестиционной деятельности иностранного капитала. На взгляд автора, приток ПИИ в России ограничивали в 1990-е гг. не

только несовершенство налогового режима и инвестиционного законодательства, непредсказуемость экономической ситуации и коррупция, недостаточная защита прав иностранных акционеров и несогласованность действий властей на различных уровнях, но и действие социального механизма рынка.

Важнейшим фактором, определяющим привлекательность страны для инвестиций, ориентированных на внутренний рынок, является емкость внутреннего рынка, объем совокупного платежеспособного спроса. Большое значение приобретает в связи с этим направление в деятельности иностранного частного капитала государственная политика доходов. Точнее то, насколько экономическая и социальная политика государства (или ее отсутствие), налоговая политика, способствуют не только росту доходов узкой состоятельной верхушки и взвинчиванию прибылей олигархов, но и увеличению покупательной способности широких слоев населения.

Почему тенденции в деятельности иностранного капитала в России в 1990-х близки к тенденциям Индии 1970-х (а не 1990-х)? В обеих странах фактором притяжения капитала стал достаточно емкий внутренний рынок, однако, скорее, потенциально емкий, так как реально в населении преобладали лица с низкими доходами. Узкая элитная прослойка («Бельгия в Индии») предъявляла высокий и чрезвычайно диверсифицированный спрос на потребительские товары. Однако массовый платежеспособный спрос, при котором возможна для ТНК организация производства в оптимальных масштабах, при низком уровне доходов основной массы населения предъявлялся только на относительно недорогие товары. В Индии 1990-х гг. на основе высоких темпов экономического роста и увеличения покупательной способности не только узкой состоятельной верхушки, но уже более многочисленного среднего класса импортозамещение вновь стало играть важную роль в иностранных инвестициях, которые стали направляться уже в производство товаров длительного пользования.

Казалось бы, что общего между социальными процессами и притоком прямых частных инвестиций? Какое отношение имеет удельный вес социальной сферы в бюджете к деятельности иностранных инвесторов?

Снижение доходов большей части населения означает уменьшение массового платежеспособного спроса, сокращение емкости внутреннего рынка. А емкость внутреннего рынка при тех тенденциях в деятельности иностранных инвесторов, которые имели место в России в конце 1990-х, при ведущей роли в ней импортозамещающих производств, является одним из основных факторов притяжения инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции в России: 2003–2010 гг.

В 2003–2010 гг. в деятельности иностранного частного капитала в России произошли существенные изменения. Это связано с рядом причин. На смену трудному периоду реформ 1990-х гг., когда ВВП в России, по некоторым оценкам, сократился наполовину, завершившемуся дефолтом и девальвацией 1998 г., пришел экономический подъем. Сначала, после четырехкратной девальвации рубля, получили импульс для роста импортозамещающие производства обрабатывающей промышленности, куда возрос приток инвестиций ТНК. Компании, ранее ввозившие в Россию свою продукцию, стали развивать производство в нашей стране.

Новые импульсы возникли и после 2000 г. Это, с одной стороны, рост цен на нефть и газ — основные экспортные товары России. С другой стороны, это очевидные сдвиги в государственной экономической политике, переход к активной регули-

рующей роли государства, к разработке и осуществлению национальной стратегии экономического развития. Среднегодовые темпы роста ВВП в России в 2000–2008 гг., по данным Мирового банка, составили 6,8% в год, существенно увеличился валовой национальный доход на душу населения по паритету покупательной способности, достигший в 2008 г. 15630 долл.⁴¹ (а в 1990-е гг. имела место отрицательная динамика, сокращение ВВП как минимум наполовину). Ускорение темпов экономического роста привело к росту доходов населения, следовательно, увеличился объем внутреннего платежеспособного спроса. Нефтяной бум и рост доходов населения способствовали резкому увеличению притока ПИИ в Россию. Когда в 1990-е гг. Россия страдала от нехватки финансовых ресурсов, несмотря на прозападную политику тогдашнего руководства, приток прямых инвестиций в страну был весьма умеренным.

С ростом нефтяных доходов возрос и приток иностранных инвестиций. По данным Федеральной службы государственной статистики (ФСГС) РФ, приток ПИИ в Российскую Федерацию возрос с 3980 млн. долл. в 2001 г. до 4002 млн. долл. в 2002 г. и до 6781 млн. долл. в 2003 г. Цены на нефть стали иметь положительную динамику с 1999 г., но отчетливым нефтяной бум стал с 2002–2003 гг. По данным ФСГС, с 2004 г. приток ПИИ в Россию резко увеличился: в 2004 г. он составил 9420 млн. долл., в 2005 г. — 13 072 млн. долл., в 2006 г. — 13 768 млн. долл., в 2007 г. — 27 797 млн. долл. В 2008 г., когда инвестиции в развитые страны в условиях глобального финансового кризиса сократились, приток ПИИ в РФ остался практически на том же уровне, что и в 2007 г. — 27 027 млн. долл. Общая сумма накопленных иностранных инвестиций в РФ на конец сентября 2009 г. составила 262 млрд. долл., в т. ч. прямых иностранных инвестиций — 102 млрд. долл.⁴² В условиях глобального кризиса приток ПИИ в Россию сократился до 15 906 млн. долл. в 2009 г. и 13 810 млн. долл. в 2010 г. В 2011 он увеличился до 18 415 млн. долл., но так и не достиг уровня 2008 г.

По данным ЮНКТАД, существенно отличающимся от данных ФСГС РФ, поскольку Российская служба статистики дает данные только о секторе нефинансовых предприятий, а ЮНКТАД учитывает также финансовый сектор, балансовая стоимость ПИИ в РФ достигла в 2008 г. 213,7 млрд. долл., а в 2009 г. 252,5 млрд. долл., приток ПИИ в 2006 г. — 29,7 млрд. долл., в 2007 г. — 55,1 млрд. долл., в 2008 г. — 70,3 млрд. долл.⁴³ В 2008 г. по притоку ПИИ Россия вошла в первую десятку стран — импортеров прямых инвестиций после США, Франции, Китая, Великобритании. По балансовой стоимости ПИИ она вошла в первую двадцатку. В условиях глобального финансового и экономического кризиса приток ПИИ в Россию сократился, составив 38,7 млрд. долл. в 2009 г. и 39,7 млрд. долл. в 2010 г. Но и после этого сокращения приток был на порядок выше, чем в 1991–2002 гг.

Повысились относительные показатели, характеризующие масштабы и значение ПИИ в экономике России. Балансовая стоимость ПИИ на душу населения, рассчитанная на основе данных ЮНКТАД, составила в 2008 г. 1500 долл., по данным ФСГС — 718 долл., что является весьма высоким уровнем, тем более что в 2000 г. этот показатель был равен 132 долл. В 2008 г. балансовая стоимость ПИИ в РФ равнялась 12,7% ее ВВП, в 1999 г. это соотношение составляло 4,4%. Приток ПИИ в 2008 г. был равен 19,5% от объема валовых капиталовложений в основной капитал, в 2006 г. — 16,2%⁴⁴.

У РФ прослеживается любопытное сходство с азиатскими странами в некоторых тенденциях, касающихся стран происхождения ввозимых капиталов. В отношении ПИИ в Китае уже в начале 2000-х гг. говорили о такой тенденции, как круговое движение капитала (round tripping), который сначала вывозился из страны легально и нелегально, в том числе и в виде утечки капитала, а затем возвращался в страну

из-за границы в качестве иностранных инвестиций как прямых, так и портфельных, прочих инвестиций (последние предоставляются на возвратной основе). В некоторых случаях вывозимый капитал мог иметь незаконное или не вполне законное (коррупционное) происхождение, возвращаясь в качестве иностранного, он как бы становился вполне легитимным. Подобная тенденция четко прослеживается в Российской Федерации. По подсчетам на основе данных ФСГС, в 2000–2003 гг. из общей суммы притока ПИИ в Россию в объеме 19 192 млн. долл. с Кипра поступило 14,3%, в 2004–2006 гг. из 36 170 млн. долл. — 22,1%⁴⁵. При росте объема инвестиций повысилась и доля Кипра как страны происхождения. Очевидно, что экономический подъем в стране делает выгодным возвращение на родину некогда покинувшего ее капитала. Крупные инвесторы — страны происхождения ведущих ТНК, инвестировавших в Россию, — Германия, Великобритания, США, уступали по объему ввезенных инвестиций маленькому солнечному острову, который долгое время играл роль ведущего оффшора для российского капитала.

В 2000-х гг. в России произошли изменения в отраслевой структуре инвестиций. По отраслям из общего притока ПИИ в страну в 2004–2006 гг. в 36 170 млн. долл. 34,9% приходилось на добычу полезных ископаемых, 30,9% — на обрабатывающую промышленность, 33,2% — на сферу услуг. В общей сумме инвестиций в обрабатывающую промышленность в 2004–2006 гг. наиболее высокой была доля нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности — 31,6% (эти инвестиции были осуществлены в 2005 г.), далее шли пищевкусовая промышленность — 13,2%, производство металлов и металлоизделий — 12,9%, лесоперерабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность — 8,3%, производство транспортного оборудования (автомобилестроение) — 4,4%. Доля машиностроения составляла 3,1%, электротехнического и электронного машиностроения — 1,2%. Из инвестиций в сферу услуг в 12 008 млн. долл. наиболее высокой была доля инвестиций в недвижимость — 39,9%, далее шли финансовая деятельность — 20,4%, оптовая и розничная торговля — 20,35%, транспорт и связь — 5,6%. Инвестиции в прочие услуги, куда входят услуги, базирующиеся на ИКТ, составили 0,5% от инвестиций в эту сферу⁴⁶.

В конце 2009 г., по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, балансовая стоимость прямых иностранных инвестиций в РФ достигла 109 022 млн. долл. Из этой суммы на добычу полезных ископаемых приходилось 22,7%, в т. ч. на добычу энергоресурсов — 21,6%, на добычу остальных видов минерального сырья — 1,1%. Доля инвестиций в сырьевые отрасли значительно выше, чем в развивающихся странах Азии. 34,0% инвестиций приходилось на обрабатывающую промышленность. Однако и в этой сфере иностранные инвестиции были в немалой степени связаны с полезными ископаемыми — их переработкой, с сырьевой ориентацией экономики. 11,8% от общей стоимости инвестиций (и 1/3 инвестиций в обрабатывающую промышленность) было вложено в черную и цветную металлургию, 4% — в производство нефтепродуктов и кокса, 3,0% — в неметаллическое минеральное сырье, 2,9% — в деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность. Практически с переработкой национальных природных ресурсов (включая не только минеральное сырье, но и древесину) было связано 2/3 иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность. Достаточно высокой была доля отраслей, ориентированных на внутренний рынок — пищевкусовой и табачной промышленности — 4,9%, автомобилестроения, химической и фармацевтической промышленности — 1,7%. В сфере услуг (42% ПИИ) высокой была доля оптовой и розничной торговли — 10,4%, транспорта и связи — 3,9%, финансово-кредитной деятельности — 5,2%. Доля общего машиностроения в балансовой стои-

мости ПИИ в РФ в 2009 г. составляла 1,3%, транспортного машиностроения — 1,81%, из которых 1,8% приходилось на автомобилестроение (импортозамещающее производство), а 0,005% — на производство судов и летательных аппаратов, доля электронного и электротехнического машиностроения — 0,9%, НИОКР — 0,005%⁴⁷. Впрочем, очевидно прослеживается тесная корреляция между структурой ПИИ и структурой экспорта России.

Уже с 1990-х гг. возросли инвестиции ТНК в антиимпортное производство, они вкладывались в основном в производство относительно недорогих товаров, доступных даже потребителям с невысокими доходами. Примером может служить деятельность в России швейцарской пищевой ТНК «Нестле». К 2006 г. ее инвестиции в России достигли около 600 млн. долл., а общее число сотрудников в России — 9500 человек. «Нестле» в 1995 г. купила контрольный пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия», в 1996 г. — контрольный пакет завода по производству мороженого в г. Жуковский Московской области, где с 1999 г. стала также выпускать продукцию под маркой «Магги» — супы, соусы, приправы, бульонные кубики. В 1998 г. «Нестле» приобрела контрольный пакет акций кондитерских фабрик «Алтай» в Барнауле и «Камская» в Перми, фабрику по производству мороженого в Краснодарском крае. С 2001 г. компания производит сухие завтраки в Перми, с 2002 г. ей принадлежит торговая марка питьевой воды «Святой источник». С 2003 г. «Нестле» стала владельцем фабрики по производству детского питания в Вологде. С 2006 г. был начат новый проект — фабрика по изготовлению сухих кормов для кошек и собак в Калужской области, а также производство растворимого кофе⁴⁸.

«Пепси-кола» производилась в России еще с 1974 г. и превратилась в один из (тогда редких, допущенных) символов вестернизации (поколение «пепси») ⁴⁹. В 2010 г. «Пепси-кола» выкупила акции компании «Вимм-Биль-Данн», производителя соков, на сумму 3,8 млрд. долл. «Макдоналдс» — одна из первых ТНК, обосновавшихся в России (точнее, еще в СССР). В 2006 г. в России работало 170 ее ресторанов, в них было занято 20 тыс. работников⁵⁰. В 2000-х гг. по мере увеличения доходов более широких слоев населения в результате мультипликативного эффекта роста нефтяных доходов инвестиции ТНК в импортозамещающем производстве стали направляться в автомобилестроение (как в Индии 1990-х). Рост инвестиций в автомобилестроение стал, пожалуй, самой заметной новой тенденцией в деятельности ТНК в России в 2000-х. Сборочные производства в России стали организовывать гранды автомобильной промышленности — «Форд» и «Дженерал моторс», «Фольксваген», «Рено» и «Тойота», «Фиат», японские «Ниссан» и «Исудзу моторс», китайская «Великая стена»⁵¹.

К отраслям, в которых увеличились иностранные инвестиции, можно отнести также операции с недвижимостью, финансовую деятельность, торговлю. Возросшие доходы населения побудили к приходу на российский рынок ведущих западных ритейлеров — известные сетевые супермаркеты «Ашан», «Леруа-Мерлен», «Вулмарт», «Метро», «Маркс энд Спенсер», ИКЕА. Доля сырьевых отраслей в притоке ПИИ в РФ выше, чем в восточных странах — экспортерах нефти. Последние допускают ТНК чаще в роли подрядчиков по соглашениям о разделе продукции или по контрактам о техническом содействии. В период высоких цен на нефть в России наметились тенденции в русле политики стран, экспортирующих нефть, более жесткая линия по отношению к ТНК, повышение доли участия национальных компаний в добыче нефти и газа, в частности Газпрома на Сахалине. В условиях энергетического кризиса (или энергетического бума для экспортеров нефти) ТНК проявили готовность идти на уступки. Однако обострение проблемы задолженности крупнейших российских корпораций, которые часто использовали кредитное плечо

для оплаты своей увеличившейся доли в капитале компаний, снижение цен на нефть может заставить идти на уступки уже российские компании и государство.

Крупнейшим иностранным инвестором в нефтяной промышленности России была уже к 2000 г. «Бритиш петролеум» (БП), чьи инвестиции тогда превысили 1 млрд. долл. В 2003 г. был подписан крупнейший контракт по созданию в России смешанной компании с участием БП и ТНК (Тюменской нефтяной компании). В 2005 г. добыча нефти БП-ТНК составила 1,55 млн. барр. нефти, что равнялось добыче нефти в некоторых нефтедобывающих странах Азии. В 2007 г. компания имела 5 нефтеперерабатывающих заводов (в том числе один на Украине) и владела сетью из 1600 бензозаправочных станций⁵². БП действовала в России и отдельно от этой совместной компании. В 2010 г. была достигнута договоренность с Роснефтью об освоении месторождений на континентальном шельфе (что, кстати, вызвало конфликт интересов БП с БП-ТНК).

В основном в структуре притока ПИИ преобладает ориентация на сырьевые ресурсы и на внутренний рынок. Доля ПИИ, ориентированных на повышение эффективности, на снижение издержек, в России незначительна. В странах Азии они играют ведущую роль. В условиях постиндустриальной экономики использование сравнительных преимуществ в издержках — более низкого, чем в развитых странах, уровня зарплаты научно-технического персонала, — в ряде стран Азии способствовало развитию оффшорного программирования и оффшорных НИОКР. В 1990-х гг. прежде всего в Индии, а затем в КНР, на Филиппинах и в Малайзии транснациональные корпорации стали размещать свои подразделения, занятые разработкой программного обеспечения и НИОКР. Использовались и своего рода «интеллектуальные субподряды», когда формально независимые национальные компании, в том числе и мелкие, вели разработку программного обеспечения или научно-исследовательские работы для иностранных заказчиков. Учитывая низкий уровень заработной платы научно-технических кадров в России в бюджетных институтах, сравнимый с уровнем оплаты труда не научно-технических специалистов, а неквалифицированных рабочих в КНР и Таиланде, можно говорить о большом потенциале для развития этого направления в инвестиционной деятельности иностранного капитала в России.

В развитых странах в структуре общего фонда развития, состоящего из инвестиций в общий физический капитал и в т. н. человеческий капитал, неуклонно возрастала доля вложений, представленных расходами на образование, подготовку кадров, здравоохранение и НИОКР. В России в среднем в 1989–2000 гг. направлялось на науку около 1% ВВП⁵³. Пренебрежительное отношение к социальной сфере в России, низкий уровень расходов на образование, здравоохранение, науку, наряду с другими факторами, явились причиной невысокого размера иностранных инвестиций в НИОКР, оффшорное программирование, наукоемкие отрасли. Занятость в сфере НИОКР сократилась в 1992–2000 гг. с 1532,6 тыс. работающих до 887,7 тыс., в том числе в Москве — с 480,9 тыс. до 276,8 тыс. Зарплата в сфере НИОКР составляла в 2002 г. 70% от средней зарплаты по Москве (а зарплата в банках — 300%)⁵⁴.

Обладает ли (пока или уже) Россия сравнительными, конкурентными преимуществами, которые позволили бы ей, в том числе и с участием иностранного капитала, развивать те инновационные отрасли, подъема которых добились азиатские страны, в том числе и привлекая ТНК, или же иные отрасли с высоким уровнем инноваций, которые могли бы стать ключевым звеном в модернизации экономики?

По данным Доклада Мирового банка за 2009 г., уровень расходов на НИОКР в ВВП в 2005–2006 гг. составлял в США 2,6%, в Японии — 3,3, Финляндии — 3,5, Германии — 2,5, Франции — 2,1, Великобритании — 1,8, у Израиля — 4,5%. Из

стран Востока этот показатель был равен 3,0% у Южной Кореи, 2,4 — у Сингапура, 1,3 — у КНР. В России на НИОКР в 2005–2006 гг. направлялось 1,1% ВВП. Индекс развития экономики знаний, который был подсчитан Мировым банком, на 2008 г. у Российской Федерации составил 5,4, что было выше, чем у Китая — 4,4, Индии — 3,7 (очевидно, еще сказываются прошлые достижения). Индекс развития экономики знаний учитывает 4 вида показателей: развитие экономических институтов и экономических стимулов; уровень образования и профессионального обучения; инновации и адаптация технологий; развитие инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий. Очевидно, что относительно высоким этот индекс был у России благодаря второй группе показателей — образование и профессиональное обучение, которые еще сохранили свое качество, хотя оно заметно ухудшается. Индекс развития экономики знаний был у Российской Федерации значительно ниже, чем показатели Южной Кореи и Сингапура (7,7 и 6,2) и показатели развитых стран (от 8,5 у Франции до 9,1 у США). По уровню наличия новейших технологий индекс России — 3,9 был ниже, чем у КНР (4,4), Индии (5,2) и даже Туниса (5,4), не говоря уже о развитых и новых индустриальных странах. По индексу абсорбции технологий предприятиями Россия, где он оценивался в 2007–2009 гг. Мировым банком в 4,1, также уступала КНР (5,1), Индии (5,5), Тунису (5,4), развитым и новым индустриальным странам. Даже число научных работников в России в расчете на миллион человек населения (хотя этот показатель отнюдь не свидетельствует об интенсивности и результативности НИОКР) — 3227 человек стало ниже, чем практически во всех развитых странах (кроме Великобритании) и в новых индустриальных странах.

ТАБЛИЦА 5. Показатели уровня развития НИОКР и экономики знаний

Страна	Расходы на НИОКР в % от ВВП 2005–2006 гг.	Число научных работников на 1 млн. населения 2005–2006 гг.	Зарегистрированные патенты развитых стран на 1 млн. населения 2005–2006 гг.	Индекс развития экономики знаний 2008 г.	Индекс наличия новейших технологий 2008 г.	Абсорбция технологий на уровне фирм 2007–2009 гг.
Канада	2,0		24,0	9,2	6,2	5,6
КНР	1,3		0,3	4,4	4,2	5,1
Эстония	0,9	2478		8,3	5,8	5,5
Финляндия	3,5	7545	53,0	9,4	6,6	6,1
Франция	2,1	3353	39,4	8,5	6,2	5,6
Германия	2,5	3359	76,4	8,9	6,2	6,0
Индия			0,1	3,1	5,2	5,5
Израиль	4,5		60,3	8,2	6,1	6,0
Япония	3,3	5512	117,2	8,6	6,2	6,3
Южная Корея	3,0	3756	58,4	7,7	5,8	5,8
Россия	1,1	3227	0,4	5,4	3,9	4,1
Сингапур	2,4	5497	24,3	6,2	6,2	6,0
Тунис	1,0	1450	7	4,7	5,4	5,4
Великобритания	1,8	2995	27,4	9,1	6,2	5,6
США	2,6	4651	53,1	9,1	6,5	6,3
Чехия	1,4	2371		7,8	5,1	5,4

Источник: World Development Report 2010. World Bank, Wash., 2009. P. 369.

Есть ли у России перспективы в размещении у себя филиалов ТНК, занятых научными исследованиями и разработкой программного обеспечения для компьютеров? Уровень зарплат российских ученых, если судить по институтам Российской

академии наук (около 3 долл. в час.) в 2010 г. значительно увеличился по сравнению с 2000 г., но несомненно ниже, чем в развитых странах. «Хорошо подготовленные исследователи с низким уровнем зарплаты», которые привлекают ТНК в странах Азии, в частности в Индии, в России имеются. «Утечка умов», особенно в таких дисциплинах, как математика, физика, биология, достигла, особенно в 1990-х гг., больших масштабов, значит, наличествуют и востребованные в глобальных масштабах кадры. В 2000 г. в США в одной только Силиконовой долине работало большое число программистов из России⁵⁵. Достаточно высокий уровень российского (советского) образования признается и менеджерами ТНК.

Российская Федерация находилась в 2000–2001 гг. на втором месте в мире по числу студентов технических вузов (2,4 млн.), опережая Индию (1,9 млн. студентов), США (1,7 млн.), Южную Корею (1 млн.), Японию (0,8 млн.)⁵⁶. Однако по индексу человеческого капитала (0,817) в 2003 г. Россия занимала только 24-е место. Этот показатель учитывает уровень грамотности взрослого населения, охват населения средним образованием, число студентов всех учебных заведений. На 24-м месте находилась в 2003 г. Россия и по индексу технологической активности (подсчитываемому на основе таких показателей, как число занятых в сфере НИОКР, число патентов, зарегистрированных в США, статьи, опубликованные в ведущих научных журналах мира), причем во многом за счет наследия былых времен. У России этот индекс составлял 0,759, она опережала КНР — 0,417 (58-е место), Индию — 0,328 (69-е место). По индексу способности к инновациям, составившему в 2001 г. 0,788, Российская Федерация занимала 24-е место после всех развитых стран, Тайваня, Южной Кореи⁵⁷.

Предпосылки для инвестиций в НИОКР и ИТ-услуги в России существуют. Об этом свидетельствуют, в частности, рейтинги американского профессора Лорен Иден в отношении возможностей стран для развития дистанционного обслуживания коммерческой деятельности⁵⁸. Кое-какие весьма скромные успехи у нас есть. Однако пока, к сожалению, нельзя говорить о превращении Зеленограда или, допустим, любого из подмосковных наукоградов в новую Силиконовую долину или хотя бы в «новый Бангалор». По объему экспорта ИТ-услуг (175 млн. долл.) Россия была в 2003 г. лишь на 26-м месте, в 2005 г. — на 24-м месте, и в 2006 г. ее экспорт (600 млн. долл.) был многократно ниже, чем экспорт ИКТ-услуг из Индии, развитых стран, ниже, чем соответствующий показатель у КНР, Малайзии. По экспорту товаров этой области — электронного, компьютерного, телекоммуникационного оборудования Россия занимала в 2005 г. 45-е место в мире, ее многократно опережали по объему экспорта КНР, новые индустриальные страны и страны второго эшелона⁵⁹.

В 2000–2008 гг. по-прежнему оставался мизерным удельный вес в ПИИ в России отраслей, связанных с научно-техническим прогрессом, определяющих для инновационной экономики: машиностроения (за исключением автомобилестроения), авиастроения, производства компьютерного, электронного, телекоммуникационного оборудования. Именно в развитии последних отраслей с помощью ТНК так преуспели азиатские страны. Между тем такого рода инвестиции могут способствовать модернизации экономики страны, диверсификации ее структуры, помочь отойти от однобокой сырьевой специализации, которая делает экономику весьма зависимой от конъюнктуры на мировых рынках сырья. Но для того, чтобы в эти сферы шли инвестиции, большое внимание им должно уделять и государство.

В ходе рыночных реформ, требующих крупномасштабной и практически полной перестройки экономики, Россия испытывает колоссальные потребности в привлечении капиталовложений. Гигантских затрат требует необходимая России модернизация эко-

номики в соответствии с существующим уровнем НТП. Именно иностранный частный капитал мог бы сыграть важную роль в этом процессе, ибо частные инвестиции — это не только приток капиталовложений, но и источник передовой технологии.

- ¹ Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика. М., 2007. С. 462, 463.
- ² Quelle mondialisation? 2002. P. 18–19, 135–136.
- ³ Мосгоркомстат. Социально-экономическое положение г. Москвы по данным в IV квартале 2002 г.
- ⁴ Экономическое развитие России. М., 1999. Т. 6. С. 4–5; Economic Survey of Europe. 1998. № 3. UN, N.Y. — Gen. P. 38.
- ⁵ Дынкин А. Есть ли у России шанс в глобальной экономике? // Pro et Contra. М., 2002. Т. 7. С. 59–60.
- ⁶ БИКИ. 29.01.2000.
- ⁷ Коммерсантъ. 24.12.1999.
- ⁸ Transnational Enterprises: Their Impact on Third World Societies and Cultures. Boulder (Col.). 1980. P. 65–67, 75.
- ⁹ МЭ и МО. 1994. № 5. С. 62–65.
- ¹⁰ См. подр.: Цветкова Н.Н. Прямые иностранные инвестиции в Азии и в России: опыт сравнительного анализа. М., 2004. С. 158–168.
- ¹¹ Финансовый бизнес. М., 1994. № 1.
- ¹² World Investment Report, 1994, UNCTAD. N.Y.; Gen., 1994. P. 99; World Investment Report, 1995. P. 101.
- ¹³ Инвестиции в России. Бизнес Восток — Запад. М., 1994. № 4–5. С. 6, 12, 16.
- ¹⁴ Инвестиции в России. Бизнес Восток — Запад. М., 1994. № 4–5. С. 12, 16.
- ¹⁵ Деловой мир. 23.07.1997; Финансовые известия. 1994. № 12.
- ¹⁶ Коммерсантъ. 19.07.1997.
- ¹⁷ Финансы России. М., 1998. С. 178–180; Инвестиции в России. Бизнес Восток — Запад. 1994. № 4–5. С. 12–16.
- ¹⁸ World Investment Report. 1998. UNCTAD. N.Y.; Gen. 1998. P. 274.
- ¹⁹ World Investment Report. 1999. UNCTAD. N.Y.; Gen. 1999. P. 70.
- ²⁰ Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. М., 2001. С. 46–47; Социально-экономическое положение России. 1999. С. 165–166; 2000. С. 121; 2001. С. 133–134.
- ²¹ Подсч. по: БИКИ. 18.04.2002.
- ²² БИКИ. 29.05.2003.
- ²³ World Investment Report 2001. U.N., N.Y.; Gen. 2001. P. 301–305.
- ²⁴ World Development Report 2002. World Bank. Wash., 2002. С. 232–233; World Investment Report 2001. С. 301–305.
- ²⁵ World Investment Report. 2001. UNCTAD. N.Y.; Gen. 2001. P. 322, 333–334.
- ²⁶ UNCTAD. WID. Country Profile, Russian Federation. Table 8.
- ²⁷ The Moscow Times. 18.10.2000.
- ²⁸ Комсомольская правда. 07.02.1995; Эксперт. 23.11.1998. С. 40.
- ²⁹ Деньги. 16.09.1998. С. 22.
- ³⁰ Коммерсантъ. 24.12.1999.
- ³¹ Деловой мир. 14.02.1997; Независимая газета. 1998. № 16.
- ³² БИКИ. 06.03.2001.
- ³³ Финансовые известия. 31.10.2002.
- ³⁴ Коммерсантъ. 18.11.1998; 16.12.1999.
- ³⁵ The Moscow Times. 14.06.2001.
- ³⁶ См. подр.: Цветкова Н.Н. Прямые иностранные инвестиции в Азии и в России: опыт сравнительного анализа. М., 2004. С. 139–156.
- ³⁷ Сегодня. 24.11.1994; Известия. 16.03.2000; Коммерсантъ. 11.11.1999.
- ³⁸ Коммерсантъ. 10.06.1997; Известия. 24.08.2000; World Investment Report 2001. UNCTAD. N.Y.; Gen. 2001. P. 26.

- ³⁹ Коммерсантъ. 05.12.1999; Известия. 24.06.2000.
- ⁴⁰ Коммерсантъ. 02.12.1998.
- ⁴¹ World Development Report. 2010. Wash., 2010. P. 379, 385.
- ⁴² www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/in_inv1.htm.
- ⁴³ www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir10_fs_ru_en.pdf.
- ⁴⁴ World Investment Report. 2009. UNCTAD. N.Y.; Gen. 2009. P. 247–250, 254, 265.
- ⁴⁵ Подсч. по: www.gks.ru/bgd/regl/b07_56/ssww.exe/stg/04-04.htm.
- ⁴⁶ Подсч. по: www.gks.ru/bgd/regl/b07_56/iss/exe/stg/04-03.htm.
- ⁴⁷ www.gks.ru/bgd/regl/b10-11/ISS.WWW.exe/d2/24-10.htm.
- ⁴⁸ www.nestle.ru/media/default.asp?uin//102.
- ⁴⁹ Коммерсантъ. 27.02.1997.
- ⁵⁰ www.vz.ru.economy/2007/3/22/73719.html.
- ⁵¹ The Moscow Times. 30.03.2007.
- ⁵² www.tnk-bp.ru/operations.
- ⁵³ БИКИ. 06.03.2003.
- ⁵⁴ Российский статистический ежегодник 2001. М., 2001; Королевский уют: от инквизиции до инновации // Московия. 03.02.2003. С. 11.
- ⁵⁵ Известия. 14.04.2000.
- ⁵⁶ World Investment Report. 2005, UNCTAD. N.Y.; Gen. 2005. P. 296.
- ⁵⁷ World Investment Report 2005. P. 290–291, 296.
- ⁵⁸ Transnational Corporations. 2005. Vol. 14. № 2. P. 8–9.
- ⁵⁹ Information Economy Report 2006. P. 103–108; Information Economy Report 2007–2008. P. 146–148, 136.

