

журнал социологических наблюдений и сообщений

Социальная реальность

7(19) 2007
сентябрь

Социальная реальность

ЖУРНАЛ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ
НАБЛЮДЕНИЙ И СООБЩЕНИЙ
№7'2007

Общество

Памяти Б.А. Грушина4

■ ЭКОНОМИКА

Л. Преснякова, Д. Стребков

Азы финансовой культуры.

Представления об инвестировании в акции7

■ ДЕМОГРАФИЯ

Е. Вовк

Отношение россиян к “материнскому капиталу”:

фрагменты мозаики30

■ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

С. Климова

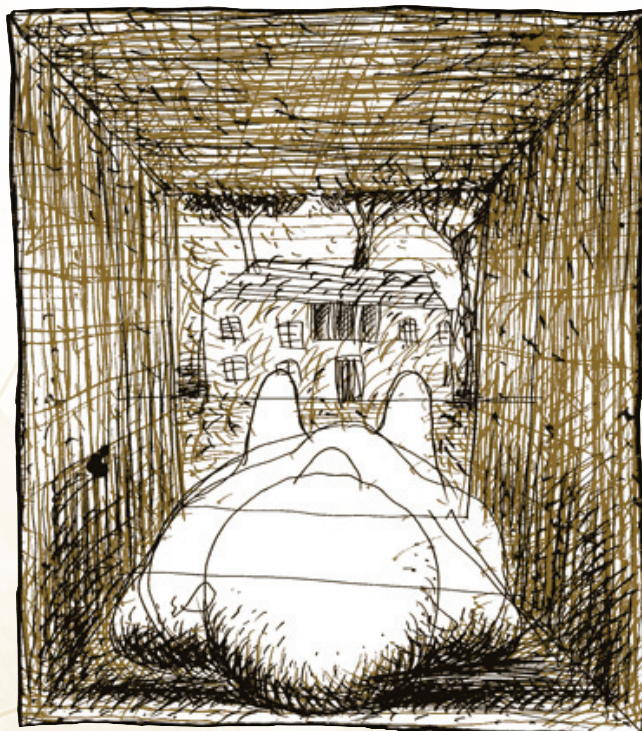
Сельские кредитные кооперативы –

между общиной и корпорацией36

■ ЦИФРЫ

Опросы без комментариев61

Объявляется конкурс53



Главный редактор

Александр Ослон

Зам. главного редактора

Елена Петренко

Ведущие разделов и рубрик
"Общество"

Григорий Кертман

"Форум"

Леонид Блехер

Георгий Любарский

"Мастерская"

Иван Климов

"Цифры"

Людмила Преснякова

"Между прочим"

Анатолий Черняков

Арт-директор

Анна Данилова

Ответственный секретарь

Мария Каневская

Маркет-менеджер

Светлана Басманова

Редакторы выпуска

Анастасия Егорова

Мария Каневская

Корректор

Наталья Шарова

Оригинал-макет

Любовь Софейчук

Рисунки

Александр Галицкий

Андрей Мирзоян

Учредитель и издатель

Фонд "Общественное мнение"

Президент

Александр Ослон

Директор по исследованиям

Елена Петренко

Директор по технологиям

Алексей Чуриков

Финансовый директор

Марианна Кононова

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ФС77-21257 от 28.06.2005

Поддержка издания:

Фонд Ельцина

При перепечатке ссылка на журнал
обязательна.

Формат 215×280 в 1/4

Тираж 700 экз.

Цена свободная

Номер подписан в печать
25.09.2007 г.

Адрес редакции журнала:

119421, Москва,

ул. Обручева, 26, корп. 2

тел.: (495) 745-87-65

факс: (495) 745-89-03

e-mail: sr@fom.ru

Электронная версия:

<http://socreal.fom.ru>

© "Социальная реальность"

Отпечатано в типографии

ООО "Группа Море"

101898, Москва, Хохловский пер., д. 9

Форум

■ БЕСЕДА

"Мы формировались во времена отрицания".