Рыночные реформы: Россия и Китай

Верна поговорка: все познается в сравнении. Если, разумеется, сравнение корректное. Чтобы оценить успехи России на пути реформ, ее надо сравнивать с крупными странами, такими, например, как Китай, Индия, Бразилия. Однако больше всего сходства у нас с Китаем. Давние и более широкие связи, поскольку страны имеют общую границу. СССР помогал китайскому народу в борьбе за независимость и объединение страны, а после достижения этой цели содействовал становлению национальной экономики, развитию социальной инфраструктуры, хотя был период и очень сложных межгосударственных отношений. Еще недавно у нас была родственная общественная система, основанная на идеях коммунизма. Если, конечно, иметь в виду не практикуемую и поныне в Китае коммунистическую риторику, а основанный на капиталистической мотивации экономический базис, на глазах меняющуюся социальную структуру общества, характер правящей партии, членами которой являются многие миллионеры, и в целом вектор общественного развития.

Когда-то Ленин утверждал, что судьбу мира в конечном итоге будут определять самые большие по населению страны мира — Россия, Китай и Индия. Один из самых ярких ответственных мыслителей Николай Бердяев, высланный Лениным из Советской России в 1922 г. и написавший основные свои работы уже на Западе, считал, что наиболее сильное влияние на ход мировой истории будут оказывать Советский Союз и Соединенные Штаты Америки. И каждый из них в чем-то оказался прав, а в чем-то и ошибался. То, что СССР и США весь послевоенный период играли ключевую роль в системе международных отношений, как говорится, непреложный факт. Но то, что после распада СССР, разорительных радикально-либеральных реформ и начала глубокого демографического кризиса постсоветская Россия выпала из числа претендентов на роль глобальной державы, это тоже факт. Едва ли не все зарубежные аналитики сходятся во мнении, что мировыми центрами экономической мощи и политического влияния в обозримой перспективе станут, наряду с США, действительно страны, указанные Лениным, кроме, разумеется, исторической России, распад (и деградацию) которой он не мог предвидеть. Не мог предвидеть Ленин и быстрый рост Бразилии, которую аналитики тоже считают перспективным кандидатом для вступления в пул мировых держав.

Удельный вес России «в мировой торговле технологиями и наукоемкими товарами не превышает 0,2–0,3%, а всей продукции машиностроения 0,4–0,5%. По размерам экспорта высокотехнологичных изделий Россия уступает США более чем в 30 раз, Китаю — в 10, Южной Корее — в 14 раз»¹. И то, что Россия стала одним из ведущих мировых экспортеров нефти, газа, алюминия, никеля, леса, составляющих основу ее экспорта, в ущерб собственному развитию как промышленной державы, говорит о вполне возможном превращении ее в сырьевой придаток развитых и среднеразвитых стран. Президент Владимир Путин на заседании Государственного совета 8 февраля 2008 г. в общих чертах озвучил «Стратегию развития России до 2020 года», в которой говорилось, что в стране предусматривается перевод экономики на инновационный путь развития, произойдет увеличение производительно-

сти труда в четыре раза, значительно повысятся зарплата и пенсии, увеличится продолжительность жизни до 75 лет, вырастет численность среднего класса с нынешних 15–20% до 60–70%. Многие аналитики расценили эту программу как нереализуемую, а некоторые даже сравнили ее с программой Хрущева, который обещал построить коммунизм за 20 лет. Потом президентом Дмитрием Медведевым была провозглашена идея модернизации страны с упором на реализацию пяти «и»: *институты, инфраструктура, инвестиции, инновации, интеллект*. Однако эта модернизация пока не дошла до реальной экономики, а что касается возрождения упавшей за годы либеральных реформ научно-технической сферы, то реально она проявилась лишь в строительстве иннограда в Сколково, однако «утечка мозгов» продолжается. Была повышена зарплата научным работникам, но не настолько, чтобы научная карьера стала привлекательной для талантливых молодых людей, притом что обветшавшая научно-техническая инфраструктура обновляется крайне медленно.

Де-факто продолжается ставка на сырьевую ориентацию экономики, идет строительство новых трубопроводов для экспорта углеводородов в северном, южном направлениях, а в восточном (в сторону Китая) оно уже завершено. А это не только требует огромных затрат, но и накладывает на нас обязательства на многие годы вперед перед зарубежными потребителями нашего сырья, которое нам самим потребуется гораздо в больших масштабах, чем ныне, если мы действительно начнем развивать реальный сектор экономики, включая инновационную сферу. Так, академик РАН Роберт Нигматулин подсчитал, что внутреннее потребление нефти по сравнению с советским периодом в России упало с 2 т на человека до 0,9 т (в то время как в США оно выросло до 3,5 т!). И произошло это за счет резкого падения промышленного производства и вывода из оборота десятков миллионов гектаров ранее обрабатывавшихся земель. А ведь у нас и климат куда более холодный, да и энергоемкость устаревшей техники и оборудования в 4–5 раз выше, чем в передовых странах. А еще мы продолжаем экспортировать в огромных масштабах металлы, древесину, химикаты и многое другое, что негативно сказывается на развитии стройиндустрии и сельского хозяйства. Притом что в отказе от сырьевой ориентации экономики не заинтересован и правящий класс, ибо интересы не только олигархов, но и многих высокопоставленных чиновников лежат в сфере сырьевого бизнеса. В постсоветской России, как в свое время в Индонезии после прихода к власти генерала Сухарто, появилась мощная прослойка бюрократической буржуазии и не в последнюю очередь из числа бывших (а то и действующих) военных, которая вместе с сырьевыми олигархами стала новым правящим классом страны.

Один из наиболее известных экономистов, член РАН и многих академий мира, государственный деятель, научный руководитель Института экономики РАН Леонид Абалкин в интервью корреспонденту «Политического журнала» в декабре 2006 г. в связи с выходом второго издания его книги «Россия: поиск самоопределения» подтвердил свой прогноз относительно будущего России, который он дал в первом ее издании за пять лет до того. А сказано там было следующее: «У России есть три сценария развития: превратиться во второразрядную державу с сырьевой направленностью экономики; гибель страны как целостного государства; возрождение былого величия и славы, но через очень большой промежуток времени и при особо благоприятном стечении обстоятельств»². Все три варианта развития России остаются равновероятными, подтвердил академик Абалкин, потому что «сегодня, как и пять лет назад, внутри страны и за ее пределами все еще действуют силы, которые несут в себе разные ориентировки в отношении будущего нашей страны»³.

Пиар, что является аббревиатурой английских слов «public relations» (PR) и переводится на русский язык как «отношения с общественностью» (зародившись в США вначале в сфере рекламы товаров, а потом превратился и в политическую рекламу), в постсоветской России стал на деле играть роль советского агитпропа и нередко мешает понять, какова реальная ситуация в нашей стране. Лакировка действительности вводит в заблуждение многих граждан, рождает у них завышенные ожидания и демобилизует общество перед серьезными вызовами, которые неизбежны в ближайшем будущем, поскольку неизбежно цикличное падение цен на сырье, которое еще долго будет основой нашей экономики. Но цифры и факты способны все поставить на свои места, если, разумеется, они не подтасованы. Именно обратимся к цифрам и фактам для оценки успехов российских и китайских реформ.

Цифры тоже не всегда есть абсолютная истина, иногда за ними скрываются величины разного измерения и разного качества. В частности, цифры подчас даются по предварительным подсчетам и даже по вероятным прогнозам, а потом уточняются. Могут даваться не в постоянных, а в текущих ценах, что при большой инфляции искажает картину. Порой фигурируют вперемешку, скажем, китайский юань по отношению к доллару по официальному курсу и по паритету покупательной способности (ППС). Нередко в определенных целях имеет место и сознательное искажение данных ради занижения успехов той или иной страны или, наоборот, ради их завышения.

Ход китайским реформам дал 3-й пленум ЦК КПК 11-го созыва, состоявшийся в декабре 1978 г. Согласно официальным данным, среднегодовой рост ВВП Китая за 30 лет составил 9,8% . В итоге ВВП КНР вырос в 15 раз, достигнув в 2008 г. 4,4 трлн. долл. по обменному курсу, однако по паритету покупательной способности эту цифру надо умножить в 2–3 раза. В 2009 г. ВВП КНР увеличился еще на 8,7%, составив уже около 5 трлн. долл. Среднедушевой доход (по номиналу) достиг 2,8 тыс. долл. По размерам золотовалютных резервов КНР в 2006 г. уступала Японии, которая имела 1 трлн. долл. Однако в сентябре 2008 г. Китай уже имел около 2 трлн. долл. золотовалютных резервов, а к началу 2010 г. — 2,6 трлн. долл. В 2009 г. в Китае было продано 13,5 млн. автомашин, что больше, чем в США и Японии.

Внешнеторговый оборот Китая за годы реформ вырос более чем в 100 раз. Непомалый интерес представляют и торговые партнеры КНР. Так, в 2008 г. товарооборот со странами ЕС составил 425,58 млрд. долл. (19,5% роста), с США — 333,74 млрд. (10% роста), с Японией — 266,78 млрд. (13% роста), с Индией — 51,78 млрд. долл. (34% роста). Растет товарооборот и с Россией. В 2008 г. он составил 56,8 млрд. долл.: экспорт в Китай — 23,8 млрд. долл. и импорт — 33 млрд. долл. при отрицательном сальдо для нас в объеме чуть больше 9 млрд. долл. Не в нашу пользу был торговый баланс с КНР и в 2007 г.: экспорт — 19,6 млрд. долл. (12,1% роста), импорт — 28,4 млрд. (79,9% роста), соответственно дефицит около 9 млрд. долл. Однако в 2009 г. товарооборот между двумя странами опустился до 38 млрд. долл.

Наращивание производства автомобилей в КНР шло невероятно быстрыми темпами: стартовали с дореформенных 149 тыс., в 2002 г. вышли на уровень 2 млн. автомобилей, в 2005 г. — 5,07 млн., в 2006 г. — 7,23 млн., в 2007 г. — 8,7 млн., в 2008 г. — более 9 млн., а в кризисный 2009 г. в Китае было продано 13,5 млн. автомобилей. Хотелось бы отметить, что когда имеешь дело с Китаем, то очень опасно ссылаться на цифры даже ближайших лет. Так, первая высокоскоростная линия связала Пекин и ближайший портовый мегаполис Тяньцзинь к Олимпийским играм в 2008 г. А в конце 2010 г. мир обошла новость: в Китае пущен по рельсам (Шанхай —

Ханчжоу) самый быстрый в мире локомотив собственной конструкции с максимальной скоростью 416,5 км в час и со средней скоростью 350 км в час. О темпах развития высокоскоростной железнодорожной сети говорят следующие факты. По данным на октябрь 2010 г., протяженность высокоскоростных железных дорог уже составила 7431 км, что вывело КНР по этому показателю на первое место в мире.

Китай очень долго и упорно (14 лет!) боролся за то, чтобы обеспечить себе сильные позиции после вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), и основательно готовился к жесткой конкуренции в ее рамках. И когда переходный период, ограничивавший экспорт определенного вида товаров в страны ВТО, истек, он выбросил на их рынки такую огромную массу качественных, но относительно дешевых товаров, что в странах Запада стали бить тревогу по поводу китайской торговой экспансии. Там рассчитывали, что после вступления КНР в ВТО перед ними откроется безграничный китайский рынок, а получилось по восточной поговорке: пошли за шерстью, да сами вернулись стрижеными. В Китае к тому времени уже функционировали тысячи дочерних предприятий ведущих западных фирм, выпускающих продукцию примерно того же качества, что и материнские фирмы. Более того, руководство КНР сумело заинтересовать крупные западные концерны в создании непосредственно в Китае сотен научно-исследовательских центров. По данным на 2006 г., 480 из 500 крупнейших мировых ТНК инвестировали в экономику Китая, вложив в нее 665 млрд. долл., создав 570 тыс. предприятий и основав более 800 исследовательских центров⁴. В рамках принятой на 17-м съезде Коммунистической партии Китая (2007) программы создания «экономики знаний» ставилась цель в ближайшие 15 лет сократить зависимость Китая от иностранных технологий с 80 до 30%.

Что же касается России, то ее присоединение к ВТО может иметь тяжелые последствия. Экспорт энергоносителей и вооружений уже давно идет по хорошо отлаженной схеме, не связанной с этой организацией. Выиграют лишь экспортеры металлов, химикатов и некоторых других полуфабрикатов (за которыми стоят миллионеры-олигархи), но сильно проиграют промышленность и сельское хозяйство, в трудном положении окажется и финансовый сектор. Даже высокопоставленные чиновники Министерства экономического развития вынуждены признать, что после вступления страны в ВТО 22 субъекта РФ окажутся в трудном положении, и в первую очередь регионы с градообразующими предприятиями⁵.

В последние годы Китай ускоренными темпами развивает науку и высокие технологии. Ученым китайское государство платит как минимум в два раза больше, чем государство ученым в Российской Федерации. А чтобы вернуть в страну крупных ученых и специалистов китайского происхождения, работающих в США и других высокоразвитых странах, правительство КНР обязалось платить им больше, чем они получают там. По данным Китайской академии общественных наук, за период с 1978 по 2006 гг. более миллиона китайцев уехали учиться за границу. О массовом характере обучения китайских студентов в западных вузах в последующие годы говорит, например, тот факт, что в 2009/2010 учебном году в американские колледжи поступило более 128 тыс. студентов из КНР⁶. И даже если меньше половины из них возвращаются в страну, то это все равно составляет сотни тысяч квалифицированных специалистов. По словам западных ученых, лучшие китайские университеты укомплектованы преподавателями, получившими образование в странах Запада, и прежде всего в США. И если, по данным на 2010 г., только один-два российских университета (МГУ и реже СПбГУ) считаются лучшими в мире, то в Китае таких университетов уже десять.

Хотелось бы отметить, что политическая китайская элита несравнимо более зрелая, более ответственная и более патристически настроенная, чем российская. И это

видно не только по достижениям в сфере экономики двух стран, но и по социальной политике. В феноменально быстро растущем Китае с населением в 1,3 млрд. человек и экономикой в несколько раз мощнее российской за 30 лет реформ не появилось таких гигантских личных состояний, как у нас в нулевые годы, и не возникла такая гигантская пропасть между 10 процентами самых богатых и самых бедных (децильный коэффициент). Это не говоря уже о том, что тамошние богатые не вывозят деньги из страны, как это имеет место у нас, напротив, живущие в других странах китайцы вкладывают огромные средства в экономику своей исторической родины. В то же время следует подчеркнуть: за годы невероятно быстрого развития и такого же быстрого накопления богатства в самой населенной стране мира возникло много долларовых миллионеров и миллиардеров, углубилось и социальное расслоение в обществе. Так, по данным базирующейся в Шанхае исследовательской организации «Hurun Research Institute» (автор исследования — Руперт Хугверф), в КНР проживают 189 человек, о которых достоверно известно, что их состояние превышает миллиард долларов. На деле же долларовых миллиардеров может быть еще больше — от 400 до 500, но в Китае не принято выставлять богатство напоказ, наоборот, оно скрывается. Не приняты и сногшибательные эксцессы в духе наших скороспелых миллиардеров вроде Абрамовича, разбогатевших, так или иначе, на народном достоянии. Может быть, поэтому журнал «Forbes» насчитал в КНР только 64 миллиардера. По данным той же «Hurun», в Китае живут 11 из 20 богатейших женщин планеты.

В Китае миллиардеры вырастали не за три–пять лет, как в России. Притом что в число китайских миллиардеров включены и миллиардеры Гонконга (ныне Сянган) и бывшей португальской колонии Макао (ныне Аомынь), которые копили свое состояние многие десятилетия.. Китайские миллиардеры выросли на почве создания нового богатства, наши же миллиардеры — по большей части на почве грабительской приватизации. В свое время список китайских миллиардеров (3,5 млрд. долл.) возглавляла женщина по имени Чжан Инь, разбогатевшая на... переработке макулатуры и производстве упаковки. Состояние самого богатого китайца (Цзун Цинхоу) оценивается в 12 млрд. долл., в то время как у самого богатого россиянина Олега Дерипаски оно составляло до начала мирового финансового кризиса около 40 млрд. долл.

Что касается России, то ее ВВП в 2007 г. в текущих ценах, по данным Росстата, достиг около 33 трлн. руб., или 1,3 трлн. долл. За счет резкого подъема цен на энергоносители в 2008 г. ВВП увеличился до 41,5 трлн. руб., а в 2009 г. произошло его падение на 7,9% и, по данным того же Росстата, он составил 39,02 трлн. в текущих ценах, примерно столько же, сколько и в 2007 г. Из 20 наиболее развитых стран в России в процентном отношении произошло наибольшее падение ВВП, особенно промышленного производства, и с учетом низких темпов роста нам понадобится несколько лет, чтобы выйти на докризисный уровень. Притом что качество ВВП — в основном за счет роста цен на мировых рынках на экспортируемые энергоносители — крайне низкое. Машинный парк обветшал, за 20 постсоветских лет создано лишь несколько крупных промышленных предприятий, в то время как в 1970–1980-е гг. ежегодно вводилось в строй 180–200 таких предприятий⁷. По данным директора Института мировой экономики и международных отношений РАН академика Александра Дынкина, российская экономика находится на уровне западных экономик конца 1960-х гг. и южнокорейской — начала 1990-х гг.⁸

В начале XXI века Россия с Китаем фактически поменялись местами, что хорошо видно по структуре товарооборота. Так, еще недавно составлявший 20 млрд. долл. товарооборот с Китаем в 2007 г. вырос до 48,16 млрд. Но если раньше с КНР у нас

было положительное торговое сальдо и большой удельный вес занимал экспорт машин и оборудования, то в 2007 г. импорт из Поднебесной увеличился на 79,9%, превывсив экспорт на 8,8 млрд. долл. При этом изделия нашей промышленности оказались неконкурентоспособными на китайском рынке и поставляли мы ему в основном сырую нефть и круглый лес. Заместитель директора Института экономики РАН Д. Сорокин на это счет сказал, что сложилась типично колониальная структура в торговле России и КНР. Россия поставляет сырье, а Китай нам экспортирует продукцию машиностроения.

В 2008 г. товарооборот России с Китаем вырос до 56,8 млрд. долл., но в 2009 г. он упал до 38,8 млрд. Дальнейший его рост может обеспечиваться с нашей стороны только за счет увеличения поставок КНР нефти и других видов сырья. Иначе говоря, мы оказались в положении тех развивающихся стран, прогресс которых в мировой литературе характеризовался как «рост без развития». Впрочем, появился и другой термин, пущенный в оборот экономистами, — «неразвитие». Наметилось и сильное отставание России от Китая в научно-технической области. Что тоже не случайно. Другими словами, расходы в КНР на НИОКР были во много раз больше, чем в РФ.

Мы находимся еще только на уровне проектирования создания российской Силиконовой, или Кремниевой, долины в Сколково, а в Китае уже две Кремниевые долины. Их масштабы такие, что наш проект в Сколково даже в лучшем его исполнении, при сравнении с ними будет выглядеть маленьким островком. (Многие российские ученые вообще считают, что в деле создания инновационной экономики самым оптимальным путем должно было бы стать не создание некоего иннограда на небольшом клочке чрезвычайно дорогой земли в элитном Подмоскowie, а возрождение созданных в советские годы наукоградов и гибнущей большой науки.) Некоторые аналитики даже считают, что сколковский проект может стать лишь прикрытием курса на сырьевую экономику, у которого мощнейшее лобби в стране. Иначе, дескать, как понимать, что бюджетные финансирование Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) и Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) не увеличивается, а уменьшается. Если в 2009 г. сумма составляла 7,1 млрд. руб., то к 2012–2013 гг. она должна сократиться до 4,3 млрд. Если есть средства на создание инфраструктуры для проведения в 2018 г. мирового первенства по футболу, на что, по оценкам, уйдут многие сотни миллиардов рублей, то почему их не хватает на развитие науки, которая в наше время поистине стала производительной силой? Или, может быть, нувориши и коррумпированные чиновники стремятся как можно больше урвать от продажи углеводородов (которые в итоге могут кончиться) и не связывают с Россией свое будущее?

Так что же являют собой китайские Кремниевые долины? Начнем с первой Кремниевой долины в городе Шэньчжэне, что на юге Китая недалеко от Сянгана. Основанный на месте рыбацкой деревушки в 1980 г. под названием «Китайская Кремниевая долина», город строился как центр развития высоких технологий, тесно связанным с производством и экспортом продукции. Ныне в Шэньчжэне проживает 8,6 млн. жителей. Большая часть из них — это молодые люди в возрасте 26–35 лет, из них половина имеет высшее образование. И эта гигантская людская масса занята научными разработками и производством высокотехнологичной и иной промышленной продукции. Шэньчжэнь — это красивейший и один из самых благоустроенных в мире городов (и самый богатый в Китае) с теплым климатом, расположенный в прибрежной зоне и занимающий площадь, вполне сопоставимую с американской Силиконовой долиной, — более 80 км с запада на восток и около 11 км с юга на север. (Скажем откровенно, у нас нет не только таких городов, но и таких районов,

приятных для жизни и занимающих такое выгодное положение в условиях глобальной экономики, неотделимой от экспортно-импортных операций.) И при этом в Шэньчжэне еще и создана исключительно благоприятная среда для исследовательской и предпринимательской активности. На его территории расположены всемирно известные китайские компании — производители телекоммуникационного оборудования Huawei и ZTE и огромное число зарубежных компаний.

Вторая Кремниевая долина Китая Чжунгуанцунь (которая по значимости вырвалась в лидеры) возникла тоже в 1980 г. в мегаполисе Пекина на базе Академии наук КНР, Пекинского университета, Политехнического института «Цинхуа» и некоторых других научных центров. Начиналось, конечно, с малого: в октябре 1980 г. Академией наук КНР был открыт частный пункт развития техники, а в 1986 г. здесь уже работало около 100 компаний в сфере высоких технологий. Еще несколько лет назад тут уже насчитывалось более 10 тыс. предприятий, примерно половина из которых специализируется на производстве электроники. В них было занято 360 тыс. сотрудников, и на каждые 74 из них приходился 1 доктор наук, а на каждые 15 человек — 1 магистр, а ежегодные темпы роста продукции составляли 30%. Причем средний возраст работающих здесь был менее 30 лет. Тут сформировались такие известные в мире высокотехнологичные компании, как «Фондэр» и «Легенд». Но в Китае еще есть более 50 технологических зон, где осуществляются хай-тек-исследования и производство высокотехнологичной продукции. И вот результат: по данным агентства «Синьхуа», экспорт Китаем этой продукции в предкризисном 2007 г. составил 347,8 млрд. долл., а его доля в общем китайском экспорте достигла 30%.

При сравнении социальной политики России и Китая мы тоже оказываемся в проигрыше. В условиях наличия частной собственности на средства производства и рыночной экономики появление бедных и богатых неизбежно, даже в стране, у власти в которой находится партия, называющая себя коммунистической, как в Китае. Но ответственный правящий класс в любой стране стремится к тому, чтобы разрыв между богатыми и бедными не углублялся, а сокращался и уж тем более не достиг уровня, выражаясь языком марксистов, предреволюционной ситуации. В 2007 г. у нас этот разрыв составил официально 1:15, а реально (по подсчетам известного экономиста Евгения Гонтмахера) 1:30. В социально стабильных странах он 1:6, максимум — 1:10, а, например, в Японии — 1:4. Притом что есть и давно известные в мире способы смягчения остроты социальных противоречий, в том числе, если не в первую очередь, с помощью налога на доходы. Власти в Китае это понимают, в России, похоже, нет. Существующая у нас (из всех цивилизованных стран только в России!) плоская шкала налога, по которой миллиардер и техничка на равных отчисляют в государственную казну 13% своего дохода, а также присвоение владельцами сырьевой отрасли высокой доли природной ренты как раз и способствуют созданию гигантских личных состояний и все большему углублению пропасти между бедными и богатыми. До финансового кризиса 500 самых богатых россиян обладали совокупным капиталом в 750 млрд. долл., и по числу долларовых миллиардеров Россия опередила все высокоразвитые страны, кроме США⁹.

Как писал недавно ушедший из жизни крупный российский ученый-экономист, академик РАН Дмитрий Львов, 80% всех ресурсов страны оказались в руках 1% населения. Он подсчитал, что источником богатства российских мультимиллионеров на 75% являются принадлежащие народу природные ресурсы, на 20% — бизнес и только около 5% дает труд¹⁰. Помимо прочего, это говорит об обесценивании труда, который в нормальных странах является основным источником богатства. При такой социальной политике даже быстрый рост ВВП мало что даст населению. Так,

по расчетам ученых Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, из каждых 100 рублей подушевого прироста ВВП 10% самых состоятельных граждан получают надбавку в 200 рублей, а 10% самых бедных — в 5, то есть в 40 раз меньше¹¹. Доля оплаты труда в произведенной продукции у нас 25%, в Европе и США — 60–70%. В нашей стране и предельно низкие пенсии, составляющие около 25% от заработка, в то время как в европейских странах — от 40 до 70%. У нас только у чиновников пенсия может составлять 70%.

В Российской Федерации и в несколько раз меньше доля ВВП, идущая на образование, медицинское обслуживание и другие социальные сферы. В частности, на здравоохранение выделяется от 3 до 4% ВВП, в то время как в Белоруссии — 7,8%, на Кубе — 9%, а в США — 15%¹². А, например, бюджет РАН с двумястами научно-исследовательских институтов и центров, архивами и библиотеками, по подсчетам академика РАН Александра Захарова, примерно равен бюджету хорошего американского университета, которых в США более сотни¹³. Пока лишь несколько вузов страны имеют не только ученых высочайшего класса, но и опытно-конструкторские производства, связи с бизнесом и прочее, что характерно для западных и, в частности, американских университетов, не говоря уже о бюджетах. Кстати сказать, нобелевский лауреат Андрей Гейм, окончивший Московский физтех и работавший в Институте физики твердого тела РАН в Черногловке, уехал на Запад потому, что, по его словам, «работать было совершенно невозможно! Денег не было»¹⁴. А потом к нему присоединился и другой будущий нобелевский лауреат Константин Новоселов. А с математиком Станиславом Смирновым вообще вышел конфуз, вынуждающий поставить вопрос: а ныне судьи кто? Из претендентов на грант в конкурсе Министерства образования и науки РФ по программе «Кадры» его вычеркнули, посчитав работу ученого малозначащей, но вскоре он получил Филдовскую премию, равнозначную Нобелевской (Нобелевских премий по математике не присуждают). А сейчас он «профессорствует» в Швейцарии.

В нынешнем Китае, как в свое время в СССР, недоплата труда тоже имеет место, пенсионная система охватывает далеко не всех работников, бедность во многих регионах страны просто режет глаз. Но, во-первых, до начала реформ Китай был очень отсталой страной с крайне бедным и в своем большинстве неграмотным и полуграмотным крестьянским населением — не то что Россия! Во-вторых, недоплата труда в Китае, как в свое время и в СССР, оборачивается инвестициями, доходящими до 40% от ВВП, и способствует феноменально быстрому экономическому росту, а не превращается в сверхприбыли, как у нас, которые по большей части идут на престижное потребление, вывозятся из страны и банально проматываются. В Китае налог с физических лиц не плоский, а прогрессивный. Бедные, то есть получающие меньше 1600 юаней в месяц, что равно примерно 5800 рублям, налог не платят. И он начинается не сразу с 13%, как у нас, а с 5% и постепенно, в зависимости от уровня дохода налогоплательщика, доходит до 45%. Предельный налог с физических лиц в США составляет 47%, во Франции — 58%. В скандинавских же странах в пользу государства для последующего перераспределения изымается еще более высокий процент дохода, что и позволяет этим странам иметь одну из лучших в мире систему социальной защиты граждан.

В Китае взимается и налог на роскошь, чего у нас не делается. Строго дифференцирован и налог на прибыль, он тоже начинается с 5 и доходит до 35%. Практики получения денег в конвертах, чтобы уходить от уплаты налогов, что широко распространено в России, в Китае не существует. В КНР, конечно же, есть и коррупция, есть и казнокрадство. Но нет круговой поруки, как у нас. Нет такого «милосердно-

го» отношения к высокопоставленным чиновникам, которых за ставшие известными общественности экономические преступления могут тихо отправить в отставку и даже просто понизить в должности или дать условный срок наказания. Видимо, все они невероятно честные, и это в стране, «стяжавшей славу» одной из самых коррупционных в мире! В СМИ фигурирует сумма ежегодного коррупционного оборота в размере 300 млрд. долл. В Китае же не считаются с занимаемой должностью, и крупные коррупционеры — будь то губернатор или министр — не уводятся от ответственности и получают не условные сроки, а высшую меру наказания или подвергаются длительному тюремному заключению.

И, может быть, самый разительный контраст между Россией и Китаем лежит в сфере отношений собственности. В КНР после начала реформ не было дележа собственности, созданной предыдущими поколениями. Там был сделан упор на создание новой собственности, на накопление нового богатства. Что же касается коллективной собственности (госпредприятия и пр.), то приватизацию ее оставили до лучших времен. Именно на создании новой собственности в Китае выросло много богатых людей. В России же, как известно, богачи появились за счет нечестной приватизации общенародной собственности и особенно откровенно жульнических аукционов. Невероятно, но факт: в результате весьма ограниченной приватизации в Великобритании и Италии государство получило соответственно 66 и 63,5 млрд. долл., а в России, в которой в 1992–1999 гг. была приватизирована собственность на триллионы долларов, — только 9,2 млрд. долл. Больше получило государство даже в маленькой Венгрии¹⁵. Но при этом у Абрамовича государство выкупило нефтяную компанию «Сибнефть» (в свое время купленную за 100 млн. долл., взятых к тому же у государства) за 13 млрд. долл. Этот трудно постижимый факт дал богатую пищу для разного рода спекуляций и домыслов не только в России, но и за ее пределами. Потрясенный случившимся, академик Олег Богомолов смог задать только вопрос: «Как такое вообще могло произойти?!»

Особо подчеркну: Китаю, в котором проживает 1,3 млрд. людей (а некоторые аналитики говорят, что уже 1,4–1,5 млрд.), к тому же не очень богатому природными ресурсами, да и, по историческим меркам, недавно вставшему на путь быстрого развития, решение социальных проблем, конечно же, дается нелегко. По неофициальным оценкам середины нулевых годов, в городах насчитывалось 30 млн. безработных (по официальным данным, только 8,3 млн.), а в сельской местности — 200 млн.¹⁶. В деревнях нередко происходят волнения, многочисленные стычки из-за земли, по уровню благосостояния существует огромный разрыв между городом и деревней, как и между процветающими восточными, южными и некоторыми центральными районами, с одной стороны, и сильно отставшими по части модернизации западными и северными — с другой. Во многих областях тяжелая экологическая ситуация, остро стоит проблема обеспечения населения чистой питьевой водой. Согласно методике ООН, на одного человека должно быть не менее 0,05 гектара пашни, в Китае же — 0,077, в то время, как, например, в России — 0,84 гектара на человека. Но при этом в Китае производится около 500 млн. т зерна, в то время как в России — менее 100¹⁷. Если в России за годы реформ производство рыбной продукции сократилось в несколько раз, то в Китае оно выросло во много раз, что обогатило рацион китайцев недорогим, но ценным белком.

Конечно, есть немало таких политиков и аналитиков, которые предрекают если не скорый крах Китая, то резкий спад темпов роста и возникновение социальных катаклизмов, ибо стоящие перед страной проблемы — ресурсная, и прежде всего земельная, демографическая, экологическая и другие — трудноразрешимы в прин-

ципе. Однако люди, хорошо знающие Китай, говорят, что общепринятые мерки к Китаю неприменимы. Как выразился один американский ученый, рост Китая в два-три раза выше, чем это следует из научных расчетов. Бывший посол России в Китае (1992–2005), а ныне член Совета Федерации Игорь Рогачев говорит: «Когда я приехал в апреле 1992 года послом в Китай, у меня было много встреч с коллегами по дипкорпусу. Многие из послов западных стран говорили: “Мы с вами — свидетели того, как китайский режим идет к краху: финансовому, социальному, геополитическому. Вот-вот наступит коллапс, несколько лет не пройдет — так дальше продолжаться не может”. С той поры, однако, уже прошло 15 лет, а Китай идет все выше и выше: по темпам экономического роста китайцы сегодня первые в мире...»¹⁸.