Интервью Михаила Тарусина

Борису Докторову55

Мастерская

■ СОЦИОЛОГИЯ: ОРУДИЯ ТРУДА

В. Каганский

Районирование Лейзеровича:

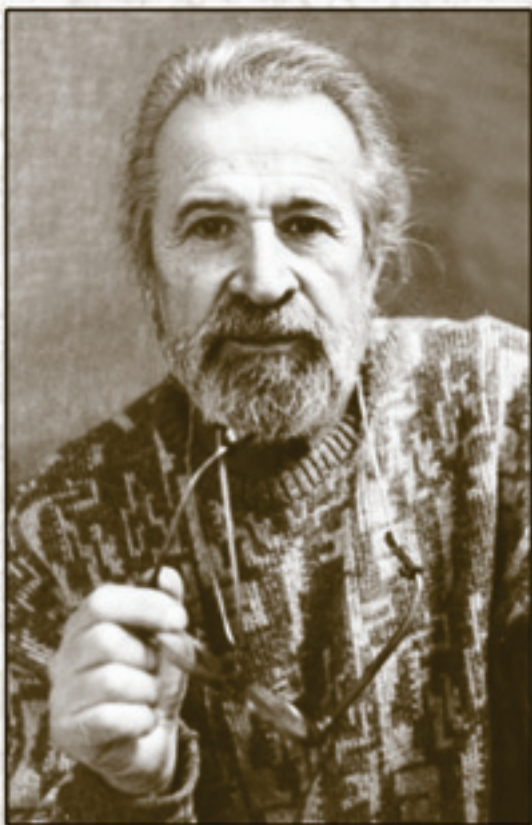
трудный подарок социологу81

Е. Лейзерович

Типология местностей России

(экономические микрорайоны России:

сетка и типология)84



Памяти Бориса

...Масштаб творчества и личности Бориса Грушина позволяет говорить не только о его жизни, но о его судьбе. Завершилась его жизнь, но не судьба.

Начав четыре десятилетия назад опросы общественного мнения населения СССР, он толкнул с горы камушек, породивший лавину. Он дал возможность высказаться десятилетиями молчавшему обществу. И потому я не сомневаюсь в том, что в политической культуре XX столетия имя Грушина будет стоять в одном ряду с выдающимися гуманистами, считавшими демократию и свободу важнейшей ценностью общества и человека.

Прежде всего Борис Грушин был идеалистом и романтиком. Живя в обществе, в котором все подчинялось государству, он верил в то, что общественное мнение имеет право на существование и должно быть услышанным.

Но он был и жестким прагматиком. Он сделал все, чтобы в стране сложилась практика изучения общественного мнения. Он был “настоящим буйным” и признанным вожакom.

Задачи, которые он ставил перед собою, были всегда грандиозными – за иные он просто не брался. Исследования, которые он проводил, казались неосуществимыми... Всем, кроме него.

Только Грушин, отложив другие дела, мог взвалить на себя неподъемное: попытаться дать всесторонний анализ общественного сознания населения СССР/России в годы правления Хрущева, Брежнева, Горбачева и Ельцина. Он сделал то, что мог сделать только он, – рассказал о первых двух эпохах.

Грушинский анализ простирался, углублялся в те сферы бытования массового сознания, о существовании которых большинство исследователей даже не догадывалось. Грушин был един в трех лицах: философ, логик и социолог.

Грушин не только изучал наше общество, он во многом его сделал. Мне приятно осознавать, что о творчестве Грушина я начал писать при его жизни... но потребуются годы, чтобы в полной мере оценить сделанное им. Тяжело понимать, что теперь наш диалог будет только мысленным...

Около двадцати лет назад родилась фраза, которая была безумно популярной в те годы: “Борис, ты не прав!” Некоторое время после этого Грушин носил на груди большой жетон со словами, которые в полной мере относятся к нему самому: “Борис, ты прав!”

Борис Докторов

Андреевича Грушина

Умер Борис Грушин, который для меня всегда был символом многих дорогих мне вещей. Яркая интеллектуальность. Неуемная творческая энергия. Безграничная честность. Поразительное сочетание блистательных способностей теоретика и эмпирика. Полная открытость к мировой науке и мировой культуре. Глубокая любовь к классической музыке. Редкостная научная щепетильность. Безоговорочная верность своим друзьям. Отсутствие всякой зависти к успехам коллег. Он был подлинным, органичным демократом, преуспевшим авторитаризм в любых его проявлениях.

Какая удача, что в моей жизни был Грушин... Нигде – ни в России, ни в Америке – я не встречал людей, хоть отчасти наделенных неповторимым сочетанием тех уникальных качеств, которыми обладал он.