Наши доморощенные пророки из среды либералов гайдаро-чубайсовского толка в свою очередь предвещают Китаю скорый крах, но чаще всего говорят о массовой нищете и каторжных условиях труда на многих предприятиях Поднебесной. Допустим, что это так и есть. Но как тогда объяснить, что за годы реформ средняя продолжительность жизни китайцев увеличилась на 7 лет и сейчас составляет 73 года, в Пекине и некоторых других крупных городах — более 80 лет.

17-й съезд КПК в октябре 2007 г. наметил увеличение ВВП в четыре раза к 2020 г., беря за точку отсчета 2001 г. Когда стал сокращаться китайский экспорт в охваченные кризисом страны ЕС и США, Пекин, с одной стороны, перенаправил часть экспорта в сторону стран Азии, Африки и Латинской Америки, а с другой стороны, взял курс на всемерное развитие внутреннего рынка. И это дало свои плоды.

Слагаемые успеха китайских реформ

Нам ничего не даст для понимания успеха китайских реформ повторение в общем-то верных, но давно уже известных вещей. Как-то: китайцам свойственны деловитость, глубоко укорененные торговые навыки, навыки ремесла, редкий патриотизм, побудивший разбросанную по миру китайскую диаспору вкладывать огромные средства в развитие своей исторической родины. Можно назвать и целый ряд других факторов, которые способствовали тому, что начатые Дэн Сяопином реформы уже в первые годы их реализации дали, без преувеличения, блестящие результаты. Например, то, что они начались, по сути, в крестьянской стране и начались с деревни, обладавшей огромным неиспользованным потенциалом развития, который тут же раскрылся, как только землю коммун передали в семейный подряд и развязали инициативу крестьян.

Только на все эти «за» можно найти и «против». Во-первых, так ли уж все пошло гладко после начала реформ? Совсем наоборот! Дэн Сяопину приходилось постоянно их корректировать, давать по рукам всем, кто хотел их ускорить или, наоборот, замедлить и в конечном итоге сорвать, а когда понадобилось, то и пустить в ход танки для подавления выступлений охваченной протестными настроениями молодежи, за которой стояли influentialные силы в самой китайской власти. Во-вторых, те же китайцы в период руководства страной Мао Цзэдуном создавали не свободные экономические зоны и технопарки ради привлечения средств и передовых технологий, а в рамках «большого скачка» строили печи для выплавки не пригодного для промышленных целей чугуна и до изнеможения гонялись за воробьями и мухами, чтобы их истребить. И годы «культурной революции» не выявили тех качеств у китайцев, которыми некоторые аналитики хотели бы объяснить появление в мире нового «экономического чуда».

Можно сказать и другое. Кто нам мешал использовать наши естественные преимущества? Огромный научно-технический потенциал, который был бездарно пущен по ветру. Не сумели обернуть на пользу модернизации экономики и огромные доходы от природных ресурсов. Что же обеспечило Китаю феноменально быстрый рост, с одной стороны, и привело к провалу российских реформ в 1990-е гг. — с другой?

Прежде всего качество власти, а говоря шире, и правящего класса является решающим фактором в точном определении ситуации в стране и мире, в выработке стратегии развития, в подборе кадров для ее реализации, в решение многих других судьбоносных для страны задач. В этом смысле китайскому народу повезло. Когда Дэн Сяопин (1904 г. рожд.) стал у руля власти, он уже был зрелым политиком и государственным деятелем, дважды подвергавшимся гонениям. В 1952–1954 гг. — заместитель премьера Государственного административного совета КНР; в 1956–1966 гг. — Генеральный секретарь ЦК КПК; в 1954–1966 гг. — заместитель премьера Государственного совета КНР, позже — заместитель председателя ЦК КПК. Потом его репрессируют. После смерти Мао Цзэдуна (1976) он вновь занимает этот пост (1977–1982) и становится инициатором реформ. Затем в течение нескольких лет занимает для внешнего мира вроде бы второстепенную, но для Китая тех времен ключевую должность председателя Центральной комиссии советников КПК (1982–1987) и председателя Центрального Военного совета КНР (1983–1990). Ни председатель ЦК КПК, ни председатель КНР не могли сравниться с ним по авторитету и политическому влиянию в стране.

Сильный лидер подбирает и соответствующую команду реформаторов. Дэн Сяопин, прежде чем начать реформы, изучил мировой опыт. В том числе НЭП, взгляды Николая Бухарина, опыт «азиатских тигров» и даже пригласил в Китай «патриарха» неоллиберализма Милтона Фридмена. Но поступил так, как учил нас поступать (уже после провала реформ) другой американский экономист, и тоже лауреат Нобелевской премии, Роберт Манделл: к стороннему мнению можно прислушиваться, но стратегию реформ надо разрабатывать самостоятельно. Дэн Сяопин думал и о преемственности реформ, выдвигая на ключевые посты сильных людей-единомышленников (в первом ряду которых были Цзян Цзэминь и Ху Цзиньтао), готовя их к тому, чтобы они достойно приняли от него эстафету.

В Отчетном докладе лидера партии Ху Цзиньтао 17-му съезду КПК были отмечены исторические заслуги руководителей Китая первого, второго и третьего поколений. Первого во главе с Мао Цзэдуном — за то, что он «привел партию и народ страны к созданию нового Китая». Китая, который объединил страну и превратил ее из объекта в субъект международных отношений. Второго во главе с Дэн Сяопином — за то, что перед лицом критической ситуации, сложившейся в результате десятилетней «культурной революции», под его руководством «коллектив ЦК второго поколения с великим теоретическим мужеством дал научную оценку товарищу Мао Цзэду и идеям Мао Цзэдуна, в корне отверг ошибочную теорию и практику, ставящие классовую борьбу во главу угла, принял историческое решение о переносе центра тяжести партийно-государственной работы на экономическое строительство и переходе к реформе и открытости (о понятии «открытость» мы поговорим чуть ниже. — *А.К.*), определил основную линию для начальной стадии социализма... создал теорию Дэн Сяопина, руководствуясь которой партия и народ страны широким шагом пошли по великому пути реформы и открытости».

Что же касается Цзян Цзэминя, ставшего во главе руководящего коллектива третьего поколения и унаследовавшего «великое дело реформы», то «он перед лицом внутренних и внешних политических волнений, экономических рисков и других суровых испытаний отстаивал и отстаивал социализм с китайской спецификой, создал

новую систему в лице социалистической рыночной экономики и новую обстановку в виде полной открытости. Продвинул вперед новую великую инженерию партийного строительства, сформировал важные идеи тройного представительства, а в целом продолжал вести корабль реформы и открытости в правильном направлении наперекор волнам»¹⁹. (Понятие «тройное представительство» появилось в Отчетном докладе 16-го съезда КПК (14.11.2003), с которым выступил ее генеральный секретарь Цзян Цзэминь, и на русский язык его можно перевести как: а) представительство передовых производительных сил; б) представительство передовой китайской культуры; в) представительство коренных интересов китайского народа. На деле это означало коренное изменение социального состава и идейно-политической платформы КПК, превращение ее из партии трудящихся в партию «китайского народа и китайской нации»). С тех пор она стала открытой и для миллионеров, и сотни тысяч богатых людей сразу же подали заявление о своем желании стать ее членами.) Можно не сомневаться, что следующий лидер КПК даст такую же высокую оценку и деятельности Ху Цзиньтао, назвав его лидером четвертого поколения китайских руководителей.

На что, однако, хотелось бы при этом обратить внимание? У китайской политической элиты, в отличие от российской, нет стремления сваливать все свои трудности, в том числе рожденные их ошибочными решениями, на своих предшественников. Как, впрочем, и на целую историческую эпоху. Даже такие катастрофические для китайского народа явления, как «большой скачок» и «культурная революция», не стали поводом для охаивания Мао Цзэдуна. Как сказал Дэн Сяопин, Мао Цзэдун на 70% был прав и только на 30% ошибался. Его заслуга перед народом состояла прежде всего в том, что он возглавил борьбу против японских оккупантов и покончил с расколом страны.

Если китайское понимание преемственности перевести на российские реалии, то нынешние руководители должны были бы отдать должное руководителям советской эпохи, назвав их, условно говоря, «лидерами первого поколения». За что? За то, что под их руководством был создан такой мощный экономический, научно-технический и военный потенциал, благодаря которому Россия живет и существует. Ведь ни новых производительных сил, ни новых типов вооружений не было создано за постсоветский период! Нынешние руководители, несомненно, должны были бы отдать должное и «руководителям второго поколения» во главе с Михаилом Горбачевым и тем более «руководителям третьего поколения» с Борисом Ельциным во главе. Без горбачевской перестройки и рожденных ею реформаторов не было бы ельцинских демократов и самого Ельцина как руководителя национального масштаба. Не было бы ни демократической в своей основе Конституции новой России, ни какой-никакой рыночной экономики.

Модель реформ неотделима от стратегии развития

Что хотелось бы особо выделить? Китайское руководство выработало стратегию развития страны на длительный период, а социально-экономические реформы стали лишь частью этой стратегии. Если в России до сих пор остаются без ответа вопросы «что мы строим» и «куда идем», то в КНР такой проблемы не существует. У них официальная стратегическая цель — построение социализма с китайской спецификой, а нынешний этап — начальный этап строительства социализма. Промежуточной целью является построение среднезажиточного общества — «сяокан», термин,

пущенный в ход Конфуцием. Под этим термином понимается недостаток людей в самом необходимом — в пище, крыше над головой, в возможности учиться, лечиться и пр. В своем Отчетном докладе 17-му съезду КПК Ху Цзиньтао поставил задачу построения «сяокан» к 2020 г. и высказался о социалистическом будущем страны. «Все партийные товарищи, — заявил он, — должны трезво сознать, что для выполнения задач полного построения среднезажиточного общества нужны еще десять с лишним лет усилий, для осуществления в основном модернизации — дальнейшие усилия в течение нескольких десятилетий, а для закрепления и последующего развития социалистического строя — неустанные усилия и борьба нескольких, нет, десяти с лишним и даже нескольких десятков поколений людей».

Каждый волен понимать, что на деле означает строительство социализма в Китае в таком временном разрезе. То ли Китай под флагом марксизма-ленинизма, идей Мао Цзедуна, теории Дэн Сяопина и идей тройного представительства идет по дорожке капитализма. То ли он строит некое гибридное общество по принципу «все лучшее от социализма и капитализма — на службу экономике», которое будем походить на общество социал-демократического типа. Понятно, «с китайской спецификой».

Как писал известный китаист Владимир Портяков, «одни политологи считают Китай историческим реликтом, приверженным старой коммунистической ортодоксии и тоталитарной форме политического правления, а потому обреченным в итоге на неизбежный крах. Другие в сохранении власти компартии и социалистической терминологии видят чистую формальность, успешно маскирующую в интересах социальной стабильности стремительно нарастающую капитализацию страны де-факто. Третьи усматривают в бесспорных экономических успехах очевидное доказательство жизнеспособности социализма и именно с Китаем связывают надежды на его “второе пришествие” в мировом масштабе»²⁰.

Что касается модели реформ, то в ее основу был положен ряд определяющих принципов. Создание нового богатства, а не передел существующей собственности. Акцент на максимально быстром развитии экономики. Использование для этого принципа сравнительных преимуществ и прежде всего огромных трудовых ресурсов, выгодного географического положение прибрежных районов востока и юга страны, капиталов разбросанных по миру патриотически настроенных китайских общин и китайцев Тайваня и ряда других стран (хуацяо и тунбао). Ставка на предельно высокий уровень капиталовложений, в том числе за счет использования сбережений граждан, хранящихся в Центральном банке (которые, например, уже в 2006 г. оценивались примерно в один трлн. долл.). Государственное регулирование в рамках реально складывающейся экономической системы. Ступенчатость не только при проведении экономических реформ, но и общественных перемен, дабы граждане могли постепенно адаптироваться к новым реалиям и не войти в шоковое состояние, как это, например, случилось в России и вызвало резкое увеличение смертности. Так, например, до 1998 г. частный сектор обывался лишь дополнением к государственному сектору, с 1993 г. стали говорить о социалистической рыночной экономике с китайской спецификой, а с 1999 г. — о том, что негосударственный уклад является ее важной составной частью. И лишь потом частная собственность законодательно была уравнена в правах с общественной собственностью.

Но не только в Китае, но и в новых индустриальных странах не было шоковых реформ, перемены носили поэтапный характер: от низшей ступени общественного бытия к высшей. Поэтому не было «бегства капитала». Не было воровской приватизации. Не появилось тьмы «жирных котов» за народный счет. Ничего нужного

стране не разрушалось и не терялось. Наоборот, с каждым годом нарастал ее потенциал, росло и благосостояние граждан. Очень много заимствовалось у развитых стран, но по-умному, а не безоглядно, как у нас.

Важнейшей составной частью китайской модели реформ стали экономические зоны. Мы обычно говорим о китайских реформах, сами же китайцы к слову «реформа» неизменно добавляют и слово «открытость». И это не казуистика и не риторика. Без открытости в том смысле, как ее понимают в Китае, не было бы его нынешних успехов. И дело тут не только в том, что Китай в течение многих веков практиковал политику изоляционизма и в конечном итоге обрек себя на отставание. Дело в том, что посредством создания разного типа экономических зон Китай получил многомиллиардные инвестиции в свою экономику, новые технологии и возможность для своего персонала учиться современному менеджменту. Через экономические зоны китайское руководство нашло и самый быстрый путь к созданию новой экономики, и ее вхождения с сильных позиций в мировую.

Экономические зоны различных типов стали создаваться в Китае на рубеже 70–80-х гг. прошлого века. Директор Института Восточной Европы и Средней Азии Народного Университета Китая (Пекин) Чжоу Синьчэнь пишет, что сначала четыре города — Шэньчжэнь, Чжухай, Сямынь и Шаньтоу — были объявлены специальными экономическими зонами. (То есть беспешинными и закрытыми для свободного туда въезда.) След за ними 14 приморских городов, четыре региона в устьях рек Янцзы и Чжуцзян, а также юго-восточная часть провинций Фуцзянь, регион в районе Бахайваньского залива провозглашены открытыми экономическими зонами. На острове Хайнань была создана одноименная новая провинция, а сам он стал специальной экономической зоной. Все эти города, разъясняет Синьчэнь, получили различные инвестиционные и налоговые льготы для привлечения иностранного капитала и технологий, заимствования эффективных методов управления у иностранных партнеров²¹. Потом центральные власти объявили открытыми 13 приграничных городов. Им дано право создавать на своей территории зоны приграничного экономического сотрудничества, в которых действуют те же правила по предоставлению льгот, что и в приморских зонах технико-экономического освоения.

Руководство Китая сделало двигателем реформ правящую компартию как своеобразную государственную структуру, постепенно меняя ее социальный состав (за счет приема в нее состоятельных людей, включая миллионеров) и превращая ее по факту в разрушителя коммунистической инфраструктуры и постепенного изживания коммунистической идеологии в партийных рядах и развенчания самой коммунистической идеи. Руководство России при Ельцине сделало ставку на верхушку появившейся в ходе приватизации и залоговых аукционов новой буржуазии, в результате возникла олигархия и теневая власть, названная «семьей». Россия понесла от этого неисчислимые потери. При втором президенте олигархию потеснила бюрократия и вместе они, как уже говорилось выше, составили новый правящий класс.

Китайское руководство на удивление изобретательно решило проблему бывшей английской колонии Гонконг после ее присоединения к материковой части страны, выдвинув тезис: «одна страна — две системы». Тем самым роль Гонконга как крупнейшего финансового центра Азии не только не была потеряна, но и сильно возросла, и он стал мощным источником притока в материковый Китай валюты. Можно ожидать, что китайское руководство найдет приемлемую формулу и для воссоединения материкового Китая с Тайванем.

Патриарх китайских реформ Дэн Сяопин хорошо понимал, что в нищем обществе, крестьянском обществе (в Китае до сих пор крестьянское население составля-

ет 700–800 млн.), вообще представительная демократия не может прижиться. Сначала надо создать для этого предпосылки в экономической и социальной сфере, поднять жизненный уровень и культуру народа, изменить характер массового сознания. Если бы китайское руководство пошло на поводу у западных советчиков и попыталось в обществе внедрить модель западной демократии, то нынешнего стремительно растущего Китая не было бы и в помине. Дэн Сяопин считал, что цена реформ не только должна быть приемлемой для народа, но он должен иметь очевидную выгоду от реформ. Так или иначе, по данным академика РАН, директора Института Дальнего Востока РАН Михаила Титаренко, доходы китайцев за 30 лет реформ увеличились в 10 раз.

Важно отметить, что китайская модель постепенного «расставания с коммунизмом» без какого бы то ни было разрушения накопленного потенциала реализуется уже во Вьетнаме и Лаосе. (Хотя во Вьетнаме считают, что они идут «своим» путем.) В экспертном сообществе стали говорить о том, что китайскую модель может взять на вооружение и Куба при правлении Рауля Кастро. Понятно, что прямого повторения не может быть нигде. В постсоветской России никакой осмысленной стратегии перевода общества от одной парадигмы развития к другой не могло быть по определению. Уже только потому, что была реализована чужая модель реформ при непосредственном участии чужих (американских) советников, которые не только могли преследовать (а скорее всего, и преследовали) чужие для нас интересы, но и плохо знали нашу страну.

В чем ахиллесова пята России и сила Китая?

Нашему политическому классу следовало бы уже давно задуматься: что с нами как с обществом и страной происходит? Только в XX в. мы дважды меняли вектор общественного развития, причем не по восходящей линии общественного развития, а как бы по кругу, а в чем-то и уходя далеко назад от исходного рубежа. В 1917 г. мы отбросили молодой и еще полный сил капитализм (в пользу социализма), который, согласно даже марксистской теории, имел немалый потенциал для развития. А 73 года спустя отринули социализм в пользу архаичного капитализма. Притом что после Февральской революции, когда Временным правительством были провозглашены основные права и свободы, мы могли бы шаг за шагом реформировать капитализм в сторону «социального капитализма», как это до Второй мировой войны первым начал делать Рузвельт в США, а в послевоенный период — правящая коалиция ХДС/ХСС в ФРГ. Реальный социализм вполне можно было бы постепенно преобразовать в социализм социал-демократического типа.

Уже и наше постсоветское общественное развитие идет по принципу качелей. Ликвидировав в начале 1990-х под флагом борьбы за демократию и эффективную социально-рыночную экономику авторитарную леворадикальную коммунистическую систему, мы через очень короткое время стали сворачивать в сторону создания новой авторитарной, на сей раз правобуржуазной системы, в сторону формирования режима личной власти, а вместо конкурентной эффективной рыночной экономики получили диктат естественных монополий по сговору. Но что все это значит для нашего народа и будущего страны? Напрасные бесчисленные жертвы, страдания, лишения и пр.? Несомненно. Только это далеко не все. Мы не накапливаем, а постоянно разрушаем национальный потенциал, обедняем генофонд и ухудшаем качество населения, а, следовательно, и качество правящего класса, и самой власти, что неиз-

бежно сказывается и на качестве нашей жизни. А в итоге под вопросом может оказаться и существование самой России, по крайней мере, в ее нынешней идентичности и нынешних границах.

Почему же Китай смог выработать собственную стратегию развития, найти оригинальный эволюционный путь выхода из коммунистического тупика, найти оптимальное решение многих сложнейших проблем, а Россия ориентировалась на то, что подскажет ей Запад и что обернулось для нас катастрофой? Не думаю, что основная причина только в слабости нашей власти, правящей элиты, экономической науки. Дело все-таки в другом. В чем именно? Ответ на этот вопрос давно дали российские мыслители и прежде всего Петр Чаадаев и Николай Бердяев. Именно они стали интересоваться российской идентичностью, особенностями нашего архетипа (коллективное бессознательное), национального менталитета, политической культуры и пр.

Процесс самопознания в России начал Чаадаев, написав свое первое «Философическое письмо» в 1829 г. Но Николай I объявил его сумасшедшим и запретил ему писать. Что же такое он сказал? Во-первых, то, что развитие России идет не совсем так, как других стран, не столько по восходящей, сколько по кругу и имеет прерывистый характер, что является следствием культуры, «всцело заимствованной и подражательной»²². Во-вторых, Чаадаев отметил нашу склонность к некритическим заимствованиям, «к слепому, поверхностному, очень часто бестолковому подражанию другим народам»²³.

Живший в другую историческую эпоху Бердяев, идя по стопам Чаадаева, писал: «Я пытался характеризовать все противоречия России и свести их к единству. Это путь к самопознанию, к осознанию того, что нужно России для раскрытия ее великих духовных потенций, для осуществления ее мировых задач»²⁴. И действительно, Бердяев вскрыл причины драмы нашего исторического развития, в котором с неизбывной регулярностью чередуются взлеты и падения, топтание на месте и откаты назад, небольшие периоды демократии, и длительные периоды тирании. Он дал свое понимание нашей идентичности, нашего максимализма, нашей склонности шарахаться из одной крайности в другую, действовать от противного. Вскрыл он и корни традиционно хамского отношения власти к народу, тяги самого народа к сильной авторитарной личности, к созданию культа личности. Объяснил он и причины отмеченной еще Чаадаевым постоянной тяги к заимствованию на Западе всего того, что там появляется в общественной и духовной жизни.

Бердяев дал также богатую пищу для осмысления причин и последствий революции. Если она случается, то виноваты в этом власть и правящий класс. В этом смысле революция неизбежна. Но сама она по себе ничего принципиально не меняет в жизни общества. Более того, после революции, как правило, следует реакция и новая диктатура. Бердяев поднял и важнейший вопрос о том, кто мы как страна. Восток? Запад? Или особая цивилизация? То, что в нашей ментальности заложены противоречивые, порой взаимоисключающие черты, говорят уже давно. Достаточно вспомнить слова Тютчева о том, что «умом Россию не понять». «Русский народ, — считает Бердяев, — по своей душевной структуре народ восточный. Россия — христианский Восток, который в течение двух столетий подвергался сильному влиянию Запада и в своем верхнем культурном слое ассимилировал все западные идеи. Историческая судьба русского народа была несчастной и страдальческой, и развивался он катастрофическим темпом, через прерывность и изменение типа цивилизации... В истории мы видим пять разных России: Россию киевскую, Россию татарского периода, Россию московскую, Россию петровскую, императорскую и, наконец, но-

вую советскую Россию»²⁵. И еще. «Противоречивость и сложность русской души, — говорит Бердяев, — может быть, связана с тем, что в России сталкиваются и приходят во взаимодействие два потока мировой истории — Восток и Запад. Русский народ есть не чисто европейский и не чисто азиатский народ. Россия есть целая часть sveta, огромный Восток-Запад, она соединяет два мира. И всегда в русской душе боролись два начала, восточное и западное»²⁶.

Когда «восточный по своей душевной структуре» русский народ «в своем верхнем культурном слое ассимилировал все западные идеи»? Начиная с реформ Петра I. С одной стороны, именно петровские реформы вывели Россию в число великих держав, «пробудили русскую мысль и русское творчество», а русский народ, как выразился Герцен, «ответил явлением Пушкина»²⁷. Это факт, что из европейских стран Петр I получил все то, что позволило этому произойти. Как в материальной, так и духовной сфере. Других источников передовой мысли, передовой техники и технологии тогда в природе не было. С другой стороны, заимствовав европейскую культуру, выросшую на другом «историко-цивилизационном материале», этот «верхний культурный слой», естественно, не смог «вестернизировать» всю огромную страну и даже всю элиту (да и не мог собственными силами продвигать вперед заимствованные ценности, что и подметил Чаадаев, говоря, что «прежние идеи выметаются новыми, потому, что последние не происходят из первых, а появляются у нас неизвестно откуда ...») ²⁸. И именно поэтому после петровских реформ у нас произошел раскол национального сознания: появились западники и славянофилы. Но поскольку западники, видимыми и невидимыми нитями связанные с «передовой Европой», социально активнее тяготеющих к традиционализму славянофилов, то именно они возглавляют революционные движения, они же и навязывают стране западные идеи и западные модели развития. С Запада к нам пришел марксизм, отсюда же пришел и неолиберализм, взятый на вооружение командой ельцинских реформаторов. Но коль мы считаем себя европейцами, только по историческим причинам отставшими от Европы, то отсюда вырастает и малопродуктивная идея «догоняющего развития». Но поскольку ее реализовать не удастся, то это рождает комплексы — от заискивания, самоуничтожения и даже мазохизма до бахвальства, самовозвеличения и «имперского чванства». А чем, скажем, плохо быть евразийцами или просто россиянами, напрямую не связывая свою родословную ни с Европой, ни с Азией, а косвенно и с той и с другой?

От византийского влияния, православия, частой смены типа цивилизации, сотен лет крепостничества и ряда других причин у нас появилось много такого, что несвойственно европейским народам. У России, подчеркивал Бердяев, «нет дара создания средней культуры, и этим она действительно глубоко отличается от стран Запада... Здесь тайна русского духа. Дух этот устремлен к последнему и окончательному, к абсолютному во всем; к абсолютной свободе и к абсолютной любви. Но в природно-историческом процессе царит относительное и среднее. И потому русская жажда абсолютной свободы на практике слишком часто приводит к рабству в относительном и среднем, а русская жажда абсолютной любви — к вражде и ненависти»²⁹.

Отсюда же идут и максимализм, рождающий тоталитарное мышление, и утопическая вера в коммунизм как окончательное решение всех проблем бытия и всех народов, и действия от противного. Если у нас что-то не получается, то мы часто стремимся не выяснить причины неудачи и устранить их, а заменить это «что-то» на прямо противоположное. Когда разочаровались в казарменном социализме, то стремились не трансформировать его, а заменить на ярко выраженный антипод социа-

лизма — американскую модель капитализма. Тот, кто хорошо знал собственную историю, был знаком с наследием русской философской мысли, тот наверняка мог точно предсказать все то, что с нами случится в 1990-е гг.

Китай же — одна из самых древних сохранившихся цивилизаций. Европы в ее нынешнем виде еще не существовало, а в Китае уже была высокоразвитая цивилизация, там творили такие выдающиеся мыслители, как Конфуций, Лао-Цзы. В советское время мы пытались догонять Америку, в постсоветское время опустили планку до Португалии, еще недавно бывшей отсталым европейским захолустьем. А у китайцев проблема не в том, чтобы кого-то догонять, а в том, чтобы вернуть утраченные позиции — еще каких-то 200 лет назад Китай производил около трети мирового ВВП³⁰. У них совсем другая ментальность. Несмотря на все перипетии времен «маоизмдунизма», где-то глубоко в подсознании народа остались заповеди своих великих учителей, что делать можно, а что нельзя. Вот, например, чему учил Лао-Цзы: «Прежде чем ослабить, нужно укрепить; прежде чем уничтожить, нужно создать; прежде чем отнимать, нужно дать». И в самом деле, они не делили созданное другими поколениями богатство, а создавали новое; не начинали разгосударствлять (и в их условиях экономически не очень эффективные) предприятия госсектора до тех пор, пока не появятся мощные уклады частного, смешанного и иностранного предпринимательства; не ослабляли регулирующую роль государства в экономическом процессе, а укрепляли, пока экономика в достаточно мере не обретет способность к саморегулированию.

То, как будут складываться наши отношения, особенно после того, как Китай станет второй в мире сверхдержавой, во многом будет зависеть и от нас. От нашей экономической и научно-технической мощи, от интеллекта правящего класса и пр. Но в любом случае мы просто обречены на дружбу с великим восточным соседом. При умной политике с нашей стороны только Китай может содействовать освоению нашего Дальнего Востока и решению проблемы дефицита рабочей силы.

¹ Краснов Л. Способна ли Россия развиваться быстрее и эффективнее? // Мир перемен. 2005. № 4. С. 58.

² Абалкин Л. Россия: поиск самоопределения. М., 2002.

³ Абалкин Л. Россия: поиск самоопределения. М., 2002.

⁴ Жэньминь жибао on-Line. 06.11.2006.

⁵ Российская газета. 01.11.2007.

⁶ По материалам Службы новостей радиостанции «Голос Америки». 15.11.2010.

⁷ Гудкова В. Что строят в России? // Аргументы и факты (АИФ). 2010. № 46. С. 21.

⁸ Научная сессия Общего собрания РАН. 16.12.2008.

⁹ Быковский Л., Султанов О. «Год сурков» // Московская правда. 20.03.2008.

¹⁰ Львов Д. Пора выходить из катастрофы // Элита России. 2007. Апрель-май. С. 5.

¹¹ Кива А. Фальшивый патриот опаснее врага // Свободная мысль. 2007. № 9. С. 7.

¹² Буянов М. России нужна терапия! Власть не думает о справедливости к людям // АИФ. 2010. № 42. С. 52.

¹³ www.imepl-eurasia.ru/baner/Zaharov.doc.

¹⁴ АИФ. 2010. № 41. С. 8.

¹⁵ Гришин А. Грош цена тебе, страна // Московский комсомолец. 11.04.2007.

¹⁶ Храмчихин А. Вызов «Поднебесной» // Свободная мысль. 2007. № 9. С. 67.

¹⁷ Храмчихин А. Вызов «Поднебесной» // Свободная мысль. 2007. № 9. С. 70.

¹⁸ www.ogoniok.com/4988/14.

¹⁹ Здесь и далее цитаты взяты из доклада на 17-м съезде Коммунистической партии Китая 15 октября 2007 г., с которым выступил генеральный секретарь ЦК КПК Ху Цзиньтао и который официально получил находившийся в то время в Китае ст. н. сотр. ИВ РАН Ю. Чудодеев.

- ²⁰ *Портяков В.* Не так важно, как зовут тигра // www.russia-today.ru/2005/no_15/15_world_2.htm.
- ²¹ *ChinaPro.* 01.10.2007. № 8.
- ²² *Чаадаев П.* Полное собрание сочинения. М., 1991. Т. 1. С. 326.
- ²³ *Чаадаев П.* Полное собрание сочинения. М., 1991. Т. 1. С. 327.
- ²⁴ *Бердяев Н.* Судьба России. М., 1990. С. 33.
- ²⁵ *Бердяев Н.* Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1960. С. 1.
- ²⁶ *Бердяев Н.* О России и русской философской культуре. Философы русского послеоктябрьского зарубежья. М., 1990. С. 44.
- ²⁷ *Бердяев Н.* О России и русской философской культуре. Философы русского послеоктябрьского зарубежья. М., 1990. С. 22.
- ²⁸ *Чаадаев П.* Полное собрание сочинения. М., 1991. Т. 1. С. 330.
- ²⁹ *Бердяев Н.* Судьба России. М., 1990. С. 32.
- ³⁰ *Храмчихин А.* Вызов «Поднебесной» // *Свободная мысль.* 2007. № 9. С. 67.

Роль социальных институтов в аграрной экономике Казахстана (конец XIX – начало XXI вв.)

При изучении модернизации экономики в исторической ретроспективе можно проследить два типа: *естественный*, когда новые производительные силы зарождаются в недрах уже существующих, а институты, соответствующие новым экономическим отношениям, формируются постепенно, и *догоняющий* тип, когда преобразование производительных сил носит скачкообразный характер, а новые институты насаждаются извне — чаще всего государством (национальным или другой страны), преследующим свои цели.

Естественный тип модернизации наблюдался в очень небольшой группе стран, впоследствии ставших лидерами научно-технического прогресса (таких как Великобритания, Нидерланды, скандинавские страны, Франция, США).

Догоняющий тип эволюции исторически проявлялся в двух видах: первый — «независимый», он представлен опытом России и Германии начала XX в. и опытом стран Юго-Восточной Азии конца XX в.¹; второй — «зависимый», он был характерен для некоторых колониальных стран Востока². Соответственно движущей силой при первом виде эволюции выступало национальное государство, для которого ориентирами *догоняющего* развития служили ускорение темпов экономического роста, преодоление отсталости страны, а при втором — государство-колонизатор (до развала колониальной системы), которое формировало зависимый от метрополии вид экономического развития.

Исторически сложилось так, что современное сельское хозяйство Казахстана развивалось по пути *догоняющего* развития, причем в период с конца XIX до конца XX вв. как периферийная отрасль народного хозяйства России/СССР³, а в период с конца XX в. как отрасль народного хозяйства независимой страны.

Широкомасштабная модернизация предполагает ответ на вопрос — существует ли свободное экономическое пространство для внедрения новых производительных сил и соответственно новых институтов, или преобразования осуществляются в пределах занятого экономического пространства и сопровождаются революционным сломом старых (часто традиционных) институтов? Соотношение свободного и занятого экономического пространства определяет способы модернизации и возникающую структурную (в том числе межотраслевую, территориальную) неравномерность экономики страны *догоняющего* развития.

За последние полвека разработано достаточно теорий, объясняющих структурную неравномерность экономики развивающихся стран, но почти не задействованными оказались положения новой экономической истории, предложенные известным американским экономистом Д. Нормом и объясняющие таковую неравномерность изменениями в формальных и неформальных институтах и различными типами институциональных изменений⁴. Подразделив институты на формальные (законы, конституции) и неформальные (традиционные социальные нормы, условности, принятые кодексы поведения), Д. Норт структурирует институциональные из-

менения, выделяя, соответственно, дискретные и инкрементные изменения⁵. Дискретные изменения происходят в результате радикальных преобразований в формальных нормах и правилах и относятся к изменениям институциональной среды. Преобразование экономики по траектории дискретных изменений (содержащей определенные скачки, институциональные шоки) означает, что исходные институты должны закончить свое существование, а их функции в экономике начнут выполнять другие институты. Инкрементные изменения связаны с изменениями институциональных соглашений, локальных неформальных норм, и соответственно траектория, формируемая ими, предполагает постепенную трансформацию, но не исчезновение определенного института. Согласно теории Д. Норта, побудительным мотивом, вызывающим институциональные изменения как в формальных, так и неформальных ограничениях, является снижение транзакционных издержек⁶, часто как неосознанный способ обеспечения стабильности экономических связей.

При *естественном* типе модернизации дискретные изменения в формальных институтах опирались на соответствующие инкрементные изменения в неформальных институтах, и эта смена институтов сопровождалась снижением транзакционных издержек. Таким образом, *естественный* тип модернизации складывался исторически в тех странах, где смена формальных и неформальных институтов была одновременно и подготовлена предшествующим развитием.

Догоняющий тип модернизации показывает совсем другую картину — к моменту начала модернизации в таких обществах еще не сложились условия и потребности в смене институциональной среды. В настоящее время стало уже очевидным, что ограниченное перенесение новых технологий (даже единых технологических цепочек) в чуждую институциональную среду далеко не сразу приводит к ускорению экономического роста и быстрому продвижению по пути *догоняющего* развития. Исторически общества стран Востока отличались высокими транзакционными издержками и не имели склонности к их снижению, и отступление от сложившихся правил (неформальных институтов), в том числе инновации, рассматривались как угроза выживания общества⁷. Следовательно, любая смена институтов будет экзогенным фактором для такого общества.

Что же должно происходить, когда государство путем дискретных преобразований институциональной среды (формальных институтов) в целях приведения их в соответствие с потребностями технологических трансформаций быстро смещает вектор экономического развития? Неформальные институты, к которым относятся обычаи, правила, нормы поведения и сам смысл бытия традиционного общества, т. е. отношения, не поддающиеся дискретным преобразованиям, должны выступать фактором торможения экономических трансформаций, являющихся экзогенными для традиционной хозяйственной системы. В результате неформальные институты могут либо разрушаться, показывая постепенную эрозию таких отношений (опыт Казахстана), либо перерождаться, оставаясь частично неизменными, а группы, где они преобладают, будут исключаться из ареалов современного экономического роста (опыт Индии). Таким образом, формальные институты выступают как раскачивающие векторы экономических преобразований, а неформальные представляют собой стабилизирующую, в настоящий период — стагнационную составляющую трансформационного процесса.

Однако при *догоняющем* типе развития возможно наличие свободного экономического пространства, где могут насаждаться чуждые данному обществу новые институты (новые технологии) и экономические агенты — субъекты этих отношений. Тогда в рамках данного экономического пространства возможна быстрая смена стадий экономиче-

ского роста. С другой стороны, экономические агенты, традиционно существующие на занятом экономическом пространстве в рамках сложившихся неформальных институтов, не покажут быстрой трансформации, так как действие привнесенных формальных институтов будет гаситься сопоставлением неформальных. Так будет возникать структурная и пространственная неравномерность экономического развития.

Весь опыт эволюции сельского хозяйства Казахстана подтверждает данные предположения.

В 70-х гг. XIX в. завершилась политическая колонизация Средней Азии российским государством. В этот период Россия сама вступала на путь *догоняющего* развития, при котором зарождающиеся новые экономические институты сталкивались со старыми традициями и правилами экономической организации сельского хозяйства. И, естественно, она нуждалась в свободном экономическом пространстве для деятельности новых экономических агентов — носителей рассматриваемых институциональных отношений. Казахстан, в частности, и стал тем свободным пространством, куда могли быть вытолкнуты таковые агенты. Однако определенная часть экономического пространства сельскохозяйственной отрасли Казахстана была занята кочевым (кочевым) способом производства, и внесение новых институтов из России рождало экономический конфликт (в частности, по поводу земель, пригодных для сельскохозяйственной деятельности). Следует отметить, что, формируя новые типы институциональных отношений, Россия в то же время стала передаточным звеном (проводником) *догоняющего* типа модернизации для сельского хозяйства Казахстана.

Начиная с конца XIX в. аграрный сектор Казахстана⁸ развивался с большими диспропорциями между зерновой и животноводческой отраслью. Что же привело к возникновению и укреплению этих долговременных диспропорций?

Формирование земледельческой отрасли было инициировано переселением русских казаков, при которых земледелие в Казахстане стало основной формой оседлого типа хозяйства. После присоединения к Российской империи государством была предпринята попытка создать в Казахстане оседлый тип сельского хозяйства, в противовес кочевой форме организации. Становление зернового хозяйства практически происходило на свободном институциональном поле — казахского земледелия практически не было. Совсем иначе обстояло дело с животноводческой отраслью Казахстана — здесь уже действовали свои сложившиеся формальные и неформальные институты, характерные для кочевничества. Таким образом институциональное поле оказалось занято, и императивы *догоняющего* развития требовали трансформации старых институтов.

Эволюцию сельского хозяйства Казахстана с конца XIX в. можно подразделить на **четыре этапа**, переломные точки которых были вызваны революционной сменой формальных институтов, проводимой государством. В различные периоды таковая смена сопровождалась либо попытками государства сломать устаревшие неформальные институты, либо приспособить их к новым экономическим условиям, но итогом всегда выступали нарушения механизма экономического функционирования агентов — субъектов таковых отношений.

Временные рамки **первого этапа** можно ограничить концом XIX – 20-ми годами XX в. В основе земельных отношений лежала государственная собственность на землю — она определялась пунктом № 199 реформы 1867–1868 гг., регулирующим земельное устройство на территориях, заселенных казахами. Вся земля объявлялась собственностью государства и только передавалась в пользование аульным общинам. Именно пункт № 199 явился впоследствии юридическим основанием для передачи царским правительством России части казахских земель крестьянам-переселенцам из

Центральной России⁹. Теперь за кочевку на этих землях казахи должны были выплачивать аренду, но казахи, принявшие православие и согласившиеся заниматься земледелием, могли бесплатно получить землю под пашню и усадьбу. Традиционных институтов, характерных для земледельческого хозяйства в Казахстане, не было, и новая институциональная среда формировалась на базе правил, законов, обычного права, которые несли с собой переселенцы из Центральной России¹⁰. С другой стороны, началось давление на формальные институты кочевого хозяйства. Однако неформальные институты, свойственные этому хозяйству, не освобождали пространство для широкого распространения новых институтов в кочевых группах казахского населения.

Этнический фактор в это время выступал на передний план и проявлялся в разделении сфер деятельности исконно национального населения, замыкавшегося главным образом в рамках кочевого скотоводческого хозяйства, и переселенцев из России, развивавших земледельческое полунатуральное хозяйство. В северных областях Казахстана началось формирование новых типов аграрного хозяйства. Посевные площади увеличились с 1881 г. (первый год публикации статистических сведений) по 1895 г. в 20 раз, достигнув к началу XX в. 1,0 млн. га, а количество скота выросло за тот же период всего в 1,5 раза¹¹. Стали проявляться инкрементные изменения институтов кочевого хозяйства: животноводство на севере, в местах соприкосновения с русскими переселенцами, все больше переходило от классической кочевой формы к отгонно-пастбищному типу, который исторически соответствовал более высокой стадии организации производства¹², тогда как в других районах Казахстана сохранялся классический тип кочевого хозяйства.

Интересно проследить дифференциацию хозяйств по уровню распределения ресурсов сельскохозяйственного производства. Коэффициент Джини, рассчитанный по удельному весу посевных площадей для земледельческих хозяйств, равен 0,26 (Актюбинский район), а рассчитанный по удельному весу скота для животноводческих хозяйств, равен 0,4 в Актюбинском районе и 0,3 в Тургайском районе (см. табл. 1, рис. 1). Обследования проводились в период 1898–1913 гг. в двух районах: Актюбинском, где сложилось оседлое зернопроизводящее хозяйство и оседло-кочевое (или отгонно-пастбищное) животноводческое, и в Тургайском районе, где в основном сохранялся классический кочевой тип¹³.

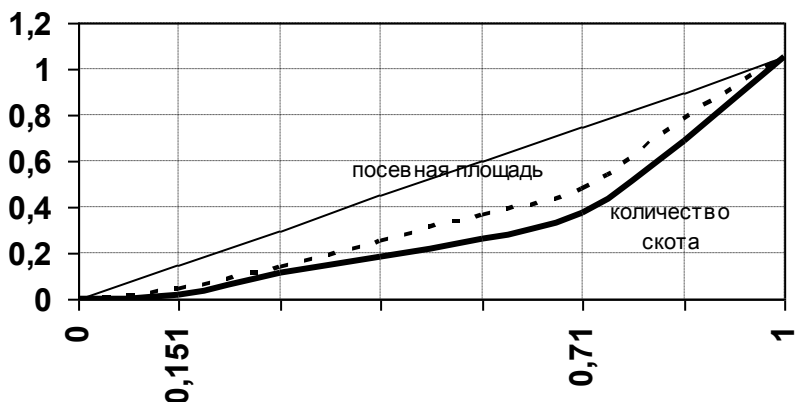
ТАБЛИЦА 1. Показатели распределения скота и посевных площадей (обследование 1898–1913 гг.)*

Группы хозяйств по количеству лошадей	Удельный вес хозяйств данной группы во всех хозяйствах, %	Доля скота, приходящаяся на группу, %	Доля посевной площади, приходящаяся на группу, %
1) Актюбинский район			
Менее 5	15,1	2,1	4,1
От 5 до 25	56,2	35,3	44,1
Более 25	28,7	62,6	51,8
<i>Коэффициент Джини</i>		0,4	0,26
2) Тургайский район			
Менее 5	0,1	0,01	
От 5 до 25	46,7	14,2	
Более 25	53,3	85,8	
<i>Коэффициент Джини</i>		0,32	

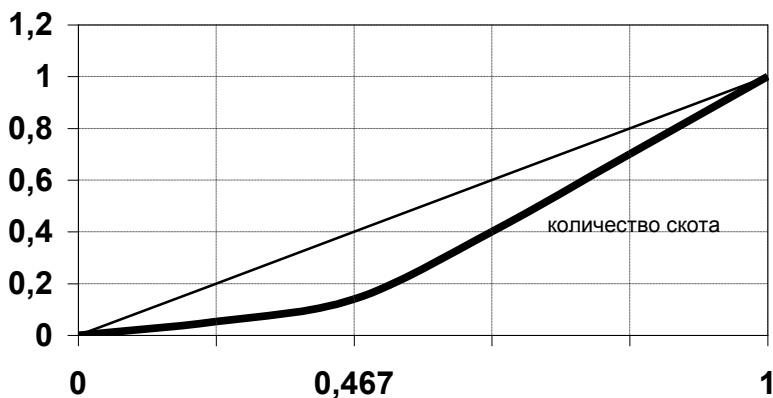
* Подсчитано по: Жамбакин Ж. А. Пастбищное животноводство Казахстана (прошлое, настоящее, проблемы будущего) // Животноводство и скотоводство в Казахстане на этапе перехода к рыночным отношениям. М., 1999. С. 141.

РИСУНОК 1. Дифференциация хозяйств по распределению посевных площадей и скота (кривые Лоренца)

Актюбинский район



Тургайский район



Относительно высокие значения коэффициента Джини для скотоводческих групп населения, особенно в местах совместного проживания двух основных этнических групп, отражают более сильную степень расслоения внутри группы. Это свидетельствовало о том, что, с одной стороны, происходила концентрация ресурсов произ-

водства в зажиточных группах казахского населения, которое быстрее включалось в общероссийские товарно-денежные отношения, а с другой — сокращение пастбищ вследствие распространения земледелия вело к нарушению нормального функционирования традиционных институтов кочевого скотоводства и как следствие обнищанию многих хозяйств. В земледельческих группах, где развивалось в основном низкопродуктивное полунатуральное хозяйство экстенсивного типа (урожайность зерновых составляла 4–5 ц/га; см. Приложение 1), основанное на ручном труде, еще не успели выделиться группы с высокими доходами¹⁴.

Таким образом, в отмеченный период началась медленная эволюция бывшей однородной институциональной среды казахского скотоводческого хозяйства в двух направлениях. Первое — адаптация кочевого хозяйства к новым внешним рыночным условиям без слома традиционных неформальных институтов¹⁵, причем в северных областях — местах совместного проживания двух этносов — такая адаптация шла более быстрыми темпами. Второе (более узкое в этот период, но ставшее магистральным через несколько лет) — разрушение институтов кочевого скотоводческого хозяйства.

Начавшаяся в 1920 г. советская эра в истории Казахстана, определяющая начало **второго этапа** эволюции сельского хозяйства, инициировала становление «социалистического способа производства» и соответственно революционный слом традиционных институтов. Традиционное кочевое хозяйство, которое еще сохранилось в ряде регионов, подверглось жесткому давлению и стало повсеместно преобразовываться в хозяйство отгонно-пастбищного типа. Эта динамика усилилась на рубеже 1920-х–30-х гг., когда в Казахстане была проведена насильственная коллективизация. Следовательно, именно в эти годы был заложен разрыв между двумя секторами сельского хозяйства (зернопроизводящее хозяйство/животноводство), усилившийся в середине 1950-х гг. и приведший к той межсекторной диспропорции, которая наблюдается в настоящее время. Данная диспропорция выступает в многообразных различиях — это и различия между сферами экономической деятельности населения, занятого аграрным производством, и между этническими группами, и между секторами с разноразным развитием производительных сил.

Если с конца XIX в. происходило более или менее постепенное изменение институциональной среды (как в традиционном кочевом, так и в «новом» земледельческом хозяйствах), проявившееся в становлении различных форм хозяйства в аграрном секторе, то коллективизация уничтожила все многообразие хозяйственных типов¹⁶. Понятно, это было не естественное отмирание устаревших, неэффективных хозяйственных типов, что может являться логическим завершением модернизации, а их слом внеэкономическими методами, по существу, путем насильственной трансформации.

Резкий институциональный шок под названием «коллективизация» негативно отразился на обоих секторах сельского хозяйства, но его экономические результаты были различными. Зерновое хозяйство Казахстана, интегрировавшееся в общесоюзную экономику, стало показывать высокий темп роста товарности: товарный выход зерновых подскочил за несколько лет более чем в три раза — с 15,8% (1925) до 50,9% (1930) (см. Приложение 1). Достигнуто это было за счет государственных (насилованных) заготовок хлеба; на хозяйства, не выполнившие план заготовок, налагались баснословные штрафы, руководители таких хозяйств подвергались уголовному преследованию. Отдельно надо сказать о такой проблеме, как «раскулачивание» богатых крестьян и баев. Их имущество (земли, скот, орудия производства) конфисковалось, передавалось в колхозы и совхозы, а людей ссылали в Сибирь. В этот период более 60 тыс. хозяйств были объявлены кулацкими, 40 тыс. из них раскулачены, остальные хозяева скрылись, бросив имущество. Крестьянские хозяйства зем-

ледельческого сектора в какой-то степени смогли адаптироваться к ситуации внеэкономического насилия. Так, неформальные институты, свойственные мелкому натуральному хозяйству российского крестьянина, не вступая в резкий конфликт с институтом коллективизации, смогли в определенной степени перестроиться и показали его (мелкого хозяйства) способность к выживанию¹⁷. Например, для того чтобы оставить себе на пропитание и семена хоть какую-то часть выращенного урожая, крестьяне специально не скашивали хлеба у дорог, межей и арыков, хотя за подобные действия, согласно Закону 1932 г. «Об охране имущества государственных предприятий, колхозов и кооперации и укреплении общественной (социалистической) собственности», грозили жестокие репрессии (вплоть до расстрела).

Худшая участь постигла хозяйства животноводческого сектора. Они подверглись насильственной седентаризации (т. е. переводу на оседлый образ жизни)¹⁸, совпавшей по времени с коллективизацией, т. е. произошло одномоментное (дискретное) разрушение всех институциональных основ существования казахского скотоводческого хозяйства (формальных — прежних отношений собственности¹⁹, неформальных — традиций, обычаев, общественно-организационных связей прошлой жизни). Большие группы казахского населения — субъектов неформальных отношений в значительной степени исчезли из экономического пространства Казахстана (в том числе в результате откочетов или бегства из зон бедствий, порожденных коллективизацией). Так, коллективизация привела к резкому сокращению поголовья скота — от 44 млн. до 4 млн.²⁰ (см. Приложение 2), породила массовый голод казахского населения, гибель его основной части и исход большого числа людей из республики. Например, согласно результатам первой переписи 1926 г. на территории Казахской АССР проживало 3649 тыс. коренного населения, а по переписи 1939 г. — 2328 тыс. То есть за 13 лет фиксируется убыль в 1321 тыс. человек, или на 36,7%. Численность населения восстанавливалась за счет миграции из других районов Советского Союза. Если рассматривать численность всего населения, то она практически с 1926 по 1939 гг. не изменилась и составляла 6 млн. человек (см. табл. 2). Масштабы голода, вызванного тотальным разрушением хозяйства, поражали все группы сельскохозяйственного населения, но для коренных жителей они были страшными. Утратив скот, жители Степного края лишались традиционного для них мясомолочного рациона питания, хлеб в силу неурожая также отсутствовал, а покинуть зону бедствия не всегда удавалось. (Только в 1959 г. перепись зафиксировала численность лиц казахской национальности, равную показателю за 1926 г.)

ТАБЛИЦА 2. Численность населения в Казахстане, тыс. человек*.

Год переписи	1926	1939	1959	1970	1989	1999
Численность всего населения	6074	6081	9295	13008	16199	14953
Численность коренной национальности	3649	2328	3622	5299 ¹	6497	7985

* Составлено по данным переписей 1926, 1939, 1959, 1970, 1991, 1999 гг.

¹ Численность всех лиц казахской национальности в СССР (см.: Народное хозяйство СССР в 1922–1972 гг. Статистический сборник. М., 1972. С. 31).

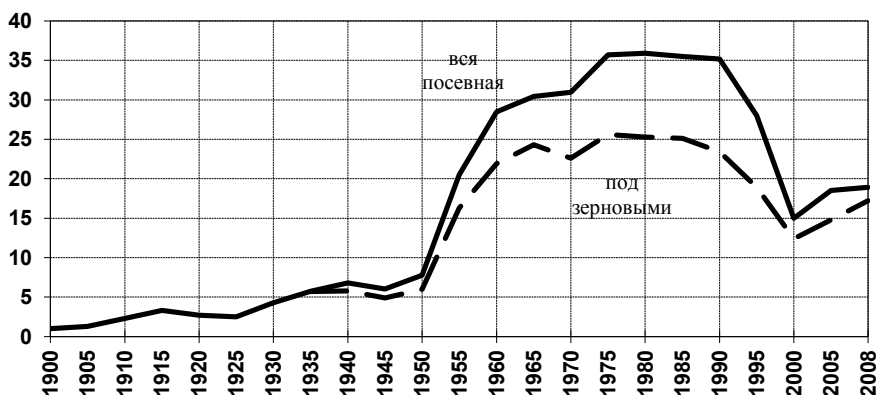
Внутренняя межсекторная диспропорция между зернопроизводящим и животноводческим хозяйством стала усиливаться с началом *третьего этапа* сельскохозяй-

ственной эволюции Республики Казахстан, стартовавшего в середине 50-х гг. XX в. и связанного с крупнейшей трансформацией аграрного производства — освоением целины. Толчком к освоению была насущная потребность решения проблемы продовольственной безопасности в рамках СССР. Начиная с этого времени аграрный сектор Казахстана развивался как экспорториентированный комплекс, обеспечивавший многие республики СССР важнейшими продовольственными ресурсами, прежде всего зерном.

Равномерная динамика земледельческого хозяйства была прервана скачкообразным переходом к новому типу технико-экономической организации — трудосберегающему²¹. Зерновой сектор Казахстана обладал всем набором признаков, необходимых для внедрения трудосберегающих технологий: громадные пространства, доступные для сельскохозяйственного производства, позволяли внедрять капиталоемкие механические средства труда, что способствовало росту его производительности (см. Приложение 1); очередной виток переселения людей из центральных районов СССР возместил нехватку рабочей силы. Так, за период 1959–1970 гг. численность населения в Казахстане увеличилась с 9,3 млн. до 13,0 млн. человек, или в 1,4 раза (см. табл. 2).

С 1953 г. началась массированная распашка земель в Казахстане. Вся посевная площадь выросла с 9,7 млн. га (1953) до 28,5 млн. га (1960), т. е. в 3 раза, к 1975 г. она достигла 35,7 млн. га и сохранялась на этом уровне до 1990 г. (см. рис. 2). Посевная площадь под зерновыми культурами изменилась с 7,0 млн. га (1953) до 21,9 млн. га (1960) и 25,6 млн. га (1975) (см. Приложение 1, рис. 2). Валовой сбор зерновых за эти годы увеличился еще значительно с 5,4 млн. т (1953) до 18,8 млн. т (1960), т. е. в 3,5 раза. Главной культурой была пшеница, ее посевы занимали свыше 65% всей посевной площади зерновых, а сборы — 80% всех сборов зерновых культур.

РИСУНОК 2. Посевная площадь в Казахстане, 1900–2008 гг., млн. га



На одном полюсе системы аграрного хозяйства было создано земледельческое производство, которое характеризовалось (см. Приложение 1):

1. Высоким уровнем товарности — 48–59% валового сбора зерновых.
2. Низкой продуктивностью — в 1955–1960 гг. урожайность зерновых составляла 600–800 кг/га, а так как зерновые выращивались в зонах рискованного земледелия

(периодическая засуха, ветра, невозможность в некоторые годы полностью убрать хлеб из-за дождей и раннего снега), то урожайность могла падать в некоторые годы до 200 кг/га.

3. Значительной степенью механизации — тракторный парк увеличился с 40 тыс. шт. (1953) до 156,2 тыс. шт. (1960), а парк зерновых комбайнов за тот же период — с 21,7 тыс. до 94,2 тыс., причем стала применяться техника более высокой мощности. Выход продукта зернопроизводящего хозяйства на один час затрат рабочего времени вырос с 32 кг зерна (1953) до 125 кг (1979), т. е. до самого высокого показателя в СССР.

4. Экспорториентированной направленностью — за пределы Казахстана в другие республики СССР вывозилось до 50% произведенного зерна²².

На другом полюсе, в животноводческом секторе, также была предпринята попытка создать крупное коллективное хозяйство, основанное, однако, на традиционной для Казахстана системе воспроизводства. Сформированное на основе отгонно-пастбищной системы, животноводческое коллективное хозяйство по своим базисным параметрам должно было выступать как бы продолжателем национального кочевого хозяйства, но на более высокой ступени технологической эволюции. Однако, несмотря на то, что была проведена частичная модернизация производственной базы (механизация труда на отдельных стадиях технологического процесса, селекция, ветеринарное обслуживание), кардинальной смены технологического способа производства не произошло. В то же время ориентация аграрного сектора на крупное земледельческое хозяйство вступала в противоречие с отгонно-пастбищным способом производства. В условиях объективного увеличения посевных площадей объем пастбищ сокращался, они не успевали восстанавливаться из-за нарушения традиционных технологий кочевнического способа производства, в частности кочевков по одним маршрутам²³.

Власть предпринимала попытки трансформировать традиционный сектор скотоводства, изменяя формальные институты (в частности, отношения собственности, свободу передвижения, организационные отношения) и якобы радикально не меняя обычаи, тип организации жизни, нормы поведения (те элементы, которые мы относим к неформальным институтам). На самом же деле власть нарушала очень важный для функционирования кочевого общества неформальный институт — осуществляла скоропалительное превращение скотовода из члена — представителя реальной коллективной собственности в псевдоанемного работника, отчужденного от собственности. Эти попытки потерпели провал. Несмотря на благостную статистическую картину (см. Приложение 2), подушное производство мяса, составлявшее в 1916 г. 70 кг, сократилось к началу 1940-х гг. до 37 кг и было восстановлено на уровне начала XX в. только к 70-м гг. XX в. К сожалению, из-за известного феномена статистических искажений в практике отчетности среднеазиатских республик в 70–80-е гг. XX в. мы не можем доверять официальному показателю, свидетельствующему о слишком быстром (5–7%) ежегодном приросте поддешового производства мяса. Но даже если допустить реальность указанных статистических показателей, то поддешовое производство мяса составило в конце 80-х гг. XX в. 86 кг. При этом уровень рентабельности животноводческих колхозов с 1980 по 1990 гг. колебался от (–)10% до (–)20%, в то же время рентабельность зернопроизводящих колхозов показывала стабильный рост от 60% до 90%²⁴.

Наиболее сильно деформации в животноводческом секторе Казахстана, заложенные практикой колхозного строительства, проявились с начала 90-х гг. XX в., на четвертом этапе эволюции. Данный этап определялся переходом от социалистиче-

ской (колхозно-совхозной) формы аграрного производства к рыночной его организации²⁵. Все 1990-е гг. шел процесс развала старого и подготовки инфраструктуры для создания рыночного хозяйства. В эти годы модель аграрного производства, характерная для третьего этапа, пережила острейший кризис, проявившийся в разрушении крупных хозяйств, сокращении их индустриального потенциала. Разрыв экономических связей Республики Казахстан в общесоюзном разделении труда привел к натурализации сельскохозяйственного производства и сокращению его размеров до объема внутреннего платежеспособного спроса. Производство зерновых и мяса к концу 1990-х гг. сократилось в два с половиной раза по сравнению с концом 1980-х. Одновременно с развалом старой модели хозяйства закладывались основы для возникновения новых типов хозяйств, которые определяли сущность модели четвертого этапа эволюции²⁶.

С начала 2000-х гг. начался подъем сельскохозяйственного производства. Разработана новая модель развития агропромышленного комплекса²⁷, проведена земельная реформа, принят и реально действует закон о частной собственности на землю²⁸. Но, несмотря на то, что Казахстан продолжает реформировать (и частично модернизировать) основы аграрного производства, межсекторная диспропорция не только не была устранена, но проявилась более выпукло. Производство в земледельческом секторе, где основной формой организации стали крупные зерновые корпорации (т. е. была задействована российская модель рыночных отношений), в значительной степени было восстановлено. Стабильно увеличивается посевная площадь, растут валовые сборы зерновых (см. Приложение 1). Зерновой сектор вновь приобрел ярко выраженную экспортную ориентацию: так, экспорт зерновых составил в 2007 г. 9,1 млн. т, или более 45% валового сбора, правда, в 2008 г. — 6 млн. т, или около 40% валового сбора.

Животноводческий же сектор, невзирая на принятые государственные программы его развития²⁹, показывает значительно меньшие успехи — производство мяса на душу населения в 2008 г. находилось на уровне 56 кг, т. е. на 20% меньше, чем в 1916 г. (см. Приложение 2). Согласно сельскохозяйственной переписи, проведенной в 2007 г., 56% хозяйств не имели крупного рогатого скота и 76% — овец и коз, а концентрация скота составляла в среднем 148 голов на одно крупное животноводческое сельхозпредприятие и 8 голов — на одно крестьянское (фермерское) хозяйство³⁰. И это при том, что предполагалось, что фермерские хозяйства (благодаря достаточно большой площади, приходящейся на одно хозяйство — свыше 400 га) сосредоточатся на производстве продуктов животноводства³¹. Чем же это можно объяснить? Традиционные (неформальные) институты сказали свое слово и не дают простора рынку!

В животноводческом секторе сельского хозяйства функционируют три типа хозяйства (см. сноску 26). К сожалению, статистические данные не позволяют на современном этапе выделить объем производства мяса, приходящийся на хозяйства разных категорий. Но структура поголовья скота и птицы по категориям хозяйств следующая: на крупные сельскохозяйственные предприятия приходится 7,5%, на хозяйства населения — 86%, на фермерские — 6,5% численности всего поголовья скота и птицы³².

Крупные сельскохозяйственные предприятия, которые в рыночной экономике должны быть ориентированы на стойловое содержание животных, вступают в конкуренцию за ресурсы производства (посевные площади для высева кормовых культур, рабочая сила, инвестиции) с зернопроизводящим хозяйством, а из-за отсутствия кормовой базы (свыше 80% посевных площадей занято под зерновыми культурами), большой трудоемкости и низкой механизации производства не могут достичь положительной рентабельности и выдержать такую конкуренцию³³.

В фермерском хозяйстве, которое могло бы вернуться к традиционному для Казахстана отгонно-пастбищному типу скотоводства (и частично такие попытки предпринимались), подверглись изменению сами основы существования такого типа производства: во-первых, институциональная среда групп казахского населения (особенно связи, определяемые неформальными институтами) и, во-вторых, ресурсная база nomadic production (в частности, произошла деградация пастбищных угодий). Если государство, проводя аграрную политику, могло бы выделить этот тип хозяйств в специальный подсектор, восстановить инфраструктуру для развития отгонного животноводства, создать льготные условия кредитования и налогообложения, то можно было бы частично преодолеть эти деформации. Но этого не произошло, и животноводческий сектор Казахстана живет по принципу: старые институты уже разрушены, а новые, назревающие в рамках данного экономического пространства, еще не завершили свое формирование.

Хозяйства населения — это практически единственный тип хозяйства, которое значительно увеличило свое участие в удельном весе производства продукции животноводческого сектора. Но, ориентированные на личное потребление, обладающие незначительной площадью, ограниченным доступом к инвестиционным ресурсам, они не смогут сгладить межсекторную диспропорцию и показать существенный прирост производства в животноводческом секторе.

Таким образом, сельское хозяйство Казахстана развивалось в двух плоскостях. Во-первых, на свободном экономическом пространстве (или насильственным способом высвобожденном), в пределах которого создавалась новая институциональная среда: переселялись новые экономические агенты из России, переносились новые технологии. Во-вторых, на исторически занятом экономическом пространстве, где институциональную среду изменяли в шоковом порядке, что привело к долговременным деформациям экономических отношений агентов в рамках данного пространства.