Для меня Боря был подтверждением правоты мистического закона, согласно которому История, Провидение, Абсолютный Дух или великий Детерминизм – назвать можно по-разному – отыскивают удивительно подходящих людей для выполнения поставленных ими задач. Потом следующие поколения удивляются, откуда вопреки и наперекор всему брались такие люди – и делали то, что казалось немыслимым сделать. Создание эмпирической социологии в советском обществе стало чудом, способным поразить воображение, настолько честная социология была чужда советской системе. И в том, что это произошло, неизмеримо огромна заслуга Бориса Грушина.

...В 1956 году, несколько месяцев спустя после 20 съезда КПСС, главный редактор “Комсомольской Правды” попросил пригласить к нему безработного в тот момент автора статьи “Главная экономическая задача СССР”, которая была написана с надеждой на публикацию с целью заработка. На следующий день Борис Грушин вошел в здание редакции, где через несколько лет он создаст “Институт общественного мнения”. Тогда Грушин и не подозревал, что операция Провидения по созданию в стране честной социологии началась, что ему в этой операции уготована роль “бескомпромиссного профессионала” и “духовного лидера”, который должен был позже превратиться в легенду российской науки, стать ее Гэл-лапом и служить будущим поколениям моделью беззаветной преданности науке...

Боря выполнял свое предназначение до последних дней. Он ушел из жизни, переполненный множеством идей. Болезнь не смогла заглушить его огромный творческий потенциал и усмирить его бьющую через край мысль. Я с ним говорил по телефону в мае этого года... Он был уже очень плох, и все же откликался на любой поворот мысли и печалился, что его работа над многотомным исследованием общественного мнения в “четырех Россиях” медленно идет к завершению. У него роились многочисленные планы. Он хотел написать бесконечно оригинальную автобиографию, в которой каждый эпизод был бы рассказан в разных перспективах – чисто личной, социологической и политической. Смерть остановила сердце “мыслящего тростника” в самый неподходящий момент.

Владимир Шляпентох



Л. Преснякова, Д. Стребков

Азы финансовой культуры.

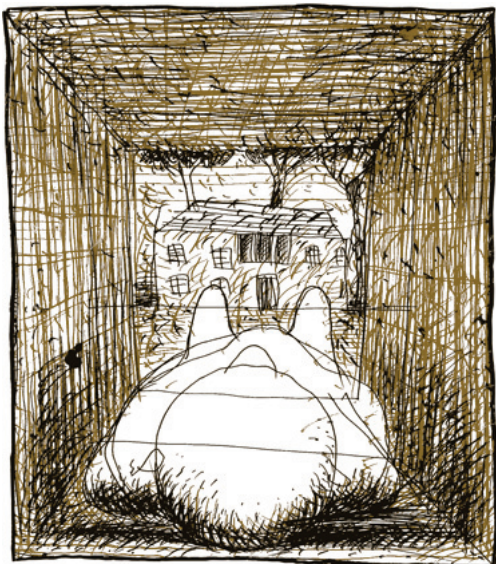
Представления об инвестировании в акции

В последние годы российский фондовый рынок активно развивается. Так, если к началу 2005 года открыли счета в системе торгов фондовой биржи ММВБ около 60 тысяч частных инвесторов, то к началу 2007-го – уже почти вчетверо больше: 231 тысяча. Прошедшие в начале нынешнего года “народные” IPO Сбербанк и ВТБ, в которых приняли участие соответственно 46 тысяч и 131 тысяча человек, практически удвоили число частных инвесторов, зарегистрированных в системе торгов ФБ ММВБ, – по данным на 1 июня, их количество достигло 456 тысяч¹. Количество владельцев паев паевых инвестиционных фондов в 2002–2003 годах, согласно оценкам на основе данных Федеральной службы по финансовым рынкам, составляло не более 10 тысяч человек, в 2005 году пайщиков стало 70 тысяч, а к лету 2007-го уже перевалило за отметку 400 тысяч². Однако даже при таком стремительном росте числа клиентов фондового рынка и ПИФов доля россиян, занимающихся инвестированием в ценные бумаги, по-прежнему составляет лишь незначительную часть населения (менее 1%), что несопоставимо с долей инвесторов в странах с развитой рыночной экономикой: например, в Японии доля вкладчиков в ценные бумаги составляет 26,6%, в Австралии – 36,5%, в США – 48,2% [Костиков. 2003].