Приложение 1

Параметры зернопроизводящего хозяйства Казахстана*

Год	Валовой сбор зерновых (в весе после доработки), млн. т	Посевная площадь под зерновыми, млн. га	Урожайность зерновых в расчете на гектар посевной площади, ц/га	Отраслевая производительность труда, производство зерновых кг/час	Удельный вес товарной продукции в валовом сборе зерновых, %
1906	—	1,0 ¹	5,0	—	—
1913	1,3	3,9	4,1	—	32,4
1920	0,7	3,1	2,3	—	21,1
1925	3,5 ²	3,8 ²	7,1	—	15,8
1930	2,2 ³	4,5 ³	6,1	—	50,9
1940	2,5	5,8	4,3	—	50,9
1945	1,9	4,9	3,9	—	52,9
1950	4,7	6,0	7,9	—	50,9
1953	5,4	7,0	7,7	32,0	44,0
1955	4,7	16,3	2,9	—	45,2
1960	18,8	21,9	8,5	22,3 (1957 г.)	59,3
1965	7,6	24,3	3,1	30,3	48,7
1970	22,2	22,6	9,8	99,0	58,8
1975	12,0	25,6	4,7	85,4	54,9

1980	27,5	25,3	10,9	125,0	58,8
1985	22,7	25,1	9,6	100,0	58,4
1990	28,5	23,4	12,2	100,0	48,4
1995	9,5	18,9	5,0	—	43,5
2000	11,6	12,4	9,3 ⁴	—	47,4
2005	13,8	14,8	9,3	—	—
2008	15,6	17,2	9,1 ⁵	—	—

* Составлено по: Народное хозяйство СССР в 1961 г. Статистический ежегодник. М., 1962. С. 426; Народное хозяйство Казахстана. Статистический сборник. Алма-Ата, 1968. С. 107, 126; Народное хозяйство Казахстана за 60 лет. Статистический сборник. Алма-Ата, 1980. С. 79, 80, 87; Сельское хозяйство СССР. Статистический сборник. М., 1971. С. 115, 155; Сельское хозяйство СССР. Статистический сборник. М., 1988. С. 132; Страны — члены СНГ. Статистический ежегодник. М., 1992. С. 219, 220; *Растянников В. Г., Дерюгина И. В.* Модели сельскохозяйственного роста в XX веке. Индия, Япония, США, Россия, Узбекистан, Казахстан. М., 2004. С. 420, 459; Казахстан в цифрах // Интернет-сайт Агентства по статистике Республики Казахстан (www.stat.kz 01.11.2009).

¹ Показатель оценочный.

² Показатель за 1928 г.

³ Показатель за 1932 г.

⁴ Среднегодовые данные за 1999–2001 гг. — урожайность равна 11,0 ц/га.

⁵ Среднегодовые данные за 2006–2008 гг. — урожайность равна 10,6 ц/га.

Приложение 2

Параметры животноводческого сектора сельского хозяйства Казахстана*

Год	Крупный рогатый скот		Овцы и козы		Производство мяса (в убойном весе)	
	всего, тыс. голов	доля в лич- ных подсоб- ных хозяй- ствах ¹ , %	всего, тыс. голов	доля в лич- ных подсоб- ных хозяй- ствах ¹ , %	всего, тыс.т	доля в лич- ных подсоб- ных хозяй- ствах, %
1916	5062	—	18364	—	440	—
1932	1591	83	2261	70	—	—
1939	3095	80	5288	61	—	—
1941	3356	—	8132	—	226	59
1954	4135	34	18378	7	325	31
1960	5515	27	28887	7	550	33
1966	6795	27	30059	7	665	31
1970	7153	27	30262	7	910	32
1975	7723	23	34579	6	989	30
1980	8693	24	35208	7	1069	31
1986	9665	25	35485	9	1300	35
1990	9757	30	35660	9	1560	33
1995	6860		19583		985	
1998	3958		9526		636	
2000	4106		9981		622	
2005	5457		14334		762	
2008	5992		16770		874	

* Составлено по: Социалистическое строительство Союза ССР (1933–1938). Статистический сборник. М.; Л., 1939. С. 193–195; Народное хозяйство Казахской ССР в 1960 и 1961 гг. Статистический сборник. Алма-Ата, 1963. С. 99, 252; Народное хозяйство СССР в 1961 году. Статистический ежегодник. М., 1962. С. 384, 387; Сельское хозяйство СССР. Статистический сборник. М., 1960. С. 273–291; Сельское хозяйство СССР. Статистический сборник. М., 1971. С. 251–266; Сельское хозяйство СССР. Статистический сборник. М., 1988. С. 247–265, 280; Сельскохозяйственное производство в личных подсобных хозяйствах населения. Статистический сборник. М., 1991. С. 30, 32, 38, 42; Казахстан в цифрах. Интернет-сайт Агентства по статистике Республики Казахстан: www.stat.kz (01.10.2009).

¹ Показатели за 1932–1939 гг. исчислены как остаток общего поголовья скота минус его наличие на колхозных фермах и в совхозах. Показатели за 1954–1990 гг. получены на базе наличия скота в личных подсобных хозяйствах.

¹ Подробнее см.: *May B.* Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // www.bre.ru/risk/14171.html.

² Подробнее см.: Развивающиеся страны: закономерности, тенденции, перспективы. М., 1974. Раздел I; *Крылов В.В.* Теория формаций. М., 1997; Капитализм в Латинской Америке. М., 1983; *Шереметьев И.К.* В поисках адекватной стратегии развития // Латинская Америка. 1994. № 7–8.

³ Более подробно о месте республик Средней Азии в народном хозяйстве Советского Союза см.: *Растянкин В.Г.* Узбекистан: экономический рост в агросфере. Аномалии XX века. М., 1996. С. 135.

⁴ Понятие «институты» Д. Норт определяет как созданные человеком ограничительные рамки (более широко — правила), которые организуют взаимоотношения между людьми (см.: *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 17).

⁵ Инкрементные изменения означают постепенные изменения, осуществляющиеся через малые приращения в правилах, обычаях определенных групп людей (см.: *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 21).

⁶ Первоначально «транзакционные издержки» были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом»; впоследствии это понятие приобрело более широкий смысл и стало обозначать ресурсы, затрачиваемые на осуществление транзакций, т. е. сохранение системы прав собственности при осуществлении экономической деятельности (см.: Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / Под ред. А.А. Аузана. М., 2006. С. 54, 61). Транзакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров, принятия решений, контроль над соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению.

⁷ *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. Глава 8.

⁸ Сельское хозяйство на рубеже XIX и XX вв. являлось основным видом деятельности населения. Вклад аграрного сектора в народное хозяйство Казахстана составлял почти 90%, причем на животноводческую отрасль приходилось 60%, а на растениеводство — 30% доли ВВП.

⁹ В 1881 г. правительство ввело в действие «Временные правила по переселению в киргизские степи сельских обывателей», а в 1889 г. был принят «Закон о переселении». На основании этого закона крестьяне-переселенцы должны были получать на новых местах по 30 десятин (32,8 га) земли на душу (подробнее см.: *Кауфман А.А.* Переселенцы-арендаторы Тургайской области. СПб., 1897).

¹⁰ Россия. Русское крестьянское обычное право // Русский биографический словарь. Сетевая версия (www.rulex.ru).

¹¹ *Полферов Я.Я.* Земледелие Тургайской области (очерк). Издание Тургайского областного статкомитета. Оренбург, 1896. С. 18.

¹² Данная форма организации, являясь более прогрессивной по сравнению с классическим типом кочевого хозяйства, требует более высокой стадии развития производительных сил.

Важным признаком отгонной системы животноводства считается заготовка кормов на зиму и сезонные кочевки обслуживающих скот работников (по одним и тем же маршрутам) при оседлом образе жизни остального населения (подробнее см.: Пуляркин В.А. Локальные цивилизации во времени и пространстве: (взгляд географа). М., 2005. С. 483–486).

¹³ Жамбакин Ж.А. Пастбищное животноводство Казахстана (прошлое, настоящее, проблемы будущего) // Животноводство и скотоводство в Казахстане на этапе перехода к рыночным отношениям / Отв. ред. В. Наумкин, Д. Томас, А. Хазанов, К. Шапиро. М., 1999. С. 140–143.

¹⁴ Во-первых, крестьянское хозяйство переселенцев, развивавшееся на границах Российской империи, не обладало достаточными ресурсами для организации расширенного воспроизводства интенсивного типа, которое проходило процесс становления в Центральной России, во-вторых, в этот период не была еще создана нормальная транспортно-рыночная инфраструктура, необходимая для реализации зерновой продукции в южных и юго-восточных районах России (см.: Растянников В.Г., Дерюгина И.В. Урожайность хлебов в России 1795–2007 гг. М., 2009. С. 103–105).

¹⁵ Тулеуова Б.Т. Адаптация казахского общества к рыночным условиям во второй половине XIX — начале XX веков : Автореферат дис. ... кандидата исторических наук. Караганда, 2007.

¹⁶ К концу 1920-х годов в аграрной экономике Казахстана соседствовали четыре типа хозяйства: 1) патриархально-натуральный тип, к нему относились хозяйства кочевых и полукочевых районов; 2) мелкотоварное хозяйство, сосредоточившее середняцкие хозяйства (средние по доходам) русских деревень, казахских станиц и оседлых казахских аулов; 3) частное капиталистическое хозяйство, ориентированное на рынок и представленные богатыми хозяйствами переселенцев и баев; 4) зарождавшееся социалистическое хозяйство, основанное на коллективной (чаще всего государственной) собственности на средства производства.

¹⁷ О поведенческих концепциях потребительского крестьянского хозяйства (по А. В. Чаянову — трудового семейного хозяйства) см.: Пуляркин В.А. Локальные цивилизации во времени и пространстве: (взгляд географа). М., 2005. С. 156.

¹⁸ Абылхожин Ж.Б. Скотоводческий хозяйственный комплекс и пастбищно-кочевая община в системе государственного социализма: модернизация или деформация. // Животноводство и скотоводство в Казахстане на этапе перехода к рыночным отношениям. М., 1999. С.182–197.

¹⁹ Отношения собственности стали выступать формальным институтом в соответствии с пунктом № 199 реформы 1867–1868 гг., до этого времени они регулировались «обычным правом» и могли рассматриваться как неформальные институты (подробнее о категории «обычное право» см.: Русское крестьянское обычное право // Русский биографический словарь. Сетевая версия. www.rulex.ru).

²⁰ Абылхожин Ж.Б. Скотоводческий хозяйственный комплекс и пастбищно-кочевая община в системе государственного социализма: модернизация или деформация. // Животноводство и скотоводство в Казахстане на этапе перехода к рыночным отношениям. М., 1999. С. 190.

²¹ Подробнее см.: Растянников В.Г., Дерюгина И.В. Модели сельскохозяйственного роста в XX веке. Индия, Япония, США, Россия, Узбекистан, Казахстан. М., 2004. С. 608–610.

²² Оценки были сделаны автором применительно к середине 1980-х гг. на основании сравнения ежегодных показателей производства, потребления и запасов зерна в Казахстане.

²³ В традиционной российской агрикультуре данная проблема решалась двумя способами: севооборотами и заготовкой кормов, а ранее разделением во времени между уборкой хлебов и выпасом скота на одном пространстве.

²⁴ Народное хозяйство Казахстана в 1987 г. Статистический ежегодник. Алма-Ата, 1988. С. 143.

²⁵ Подробнее см.: Растянников В.Г., Дерюгина И.В. Аграрный сектор Казахстана: на пути к новой модели сельскохозяйственного роста // Экономический рост в аграрном секторе России. Проблемы XX века. М., 2005. С. 258–287.

²⁶ В производственной сфере сельского хозяйства Казахстана начали функционировать три типа хозяйств: 1) на базе распавшихся совхозов и колхозов сформировались крупные сельскохозяйственные предприятия — новый вид коллективного хозяйства, члены-работники которого имеют долю в собственности (на землю) данного сельскохозяйственного предприятия, основная их специализация — производство зерновых культур; 2) возник новый тип хозяйства — крестьянское (фермерское) хозяйство, собственником земли в нем выступает сам крестьянин-производитель, однако в настоящее время в этом типе хозяйства появился институт аренды,

средний размер фермерских хозяйств составляет 400 га, и специализироваться такие хозяйства должны на производстве мяса, овощей; 3) сохранили свою силу хозяйства населения (они производят свыше 50% валовой сельскохозяйственной продукции) — хозяйства с низкой товарностью, известные ранее как личные подсобные хозяйства. Подробнее см.: *Дерюгина И.В.* Смена модели экономического роста в сельском хозяйстве Казахстана: конец XIX — начало XXI вв. // Восточный социум и религия. М., 2009. С. 236–237.

²⁷ *Растяльников В.Г., Дерюгина И.В.* Аграрный сектор Казахстана: на пути к новой модели сельскохозяйственного роста // Экономический рост в аграрном секторе России. Проблемы XX века. М., 2005. С. 276–283.

²⁸ *Дерюгина И.В.* Земельная реформа в Казахстане // Восточный социум. М., 2007. С. 143–150.

²⁹ Принята стратегия развития сельского хозяйства до 2010 г., где сделан упор на кластерную политику с учетом специфики сельскохозяйственных регионов. В стратегии видна попытка дать толчок становлению национальной модели агропроизводства, где фермерство занимало бы ведущее место.

³⁰ Цит. по: www.kazakh-zerno.kz 13.03.2009. Хотя вряд ли можно полностью полагаться на эти цифры, они могут быть занижены из-за стремления аграрного населения уклониться от налогов.

³¹ Государственная программа развития сельских территорий на 2004–2010 гг. // ru.government.kz/docs/u031149.htm.

³² См.: Казахстан и Россия в цифрах. Статистический сборник // Агентство Республики Казахстан по статистике. Алматы, 2003. С. 146.

³³ «Конкурентоспособны сейчас только крупные сельхозформирования, — считает председатель аграрного комитета Мажилиса. — ... Для фермерства остаются ниши, например, отгонное животноводство, бахчевые, овощеводство. А продукция, которая является биржевым товаром — пшеница, хлопок — это удел крупных компаний» (Эксперт Казахстана. 28.02.2005. № 4 (30), цит. по: www.expert.ru).

Стратегия развития Сингапура: модель развития успешной экономики

Статус самоуправляющегося государства и право формировать свое правительство Сингапур получил от британской Комиссии по подготовке передачи власти в 1959 г. Однако он оставался в составе Британского Содружества наций. Пятого июня 1959 г. премьер-министром нового государства стал выпускник Кембриджского университета, лидер созданной в 1954 г. Партии народного действия (ПНД) — Ли Куан Ю. На этом посту он оставался вплоть до начала 1991 г. В дальнейшем как министр-наставник он продолжал участвовать в подготовке и реализации долгосрочных проектов социально-экономического развития, а также в обсуждении важнейших для страны проблем. Значительную часть будущей правящей элиты, вошедшей в ПНД, составили сингапурцы: студенты и выпускники университетов Великобритании. (Пребывание в Англии расширило их представление об устройстве политической и социальной жизни в европейских государствах.) В ходе совместной работы молодых сингапурцев с членами созданной английскими властями Комиссии по подготовке предоставления Сингапuru независимости было достигнуто определенное взаимопонимание.

Правительство Сингапура приступило к формированию политической и экономической политики и поиску приемлемой модели «догоняющего индустриального развития». Своеобразие и даже уникальность сингапурской модели развития были обусловлены сложным процессом становления нового типа государственности — города-государства. Природные ресурсы были представлены лишь территорией в 581 кв. км и населением чуть больше 1,5 млн. человек. Для развития сельского хозяйства в Сингапуре не было ни земельных угодий, ни пресной воды. Добывающая промышленность тоже не имела перспектив для развития, так как залежи полезных ископаемых отсутствовали. Вместе с тем формирование национального хозяйства, в отличие от многих стран Юго-Восточной Азии, не было обременено такими проблемами, как аграрная, или же массовая отсталость и бедность. Однако на начальном этапе становления государства в 1964 г. темпы прироста ВВП составили лишь 4%.

31 августа 1963 г. было провозглашено образование Федерации Малайзии, в которую вошел и Сингапур. Однако реализация совместных планов, в том числе пятилетних, не состоялась. Обе стороны не смогли устранить на основе консенсуса существенные разногласия. В результате правительства обеих частей Федерации подписали соглашение о выходе Сингапура из ее состава. Двадцать второго декабря 1965 г. на заседании парламента Сингапур был объявлен Республикой¹. Утрата перспективы использования совместного с Малайзией рынка привела к пересмотру разрабатывавшихся планов. Среди правящей и политической элиты имели место и разногласия по вопросу об ориентации на ту или иную модель развития. Но это не мешало перенимать апробированный в других странах опыт создания моделей роста. Особое внимание в Сингапуре обращалось на предпринимаемые в малых государствах меры защиты своего суверенитета. Так, был отчасти заимствован принцип формирования вооруженных сил в Израиле на основе призыва резервистов, проходящих военную подготовку в относительно короткие сроки.

Опираясь на поддержку ПНД, молодое руководство Республики взяло курс на создание национального хозяйства, в котором лидирующая роль отводилась учрежденным государством компаниям и корпорациям. Правительство смогло найти пути превращения негативных факторов и парадоксов экономического роста в факторы развития. На первых порах правительство продолжало развивать традиционную для Сингапура реэкспортную торговлю и извлекать максимальную выгоду из местоположения острова, находящегося в центре международных морских и воздушных коммуникаций и являвшегося своего рода мостом между Западом и Востоком. Задачей правительства было уменьшить безработицу, которая в 1960 г. достигла 13,5%, наладить производство необходимых основных товаров, сохранить объемы грузопотоков².

Первый пятилетний план (1961–1965) исходил из ориентации на импортозамещение, создание производственной инфраструктуры и на развитие совместного сингапуро-малайского рынка. Первыми институтами стало Управление содействия индустриальному развитию и Тарифный комитет. Их основной задачей было ужесточение тарифной политики в целях стимулирования импортозамещения. В 1961 г. Управление содействия индустриальному развитию было реорганизовано и подчинено министерству финансов. Функции этого управления сводились теперь к координации действий партнеров и оказанию консультаций по вопросам финансирования промышленности. Одновременно оно выполняло функции индустриального банка и стимулировало деятельность международных корпораций. Создание благоприятного инвестиционного климата требовало выработки нового статуса для местных и иностранных инвесторов.

Изначально был взят курс на создание не только экономических и социальных институтов, но и базы для промышленности. В середине 1960-х гг. во многих западных странах завершался первый этап научно-технической революции. Сингапuru же только предстояло определить, какой путь к индустриализации наиболее приемлем и краток в марафонском старте «догоняющего развития». К формированию концепции индустриального развития Сингапура были привлечены и эксперты международных организаций, в частности Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Первый пятилетний план был совместно разработан сингапурскими экономистами и экспертами ООН. Главными задачами государства, по вердикту международных экспертов, было создание благоприятного инвестиционного климата, развитие производственной и социальной инфраструктуры, проведение протекционистской политики, обеспечивающей подъем рассчитанного на внутренний рынок производства, а также направление инвестиций в важнейшие для государства отрасли, которым был придан статус пионерных. Основу благоприятного для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) климата составляли: строгая дисциплина исполнения государственного бюджета, стабильный курс сингапурского доллара, низкий уровень инфляции, льготные условия, предоставляемые предприятиям, имевшим статус пионерных. Согласно законам от 1970 г. и 1975 г. и принятым к ним поправкам статус пионерного предприятия предоставлялся при вложении капитала в размере не менее миллиона долл. США. Срок освобождения экспортных фирм от выплаты налогов был определен в 8 лет. Иностранные инвесторы получали право на беспроцентный перевод прибылей и репатриацию капиталов, гарантии капиталовложений, освобождение от налога на проценты по банковским вкладам. Иностранные граждане освобождались от двойного налогообложения. Введенный статус пионерных предприятий и предоставление им пакета льгот ускорили не только создание новых предприятий, но и новых отраслей хозяйства — нефтеперерабатываю-

щей, судостроительной и текстильной. К началу реализации Второго пятилетнего плана (1966–1970) на долю пионерных предприятий приходилось 37% валовой промышленной продукции и 36% промышленного экспорта³.

Формирование экономического курса происходило на основе рекомендаций международных экспертов — канадского специалиста Ф. Дж. Лайла и голландского экономиста, эксперта ООН доктора Винсемиуса. Сингапурские экономисты также принимали участие в разработке стратегии развития и формировании модели. В частности, доктор Го Кенг Сви, занимавший пост заместителя премьера, доказывал необходимость индустриализации для обеспечения жизнеспособности молодого государства. Совместно с Винсемиусом он принимал участие в разработках мер по улучшению системы образования и развитию людских ресурсов в Сингапуре.

Совместными усилиями сингапурских и международных экспертов была разработана стратегия, основанная на концепции «большого толчка» П. Н. Розенштейна — Родана. Таким «толчком» должно было послужить начало индустриального развития. Учитывая ограниченность местного рынка, правительство ввело протекционистские меры. Со времени получения статуса свободного порта в 1819 г. в Сингапуре пошлинами облагались лишь отдельные товары, но с середины 1960-х гг. число таковых исчислялось сотнями. Эти меры ограничивали возможности реэкспорта и транзита, что серьезно затрагивало интересы внешнеторговых и посреднических фирм. Компромисс был найден в 1963 г., когда власти придали порту Сингапур и складывавшемуся промышленному району Джуронг статус свободной экспортной зоны. В результате основные и традиционные реэкспортные товары (каучук, олово, железная руда, копра, перец, древесина и др.) не облагались пошлиной⁴. Таким образом, положительные результаты самостоятельной политики проявились в образовании свободных экспортных зон и их инвариантов, подведении правовой базы к статусу пионерного предприятия и создании благоприятного климата для ПИИ. Лишь через десятилетие примеру Сингапура последовали другие страны ЮВА, в частности Малайзия.

Провозглашенный курс на «крупномасштабную индустриализацию» предполагал создание взаимодополняющих отраслей промышленности, которые должны были стимулировать развитие друг друга и поддерживать спрос на производимую в стране продукцию и тем самым способствовать расширению внутреннего рынка. Началось восстановление и развитие транспортной инфраструктуры. В 1967–1968 гг. международные корпорации стали наращивать инвестиции в строительство предприятий обрабатывающей промышленности в Сингапуре, так как спрос на ее продукцию на мировом рынке возрастал. Начавшийся новый период индустриального развития привнес значительные социальные и экономические перемены. Вместе с тем, издавая законы и постановления, направленные на улучшение инвестиционного климата, правительство регулировало условия трудовой деятельности местного населения, не допуская резкий рост оплаты труда. В 1966–1968 гг. были приняты законы, в том числе Employment Act, регулировавшие условия найма и ограничивавшие активность профсоюзов⁵.

Политика развития импортозамещения продолжалась, однако почти изначально стали выявляться и ограничители ее дальнейшего роста.

Принятая программа ускоренного развития (1968–1973) была объявлена дополнением ко Второму пятилетнему плану, но фактически она его подменяла, так как была направлена не на импортозамещение, а на производство, ориентированное на экспорт. Трудоемкие предприятия все меньше оправдывали себя, и их сменяли модернизированные аналоги с более продвинутыми технологиями. В первые два десяти-

тилетия существования суверенного государства роль основной движущей силы развития экономики отводилась обрабатывающей промышленности. В 1965–1975-х гг. ВВП увеличивался в среднем на 10%, но промышленность развивалась еще быстрее. За 10 лет иностранные компании, в том числе международные корпорации, вложили в перерабатывающую промышленность Сингапура свыше 4 млрд. синг. долл. В 1975 г., по данным сингапурского экономиста Джона Вонга, на «чисто» иностранных предприятиях, составлявших 17% от общего числа всех предприятий в стране, работало 36% всех занятых и создавалось 49% добавленной стоимости, производимой в промышленности. В том же году 91,1% экспортируемой Сингапуром продукции поставили иностранные фирмы и совместные предприятия, тогда как компании, целиком принадлежавшие местному капиталу — лишь 8,9%⁶. Поэтому второй комплексной задачей правительство считало улучшение технологических процессов на промышленных предприятиях, повышение производительности труда, создание профессиональных кадров. Учрежденный Фонд развития профессионализма, а также различные программы подготовки технических кадров при широком привлечении иностранных специалистов обеспечили обрабатывающую промышленность рабочими низкой и средней квалификации. Повышение эффективности экономики позволило практически ликвидировать безработицу и бедность.

Преобладающей тенденцией развития было преобразование хозяйства Сингапура, традиционно базировавшегося на одной отрасли (портовое хозяйство и судоремонтные работы), в многоотраслевой промышленный комплекс, ориентированный на экспорт. Формирование новой структуры исходило из концепции стратегического выбора лидирующего сектора в несбалансированной экономике. Профессор Йельского университета А.О. Хиршман в своей работе «Стратегия экономического развития» утверждал, что определенным отраслям экономики надо дать «сильный толчок с тем, чтобы импульс от них перешел на другие и от одной фирмы на другую»⁷.

Правительство Республики сумело сделать главное — определить концепции и теории, применимые с учетом конкретных условий страны. Как отмечал впоследствии профессор Национального университета Сингапура Лим Чионг Ях, «поистине огромное преимущество этого государства в том, что оно не было сковано какой-либо конкретной официальной идеологией или догмой. Оно может свободно выбирать такую политико-экономическую доктрину, которая сулит населению лучшую жизнь. Основной принцип политики Сингапура — это прагматизм, рациональный прагматизм»⁸.

Изменение стратегии развития отразилось и на формировании модели экономического роста. Как отмечал в 1969 г. Ли Куан Ю, если ранее два миллиона наших работников обучалось людьми из высокоразвитых стран, то теперь сингапурцы берут пример с японских рабочих и служащих. Внимание сингапурской элиты привлекала в послевоенной Японии политическая стабильность, появление демократических институтов, сплоченность, культура труда. Сменивший в 1991 г. Ли Куан Ю на посту премьер-министра Го Чок Тонг считал, что «страны Восточной Азии (Япония, Республика Корея, Тайвань) имеют одинаковые ценности — упорный труд, стремление к процветанию, экономность, жертвенность. Утратить их мы не имеем права»⁹.

Государственная политика была направлена на создание новых отраслей. Ведущая роль в этом процессе отводилась создававшимся государственным корпорациям. Одними из первых государственных предприятий стали «Neptune Orient Line», в которой 70% капитала приходилось на государство, «Keppel Shipyard» — 75%, «National Iron and Steel» — 20%. Активная роль государства была необходима для поддержания строгой финансовой и бюджетной дисциплины, стабильного обменного

курса сингапурского доллара и недопущения инфляции. Усиление процесса накопления с 7,6% ВВП в 1960 г. до 41,8% в 1984 г. позволяло многим хозяйственным субъектам инвестировать в обрабатывающую промышленность¹⁰.

«Деиндустриализация» в промышленно развитых странах, «глобальный фордизм», передача технологий, формирование новой системы маркетинга меняли условия развития и партнерства. Наличие новых индустриальных стран второй волны (Сингапур, Малайзия, Таиланд и Филиппины), потенциальных факторов роста (сырьевые, людские и природные ресурсы и территориальные возможности) ускорили перенос малоприбыльных предприятий из стран НИС первой волны (Южная Корея, Гонконг, Тайвань) в страны НИС второй волны. У новых зарубежных партнеров уже был опыт работы на предприятиях различных отраслей обрабатывающей промышленности в своих странах, что значительно снижало риски.

В середине 1970-х гг. в Сингапуре была разработана стратегия перестройки производства, нацеленная на получение более высокой добавленной стоимости, а также на преимущественное развитие сферы услуг. Несмотря на мировой нефтяной кризис (1974–1976) и сокращение до 6,3% (т. е. почти вдвое) темпов прироста ВВП, сингапурское правительство, сочетая иностранные инвестиции с государственными и сингапурскими частными, успешно проводило индустриализацию и одновременно модернизацию национального хозяйства. По мере налаживания контактов с транснациональными корпорациями (ТНК) открывался доступ к новым технологиям и современному оборудованию. Это позволило в относительно сжатые исторические сроки перейти в некоторых видах производства от сборки к полному циклу производства более сложной продукции. На первом этапе электротехнические и электронные предприятия создавались при содействии американских компаний «General Electric», «Texas Instruments» и других, которые уже в 1969 г. открыли в Сингапуре предприятия по выпуску полупроводников. Позднее в эту отрасль вошли японские компании, которые построили в Джуронге комплекс для создания телекоммуникационных систем.

Наряду с формированием многоотраслевой промышленности складывалась и финансовая архитектура. Господствующее положение английского капитала до Второй мировой войны обеспечивалось контролем над малайской валютой через стерлинговый пул. В 1965 г. на долю иностранных банков приходилось 60% всех банковских депозитов и около 40% всех банковских операций¹¹. Поэтому овладение банковским сектором было ключевой задачей правительства и учрежденного в 1968 г. Банка развития промышленности. В его функции входило предоставление и гарантирование кредитов, участие в капитале предприятий и др.

В 1969 г. в Сингапуре был образован рынок азиатских долларов (Asian Currency Unit — ACU), по существу, новых региональных денег. С 1971 г. Валютное ведомство Сингапура (Money Authority of Singapore — MAS), которое по своим функциям является Центробанком, держало курс на превращение города-государства в «Цюрих Востока». Был создан особый рынок капитала, где производятся операции с азиатским долларом различными банками, имеющими соответствующую времени бухгалтерию и получившими разрешение на операции с азиатским долларом от MAS. По своему статусу и функциям это был своего рода прообраз оффшорного банка. Например, для ACU был отменен 45%-ный налог на проценты, получаемыми нерезидентами. В 1970-е гг. лидирующее положение на рынке азиатских долларов заняли американские банки. Как правило, иностранные финансовые учреждения занимались кредитованием ТНК. В конце 1970-х гг. объем операций рынка ACU составил 30 млрд. долл. США, а перед тем как грянул азиатский финансовый кри-

зис, сумма произведившихся транзакций в долларах, иенах, марках составила 557 млрд. долл. США¹². Операции с АСУ позволили активизировать экономические связи со многими государствами, прежде всего со странами региона.

В 1981 г. была учреждена Инвестиционная корпорация правительства Сингапура. Ее председателем стал Ли Куан Ю, а в совет директоров вошли будущий премьер Го Чок Тонг, известные экономисты и предприниматели. Это значительно расширяло зарубежные операции с государственными фондами. В 1984 г. была основана Сингапурская международная валютная биржа SIMEX, функционирующая по образцу Чикагской коммерческой биржи. На ней активно проводятся самые различные, в том числе фьючерсные, операции с иностранной валютой, затрагивающие интересы практически всего Азиатско-Тихоокеанского региона. Биржа обогнала Цюрих и заняла в 2005 г. четвертое место в мире. Ежегодный оборот операций на бирже превышал 100 млрд. долл. Местный финансовый рынок оценивался в 420 млрд. долл.¹³.

Сингапур стал финансовой и казначейской базой для тысяч ТНК и многих транснациональных банков (ТНБ). Здесь работают представительства более 7 тыс. транснациональных корпораций, а также около 200 организаций по управлению фондами. Контролируемые ими активы достигали 86 млрд. долл. США¹⁴. Сингапур участвовал и в финансировании венчурный капитал Силиконовой долины. Важнейшей особенностью венчурного капитала является его постоянная связь с инновационной и научно-технической деятельностью¹⁵. Объем сингапурского венчурного капитала превысил 15 млрд. долл.¹⁶.

Благодаря деятельности созданных финансовых институтов, а также национальных и некоторых транснациональных банков, финансовая система Сингапура окрепла. К середине первого десятилетия нынешнего века в Сингапуре было 111 коммерческих банков, из которых лишь 5 были местными. Их активы составляли около 400 млрд. долл. США. Активы 50 торговых банков превышали 60 млрд. долл. Кроме того, были три финансовых и более 140 страховых компаний¹⁷. Город Сингапур в 2005 г. занял третье место после Лондона и Нью-Йорка по числу крупных банков. Постепенно за ним закреплялся статус ключевого финансового центра в Азии, и он стал четвертым рынком иностранных валют в мире и вторым (после Японии) в Азии. Политика правительства во всех сферах экономики, включая банковское дело, вела к основной цели — скорейшей интеграции страны в мировое хозяйство.

По мере выстраивания финансовой архитектуры в Сингапуре все больше проявлялся интерес к швейцарской модели роста, которая рассматривалась как образцовая. Следование швейцарской модели отразилось в докладе Министерства торговли и промышленности, сделанном в 1986 г., где говорилось, что в недалеком будущем Сингапур станет государством с сильной и высокотехнологичной индустриальной базой, диверсифицированной сферой услуг, наличием эффективных ТНК, а главное — с мощной финансовой системой и развитым туризмом¹⁸.