Сегодня интерес россиян к вложениям в ценные бумаги невысок – как показывают исследования, многие наши сограждане, имеющие возможность регулярно делать сбережения, используют вполне традиционные инвестиционные инструменты [Преснякова. 2007]. Наиболее состоятельные приобретают земельные участки или вкладывают средства в другую недвижимость, остальные кладут деньги на банковские депозиты (преимущественно в Сбербанк) или

¹ <http://www.micex.ru/>

² <http://www.fcsm.ru/>, «Все сначала» // Профиль. №27(535) от 16.07.2007 <http://www.profile.ru/items/?item=23604>



хранят их в наличных – рублях или валюте. Но гораздо чаще люди не только не обращаются к новым “продвинутым” моделям сберегательного или инвестиционного поведения, но, наоборот, увеличивают уровень своего текущего потребления. Взрывообразный рост популярности кредитных схем активно способствует потребительскому буму, а вот развитию инвестиционной культуры он скорее препятствует.

Инвестиционная культура россиян оказалась в фокусе внимания нашего исследования. Мы решили выяснить, что знают наши сограждане о рынке ценных бумаг и возможностях инвестирования в акции, как люди представляют себе эту деятельность и что в этих представлениях способствует, а что препятствует инвестиционной активности в нашей стране³.

Информированность о рынке ценных бумаг

Российский фондовый рынок – относительно новый для наших сограждан экономический институт, поэтому неудивительно, что осведомленность о нем самом и о том, как частному инвестору можно заработать на нем деньги, не слишком высока. Так, словосочетание **“фондовый рынок”** оказалось известно двум третям россиян (64%), остальные впервые услышали его в ходе опроса. При этом только 25% опрошенных могут точно и адекватно объяснить, что это такое⁴ (*“рынок, где обращаются ценные бумаги”*; *“акции, облигации, их продажа и перекупка”*). Еще 4%, судя по их ответам, довольно приблизительно представляют себе, что такое фондовый рынок, – для них это нечто, связанное с деньгами (*“на фондовом рынке крутятся большие деньги”*); 6% дают ошибочные интерпретации (*“скопление бюджетных средств в банках”*; *“установление цен на недвижимость”*; *“покупка и продажа крупных товаров”*), примерно треть затруднились дать ответ. Схожая картина наблюдается и на групповых дискуссиях – респонденты слабо представляют себе, что такое фондовый рынок и как он работает.

³ Статья базируется на основе ряда опросов, посвященных изучению инвестиционного поведения и финансовой культуры россиян. Опрос на тему “Фондовый рынок и акции: осведомленность и заинтересованность россиян” проводился 5–6 мая 2007 года. Опрос на тему “Что такое «ценные бумаги»?” проводился 17–18 марта 2007 года. Опрос на тему “Акции ВТБ на российском рынке ценных бумаг: информированность и спрос” проводился 14–15 апреля 2007 года. Опросы на тему “ИРО Сбербанка и финансовое поведение россиян” проводились 27–28 января и 10–11 февраля 2007 года. Опрос на тему “Что такое «дивиденды»?” проводился 17–18 февраля 2007 года. Опрос на тему “Потенциальные акционеры и «голубые фишки»” проводился 27–28 января 2007 года. Опрос на тему “Акции российских предприятий” проводился 26–27 августа 2006 года. Опрос на тему “Типотетические финансовые стратегии: предпочтения россиян” проводился 22–23 июля 2006 года. Опрос на тему “ИРО «Роснефти»: осведомленность и мера заинтересованности” проводился 15–16 июля 2006 года. Каждый опрос проводился в 100 населенных пунктах 44 субъектов РФ, выборка в каждом опросе – 1500 респондентов. Также используются результаты нескольких дискуссионных фокус-групп: двух фокус-групп с подписчиками на акции “Роснефти”, проводившихся 5 и 7 июля 2006 года в Москве, и трех фокус-групп с обычными гражданами, проводившихся 30 января 2007 года в Москве, Санкт-Петербурге и Воронеже.

⁴ Респондентам, заявившим, что они знают или слышали термин “фондовый рынок”, был задан открытый вопрос: “Объясните, пожалуйста, что такое «фондовый рынок»? Как Вы понимаете это словосочетание?”



“Модератор: В общих чертах представляете, каким образом работает фондовый рынок?”

Участница: А это примерно биржа, но по фондам там недвижимость, предприятия” (ДФГ, Санкт-Петербург).

“Вспомнилось, фонды. Есть основные фонды, есть у предприятий, да, у всех. Фонды, видимо, это тоже связано с фондами, что они свои производственные фонды... Это может не обязательно быть станок – это может быть Сбербанк. То есть свои фонды распродают” (ДФГ, Санкт-Петербург).

Большинство россиян имеют слабое представление о том, для чего существует рынок ценных бумаг, зачем предприятия выпускают и продают свои акции. На соответствующий открытый вопрос⁵ смогли содержательно ответить примерно половина респондентов, из них заметная часть (по выборке – 20%) давали ответы общего характера: “для прибыли, для денег”. Правильные и точные ответы – для привлечения инвестиций и акционеров – озвучили лишь 13% россиян (“привлекают деньги в свою компанию”). Пятая часть респондентов усматривают в эмиссии акций эгоистические установки владельцев компании: стремление к наживе (“набить карманы, а там – трава не расти”; “себя обогатить” – 11%), а то и вовсе аферу (“чтобы народ околтачить, деньги собрать и не дать ничего” – 7%) или “распродажу Родины” (1%) и рекламу своей компании (1%). Еще 5% полагают, что акции начинают продавать только тогда, когда компания находится на грани банкротства. Совсем немногие убеждены, что это делается для развития экономики страны (1%), увеличения благосостояния граждан (1%).

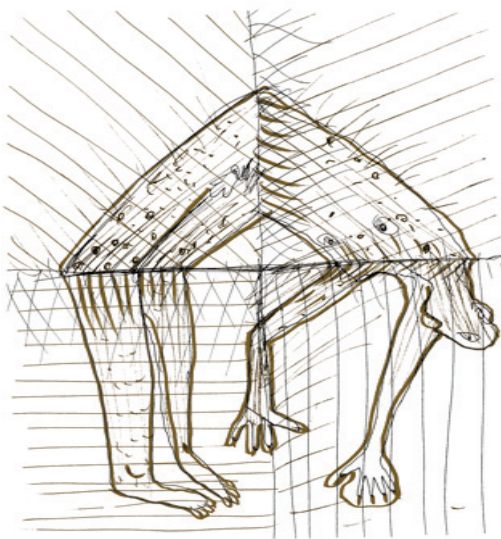
Вместе с тем некоторые ключевые понятия, касающиеся фондового рынка, известны довольно широкому кругу россиян. Так, термин “ценные бумаги” знаком 79% наших сограждан (и лишь для 12% это словосочетание оказалось незнакомым), слово “дивиденды” – 71% опрошенных (17% впервые услышали его только в ходе опроса). Однако далеко не все, кто заявляет, что им знаком тот или иной термин, адекватно понимают его значение. Например, на открытый вопрос о том, что такое ценные бумаги⁶, подавляющее большинство респондентов (в сумме – 71%) дали номинативные ответы, перечисляя конкретные виды этих финансовых документов: 49% заявили, что это акции, 22% назвали другие типы ценных бумаг (облигации, векселя, ваучеры, сертификаты, чеки, банковские счета)⁷. Назвать такие ответы неправильными, безусловно, нельзя, однако понимают ли люди, что представляют собой перечисленные ими виды ценных бумаг? Судя по ответам на другой открытый вопрос – “Как Вы понимаете слово «акция»? Объясните, пожалуйста, что это такое, по Вашему мнению?” – такое понимание есть далеко не у всех. Так, относительно адекватную трактовку этого термина дали примерно треть россиян: 11% представляют



⁵ Открытый вопрос: “Как Вы думаете, зачем, для чего компании, предприятия продают свои акции?”

⁶ Открытый вопрос: “Объясните, пожалуйста, что такое “ценные бумаги”? Как Вы это понимаете?”

⁷ Еще 10% давали ошибочные ответы, путая термин “ценные бумаги” с важными документами: паспортом, дипломом и даже с кредитными картами, 16% затруднились с ответом.