В 2007 г., согласно британскому рейтингу мировых финансовых центров (The Global Financial Centres Index), включавшего 46 позиций, в первую десятку входили: Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, Сингапур, Цюрих, Франкфурт, Сидней, Чикаго, Токио, Женева, а Москва заняла только 45-ю позицию. В настоящее время обострилась конкурентная борьба за право называться глобальным финансовым центром. Различные рейтинги расходятся в оценке позиций таких центров, но число сформировавшихся глобальных центров колеблется от двух до пяти. Наряду с ними существуют и международные центры регионального уровня. Эксперты группы «Z.Yen» провели в 2009 г. рейтинг в номинации «претендент на звание глобального финансового центра». Сингапур набрал 728 баллов и занял четвертое место как финансо-

вая столица среди 65 претендентов на эту номинацию. На первом месте был главный финансовый центр мира — Лондон, за которым с небольшим отрывом следовал Нью-Йорк (772 и 770 баллов соответственно), а третье место занял Гонконг. На площадке этих четырех финансовых столиц осуществляется более 70% операций с ценными бумагами. (Москва заняла в рейтинге 58-е место среди 65 претендентов.)

Сотрудничество многих зарубежных корпораций на различных условиях с сингапурскими компаниями создавало в системе деловых отношений прочную и разветвленную бизнес-сеть. Сингапурский экономист С. Раджаратман полагал, что «Сингапур своевременно учел перспективы расширения международной торговли в 1960–1980-х гг., начал ускоренную модернизацию всех сфер экономики и внедрение современного менеджмента, нашел свою модель “глобального города” и таким образом вписался в глобальный капитализм»¹⁹.

В 1970–1980-х гг. в Сингапуре все большее внимание обращается на возможности использования достижений НИОКР и превращения их в основную движущую силу развития (driver). Первые капиталоемкие и высокотехнологичные предприятия отличались более высокой нормой вновь созданной стоимости. На этом этапе индустриализации потребовалась либерализация рынка труда. Вторая половина 1980-х гг. оказалась сложной для трудоемких предприятий из-за растущей оплаты труда, что вело к ликвидации главного конкурентного преимуществ Сингапура — дешевой рабочей силы.

В конце 1980-х гг. стали проявляться негативные стороны экспортноориентированной политики. Падение спроса в 1988 г. на мировом рынке на электротехническую и частично на электронную продукцию привело к снижению темпов прироста сингапурского ВВП с 8,5% до 0%. Это были первые тревожные симптомы чрезмерно растущей зависимости национального хозяйства Сингапура от внешней торговли. Было ясно, что предпосылки радикальной реструктуризации национального хозяйства назрели. В 1980-х гг. в обрабатывающую промышленность в среднем в год направлялось около 1,5 млрд. синг. долл. (1 долл. США = 1,84 синг. долл.), или до 40% всех инвестиций. В структуре отрасли первое место заняла электротехническая и электронная промышленность. Второе место отводилось нефтехимической промышленности, которая вывела Сингапур на позицию крупнейшего в регионе центра по переработке нефти. Стоимость валового производства отрасли составляла в 1991 г. 65 млрд. синг. долл., а добавленная стоимость – 20 млрд.²⁰.

Первый нефтеперерабатывающий завод был построен корпорацией «Shell Eastern Petroleum» на о. Бакум. Второй завод был возведен в Пасир Паджанге транснациональной компанией «British Petroleum». В 1966 г. «Mobile Oil Singapore» построила нефтеперерабатывающий завод в индустриальном центре Джуронг и на о. Песак. Общие мощности 6 заводов, принадлежавших «Shell», «British Petroleum Mobile», превысили 400 тыс. баррелей в сутки²¹.

Для разведки и добычи на морском шельфе углеводородного сырья требовалось новейшее оборудование. В короткий срок в Сингапуре стали сооружаться морские платформы с высокотехнологичным оборудованием, выполняющим сложные технологические процессы. Оно было востребовано не только в Сингапуре, но и в других странах. Но главным успехом данного этапа индустриализации можно считать становление электронной и электротехнической промышленности, а также модернизацию и расширение судостроения. Благодаря такому курсу в 1960–1980-е гг. удалось достичь среднегодовых темпов прироста ВВП в 8,5–8,8% и опережающих темпов роста промышленности.

За несколько десятилетий были созданы такие госкорпорации, как «Government of Singapore Investing Corporation», «Djurong Taun Corporation», «Maritime and Port

Authority», «Civil Aviation Authority of Singapore», «Land Transport Authority» и др. Некоторым из них были приданы монопольные полномочия («Sentosa Development», «Money Authority of Singapore», «Singtel, Singapore Technology», «City Metro System»). Самое молодое ведомство — «The Singapore Registry Ships» стало крупнейшим в Азии и шестым в мире²². «Финансовая рука» правительства — «Temasek» контролирует более 20 корпораций с общим числом занятых 170 тыс.²³. Главным критерием оценки работы государственных компаний является прибыльность. Они управляются так же, как и частные компании, платят такие же налоги и им не предоставляются особые преференции. Результатом такой постановки дела является практическое отсутствие нерентабельных предприятий.

Новые отрасли нуждались в более высоких квалифицированных работниках и специалистах. Создание современных кадров потребовало реорганизацию всей системы образования. Изыскивались новые подходы к повышению эффективности принимаемых мер. В частности, министр финансов Хон Суи Сен инициировал увязку обучения и переквалификации значительной части работников с повышением производительности труда. Появление хорошо подготовленной рабочей силы создало новые импульсы для притока ПИИ и передовых технологий. Усилился процесс модернизации и развития инфраструктуры, чему способствовали не только государственные, но и многие международные корпорации. Например, «Sony International» создала в Сингапуре свой четвертый информационный центр, связывающий воедино все ее 250 дочерних компаний, находящихся в Азии и на Ближнем Востоке. Ранее такие центры были только в Японии, США и Великобритании.

В 1991 г. Го Чок Тонг сменил Ли Куан Ю на посту премьер-министра. Смена лидера страны и так называемой старой гвардии произошла плавно. Го Чок Тонг объявил о вступлении Сингапура в новый раунд развития. После обнародования в 1990-х гг. Национальной стратегии развития, комплексного плана «Сингапур XXI», и начался переход от капиталоемкой к наукоемкой экономике. В 1996 г. вступил в силу Национальный план развития науки и технологии (1996–2000). К этому времени среднегодовые темпы роста информационной технологии составляли 26%. Правительство сочло своевременным поставить задачу превратить Сингапур в центр информационных технологий в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Как пояснял заместитель премьера Тони Тан, для эффективного перехода к экономике, основанной на знании, необходимо привить обществу культуру созидания, новаторское предпринимательство, стремление к переменам, умение рисковать и стойко переносить неудачи. В обнародованном плане темпы роста промышленности намечались в 25%, а услуг — 15%. Ежегодно должно было создаваться 10 тыс. рабочих мест. Определялись также конкретные задачи и параметры развития на грядущие 10 лет в сфере образования, искусства, химии, коммуникаций, средств массовой информации, инжиниринга, здравоохранения, электроники и логистики.

Появились и первые обследования, подтверждавшие эффективность экономики знаний. Исследование, проведенное за период 1978–2001 гг. сотрудниками Министерства торговли и промышленности Сингапура, выявило, что на один дополнительный доллар, вложенный в НИОКР, отдача экономики составляла 20%. Однако каждый доллар, затраченный на НИОКР отдельной фирмой, давал 14% прибыли. Наиболее высокая окупаемость затрат прослеживалась в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и биотехнологий. Отдача от вложенных средств была большей у фирм, пользовавшихся правительственными грантами, чем у компаний, получивших средства для исследований из других источников. В Сингапуре доля расходов на НИОКР составила 0,88% в 2000 г. (примерно на уровне

Тайваня). Число научных работников, приходящихся на тысячу населения, показывает, насколько страна может обеспечить потребности НИОКР в кадрах. В 2000 г. в городе-государстве соответствующий показатель составлял 4,82 и был выше, чем в Южной Корее и на Тайване. Число патентов, зарегистрированных в США, на душу населения отражает качество национальной инновационной системы и окупаемость науки. В 1990 г. в США было зарегистрировано всего 25 сингапурских патентов, но в 2000 г. их было уже 94. Оценив соотношение многих макро- и микро-показателей, правительство предпочло развивать новые направления, не полагаясь целиком на эффективное воздействие рынка.

Сингапур выходил на новый этап развития, где многое зависело от международных корпораций, поэтому его экономисты были убеждены в необходимости и целесообразности получать готовые новейшие технологии, хотя это и стоило значительных средств. В обрабатывающей промышленности Сингапура действовало более 5 тыс. иностранных фирм, 1500 из которых имели на острове свои штаб-квартиры. Во всех отраслях сингапурской экономики оперировало 7 тыс. ТНК. Примерно половина из них использовала Сингапур как свою базу в ЮВА, а от 800 до 900 компаний производили здесь продукцию на мировой рынок. По данным Конференции ООН по торговле и развитию, в 2002 г. семь сотен ТНК направили на НИОКР за пределами стран своего базирования в совокупности 310 млрд. долл. США. Для ТНК эти страны являются не только источниками дешевой рабочей силы, но и полюсами роста, местом концентрации квалифицированного персонала и новой технологии²⁴.

Затраты Сингапура на технологические услуги возросли с 1,1 млрд. синг. долл. в 1990 г. до 4,7 млрд. в 2000 г. В рейтинге предпринимателей и предпринимательства стран мира Сингапур в 2001 г. занимал пятое место после США, Канады, Тайваня, Южной Кореи, опережая Японию. Эффективность сингапурской экономики знаний определяется величиной стоимости, созданной в отраслях, где достижения науки получили широкое применение. С 1983 по 2001 г. эти отрасли давали 53–56%. Политика, направленная на привлечение ТНК, исходила из целесообразности получения готовой новейшей технологии, и поэтому на ее импорт выделялись значительные средства. В 1995 г. на эти цели было потрачено 3,3 млрд. синг. долл., а в 2000 г. – 7,7 млрд., что составляло 3,3% стоимости всего импорта. Это почти втрое превышало средний показатель в 1,2% для стран Организации экономического развития и сотрудничества. Эти данные позволяют сделать вывод, что научные исследования поставлены на широкую ногу, но пока еще недостаточно результативны.

Плавная передача власти новому поколению позволила внести существенные коррективы в экономическую и социальную политику. Основные положения программы Го Чок Тонга были изложены в речи нового премьера, известной как «Новый раунд» (New Lap). Они были направлены на усиление сплоченности сингапурского общества и ускорение формирования гражданского общества.

За несколько лет было создано 8 научно-исследовательских институтов, 5 исследовательских центров, а также 67 корпоративных научно-исследовательских и проектных центров, призванных ускорить внедрение новейшей автоматики и микроэлектроники. Кроме того, многие ТНК открыли свои проектные и исследовательские организации. В 2005 г. для развития науки и технологии в бюджете были выделены средства в размере 2% от ВВП²⁵. Постепенно наращивалась и доля продукции с компонентом высоких технологий. В 1980 г. она составляла 37,7%, а в 2000 г. — 84,1%. Уже тогда была поставлена задача сделать Сингапур региональным центром информационных и наукоемких технологий, выпускающим продукцию с высокой добавленной стоимостью. Предполагалось вести работы по созданию искусственно-

го интеллекта, лазерной технологии, робототехнике, технологиям в области информатики и связи. Дополнительно на развитие научно-исследовательской базы были выделены ассигнования в 2 млрд. долл. (3% ВВП). Сильная материальная и финансовая база должна была обеспечить создание технополиса в Сингапуре. Новая экономическая стратегия была рассчитана на 10 лет и охватывала все виды экономической и социокультурной деятельности. Конечной целью было объявлено к 2030 г. сравняться с США по уровню жизни и стать государством с высокоразвитой экономикой.

В канун азиатского финансового кризиса (1997–1998) сингапурская экономика была на подъеме. Различные международные организации, определявшие мировую конкурентоспособность государств, отводили Сингапuru первые места, близкие к Соединенным Штатам Америки и Швейцарии. Например, Мировой экономический форум признал экономику Сингапура первой в мире по конкурентоспособности. МБРР в 1998 г. ставил Сингапур на четвертое место по душевому доходу населения и на 34-е по объему ВВП. Американская служба оценки риска бизнеса сочла островную республику второй после Швейцарии по уровню прибыли. Журнал «EuroMoney» в сентябре 1998 г., т. е. после пика азиатского финансового кризиса, охарактеризовал Сингапур как страну с наименьшим риском для предпринимательства. В итоге за Сингапуром закрепился статус ключевого финансового центра в Азии, и он стал четвертым рынком иностранных валют в мире и вторым (после Японии) в Азии.

Реакция сингапурского правительства на начавшийся в 1997 г. азиатский финансовый кризис была незамедлительной и эффективной. Экономический комитет пересмотрел стратегию развития и скорректировал модель общественного развития. В очередной раз сингапурские экономисты проявили свое особое умение быстро реагировать на вызовы времени, проводить гибкую политику в меняющихся условиях, заранее готовиться к возможным ударам извне. Они всегда отчетливо видят, когда модель, вроде бы исправно работающая, исчерпала свои возможности интенсивно функционировать. Эти черты сингапурского правительства проявлялись практически после каждого кризиса, сотрясавшего экономику мира в последние десятилетия, включая глобальный финансовый кризис.

Как отмечал Го Чок Тонг, правительство продолжило дерегулирование экономики и расширение открытости банковского сектора. Оно не допустило банкротства ни одного местного банка, хотя несколько из них были скуплены мощными банками²⁶. Лидировал в этом процессе «Holdings and Development Bank of Singapore» (DBS). В конечном счете воздействие финансового кризиса на экономику Сингапура было не столь разрушительным, как в ряде других стран ЮВА. Правительство смогло избежать отрицательных показателей темпов прироста ВВП, хотя они и упали с 7–8% в 1996 г. до 1,5% в 1999 г. Азиатскому финансовому кризису противостояли мощная финансовая система, сильные позиции сингапурского доллара, солидные валютные запасы. Хорошо просчитанный сложный комплекс мер позволил относительно быстро вывести экономику из кризиса и сократить последовавшую рецессию. Успеху антикризисной политики содействовали согласованные действия членов правительства, высокий профессионализм отраслевых министров и напряженная работа многих чиновников и служащих. Мировой исследовательский центр риска бизнеса оценил состав кабинета в период 1993–1997 гг. как самый компетентный.

Экономический комитет по пересмотру политики развития обрабатывающей промышленности рекомендовал предпринимателям переключиться на новые направления: нанотехнологию, системы производства альтернативного топлива, перфораторные материалы, которые дают более высокую добавленную стоимость при использовании новейших знаний. Именно поэтому комитет рекомендовал рас-

ширять сферу услуг в области образования, финансов, развивать туризм, торговлю и обслуживание логистики.

Тем не менее уроки кризиса побудили правительство усилить внимание к повышению конкурентоспособности производимой продукции и доведению ее до мировых стандартов при неизбежном углублении диверсификации промышленности. Министр иностранных дел Дж. Йео утверждал, что после азиатского финансового кризиса Сингапур стал первопроходцем в Юго-Восточной Азии в деле изыскания новых форм сотрудничества, новой внешнеэкономической стратегии. Все шире практиковались двусторонние соглашения о свободной торговле, которые, в свою очередь, стимулировали дальнейшую либерализацию экономических связей, снижение тарифных барьеров и в конечном счете содействовали формированию новой международной торговой системы. Уроки кризиса побудили правительство усилить внимание к повышению конкурентоспособности производимой продукции и доведению ее до мировых стандартов. Одновременно в Сингапуре хотели расширить и закрепить за собой основные ниши не только в Юго-Восточной Азии, но и в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Последствия этого кризиса, однако, означали нечто большее, так как он положил начало новым трендам в развитии субрегиона и изменил расстановку экономических сил. Прежде всего кризис создал условия благоприятные для укрепления позиций США и американского доллара. Ибо главным для руководства Федеральной резервной системы США было удержать курс доллара и не дать резко упасть курсу иены. Усилилось и сотрудничество сингапурских фирм и компаний с китайскими деловыми структурами, что отвечало интересам руководства КНР.

Экономика Сингапура остается одной из самых открытых, но одновременно и слишком зависящей от конъюнктуры мирового рынка и притока иностранных инвестиций. В последние годы по отношению к Сингапуру в экономической литературе применяется термин «trade dependent economy» (чрезмерная зависимость экономики от торговли). Сингапур достаточно четко проявил способность генерировать новые бизнес-модели, пригодные для восприятия, распространения и применения новых идей и процессов. За относительно короткий период для становления и развития Сингапур стал признанным промышленным и финансовым центром в Юго-Восточной Азии. Кроме того, в Республике Сингапур была создана стартовая площадка для вступления в следующую стадию развития, обеспечившую переход к постиндустриальному обществу.

* * *

Научно-техническая мировая революция дала возможность производить более новый и более дешевый продукт. В то же время она вызвала «эффект сети», т. е. передачу новых достижений в другие отрасли. Прогресс в современной экономике знаний столь динамичен, что новые технологии сжимают до предела цикл производства и происходит все большее обесценение человеческого капитала. Господствующей тенденцией в современном мире становится глобальная интеграция, предопределенная переходом к принципиально новому виду способа производства, невозможному без применения высоких технологий. Создается мировая инфраструктура с высокой степенью унификации транспорта, логистики и телекоммуникаций. Финансовые потоки, в том числе инвестиционные, все шире охватывают пространство глобальной экономики, всесторонне проникают на финансовое поле. Интеграция разных стран в общемировую систему, ранее проходившая через торговые операции, заменяется так называемой глубокой интеграцией. Ее проводниками являются прежде всего ТНК, по стратегии которых она в основном и осуществляется.

-
- ¹ Курзанов В.Н. Промышленное развитие Сингапура. М., 1978. С. 51.
- ² Singapore 1985. Singapore, 1986. С. 72.
- ³ Курзанов В.Н. Промышленное развитие Сингапура. М., 1978. С. 18.
- ⁴ Курзанов В.Н. Промышленное развитие Сингапура. М., 1978. С. 58.
- ⁵ Leggett C. Singapore's Industrial Relations in the 1990-s // Singapore Changes Guard; Social, Political and Economic Directions in the 1990-s. N.Y., 1993. С. 119.
- ⁶ Wong J. ASEAN Economies in Respective Comparative Study. Singapore, 1995. С. 74–75.
- ⁷ Hirsman A. The Strategy of Economic Development. New Haven, 1958. С. 47.
- ⁸ Lim Chong-Yah. Singapore: Twenty-Five Years of Grows and Structural Changes. Singapore, 1985. С. 27.
- ⁹ Chong A. Singapore's New Premier. Pelanduk, Singapore. С. 92.
- ¹⁰ Singapore 1985. Singapore, 1986. С. 14.
- ¹¹ Пахомова Л.Ф. Модели процветания. Сингапур, Малайзия, Таиланд, Индонезия. М., 2007. С. 34–35.
- ¹² Юго-Восточная Азия в 2003 г. Актуальные проблемы развития. М., 2004. С. 9.
- ¹³ Handbook Singapore 2004. Singapore, 2004. С. 140.
- ¹⁴ Hong M. Перестраивая Сингапур. Неофициальный перевод. М., 2001. С. 24.
- ¹⁵ Нойберт М. Венчурный капитал. СПб., 1999.
- ¹⁶ Huff W.G. The Developmental State, Government, and Singapore's Economic Development Since 1960. University of Glasgow, National University, Australia. Great Britain, 1995. С. 207.
- ¹⁷ Handbook Singapore 2004. С. 138.
- ¹⁸ Ministry of Trade and Industry. Singapore; Foreign Models in Singapore's Development. С. 97.
- ¹⁹ Rajaratman S., Rodang G. The Political Economy Singapore's Industrialization: National State and International Capital. Singapore, 1988.
- ²⁰ Бюллетень иностранной коммерческой информации. М., 21.12.1991.
- ²¹ Симония А.А. Нефть и газ в странах Юго-Восточной Азии. М., 1983. С. 55.
- ²² Singapore Yearbook 2005. Ministry of Information, Communication and Arts / landmark Books Pte. Singapore, 2006. С. 153.
- ²³ The Economist. L. T. 372. № 8388. С. 57.
- ²⁴ БИКИ. 14.02.2006.
- ²⁵ Пахомова Л.Ф. Модели процветания. М., 2007.
- ²⁶ Asia Week. Singapore. 06.02.1998.

Эмиграция христиан из Ирака

К 2000 г. христиане составляли около 3% от более чем 27-миллионного населения Ирака. В 1970-е гг. их было гораздо больше — 5,8%¹. Прежнее иракское правительство юридически признавало пять христианских церквей: Халдейскую католическую церковь, Сирийскую католическую церковь, Сирийскую православную церковь, Армянскую апостольскую церковь (или Армяно-григорианская церковь) и Ассирийскую церковь Востока. По данным Международной православной благотворительной службы (ЮСС), в Ираке насчитывалось около 140 тыс. членов православных и нехалкидонских церквей², которые принадлежали к Антиохийскому патриархату Православной церкви, Сирийской православной и Армянской апостольской церквям.

По переписи 1987 г. в Ираке проживало 1,4 млн. христиан³. К 2013 г. их стало почти в два раза меньше. Причина — нестабильная ситуация, вызванная американским вторжением и террором. Большая часть иракских христиан была сосредоточена в Багдаде, где до начала американского вторжения действовало около 50 приходов. Ныне, согласно новой Конституции Ирака 2005 г., христиане уравниены в правах с мусульманами и пользуются свободой в совершении своих религиозных традиций. Однако в Конституции Ирака одновременно присутствуют положения запрещающие принимать законы, противоречащие шариату. После краха диктатуры Саддама Хусейна в 2003 г. был удален запрет на публикацию немусульманских книг и периодических изданий. Тем не менее, несмотря на декларируемую свободу, в Ираке в это время усилилась религиозная нетерпимость со стороны мусульманских радикалов и начались преследования христиан. Надо отметить, что речь идет как о целенаправленной травле христиан, так и о грубом, бытовом разбое, который в условиях нарушения нормального образа жизни превращается в систему.

В этих условиях для христиан спасением становится эмиграция. Сначала эмиграция носила единичный характер: христиане просто переезжали в более безопасные места, к своим родственникам, в том числе в соседние страны. Затем христиане стали выезжать общинами. Однако сейчас, после того как мировая общественность наконец-то обратила внимание на проблемы иракских христиан, речь идет о массовой эмиграции. По данным на середину августа 2007 г., предоставленным Управлением верховного комиссара Организации Объединенных Наций по делам беженцев (УВКБ ООН — Haut Commissariat aux Réfugiés /HCR/)⁴, многие граждане Ирака (христиане, мусульмане, представители иных конфессий) эмигрировали в Сирию (950 тыс.), в Иорданию (750 тыс.), еще 200 тыс. нашли убежище в Египте и Ливане⁵. Всего же, по данным СМИ, 2 тыс. иракцев покидают Ирак ежедневно.

Христиане Ирака представлены разными церквями: униатскими, восточно-христианскими, которые объединяют ассирийцев⁶, армян, частично арабов. Езиды, проживающие в районе гор Джебель-Синджар (ок. 70 тыс.)⁷, а также мандейцы (ок. 25 тыс.)⁸ на юге Ирака исповедуют синкретические религии с элементами христианства. Об их судьбе сегодня известно мало. Складывается впечатление, что правда

об иракских беженцах-христианах замалчивается во избежание затрат на их обустройство за пределами Ирака. По данным УВКБ ООН, собрать средства для столь многочисленного числа беженцев представляется трудным. Это лишний раз свидетельствует о падении авторитета ООН и входящих в ее систему организаций. Самая большая группа христиан в Ираке — ассирийцы, сейчас их число не превышает 600–800 тыс., почти все они живут на Ниневийской равнине. С начала американской оккупации более 60 тыс. из них бежали за границу. С 2004 г. исламские повстанцы начали методично взрывать христианские церкви, обвиняя христиан в сотрудничестве с «единоверными» им оккупантами.

Ситуация, сложившаяся в Ираке, угрожает полным уничтожением христианской общины Ирака, одной из самых древних в мире. Датой ее основания считаются 33–34 гг. н. э.: в это время в Месопотамии проповедовали апостолы Петр и Фома. Богослужение до сих пор ведется на новоарамейском языке⁹, представляющем собой поздний вариант (и диалектную форму) того самого языка, на котором говорили Иисус и его апостолы — арамейского. В XIX в. среди ассирийцев проповедовали католики, православные, немецкие лютеране, пресвитериане и многие другие. В результате сегодня ассирийцы принадлежат к разным церквям. Например, большая часть ассирийцев, перебравшихся в США, — пресвитериане. Есть ассирийцы пятидесятники, баптисты, православные, католики, лютеране и т. д. Сегодня иракских ассирийцев, потомков коренных жителей Месопотамии, делают на ассирийцев, халдеев и сирийцев, что вносит некоторую путаницу в понимание проблемы.

В 1898 г. к Русской православной церкви (РПЦ) присоединились 8 тыс. ассирийцев. Это решение было принято исходя из того, что РПЦ — традиционная Апостольская церковь. В этом смысле она ближе к ассирийской церкви, чем ассирийская лютеранская церковь, у которой нет апостольского преемства. Сами ассирийцы говорят: «У нас много общих святых. По сути, мы такие же православные». Однако Уния не получила развития, поскольку было нарушено основное условие: ассирийцы должны были присоединиться к РПЦ, сохранив свой обряд, вероучение, язык, но не переходить из одной церкви в другую. Это условие не было соблюдено, и практически все ассирийцы, некогда присоединившиеся к РПЦ, вернулись к своим традициям. По некоторым данным, сейчас остались отдельные общины ассирийцев, которые считают себя русскими православными, у них есть две маленькие церкви в Багдаде.

Во время геноцида христиан в Турции, кроме армян, погибли 750 тыс. ассирийцев. Для маленького, но древнего народа это было катастрофой, так как потери составили примерно две трети общины. В годы Первой мировой войны (в период правления Хашимитской династии в Ираке) ассирийцев преследовали за сотрудничество с Британией. Тогда многие из ассирийских христиан бежали на Запад, включая и патриарха ассирийской церкви. Позднее, после прихода к власти Партии арабского социалистического возрождения (Баас), был введен запрет на преподавание ассирийского языка, сотни сел ассирийцев были разрушены, десятки церквей взорваны. Жителей уничтоженных сел, так же как и представителей других этносов и конфессий, расселяли по стране, их вынуждали давать детям арабские имена. Шансы на получение образования и последующую карьеру были только у тех, кто соглашался объявить себя арабом.

В период правления Саддама Хусейна жизнь христианского меньшинства в Ираке была сравнительно благополучной, так как С. Хусейн и его правительство были заняты шиитской проблемой, попытками курдов создать свою автономию и т. д. Христиане вели себя подчеркнуто нейтрально, стараясь не вызывать раздражение Багдада. После свержения в 2003 г. режима Саддама Хусейна, христиан стали рас-

смагивать как «агентов Запада», а с легкой руки радикалов их стали называть «современными крестоносцами» и т. д., что резко изменило к ним отношение мусульманской части населения Ирака. Христиане стали объектами похищений, ограблений и террора. Эти обстоятельства вынудили многих христиан покинуть страну.

Наблюдатели отмечают, что оставшиеся в стране местные христиане вынуждены теперь одеваться по-мусульмански, особенно это касалось женщин, так как в противном случае им грозило избиение, надругательство и т. д. Сегодня женщину, которая наденет джинсы или не накроет голову хиджабом, могут избить. Были случаи, когда им в лицо плескали кислотой. Свидетели отмечают, что христианский священник не осмелится выйти в своем облачении на улицу, ибо он ставит свою жизнь под угрозу. За последние годы объектами терактов стали 27 ассирийских храмов. Атакам террористов и просто распоясавшихся хулиганов подвергаются предприятия, принадлежащие христианам, это в основном мастерские или торговые точки. Убивают владельцев магазинов, если среди товаров найдут алкоголь. Бывший директор Государственного музея Ирака Дони Джордж, ассириец по происхождению, не выдержав угроз и нападений, вынужден был бежать в Сирию.

30 января 2005 г. в обстановке усиленных мер безопасности в Ираке прошли первые за полвека многопартийные парламентские выборы. Канун выборов ознаменовался волной насилия и угрозами боевиков разместить напротив избирательных участков снайперов. Несмотря на бойкот голосования (даже в некоторых суннитских районах провинций Эль-Анбар и Айнав, где явка избирателей отсутствовала), выборы были признаны состоявшимися. Во многие ассирийские села и городки избирательных урн вообще не привозили, а в других — их выкрали сразу после выборов. Это свидетельствует об отношении к ассирийцам как к неблагонадежным гражданам страны. Беженцы — христиане из города Мосул на севере Ирака рассказывали, что они долгое время получали угрозы и предупреждения о расправе. В 2003 г. под охраной и надзором армии США прошли выборы в муниципальный совет, состоящий из 24 человек. В него вошли арабы, курды, ассирийцы, туркмены — представители всех этноконфессиональных групп, проживающих в Мосуле.

После свержения С. Хусейна в стране произошла крупнейшая серия терактов, направленных против христиан. В августе 2004 г. в результате нескольких одновременных взрывов у церквей в Мосуле и Багдаде погибли 11 человек и свыше 50 были ранены. Более 320 христианских семей нашли временное убежище в расположенных на севере населенных пунктах Эль-Кош, Батания, Каракуш, Тель Хейф, Баашика и некоторых других. В 2008 г. начались погромы и расстрелы всех, у кого в документах значилось «масихи», то есть христиан¹⁰. Как рассказал губернатор провинции Найнава (Ниневия) Дурейд Кашмула, с 28 сентября 2008 г., когда в Мосуле начались погромы и преследования христиан, погибли более 10 человек, беженцам пришлось укрываться в церквях и школах на севере и востоке провинции. Халдейский митрополит Мосула Эмиль Шамун Нуна вынужден был констатировать: «Нашу общину терроризируют, и нужно всерьез готовиться покинуть Мосул. Многие христианские семьи просят документы, подтверждающие конфессиональную принадлежность для выезда из Ирака»¹¹.

Когда закрылись церкви, а среди членов христианских общин распространились слухи о насильственных действиях, в том числе убийствах, изнасилованиях, христиане бежали из города буквально в течение 4 ночей. Большая часть перебралась на север Ирака, а те, кто побогаче, уехали в Сирию¹². В Ираке осталось около полу-миллиона христиан, однако атаки исламистов и страх заставляют их бежать из страны. «Мы мало верим в способность правительства защитить христиан, — сказал

халдейский митрополит Мосула Эмиль Шамун Нуна. — Решение вопроса находится в руках государства, которое несет ответственность за защиту своего народа, но, на мой взгляд, оно совершенно неспособно сделать это»¹³.

По сообщениям РИА «Новости» от 27 декабря 2009 г., председатель Халдейского культурного общества «Во имя мира в Ираке» Хавал Закия Машо заявил, что христиане в Ираке являются объектами нападений со стороны вооруженных группировок. Их убивают, вынуждают покидать страну и платить деньги только за то, что они христиане. По данным возглавляемого им общества, со времени американского вторжения в Ирак более 500 тыс. иракских христиан лишились собственности, 200 тыс. были обложены данью, десятки похищены. В прежние времена, сказал Машо, число христиан в Ираке составляло 2,1 млн. человек. Сейчас их осталось не более 500 тыс.¹⁴.