акцию как документ, обеспечивающий долевое участие в капитале, в собственности предприятия (*“акция – это бумага, которая дает право на часть имущества предприятия”*), еще 5% обращают внимание на то, что акции выпускаются предприятием в соответствии с его капиталом: *“слово акция – некая финансовая бумага, являющаяся эквивалентом денег на предприятии, часть его”*; *“это ценные бумаги, которые заменяют стоимость заводов, фабрик”*. Еще 19% говорят об акции как об инвестиционном инструменте: *“акции – это ценные бумаги, которые можно продать, купить”*; *“ценная бумага, дающая право покупателю получать дивиденды”*. Остальные же дают ответы неточные и весьма расплывчатые (*“бумага ценная”*; *“бумаги, которые стоят денег”*; *“что-то, имеющее ценность”*) – 20%, или вовсе ошибочные – *“государственный документ,*

эквивалентен деньгам”, *“ваучер”* (3%), а каждый третий не смог дать ответ на соответствующий вопрос.

Относительно точное понимание термина “дивиденды” продемонстрировали 26% опрошенных (*“это проценты, которые набегают по акциям, например в конце года”*), примерно столько же (27%) представляют себе, что это такое, в целом правильно, но очень приблизительно (*“доля с чего-то”*; *“какие-то проценты”*). Каждый десятый ошибается в интерпретации этого термина, путая дивиденды с процентами по банковским вкладам (*“доплата за вложения в банках”*), рентой (*“деньги, которые получают за аренду, собственность”*), премиями и даже государственными субсидиями (*“выдают их как помощь малоимущим”*; *“милостыня от государства”*); более трети затруднились с ответом. Кроме того, всегда находится некоторая часть граждан (от 1 до 5%), у которых любой финансовый термин ассоциируется с обманом и аферой (*“обман, махинация”*; *“фракция”*; *“кидалово очередное”*; *“финансовая пирамида”*).

Компетентность в перечисленных терминах и понятиях коррелирует с доступом к различным социальным ресурсам: представители более ресурсных групп (молодежь, высокообразованные и обеспеченные граждане), как правило, лучше прочих знают и понимают значения слов из инвестиционного тезауруса. Однако даже и среди них находятся люди, которым такие термины совсем не знакомы: например, среди граждан с высшим образованием 5% впервые услышали слово “дивиденды” лишь во время опроса, 7% из этой группы только от интервьюера узнали о существовании понятия “ценные бумаги”.

Если такие термины, как “акции”, “ценные бумаги”, “дивиденды”, более-менее известны относительно широкому кругу россиян (хотя понятны, как уже было показано выше, далеко не всем утверждающим, что они их знают), то с информированностью населения о **каналах приобретения акций** дела обстоят значительно хуже. Треть опрошенных (34%) в принципе затрудняются ответить на вопрос, где сегодня обычный, простой человек может купить акции, а у многих сложились на этот счет ошибочные представления. Так, 23% уверены, что акции покупают на предприятии-эмитенте, еще 22% полагают, что это можно сделать непосредственно на фондовой бирже. Между тем в действительности рядовой инвестор не может приобрести акции прямо на фондовой бирже или

у эмитента, ему необходимо обратиться к посреднику – брокерской или инвестиционной компании. Звучали и другие “неправильные” ответы – так, 7% уверены, что акции можно купить в ПИФах, хотя на самом деле в них можно купить не сами акции, а только часть, долю их стоимости, при этом в акциях в качестве владельца будет указан не частный инвестор, а управляющая компания и ПИФ; очевидно, что рядовые граждане о подобных “тонкостях” просто ничего не знают⁸. Еще 5% назвали управляющую компанию (тогда как она не продает акции рядовым гражданам, а управляет активами ПИФа); 3% упомянули страховую компанию.

Значительная доля опрошенных (28%) убеждены, что акции можно приобрести в Сбербанке⁹, еще 8% полагают, что ценными бумагами торгуют коммерческие банки. Эти ответы нельзя считать неверными, поскольку сегодня и Сбербанк, и ряд других банков (например, ВТБ-24, Уралсиб, Абсолют Банк и др.) предоставляют услуги по брокерскому обслуживанию – в них действительно можно купить акции. Однако нельзя быть точно уверенными в том, что все респонденты, озвучившие эти варианты, знают о данном обстоятельстве и “осознанно” выбирают такой ответ. Вполне возможно, Сбербанк часто упоминается потому, что там сравнительно недавно можно было приобрести акции “Роснефти” и самого Сбербанка, а не потому, что люди информированы о такой услуге данного банка, как брокерское обслуживание.