В свою очередь помочь иракским ассирийцам-христианам призывают активисты Фронта спасения Ассирии из разных стран — России, Австралии, Грузии, Сирии и Ливана. В конце августа 2007 г. они организовали пресс-конференцию, на которой сообщили об итогах прошедшего в Москве съезда этой организации. «Права ассирийцев как народа полностью отрицались всеми, кто правил Ираком в новейшее время. И сегодня перед нашим народом стоит выбор: либо гибель, принятие ислама, либо эмиграция», — заявил глава Всемирного ассирийского форума независимых активистов Эльяс Яльда (Австралия). На съезде Фронта спасения Ассирии были выдвинуты и сформулированы следующие требования: способствовать признанию ассирийского народа в Ираке на конституционном уровне, объявить ассирийский язык одним из государственных языков страны, предоставить право национально-территориальной автономии ассирийцам в долине Ниневии, помочь всем ассирийцам, в том числе и живущим в диаспорах, получить иракское гражданство. В частности, говорилось, что за 35 лет правления С. Хусейна из страны выехало около 200 тыс. ассирийцев, за четыре года оккупации — 300 тыс.

Гонениям подверглись и приверженцы Халдейской¹⁵ католической церкви. Возникновение этой конфессии восходит к XIII в., когда под влиянием католических миссионеров (в основном францисканцев и доминиканцев) несколько епископов приняли католичество. Условия для заключения унии с Ватиканом созрели только в середине XV в. Дело в том, что в Ассирийской церкви утвердился традиция наследования патриаршего престола от дяди к племяннику. Это обстоятельство стало причиной того, что руководство конфессией перешло в руки одного семейства. В 1552 г. ассирийские епископы отказались признать нового патриарха по причине его несовершеннолетия. Они избрали своим главой Сулаку, игумена монастыря Раббан Хормидз, и отправили его в Рим для заключения унии. Папа Юлий III утвердил Сулаку «патриархом всех халдеев» и рукоположил его под именем Симона VIII в епископы. По возвращении на родину Симон по наущению местного ассирийского патриарха был схвачен турецкими властями и казнен. Его приверженцы постепенно вернулись в лоно Ассирийской церкви. Тем не менее, сторонники унии с Ватиканом не собирались сдаваться и, в конце концов, в июле 1830 г. папа Пий VIII утвердил митрополита Иоанна Гормиздаса главой халдейских католиков, присвоив ему титул Вавилонского патриарха халдеев. Однако разногласия с Ассирийской церковью сохранялись до 1994 г., тогда в Риме было подписано христологическое соглашение между Папой Римским и главой Ассирийской церкви. До вторжения американских войск в Ирак в марте 2003 г. Халдейская католическая церковь была крупнейшей христианской конфессией Ирака¹⁶.

С декабря 2003 г. эту церковь возглавляет патриарх Вавилонский Эммануэль-Карим III Делли. В мире в общей сложности к ней принадлежит около полумиллиона

на верующих. Среди них Тарик Азиз, бывший министр иностранных дел Ирака с 1983 по 1991 г., один из ближайших соратников Саддама Хусейна. По происхождению Тарик Азиз — настоящее имя Михаил Юханна — ассириец. Выходец из древнего рода нотаблей христианской общины Мосула, приверженец Халдейской католической церкви, он закончил колледж искусств, а затем университет. Будучи специалистом по английской литературе, работал журналистом. Еще в 50-х гг. прошлого века он познакомился с Саддамом Хусейном во время их совместной деятельности в партии Баас¹⁷. В высшем руководстве этой партии он долгое время был единственным христианином и благодаря своим знаниям и способностям неоднократно представлял Ирак на международных переговорах. После вторжения американских войск он добровольно сдался и вот уже несколько лет находится в тюрьме. В конце 2010 г. его приговорили к пожизненному заключению.

Вторжение американцев в Ирак в марте 2003 г. вместо быстрой победы и создания «стабильной демократии» обернулось многолетней, изнурительной, дорогостоящей войной. Под предлогом борьбы с диктатурой страна была ввергнута в гражданскую войну. Как писала французская газета «Фигаро», «при диктатуре партии Баас... христианское меньшинство могло свободно отправлять свой культ. На торжественном причастии, проходившем в самом центре Багдада в феврале 2003 г., отовсюду раздавался звон колоколов, а христианские семьи фотографировались на выходе из церкви. Сегодня представить себе такую картину просто немыслимо»¹⁸.

Абуна Андраос, исполняющий обязанности епископа Халдейской католической церкви в Ираке, назвал катастрофой темпы сокращения числа христианских общин Ирака, подчеркнув, что «люди не хотят покидать свою страну, однако вынуждены делать это, исходя из сложившейся ситуации». По словам епископа, никто не заботится о защите прав христиан в Ираке, несмотря на то, что правительство создало собственную полицию. По словам епископа Андраоса, «хотя в церквях по-прежнему немало верующих, но стоит вам выйти на улицы — и вы поймете, что христианам в Ираке пришел конец». Оккупационные власти не занимаются вопросом обеспечения безопасности христиан, что можно рассматривать как абсолютное попустительство. И поскольку эта ситуация стала прямым результатом американского присутствия в Ираке, ответственность за дехристианизацию Ирака лежит на участниках американского вторжения в Ирак¹⁹.

Вторая по численности этноконфессиональная группа христиан в Ираке — армяне. Точно так же, как и ассирийцы, армянская община сегодня подвергается репрессиям со стороны агрессивно настроенного населения, которое таким образом пытается выразить свои антиамериканские настроения. В 20-е гг. XX в. после изгнания из Турции в Ираке нашли пристанище примерно 90 тыс. армян. Позднее часть из них покинула страну, уехав в Советскую Армению. Тяготы и невзгоды иракские армяне претерпели в годы восьмилетней (1980–1988) ирано-иракской войны. Иракские армяне гибли и во время войны в Заливе, когда в августе 1990 г. Ирак вторгся в Кувейт. Тем не менее, несмотря на авторитарное правление, во времена Саддама Хусейна (1979–2003) армяне были защищены и благополучны. Прежде всего, они славились как умелые ремесленники, среди них были врачи, инженеры и госслужащие. В политической жизни иракские армяне подчеркнуто не принимали участия (что характерно практически для всех армянских общин Ближнего Востока).

К началу 2003 г. (год американского вторжения в Ирак) число иракских армян составляло примерно 25 тыс., около 17 тыс. проживало в Багдаде, остальные — в Басре, Мосуле, Киркуке и северном пограничном городе Захо (мухафазат Дахук к северо-западу от Мосула). В общине действовали образовательные, спортивные, куль-

турные и благотворительные организации. В 2001 г. в Республике Армения в Ереване открылось посольство Ирака, в Багдаде — посольство Армении. Была создана совместная Комиссия дружбы. В период американской оккупации среди армян Ирака прошел слух, что Армения пошлет в Ирак свой контингент. Однако глава армянской епархии Ирака архиепископ Авак Асадурия известил через радиостанцию «Свобода» соотечественников, что иракские армяне против этой идеи.

Армянские общины в Ираке не избежали насилия. Богатых армян заставляли отдавать свои средства баасистскому правительству, а в августе 2004 г. прогремел взрыв в притворе самого большого армянского храма Святого Григория Просветителя в Багдаде. Были ограблены армянские клубы Басры и Киркука. Согласно сообщению газеты «Аспарез», только в период с 7 апреля 2003 г. по конец октября 2005 г. жертвами насилия стали 18 иракских армян в результате взрывов в церквях и акций вооруженных группировок. Были и другие жертвы, среди них: армяне-переводчики, армянки-посудомойки при американских войсках и др. По словам главы Центрального национального управления армян Ирака Паруйра Акопяна, почти все армяне, имеющие высшее медицинское образование, покинули Ирак за период с 2003 по 2007 гг., так как именно они становились жертвами похитителей людей, требующих затем выкуп²⁰. Правительство Ирака неоднократно выступало с обвинениями в адрес лидера иракской ячейки.

Армяне начали уезжать из Ирака еще в 2000 г., но после 2003 г. эмиграция усилилась. Первоначально бежавшие из Ирака армяне обосновались в соседних Иордании, Сирии, а также в европейских странах (в частности — в Голландии), в США. В настоящее время многие иракские армяне (особенно из Багдада) проживают в наиболее безопасных северных курдских селениях: это село Айн Кава Эрбильского района, село Авзрук в районе Дохук (в 30 км от г. Захо) и т. д. По некоторым данным, число армян, остающихся в настоящее время в Ираке, — 5–10 тыс. человек. Приводятся и другие цифры. Согласно имеющимся сведениям, в Республику Армения переселились уже более тысячи иракских беженцев²¹. Власти Армении намеревались поселить иракских армян в Нагорном Карабахе, обещали обеспечить жильем и скотом. Этот еще не так давно спорный с Азербайджаном район, действительно, является благодатным краем для земледелия и скотоводства. Однако, по словам главы армянской общины Ирака, привыкшие жить в больших городах армяне не испытывают особого энтузиазма от такой перспективы, намереваясь в дальнейшем перебраться в Западную Европу, США или Австралию, где уже имеются большие общины выходцев из Ирака.

В настоящее время многие иракские армяне (особенно из Багдада) обосновались в наиболее безопасных северных курдских селениях, а также в расположенном у границы с Турцией и Сирией заброшенном армянском селе Хадреск, которое опустело при прежних иракских властях. В селе уже зарегистрировано 60–70 армянских семей, прибывших туда на постоянное место жительства. Из центральных районов Ирака на север переселяются также ассирийцы.

Характерно, что руководство Иракского Курдистана довольно внимательно относится к проблемам местных христиан. Проект Конституции Курдской автономии гарантирует национальные и религиозные права христианских общин. Оказывая покровительство христианам, курды считают их присутствие полезным на курдских землях. Руководство даже обещало создать на территории Ниневийской долины христианскую автономию. Жители Ниневийской долины (области Хамдания и Телькейф), населенной преимущественно ассирийцами, уже длительное время пытаются провести референдум о присоединении к Курдистану, что категорически не приемлют иракские власти. Спор между курдами и арабами о принадлежности это-

го региона, находящегося восточнее Мосула, имеет давнюю историю. В 2005–2006 гг. христиане в крае составляли уже почти половину населения. Потому местные власти активно поощряли приток сюда христиан из других регионов Ирака. В интервью бейрутской газете «Аздак» духовный лидер армян-католиков Ирака Левон Адамян подтвердил, что проживающие в Багдаде армяне получают предложения о переселении в провинции Хамдания и Телькейф. Об этом на пресс-конференции в Ереване упоминал и глава Центрального национального управления армян Ирака Паруйр Акопян. Со своей стороны, администрация иракского Курдистана старается создать благоприятные условия для привлечения армян. В марте 2008 г. в городе Дохук было начато строительство нового армянского храма. А после встречи главы иракской епархии Армянской апостольской церкви архиепископа Авака Асадурия с президентом Ирака курдом Джалалем Талабани было принято решение о государственной дотации на восстановление взорванного террористами армянского храма в Мосуле.

Идея создания в Ниневии христианского анклава не первая попытка формирования ассирийско-армянского государственного образования. Провозглашенная в 1918 г., но, к сожалению, не состоявшаяся Киликийская республика, должна была стать страной армян и ассирийцев. Только вместе они могли рассчитывать на возможность сформировать политическое большинство и противостоять турецкой агрессии. Тогда армяне нуждались в поддержке ассирийцев, сейчас — наоборот. В конфессиональном плане ассирийцы и армяне весьма близки. В Иерусалиме Армянский патриархат покровительствует ассирийской церкви, предоставляя помещения для молебна в главной святыне всех христиан — храме Рождества Христова. В Европе ассирийцы молятся в армянских церквях. Сближает два народа не только общая вера, но и политические интересы. Представители обеих древних наций пострадали от учиненного османскими правителями геноцида и борются сейчас за признание мировым сообществом этого исторического факта.

Главным идеологом формирования христианского союза считается министр финансов и экономики Курдистана, видный деятель правящей Демократической партии Саргис Агаджан (по происхождению ассириец). Агаджан — автор проекта, согласно которому в составе Курдистана должна быть сформирована христианская автономия, призванная создать условия для сохранения национальной и религиозной самобытности ассирийцев, халдеев и армян. До 2003 г. Агаджан рассчитывал на поддержку США, которые якобы еще до начала военной операции «Шок и трепет» обещали покровительство иракским христианам, в том числе создание особой самоуправляющейся административной территории²². Католикос Гарегин Второй оценил заслуги Агаджана и наградил его высшей наградой Армянской апостольской церкви орденом Святого Георгия Просветителя²³. Однако когда осенью 2010 г. группа активистов христианской общины организовала в Мосуле демонстрацию с требованием закрепления за ассирийцами и армянами квоты на предстоящих 31 января 2011 г. выборах в органы местной власти, радикальные суннитские группировки восприняли активность христиан как подготовку почвы для проведения референдума об автономии. Ответом радикалов стали массовые погромы, цель которых — поставить точку в вопросе христианской автономии на территории Ниневийской долины²⁴.

Согласно данным международной армянской газеты «Ноев ковчег», в Курдском регионе Ирака «среди армян много врачей, педагогов, банкиров, инженеров и ювелиров. В Киркуке и Эрбиле армянские семьи находятся под особой защитой местных властей. Правительство Курдской автономии старается максимально упростить систему взимания налогов и пошлин для армянских бизнесменов Иракского Курдистана. Готовится проект, по которому армянам будут предоставлены субсидии на

развитие банковского и торгового сектора... Ведь стабильная обстановка в автономии дает толчок развитию экономики, что в свою очередь положительно влияет на приток населения, в том числе среди христиан»²⁵.

Отсутствие условий для безопасной жизни заставило около 1,5 тыс. армян эмигрировать в Сирию и Иорданию, где традиционно имелись крупные армянские общины. Заметно увеличилось число армян в сирийском городе Алеппо. Сирия стала первой страной, принявшей иракских эмигрантов. По данным Филиппа Леклерка, заместителя директора Управления верховного комиссара ООН по делам беженцев в Дамаске, 45% беженцев из Ирака сосредоточилось в Сирии. Он также сообщил, что большое число эмигрантов является выходцами из Мосула, где в октябре 2008 г. имели место репрессии против христиан, после которых им пришлось искать убежища в Алеппо и Дамаске. По сообщениям английской газеты «The Guardian» от 4 сентября 2006 г. Сирия предоставила убежище (пусть и без разрешения на работу) всем бежавшим; их дети получили возможность бесплатно учиться. Франция, подписавшая Женевскую конвенцию еще в 1952 г., уже приняла более 30 тыс. иракских христиан, еще 30 человек прибыли после взрыва церквей в Багдаде и Мосуле в 2010 г.²⁶. Часть из них была размещена в северных пригородах Парижа²⁷.

Леклерк считает, что с 2005 г. более 5 млн. иракцев покинули свои дома, то есть каждый пятый. Часть из них устремилась на север, который контролируют курды. Другие перебрались в Сирию, Иорданию и Ливан. Массовое бегство граждан Ирака из своей страны, по мнению служб УВКБ ООН, является крупнейшим исходом после Второй мировой войны. В 2007 г., согласно УВКБ, 750 тыс. беженцев уже насчитывалось в Иордании, от 20 до 50 тыс. в Ливане, 70 тыс. в Египте и около 57 тыс. в Иране. Согласно докладу УВКБ на октябрь 2008 г. в Сирии (эти данные подтвердило Министерство иностранных дел Сирии) находились 1200 тыс. бежавших из страны иракцев²⁸. Естественно, что принятие такого громадного числа беженцев связано с большими расходами и усилиями. Необходимы специальная инфраструктура и создание условий, при которых иракцы могли бы получить право на работу и т. д. В частности, УВКБ выдавало каждому зарегистрированному беженцу материальную помощь в размере 100 долл. в месяц²⁹.

В Ираке возникла сложнейшая ситуация. По официальным данным, некоторые университеты и больницы в Багдаде потеряли до 80% их профессионального штата, примерно 40% учителей покинули страну. УВКБ выражает обеспокоенность судьбой молодых иракских женщин, которых в этих экстремальных условиях смогут эксплуатировать владельцы публичных домов. В Сирии среди беженцев (из числа иракских христиан), включая тех, которые работали нелегально, появилось большое число коммерсантов, пекарей и булочников, поваров, кондитеров, механиков, шоферов, которые хотели продолжать свою деятельность. Некоторым из них удалось продать свое имущество в Ираке и инвестировать вырученные средства в бизнес в Сирии. Эти иракцы предложили свои услуги в строительстве, стали работать в агентствах по найму жилья для своих же соотечественников, прибывших в Сирию позже. Некоторые из них устроились работать таксистами (иногда без лицензии) или перевозили беженцев от сирийско-иракской границы вглубь Сирии. Были и такие, кто сумел наладить поставки в Ирак сирийских товаров, в которых есть крайняя необходимость. Молодежь даже стала отмечать годовщину своего прибытия в Сирию как день своего спасения. Тем не менее, многие из иракских беженцев стали подавать документы на выезд в Австралию или Канаду, так как заработка иммигранта (даже если он получал столько же, сколько рабочий-сириец) не хватало на достойное существование.

На первых порах кроме УВКБ помощь христианам Ирака оказывало сирийское отделение Красного Креста, обеспечение продуктами первой необходимости происходило по Продовольственной программе ООН. Помогали некоторые европейские благотворительные организации, в частности Европейский институт развития и сотрудничества (ЕИРС — l'Institut Européen de Coopération et de Développement — IECD), функционировавший в Сирии с 2000 г. В августе 2008 г. УВКБ предоставило также 200 стипендий для беженцев студенческого возраста. Беженцы также получали медицинскую помощь, медикаменты и консультации, организованные Красным Крестом. ЕИРС организовал в пригородах Дамаска центры для молодых беженцев. Целью этих центров было помочь молодым не утратить веру в будущее и поддерживать их в чужой стране, учитывая, что это молодые люди в возрасте от 14 до 21 года. Один из таких центров находился в районе Джарумана. Благодаря финансированию ЮНИСЕФ он сможет помогать 250–300 молодым людям, которые нуждаются в моральной поддержке и устройстве своего будущего.

В Сирии нет традиционных лагерей беженцев. Сирийские власти сделали все возможное, чтобы их не создавать, объясняя это тем, что большинство иракских беженцев-христиан — горожане. Часть из них проживала в Дамаске и его окрестностях: Сейида Зейнаб, Джарумана, Масакин Барзе, Ярмук, Кадисийе или на территориях отдаленных от столицы, как Седнайя, в 80 км от Дамаска. Меньшее число беженцев устроилось в Халебе, Хомсе, Хаме, Дейр-эз-Зоре, Лагакии, Тартусе и Хассеке.

Международная кризисная группа (одно из подразделений УВКБ) обратила внимание на то, что иракские беженцы стремятся сохранить свои этноконфессиональные связи и старательно избегают контактов с представителями иных конфессий. География распределения беженцев демонстрировала следующее: в квартале Сейида Зейнаб концентрировались шииты, Джарумана — квартал суннитов. Христиане отдавали предпочтение пригородам: Масакине, Барзе, Кашкул и Седнайя. Характерно, что все кварталы имели свои отличительные черты. В квартале Ярмук нередко можно было увидеть портреты Ясира Арафата, из-за чего квартал называли «маленькой Палестиной». Некоторые кварталы Дамаска обзавелись атрибутикой Багдада: здесь появились розничные торговцы, продающие народные иракские кушанья. На двухколесных тележках иракские торговцы развозили кондитерские изделия, типичные для иракской кухни, рыбу, разделанную для приготовления традиционного блюда мазгуф, предлагали крепкий иракский чай и т. д. В квартале Сейида Зейнаб появилась кондитерская «Аль-Багдади», по типу багдадской. Розничная торговля также предлагала иракские товары, иногда с изображением иракской символики...

После начала военных действий на территории Сирии иракские христиане, нашедшие убежище в этой стране, разделили судьбу сирийцев: кто-то сумел уехать из страны, а кто-то перебрался в более безопасное место. Неизвестно, что стало с теми, кто обосновался в Алеппо и его пригородах. Действия регулярной армии Башара Асада, с одной стороны, и боевые действия повстанцев — с другой, делают жизнь мирного населения невыносимой: нет продуктов, лекарств, медицинской помощи. Все это испытывают и граждане Сирии, и беженцы из других стран, оказавшиеся в пекле гражданской войны.

Антонио Гутеррас, глава УВКБ, сообщил, что к концу 2010 г. было собрано 280 млн. долл. в помощь иракским беженцам, кроме того, УВКБ сумел объединить планы действия 40 международных и неправительственных организаций для оказания помощи им в 12 странах: Сирии, Иордании, Ливане, Египте, Турции, Иране и в шести государствах Залива. Эти средства должны помочь прежде всего детям бежен-

цев, так как многие из них остались вне школы. Привлеченные средства использовались для осуществления некоторых программ поддержки системы воспитания и здоровья в принимающих странах. «Когда иракский ребенок имеет возможность пойти в школу раньше, чем начать работать, вы инвестируете для будущего Ирака», сказал Антонио Гутеррас, подчеркнув таким образом значимость собранной помощи³⁰.

Несмотря на присутствие в Ираке военного контингента США и западноевропейских стран, репрессии в стране продолжают. В 2006 г. в городе Баакуба, к северу от Багдада, была уничтожена гробница ветхозаветного пророка Даниила. По словам очевидцев, несколько десятков боевиков заминировали строение, взрыв был такой силы, что строение полностью сравнялось с землей. В городе Мосул был убит православный священник из Сирии отец Амер Эскандер. Убийство стало результатом отказа священника осудить на церковной службе высказывания папы Бенедикта XVI об исламе, хотя православный священник не имел ни малейшего отношения к высказываниям главы Ватикана и тем более не мог нести за них ответственность.

Архиепископ Халдейской католической епархии Киркука сообщил, что с 2005 г. многие католики бежали от преследований на север Ирака, в столицу Курдистана Эрбиль, где численность христиан увеличилась с 8 тыс. до 35 тыс. человек. В Эрбиль также была переведена из Багдада семинария Халдейской католической церкви. Надо отметить, что католики в Ираке появились еще в начале XVII в., когда благодаря усилиям миссионеров (ордена Кармелитов) была создана первая Римско-католическая епархия в Месопотамии. В 1641 г. в Месопотамию прибыли францисканцы. В 1750 г. в Мосуле была основана миссионерская церковная структура «*Sui iuris*», которая была поручена попечению доминиканцев. В 1932 г. иезуиты основали учебное заведение в Багдаде, а в 1969 г. — университет аль-Хикма. В настоящее время католики римского обряда объединены архиепархией Багдада, в которую входит территория всего нынешнего Ирака. В 1667 г. после раскола в Сиро-яковитской церкви образовалась группа, заключившая унию с Ватиканом. До недавнего времени в Ираке действовали две архиепархии Сирийской католической церкви в городах Багдад и Мосул.

Осенью 2010 г. в Ватикане состоялась специальная ассамблея синода епископов по Ближнему Востоку. Впервые о необходимости создать ассамблею для обсуждения положения христиан на Ближнем Востоке заявил Луи Сакко, епископ иракского города Киркук, обратившийся к папе со специальным посланием. О проведении ассамблеи Бенедикт XVI объявил после возвращения из апостольской поездки на Святую землю. К его приезду в Иерусалим съехались епископы стран Ближнего Востока, которые доложили о резком сокращении численности паствы. В частности, католическое население Ирака за последние годы уменьшилось с миллиона до 300 тыс. человек. По проблеме миграции на синоде высказались приглашенные представители исламской стороны, в нем также приняли участие советник главного муфтия Ливана, секретарь совета по исламо-христианскому диалогу суннит Мухаммед Саммак и шиитский профессор права Тегеранского университета аятолла сейед Мохадже Дамад. По мнению М. Саммака, вынужденная миграция христиан является общей болью для людей всех конфессий на Ближнем Востоке. Кроме того, он отметил, что в исламских странах ухудшается положение христиан, они испытывают трудности при решении своих социальных, политических и экономических проблем, не говоря уже о конфликтах. Христиане сыграли большую роль в культурном и научном формировании исламской цивилизации. Саммак выразил надежду на то, что синод положит начало более продуктивной исламо-христианской коопера-

ции. Аятолла Мохадже Дамад, в свою очередь, напомнил участникам ассамблеи синода, что в Коране отношения между христианами и мусульманами показаны как отношения дружбы, основанные на уважении и взаимном понимании. Он отметил, что в Иране, как и во многих исламских странах, христиане живут рядом с мусульманами в мире, они не ограничены в гражданских правах и религиозных практиках.

Одним из результатов оккупации Ирака американцами и их союзниками стало нарушение и без того хрупкого согласия, существовавшего в стране между мусульманами и христианами. Война обострила все противоречия в обществе, что привело к гонениям и репрессиям мусульман по отношению к своим соседям-христианам. Последние все чаще становятся жертвами растущего исламского радикализма, спровоцированного в значительной степени бесцеремонными и бесчеловечными действиями оккупантов. Коалиционные силы проявляют полное равнодушие к судьбе христиан в Ираке, даже не пытаясь предпринять хоть какие-то шаги для облегчения их положения и обеспечения безопасности. Сами христиане боятся обращаться к оккупационным войскам за защитой, опасаясь мести со стороны иракских боевиков. Только за 10 дней ноября 2010 г. страну покинуло 40 тыс. христиан³¹. Эти данные подтвердил министр по делам миграции Пасхалед Ишо Варда, единственный христианин в правительстве Ирака. В интервью международной ежедневной газете на арабском языке «Аш-Шарк аль-Аусат» Варда отметил, что причиной массового исхода христиан стало «отсутствие безопасности и теракты в церквях Багдада и Мосула... Рост числа терактов и отсутствие безопасности в целом представляют угрозу для всего населения страны. Христиане, будучи религиозным меньшинством, чувствуют себя особо уязвимыми в свете атак исламских экстремистов»³². А. Виммер, профессор социологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, рассматривает американское вторжение в Ирак как «очередной (после Сомали, Сьерра-Леоне, Колумбии и Заира. — *О.Б.*) пример взрывного крушения государственности»³³. При этом он обращает внимание на то, что «главное обоснование войны сместилось от уничтожения опасного оружия к смене режима...»³⁴. Президент Буш хотел сделать Ирак демократически управляемой и «свободной» (в его понимании. — *О.Б.*) страной. Однако он не учел того обстоятельства, что у определенной части политических сил Ирака отсутствует стремление к демократии в западном стиле. Значительная часть шиитов исторически не склонны к секуляризованной политической системе. Кроме того, существуют противоречия между этноконфессиональными общинами. Требования основных сообществ — шиитов, суннитов и курдов — могут спровоцировать центробежные силы, которые никто не сможет сдержать³⁵. На самом деле так и произошло.

³¹ Orient le jour. Beyrouth. 12.11.2010.

³² Сообщества, ведущие преемство от не принявших постановлений IV Вселенского (Халкидонского) Собора 451 г. Собор отлучил эти сообщества как содержащие монофизитскую ересь.

³³ Российские вести. 24.05.2006.

³⁴ Управление верховного комиссара ООН по делам беженцев было создано 1 января 1951 г. в соответствии с резолюцией Генеральной Ассамблеи 428 (V) от 14 декабря 1950 г.

³⁵ Orient le jour. Beyrouth, 14.09.2006.

³⁶ Ассирийцы (*айсоры*). Непосредственными предками современных ассирийцев являются говорившие по-арамейски жители Ближнего Востока, принявшие в I в. христианство. Ассирийцы живут в Иране, Северном Ираке, Сирии, Турции. Общины ассирийцев есть также в Ливане, России, США, Швеции, Грузии, Армении, Германии, Великобритании и других странах. По разным источникам, их число составляет от 350 тыс. до 4 млн. человек.

⁷ Езиды (йазиды) — замкнутая, недостаточно изученная религиозная общность. Об их происхождении точных и достоверных сведений нет. Предполагается, что они пришли с курдскими племенами. Признают боговдохновенными книгами Библию и Коран. Число езидов в настоящее время превышает 300 тыс. человек. См.: www.ethnomuseum.ru/glossary.

⁸ Мандейцы — приверженцы одной из древних восточных религий. Называются также последователями св. Иоанна (иногда «христианами» св. Иоанна), назареями, сабиями (или сабейцами). Время появления этой религии точно не известно. Существует точка зрения, что мандеизм существовал еще до возникновения христианства, скорее всего, он появился в I–II вв. н. э. в Двуречье. Вероучение мандейцев носит синкретический характер, в нем заметны элементы древневосточных верований, связанных с астрологией, зороастризмом, иудаизмом, христианством. Однако, несмотря на наличие определенной близости с двумя последними религиями, мандейцы стараются обособиться от них. В 1996 г. численность мандейцев составляла 45 тыс. человек. В настоящее время они проживают в нескольких деревнях, расположенных в районе дельты на юге Ирака, а также в соседних районах Ирана. См.: www.etnolog.ru/religion.php?id=206.

⁹ Новоарамейский (новоассирийский) язык — современный разговорный живой язык части населения северного Ирака и соседних районов Ирана и Сирии. См.: Языки мира. М., 2009. С.660.

¹⁰ См.: news.invictory.org/issue20317.html.

¹¹ www.panarmenian.net/rus/world/news/57287.

¹² Syria: Forty years on, people displaced from the Golan remain in waiting, Internal Displacement Monitoring Centre (IDMC) — Norwegian Refugee Council, 31 octobre 2007.

¹³ См.: www.panarmenian.net/rus/world/news/57287.

¹⁴ См.: www.rian.ru/incidents/20091227/201773970.html.

¹⁵ Халдеи — название народа, обитавшего в болотистой области устьев Тигра и Евфрата на северо-западном берегу Персидского залива. Происхождение точно не установлено (или семиты, выходцы из Аравии, или пришельцы с Армянского нагорья). Впервые халдеи упоминаются в 878 г. до н.э. в Анналах ассирийского царя Ашшурнацирапала II.

¹⁶ В этой стране было 10 халдейских диоцезов (еще 4 — в Иране и 4 — в др. странах). В богослужении используется халдейская (или восточносирийская) литургия с элементами латинской. Язык богослужения — сирийский.

¹⁷ См.: www.interfax-religion.ru.

¹⁸ Le Figaro. 13.04.2006.

¹⁹ Центр Политической Свободы // www.politsvoboda.ru/20 августа 2004.

²⁰ См.: forum.vardanank.org/index.php?showtopic=200.

²¹ См.: www.noravank.am/print_version/php.

²² См.: oleg-gavrysh.livejournal.com/104309.htm.

²³ См.: www.nv.am/politika.htm.

²⁴ См.: www.kaspiy.az/articles.php?item_id=20081025082005760&sec_id=1.

²⁵ Ноев ковчег. 2009. № 9.

²⁶ Первый взрыв в 2004 г. прогремел возле халдейской церкви Св. Петра и Павла, затем возле халдейско-католической церкви Св. Илии, армяно-католического собора и сирокатолической церкви в Багдаде. В Мосуле теракт был совершен около халдейско-католического храма Св. Павла (www.sedmitza.ru/news/310304.html). В 2010 г. произошло 6 взрывов (lenta.ru/iraq/2004/08/01/churches1/).

²⁷ См.: esu.cc/News/Refugees.

²⁸ См.: www.babelmed.net/Pais/Syrie/Dossier/la_syrie.php?c=4032&m=476&l=fr.

²⁹ Наблюдатели сообщают, что деньги поступают на счет каждого зарегистрированного беженца через банк. Однако многие беженцы никогда не пользовались банковскими карточками.

³⁰ См.: www.unhcr.fr/4d4199b4c.html.

³¹ Благовест-инфо со ссылкой на CWN.

³² Аш-Шарк аль-Аусат. 30.11.2010.

³³ Democracy and ethnoreligious conflict in Iraq. Survival. London, 2003–04. Vol. 45. № 4. P. 111.

³⁴ Democracy and ethnoreligious conflict in Iraq. Survival. London, 2003–04. Vol. 45. № 4. P. 125.

³⁵ Democracy and ethnoreligious conflict in Iraq. Survival. London, 2003–04. Vol. 45. № 4. P. 125.