Верно же на вопрос, где частное лицо может купить акции, ответили немногие: брокерскую компанию упомянули 8%, инвестиционную – 9% респондентов.

Показательно, что низкий уровень информированности о том, где можно купить акции, характерен не только для обычных граждан, но и для представителей ресурсных слоев населения, в целом проявляющих большую компетентность в вопросах, касающихся рынка ценных бумаг. Так, в ходе специального опроса высокообразованных и относительно состоятельных москвичей в возрасте от 26 до 45 лет¹⁰ обнаружилось, что, по мнению многих представителей этой группы, акции можно купить на предприятии-эмитенте (17%), в Сбербанке (14%) или на бирже (9%). “Правильные” ответы высокообразованные москвичи озвучивают даже чуть реже, чем россияне в среднем: брокерскую компанию назвали 5%, инвестиционную – 6% столичных жителей.

В целом же, как видно из приведенных данных, на представления респондентов о том, где сегодня можно купить акции, повлиял, с одной стороны, инвестиционный опыт 90-х годов (когда люди даже не покупали, а получали акции именно на предприятиях), а с другой – современные публичные размещения акций “для народа”, проходившие через Сбербанк. При этом уровень осведомленности о каналах приобретения акций довольно низок даже в ресурсных группах населения.

⁸ Более того, россияне в большинстве своем вообще не знают, что такое ПИФы, – осведомлены об их существовании всего треть опрошенных (12% заявили, что знают этот термин, еще 25% его “слышали”), а 60% впервые услышали его в ходе опроса.

⁹ Вообще Сбербанк, в представлении россиян, сегодня выступает как ключевой инвестиционно-сберегательный институт – именно в нем большинство имеющих банковские вклады держат сегодня свои деньги, именно его депозиты считаются самым надежным инструментом сбережения, и даже акции людям, наверное, спокойнее было бы покупать именно там.

¹⁰ Опрос проводился в Москве в мае 2007 года, выборка – 600 человек, мужчины и женщины в возрасте от 26 до 45 лет с высшим образованием.

Интерес к информации об акциях и инвестировании

Большая часть россиян, как было показано выше, не слишком хорошо осведомлены о том, для чего существует рынок ценных бумаг и где их можно приобрести; интерес к акциям, да и к экономической информации в целом также проявляют немногие.

Сегодня лишь 13% наших сограждан заявили, что представляют себе, **как на рынке ценных бумаг можно заработать деньги**: большинство из них¹¹ полагают, что деньги зарабатываются “на разнице курсов ценных бумаг”, а некоторые уверены, что заработать можно преимущественно на дивидендах. 53% признались, что не знают, как можно заработать на фондовом рынке; большинство из них (или 31% по выборке в целом) заявили, что их не интересует, как это можно сделать, и только 16% – проявили интерес¹².

Менее четверти россиян заявили, что их интересует **информация об акциях**, появляющаяся в СМИ, – постоянно или часто интересуются сведениями на эту тему лишь 4% участников опроса, еще 18% делают это редко. Вообще не обращают внимания на информацию о ценных бумагах 28% респондентов, а около половины (45%) заявили, что просто не сталкиваются с ней.

За колебанием курса российских акций на бирже постоянно следят только 6% опрошенных (тогда как 91% за ней не следят, а еще 2% затруднились с ответом). Кстати, участники групповых дискуссий нередко склонны объяснять отсутствие интереса к информации об акциях тем, что у них нет акций.

“Честно говоря, если акций нет, то зачем... <следить за их курсом>”, “нужно иметь – тогда будете следить” (ДФГ, Москва).

Но даже среди сегодняшних владельцев акций (коих, по данным опроса, насчитывается 11%¹³) за курсом ценных бумаг следят лишь 13%, тогда как 87% этим не интересуются. Даже среди граждан, подписавшихся на акции “Роснефти” в ходе IPO этой компании в прошлом году, далеко не все готовы следить за тем, как будет меняться курс ценных бумаг, владельцами которых они только что стали; многие собираются уделять этому минимальное внимание.

“Может, только газеты...” (ДФГ, подписчик акций “Роснефти”).

“Ну, если будет <информация>, буду обращать внимание, что она [«Роснефть»] делает там” (ДФГ, подписчик акций “Роснефти”).