Центральноазиатские трудовые мигранты в Москве

На заработки в Россию выходцы из бывших советских республик Центральной Азии обычно отправляются от безысходности, когда приходит понимание бесперспективности поиска работы на родине, и в надежде повысить уровень жизни. При этом одни допускают, что останутся в России навсегда, другие точно знают, что вернутся домой. Те и другие попадают в новую культурную среду, к которой должны приспособиться. От того, как сложится судьба мигранта в России, зависит его заработок, на который рассчитывает семья, состоящая, как правило, из 6–8 человек.

Массовый поток трудовых мигрантов из Центральной Азии приходится на последние 15 лет. Этнические таджики, туркмены, киргизы, узбеки, казахи появились на улицах Москвы и Московской области, в Ставрополье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, много их и в других крупных городах Российской Федерации. Они отличаются от местных жителей лицами, одеждой, манерой поведения, вызывая у россиян неприязнь. Этот поток соединился с потоком из других бывших советских республик, что угрожало, на взгляд части российского общества, социальным бедствием. От проблемы и в самом деле не отмахнуться: по оценке Федеральной миграционной службы (ФМС), общая численность иностранной рабочей силы в российской столице сегодня составляет около 500 тыс., в Московской области официально трудятся 148 тыс. 200 человек. Нелегальных мигрантов, по данным Мосгордумы, насчитывается до 3 млн.¹ Официальный орган правительства РФ «Российская газета» проинформировала читателей, что в 2009 г. по числу иностранных рабочих Россия занимала первое место в Европе и второе в мире, после США.

Общими причинами миграции из стран Центральной Азии являются политическая нестабильность в республиках после распада СССР, разруха, потеря большей частью граждан социального статуса, а для некоторых мигрантов — опасение репрессий со стороны местных властей. Однако были и политические причины, различные для представителей каждого этноса. Именно они выходили на первый план в тот или иной отрезок времени и определяли глубину воздействия на различные группы населения, точнее, на их выбор способа выживания. Например, из Таджикистана этнические таджики стали бежать в Россию из-за гражданской войны (1992). Из Узбекистана отток трудоспособного населения начался раньше — в 1989 г. из-за волнений в Ферганской долине.

Что характерно для сегодняшней миграционной ситуации в странах региона? (О Казахстане речь не идет, поскольку, благодаря высоким ценам на нефть, его экономика развивается относительно быстрыми темпами. В 2007 г. ВВП на душу населения составлял здесь 7 тыс. долл.².) Ситуация приобрела массовый характер из-за безработицы и катастрофически низкого уровня жизни, связанного с аграрным перенаселением, то есть в основе мотивации людей, решивших работать за рубежом, лежат сугубо экономические причины. Так, в конце 2003 г. среднемесячная заработная плата в России составляла 249 долл., в Таджикистане 21,9 долл.³, в Кыргызстане — 43,8 долл.⁴. Согласно данным за 2006 г., зарплата киргизов равнялась 75 долл.⁵. Что касается Узбекистана, то его статистические данные относятся лишь к 1998 и 2001 гг. То-

гда его граждане зарабатывали в месяц 20–30 долл.⁶ По Таджикистану сведения отсутствуют.

Мой респондент — Борис, ему 42 года. Родом из Карасуйского района Ошской области. Он окончил торговый техникум по специальности товаровед продовольственных продуктов. Хорошо говорит и понимает по-русски. У него два сына и новорожденная дочь, которую зовут, как он говорит, Айлун в честь жены Чингисхана. Поскольку весь общепит и горпромторг, после того как Киргизия стала независимым государством, были прибраны к рукам их руководителями, ничего не оставалось, как открыть свое дело. Борис (так его называют в Москве) вместе с четырьмя родными братьями стал возить изделия из хлопка в Новосибирск на продажу. Но в 1998 г. бизнес рухнул, каждому из братьев пришлось продать собственный дом, чтобы погасить долг, а также заложить дом родителей. Все семьи стали жить под одной крышей.

С 2003 г. Борис и его братья работают в одной из московских жилконтор. Он — дворник, двое братьев — кровельщики, еще один устроился шофером на частной машине. Борис возглавляет бригаду из 5 дворников и 2 уборщиц, все они из Ошской области. Живут в подвалах, по три человека в десятиметровом помещении. К некоторым из них приехали жены. В комнате Бориса когда-то был офис, поэтому у нее приличный вид. В Москве он долго мыкался в поисках работы, земляки делили с ним ночлег. Однажды он ночевал с ними в складском помещении керамического цеха одного из заводов в подмосковном городе Раменское. Человек 15 спали под одеялами, на которых лежал толстый слой пыли, в таких условиях люди дышали этой пылью не только днем, когда работали, но и ночью, получая 6 тыс. руб. в месяц. Когда же Борис устроился грузчиком на продуктовом рынке, то спал на раскладушке в пятиметровой подсобке, где стояли метлы, грабли и ведра. Сегодня он свою жизнь считает хорошей: работает с 6 часов утра допоздна, выходных и отпуска нет, зато кроме зарплаты (6 тыс. руб.) имеет возможность подрабатывать. Борис купил в Оше двухкомнатную квартиру и старый дом в деревне. Теперь в его собственности 14 соток земли. Выкупил дом родителей. Ежегодно посылает на родину 400 долл. для оплаты обучения младшего сына. Борис намерен работать в Москве еще 6 лет, так как хочет, чтобы сын получил приличное образование. Одной из самых больших проблем он считает проблему с получением разрешения на работу, да и обстановка, в которой он живет, тоже беспокойная. Недавно в Истринском районе скинхеды убили его двоюродного брата. Борис боится их и никуда за все время, что работает в Москве, не выезжал.

Чтобы представить масштабы безработицы в центральноазиатском регионе, достаточно взглянуть на ситуацию, скажем, в Киргизии. Из 3 млн. человек трудоспособного населения занято около 2 млн. (это примерно 65%). В России и частично в Южном Казахстане в настоящее время находятся, по данным Международной организации труда, приблизительно 500 тыс. киргизских граждан. Это квалифицированные рабочие, учителя, инженеры, врачи. Согласно оценке местных экспертов, цифра занижена — за рубежом работают 1,2 млн. человек, т. е., четверть населения⁷. По той же причине, то есть из-за безработицы, бегут в Россию молодые узбеки и таджики. Правда, в Узбекистане и Таджикистане, где хлопководство продолжает играть главную роль в экономике, проблема безработицы имеет свою специфику — работа, скажем, в сельских кооперативах есть, но она связана исключительно с выращиванием хлопка, пшеницы, кукурузы, причем крестьян принуждают выращивать именно эти культуры. Люди живут впроголодь. Вместо денег с ними нередко расплачиваются несколькими литрами хлопкового масла. Причем в хлопкосеющих

областях для населения не существует иных источников заработка, что заставляет молодежь менять труд батрака на труд иммигранта.

Многу был также опрошен Илхом — узбек из Сурхандарьинской области. Нелегал. Ему 40 лет. Окончил десять классов, затем профтехучилище по ремонту автомобилей в Сызрани. После службы в армии работал на заводе Автоваз в Тольятти, поэтому неудивительно, что Илхом говорит по-русски без акцента. У него жена и трое детей. «Поскольку Каримов считает, — говорит гастарбайтер, — что все должны выращивать хлопок, а другой работы нет», то он принял свое решение: оставил семью на родине и вот уже десять лет работает маляром в одной из московских жилконтор. За месяц он получает 6 тыс. руб. и подрабатывает примерно столько же, берется за ремонт квартир, дач и любых других помещений. Жить приходится в подвальном помещении, в неделю у него два выходных. На заработанные в России деньги Илхом уже купил на родине шестикомнатный дом, мебель, 15 соток земли. Теперь копит на машину. Каждые три месяца отсылает семье 200 долл. Завидует киргизам — при их посольстве работает благотворительный фонд помощи землякам, а узбекское посольство «делает вид, что нас нет». Илхом рассчитывает остаться в России еще на 5–7 лет. Он откровенен в оценке беспросветной политической и экономической ситуации на своей родине и считает, что его соотечественникам в Москве очень повезло: Россия помогает им выжить.

Среди субъектов Российской Федерации Москва и Московская область выделяются масштабами использования иностранной рабочей силы. Это связано с освоением здесь наибольших объемов инвестиций в экономику региона. В Москве оказались востребованы различные услуги: извоз, строительство частных домов, дач, ремонт квартир. Можно занять рабочие места, от которых отказываются местные из-за низкого уровня оплаты и тяжелых условий труда⁸. Даже те россияне, кто живет на пособие по безработице, не соглашаются на непристojную работу. Городская жизнь невозможна без людей, готовых чистить улицы, строить дороги, мыть палаты в больницах. Это подтолкнуло столичные власти к широкому использованию иммигрантов — среди них особенно много старательных киргизов, которые работают в основном в коммунальных организациях.

Следует подчеркнуть, что положение в современной России, связанное с ростом иммиграции, мало чем отличается от того, что происходит во всем мире. Немного истории. В свое время, когда Западная Европа стала восстанавливать разрушенное войной хозяйство, она пошла на стимулирование трудовой иммиграции. Так, Германия согласно специальным соглашениям привлекала с середины 1950-х гг. гастарбайтеров из Италии, с середины 1960-х гг. из Греции, Испании, Марокко, Португалии, Туниса, Югославии, Южной Кореи. Турки стали работать в Германии с 1961 г. К 1974 г. число иностранных рабочих в Западной Европе достигло 11,5 млн. человек. Необходимость ограничения легальной трудовой иммиграции привела к широкому распространению ее нелегальных форм. На самом деле, оказалось, что это несложно: что мешает иностранцу въехать в европейскую страну в качестве туриста и остаться там, используя поддержку внутри иммигрантских этнических сообществ? Кроме того, по мере сокращения легальных форм трудовой иммиграции ее важным каналом — с середины 1980-х гг. — стала такая статья, как прием беженцев. К 2001 г. в странах Евросоюза попросили политического убежища 5,7 млн. человек⁹. Часть иммигрантов, которым удалось обойти законы, были вовлечены в нелегальную, нередко криминальную, экономическую деятельность. В ответ на Западе среди коренного населения обострились антииммигрантские настроения. Иными словами, когда на постсоветском пространстве заработал механизм имми-

грации, Россия столкнулась с теми же проблемами, с которыми не сумели справиться даже США. Половина этих проблем касается Москвы и Московской области.

Среди мигрантов на российском рынке труда в 2007 г. узбеки составляли 17%, таджики — 13%, киргизы — 5%. Выходцев из Туркменистана очень мало, так как правительство запрещает гражданам страны выезжать на заработки за границу¹⁰.

Предположительно значительная часть этих гастарбайтеров осела в Москве, большая часть — нелегально. По данным ФМС, в Московской области в настоящее время не имеют виз 34% узбеков и 27% таджиков¹¹. Ни для кого не секрет, что проще уйти в теневой сектор, нежели добиться постоянного разрешения на работу и жительство от коррупционных чиновников. Естественно, что в результате государство лишается налоговых поступлений. К тому же, по мнению специалистов, трудовая миграция из Центральной Азии, принимая, как уже говорилось, в основном нелегальные формы, становится слабоуправляемой. Но миграция — это навсегда. Согласно опросу, выполненному в 2006 г. независимой научно-исследовательской организацией «Центр этнополитических и региональных исследований», российские граждане признают необходимость и неизбежность использования иммигрантов в экономике Москвы. Такое понимание ситуации отражает современные реалии. Остается отметить, что объем денежных переводов среднеазиатскими мигрантами на родину превышает годовые бюджеты Киргизии, Узбекистана и Таджикистана. По данным на 2007–2008 гг., иностранные рабочие перевели из России на родину около 15 млрд. долл.¹².

Что за люди едут на заработки в Москву и Подмоскowie из Центральной Азии? Прежде всего, это мужчины трудоспособного возраста, многие с высшим образованием, они работают на стройках, скотобойнях, готовы стать грузчиками и разнорабочими, при этом терпят любые лишения и унижения, чтобы заработать деньги для себя и своей семьи. Их поток крайне поляризован, в его структуре представлены мигранты с различной стратегией поведения. На нижней ступени — временные нелегальные мигранты — выходцы из сельской местности. Как правило, это люди без образования, говорят по-русски с трудом и не хотят его изучать, обладают низким уровнем правового сознания, не имеют опыта жизни в больших городах. Такая категория мигрантов в столице и Подмоскowie самая многочисленная, они неспособны себя защитить, живут в каморках и подсобных помещениях, в подвалах без канализации и водопровода, выполняют любую черную работу — копают ямы, роют траншеи, занимаются погрузкой-разгрузкой вагонов, общаются в основном между собой. Во главе группы, связанной узами родства или землячества, обычно стоит бригадир. Он, как правило, прилично говорит по-русски, решает вопросы с работодателями и милицией, которая часто наведывается, штрафует и угрожая нелегалам депортацией, которых в некотором смысле можно назвать кастой «пролетариев». Представители другой касты — «хозяев» приходят в поисках работников из Средней Азии на одну из крупнейших стихийных уличных бирж труда, находящейся в районе подмосковного города Мытищи, или на рынок «Каширский двор», что на юге Москвы. Многочисленные факты правонарушений свидетельствуют о существовании внутригрупповой и межгрупповой дискриминации и эксплуатации среди мигрантов.

Абдыманап — киргиз, 42 года, из Карасуйского района Ошской области. Работает нелегально, по-русски говорит плохо, окончил ветеринарный техникум. В совхозе, когда он работал, было 40 тыс. баранов, но структурные изменения в обществе не обошли стороной этот совхоз — от большого стада осталось 3 тыс. голов. От услуг Абдыманапа как зоотехника отказались. В 2002 г. Абдыманап уехал к млад-

шему брату в Красноярск. Там работал на рынке — ремонтировал сумки, молнии на куртках. В прошлом году устроился дворником в Москве. Жилконторой, где он работает, руководит женщина. Она выдала зимой всем гастарбайтерам теплые куртки, по первому же слову они выполняют любую работу. Зимой, когда идет снег или надо разбивать лед, они встают затемно и возвращаются в подвал за полночь. Абдыманап говорит, что начальница не мешает им подрабатывать, и считает ее хорошим человеком. На родине у Абдыманапа остались родители, они воспитывают его четверых детей, которых он отсудил у бывшей жены — она плохо с ними обращалась. Пришлось продать дом, часть от вырученных денег отдать ей. Теперь надо заработать на строительство нового кирпичного дома, а сейчас он живет в клетушке с двумя земляками. В их подвале нет воды, чтобы помыться, ходят в соседний — там есть что-то наподобие душевой кабинки. В месяц получает 4,5 тыс. руб. Подрабатывает. Основную часть заработка отправляет домой. В городе боится заблудиться, поэтому никуда не ходит. Абдыманап ни разу не был в метро. Главное в его нынешней жизни — не упустить заработок. Жалеет, что больше нет советской власти. В прежние времена совхоз платил ему в месяц 160 рублей, а мешок муки стоил всего 13 рублей...

В последнее десятилетие на заработки в Москву выезжают не только мужчины, но и женщины. Обратимся к миграции из Таджикистана. В ее структуре на долю женщин приходится 15 %¹³. Заметим, что трудовая иммиграция из Средней Азии изучена с позиции гендерного подхода пока что слабо. В традиционной системе распределения гендерных ролей в среднеазиатской семье материальное благополучие обеспечивают исключительно мужчины. Женщины выполняют репродуктивные функции, ведут домашнее хозяйство. Подобное распределение ролей было жестко закреплено на протяжении многих столетий, в том числе и нормами ислама. Даже при советской власти, когда некоторый процент женщин получил высшее образование и принял участие в общественной жизни, в семейном укладе преобладали патриархальные устои.

В современном Таджикистане, по словам социолога Софьи Касымовой, «новый гендерный порядок включает в себя и традиционные патриархальные элементы гендерных отношений, и советские нормы, и новые традиционные характеристики женских и мужских ролей»¹⁴. В этой связи следует отметить, что постсоветский этап развития региона породил два разнонаправленных процесса. С одной стороны, в сельской местности началось усиление традиционализма, с другой — стала набирать размах иммиграционная ситуация. Со временем к массовому оттоку трудового мужского населения присоединились таджикские женщины. Разумеется, для Центральной Азии такое явление непривычно, но закономерно для развития миграционных процессов в мире на рубеже XX–XXI вв. — феминизация потоков уже с 1990 г. становится характерной чертой новейшего этапа трудовой миграции.

Как живет таджикским мигранткам в российской столице? Это в большинстве своем замужние женщины после 40 лет, семьи которых, в том числе мужа, остаются дома на родине. Среди них встречаются вдовы, у некоторых мужья либо тяжело больны, либо зарабатывают в переводе на рубли не больше 1000 руб. в месяц. Образование у этих женщин среднее, реже — среднее специальное, встречаются учительницы младших классов, медсестры. Русским языком владеют плохо, так как даже при советской власти многие таджички не покидали свой кишлак. Поскольку трудовая миграция в Таджикистане очень распространена, женщины направляются в те места, где работают их земляки, то есть делают то, что принято во всем мире — используют неформальные иммиграционные сети, чтобы найти работу. Разумеется, это сопряжено с риском.

Деньги на дорогу обычно берут в долг. По приезде в Москву торгуют на рынке. Заработки здесь очень низкие. Работая каждый день без выходных, продавщица лимонов получает в месяц в среднем около 100 долл. «Карьеру» таджичка, как и узбечка, в Москве не делает, поскольку их поле деятельности здесь очень ограничено. Правда, некоторые из них ухитряются подрабатывать уборкой квартир или нанимаясь сиделкой к больным и пожилым москвичам. Их земляки трудятся подсобными рабочими и грузчиками на рынке, работают на тяжелых стройках, дворниками, кто-то устраивается на кухнях в столовых или закусочных, но есть и такие, кто становится владельцем торговой точки по продаже сухофруктов. Некоторые находят место в бизнесе и криминальных структурах (входящих в систему наркоторговли). Женщинам же, таджичкам, разрешено только торговать продуктами питания и горячими напитками вразнос на рынках. Иногда удается торговать лепешками собственной выпечки. Рассказывают, что в провинции ситуация иная. Некоторые мигрантки, в основном с длительным сроком пребывания в России, арендуют мелкие торговые точки по продаже сухофруктов, есть даже сумевшие устроиться в бизнес-структуры.

В Москве такое невозможно: традиционализм таджикского общества определяет иерархию занятости на рынках. Так, если таджичка не является членом семьи, мужчине которой вписаны в структуру рынка, она не может подняться выше положения продавщицы. Тем не менее есть основания считать, что масштабы женской миграции из Центральной Азии будут увеличиваться. Сложная экономическая ситуация в этих государствах, рост безработицы и пауперизация населения заставляет их граждан не принимать в расчет традиционные факторы. И вот скромный результат — деньги из России, заработанные трудовыми мигрантами, меняют постепенно облик таджикского села. Там, на разбитой дороге, уже можно встретить подержанные иномарки. Люди стали обустраивать свои дома и ремонтировать на общие деньги разваливающуюся инфраструктуру.

Следует подчеркнуть, что в начале нового столетия большое число мигрантов (в основном из Узбекистана и Таджикистана) стремятся получить в России постоянное место жительства. Прежде всего это люди, ориентированные на российские ценности и готовые к адаптации в нашем обществе. Они закончили высшие учебные заведения, отличаются правовой подготовкой и социальным опытом. В России у них есть друзья и работодатели, обещающие содействие. Эта часть мигрантов сознает, что их социальное положение станет несравненно скромнее, нежели на родине, однако условия труда и жизни компенсируют потерю статуса.

Некоторые мигранты, допускающие перемену места жительства, окончательное решение принимают спустя 5–7 лет. Это характерно для миграционных процессов во всех принимающих обществах Запада. Причем, как показали исследования, мигранты, приехавшие в Москву с желанием остаться и перевезти сюда семью, обладают несравненно более высоким интеграционным потенциалом, чем их земляки, для которых столица — место заработка. То есть они готовы к деструкции некоторых прежних культурных установок и идентичности и будут охотно причислять себя к москвичам. Между тем понятие «москвич» латентно прочно связано с понятием «русский», иными словами, в Москве, как и в России в целом, превалирует не гражданская идентичность, а этническая. Отсюда — неприязненное отношение населения и властей к культурно чуждым им «понаехавшим». Можно сказать без преувеличения, что с массовой трудовой миграцией в России не справляются: растут антииммигрантские настроения, ксенофобия и экстремизм как на государственном уровне, так и на бытовом.

По мнению некоторых политиков и экспертов, в Москве стало «страшно жить» из-за нашествия «чужих». Они, мол, самим фактом своего присутствия, будучи культурно чуждыми автохтонному населению, провоцируют криминальную ситуацию, что особенно заметно в годы кризиса. Так ли это? Вот что говорит по этому поводу директор Федеральной миграционной службы России К. О. Ромодановский: преступность иностранных граждан в 2009 г. составляла от 3 до 4 %. Большая часть из них связана с подделкой документов. То, что эта проблема воспринимается частью общества столь болезненно, К. О. Ромодановский объясняет непониманием значения миграции для России, напрямую связанного с развитием национальной экономики¹⁵.

В России всегда была низкая плотность населения. Демографические потери, связанные с войнами и социально-экономическими катаклизмами, увеличили разрыв по этому показателю между нашей страной и многими крупными государствами. Сокращение численности населения к 2050 г., по прогнозам авторитетных специалистов, резко изменит возрастную структуру России, уменьшится число рабочих рук и увеличится доля пожилых граждан. В результате число российских пенсионеров на одного работающего достигнет кризисного уровня, общество столкнется с необходимостью перестраивать пенсионные системы. От того, какое число иммигрантов удастся включить в трудовую деятельность страны и социально адаптировать, будет зависеть устойчивость этих систем. Значительный приток легальных иммигрантов позволит ускорить экономический рост нашей страны. К тому же по сравнению с другими государствами, которые проводят эффективную иммиграционную политику, Российская Федерация обладает важным преимуществом: ее окружают страны, уровень жизни которых намного ниже, чем в России, кроме того, в них живут миллионы этнических русских и десятки миллионов знающих русский язык и интегрированных в русскую культуру. Не исключено, что при благоприятных условиях Россия может стать притягательной страной для русских, живущих сегодня в Казахстане и в Киргизии. В других бывших советских республиках русских осталось немного.

В отличие от традиционно иммигрантских стран (США, Канада, Австралия) Россия, впервые столкнувшись со столь массированным потоком трудовых мигрантов из стран Центральной Азии. Многие москвичи не хотят мириться с мыслью, что эта миграция носит необратимый характер, что за трудовой миграцией одного человека обычно следует воссоединение семьи и постоянное проживание ее на новом месте. Высказывается недовольство по поводу того, что в Москве значительная часть рабочих мест, занятых сегодня мигрантами, «зарезервирована» за ними на долгие годы, и, возможно, они будут конкурировать с местной рабочей силой. Однако, в отличие от обывателей, столичные власти не могут не понимать, что без низкооплачиваемых иностранных рабочих город уже не обойдется. Происходящее на московском рынке труда, особенно в строительном комплексе и на общественном транспорте, наглядное тому подтверждение.

Ни для кого не секрет, что в России растет политическая оппозиция иммиграции. Популистские лозунги борьбы с «лицами восточной и азиатской национальности» активно используют как радикальные национал-патриотические движения типа ДПНИ¹⁶, так и прокремлевские молодежные движения. Государственные чиновники, политики, журналисты, политологи подогревают своей риторикой враждебное отношение к иностранцам. Они явно не задумываются над тем, что, спекулируя на ксенофобских чувствах, они подталкивают российское общество, исторически полиэтническое, в котором живет большая и растущая доля нерусского населения, к фашизму.

Чем объяснить, что часть российской элиты активно выступает за определение России как государства русских, особая роль которых интегрирована в официальную идеологию? В последние годы имеет хождение опасная теория, авторы которой утверждают, что приезжие «чужеродцы» угрожают России (разумеется, Москве в первую очередь) внести серьезные изменения в «этнокультурный портрет» населения. Приезжих упрекают в том, что они, в силу инокультурных особенностей, не соблюдают моральных норм и даже связаны с преступным миром, и что в перспективе представители этнических диаспор захватят власть в ряде секторов экономики. Эти авторы доказывают, что существует некое критическое число мигрантов, превышение которого может вызвать у славян тревогу и желание покинуть край. Доля «чужаков» в местном населении должна составлять от 5 до 20%. Иными словами, чтобы избежать серьезных социально-политических проблем, необходимо законодательно ужесточить миграционные правила. Этнолог В. Шнирельман задается вопросом — пытался ли хоть один из сторонников этих взглядов использовать свою теорию применительно к ситуациям широкого расселения русских в советский период. Ведь никого не смутил тот факт, что русское население преобладало в ряде национальных республик Российской Федерации! Как быть с «процентной нормой» для объяснения ситуации с русскими, например, в Латвии и Эстонии? Проведенные недавно в европейских странах социологические исследования показывают, что всплеск ксенофобии происходит не сам по себе, а вызывается целенаправленной пропагандой, представляющей мигрантов в негативном свете¹⁷.

Отметим еще один факт в пользу того, что не этнические различия лежат в основе трений между местным населением и чужаками. Чем объяснить нескрываемое раздражение, которое вызывают у русских бежавшие из бывших советских республик русские же беженцы? Скорее всего, тем, что в сельской местности появились горожане, профессия и культура которых выделила их на общем фоне. Кроме того, приезжие развивали активную деятельность и пытались организовать кооперативы и фермерские хозяйства. Это давало основание местным наделять их самыми непривлекательными качествами, которые исторически приписываются представителям «торговых меньшинств». Более того, они не признают репатриантов за русских и называют их «инородцами», «киргизами», «таджиками», «черными»... То есть, по словам исследователей, у местных нет ни сочувствия, ни желания сблизиться с русскими «чужаками», поскольку «они» — не «мы».

Очень часто коренные жители поддерживают местных политиков, прибегающих к антииммигрантским лозунгам и разжигающих в корыстных интересах враждебные чувства к приехавшим из бывшей Средней Азии русским. Можно сказать, что одобрителные сигналы идут даже из Москвы. Так, по всем телевизионным каналам осенью 2005 г. показывали предвыборный ролик партии «Родина», в котором предлагалось решительно взяться за метлу и вымести «черных» из столицы.

Москвичи по-своему противостоят «нашествию» инородцев, демонстрируя высокий уровень бытовой дискриминации. Например, украинским и белорусским гастарбайтерам, не выделяющимся антропологически, сдают комнаты во всех районах Москвы. Перед мигрантами из Центральной Азии двери захлопываются. Они вынуждены снимать сравнительно дешевое жилье в микрорайонах, прижатых к кольцевой автодороге, или жить в подвалах домов, которые убирают.

Не стоит думать, что только в России не рады гастарбайтерам. Результаты опроса общественного мнения, проведенного агентством Ассошиэйтед Пресс в мае 2004 г., показали, что из 9 крупнейших стран позитивно относятся к мигрантам лишь жители Канады. Отрицательно — большая часть британцев и французов. Но эти страны

классической иммиграции, открытые общества, идеология которых не мешает пришедшим интегрироваться в социальную структуру. В России же, включая Москву, наблюдается не просто неприязнь к мигрантам: нередко скинхеды убивают лиц не-славянской внешности прилюдно на улицах, в поездах метро, на пригородных платформах. Причем к проявлению ксенофобии российская общественность в большинстве случаев относится с безразличием. Все это подтверждает, что иностранные рабочие лишены в нашей стране гарантий безопасности жизни. Не случайно понятие «трудоустроенный-мигрант», используемое в документах международно-правового характера, отсутствует в российском законодательстве. Что касается мигрантов из Центральной Азии, их бесправие не больше и не меньше, чем бесправие работяг из других бывших советских республик.

К сожалению, миграционное законодательство в странах региона находится на разном уровне развития, что исключает проведение в жизнь многосторонних соглашений между ними. (В Узбекистане и Туркмении вообще нет структур, занимающихся вопросами миграции.) Однако не исключено, что миграционные процессы в недалеком будущем примут цивилизованный характер благодаря деятельности Евразийского экономического сообщества. СНГ — Содружество Независимых Государств, образовавшееся на постсоветском пространстве — пытается претворить в жизнь реальные правовые и практические меры, которые позволили бы регулировать трудовые потоки и составили бы основу Концепции единой визовой политики в отношении третьих стран.

Итак, следует признать, что отсутствие ясного и четкого механизма миграционной политики способствует росту в Москве незаконных мигрантов. Ни в одной стране мира нет стопроцентной легальной миграции. Но в России, если не отрегулировать этот процесс, коррупционный сверху донизу, трудовая миграция, принимающая нелегальные формы, станет угрозой государственной безопасности. Между тем если на протяжении следующих десятилетий удастся сократить традиционное отставание России от крупных стран Западной Европы (примерно на два поколения), число рабочих мест неизбежно возрастет. Это значит, что импорт иностранной рабочей силы станет еще важнее для дальнейшего развития экономики нашей страны.

В последнее время приток в страну мигрантов из Киргизии и Таджикистана несколько уменьшился. В наступившем году Москва снизит квоту на трудовую миграцию до 50 тыс. человек, а по России — с 2 млн. до 1,3 млн. В условиях кризиса, по словам К.О. Ромодановского, исключены все варианты свободного получения разрешения на работу. Разрешение выдается (или пролонгируется) только в том случае, если у человека есть трудовой договор, а его работодатель официально подавал заявку на увеличение числа работающих у него. В Москве предполагается ввести так называемое организованное привлечение рабочей силы. Специально сформированные бригады будут приезжать туда, где они нужны, т. е. на конкретное производство, на конкретные условия жизни и заработок. Уже есть договор с Киргизией: два профучилища будут обучать специалистов, в которых нуждается Россия, русскому языку. Но кризис не вечен. России нужны кадровые резервы трудовых мигрантов на перспективу. К середине века, по прогнозам специалистов, их доля в трудовых ресурсах в среднем по России составит не менее 20%, а в Москве — больше 20%. Поэтому эффективность рынка труда и стабильность социальной обстановки и в стране, и в столице будут зависеть от того, насколько успешно власти научатся управлять миграционными потоками, налаживать сосуществование россиян с иммигрантами.

¹ Российская газета. 26.02.2009.

² Россия и мусульманский мир. 2009. № 5. С. 87.

³ Экономика стран Содружества Независимых Государств в 2003 г. М., 2004. С. 55.

⁴ Кыргызстан в цифрах. Официальное издание. Бишкек, 2004. С. 244.

⁵ Этническая ситуация и конфликты в странах СНГ и Балтии. Ежегодный доклад. М., 2006. С. 378, 387.

⁶ Узбекистан: обретение облика. Российский институт стратегических исследований. М., 1998. С. 77.

⁷ Вестник Евразии. 2008. № 2. С. 72.

⁸ На самом деле из-за коррупции в системе ЖКХ Москвы труд гастарбайтеров оплачивается не полностью. Работая сдельно, они зависят от своего работодателя и поэтому вынуждены мириться со сложившейся ситуацией. Администрации жилконтор невыгодно иметь сотрудников — москвичей или жителей Подмоскovie, которые осведомлены о своих правах, льготах и т. п.

⁹ Гайдар Е. Долгое время. М., 2005. С. 458–461.

¹⁰ Материалы ОБСЕ, МОМ и МОТ. М., 2006. С. 87, 89.

¹¹ Гастарбайтеры в России. См.: ru.wikipedia.org/wiki.

¹² Новая газета. 26.08.2009.

¹³ Россия и мусульманский мир. М., 2007. № 11. С. 60.

¹⁴ Цит. по: Вестник Евразии. 2008. № 2. С. 38.

¹⁵ Новая газета. 28.08.2009.

¹⁶ Движение против нелегальной иммиграции (ДПНИ) — правозащитное общественное движение, ведет борьбу с нелегальной иммиграцией в России и с проявлениями русофобии. Генеральная прокуратура относит Движение против нелегальной иммиграции к наиболее активным экстремистским объединениям России наравне с организациями Национал-социалистическое общество, Армия воли народа, Славянский союз и др.

¹⁷ Вестник Евразии. 2008. № 2. С. 140–143.