Причина подобного “легкомысленного” отношения к собственным вложениям, очевидно, кроется в низком уровне финансовой грамотности россиян. Кроме того, в СМИ действительно мало подобного рода сведений, к тому же они, как правило, подаются на непонятном простому человеку языке.

¹¹ Этой группе респондентов был задан открытый вопрос: *“Опишите, пожалуйста, как зарабатываются деньги на фондовом рынке? Как Вы себе это представляете?”*

¹² Еще 6% затруднились с ответом, а 34% никогда не слышали о фондовом рынке, поэтому им не задавался вопрос, знают ли они, как зарабатываются деньги на фондовом рынке, и если нет, то хотели ли бы они об этом узнать.

¹³ Оговорим, что большинство из этих людей (7% по выборке) получили свои акции в обмен на ваучеры, на своем предприятии и т. п. и сегодня являются владельцами в большинстве своем неликвидных ценных бумаг предприятий типа “птицефабрика Шекснинская” или “карельский окатыш”. Только четверть из этих “акционеров” покупали акции, то есть могут быть отнесены к категории действительных “инвесторов”.



“Я тоже эти газеты с биржевыми сводками, со всеми этими таблицами видел неоднократно. Но тем не менее у меня нет понятия, как в этом разобраться, что я смог бы из себя этим извлечь и как этим вообще пользоваться... Иногда по телевизору в утреннем трехминутном фрагменте дают, что очень выгодно играть на бирже. Ну для этого надо знать, что будет завтра, что сегодня... А как знать, откуда это понять все, какая-то такая вещь – этого я нигде не слышал. А как раз это и надо услышать” (ДФГ, Санкт-Петербург).

Инвестиционная деятельность в представлении граждан

Результаты исследований показывают, что сегодня в массовом сознании сложились определенные представления о деятельности по инвестированию в ценные бумаги. Иногда эти представления основаны на мифах, а иногда имеют под собой вполне реальные основания, которые не способствуют приходу рядовых инвесторов на фондовый рынок.

Так, подавляющее большинство россиян считают инвестирование в ценные бумаги и уж тем более торговлю ими на фондовом рынке **деятельностью, сложной в интеллектуальном и техническом плане** для обычного человека. Прежде всего в представлении 71% опрошенных, для успешной деятельности на фондовом рынке необходимы специальные знания и навыки.

“Я считаю, что у нас этим могут заниматься...люди с хорошим экономическим образованием” (ДФГ, Санкт-Петербург).

“Нужны основы этого всего. У нас, у меня лично основ этих нет” (ДФГ, Москва).

Противоположное мнение разделяют только 12% респондентов: они уверены, что и без таких знаний можно вполне успешно делать вложения в акции. Любопытно, что граждане, имеющие в своем окружении знакомых, которые зарабатывают на фондовом рынке, озвучивают это мнение вдвое чаще (25%) – возможно, знакомые, вовлеченные в инвестиционные практики, личным примером снимают страхи и опасения по поводу сложности такой деятельности.

Наличие специальных знаний в данной сфере – это самая распространенная характеристика человека, успешного на фондовом рынке: ее озвучили 22% опрошенных в ответах на соответствующий открытый вопрос¹⁴ (“должен быть вооружен специальными знаниями”; “он должен быть соответствующе образован”; “знающий спрос ценных бумаг”). Впрочем, по мнению многих, для успешной деятельности на фондовом рынке требуются не только знания, но и **определенные личностные качества** – в частности, интеллектуальные и деловые: “гибкость мышления, аналитический склад ума” (19%), прагматизм и предприимчивость (10%), целеустремленность и решительность (7%), коммуникабельность (3%), работоспособность и ответственность (2%). Среди психоло-

Даже среди граждан, подписавшихся на акции “Роснефти” в ходе IPO этой компании в прошлом году, далеко не все готовы следить за тем, как будет меняться курс ценных бумаг, владельцами которых они только что стали; многие собираются уделять этому минимальное внимание

¹⁴ Респондентам был задан открытый вопрос: “На Ваш взгляд, каким должен быть человек, успешно зарабатывающий деньги на фондовом рынке? Какими качествами он должен обладать?”

Подавляющее большинство россиян считают инвестирование в ценные бумаги и уж тем более торговлю ими на фондовом рынке деятельностью, сложной в интеллектуальном и техническом плане для обычного человека

гических особенностей, способствующих успеху на фондовом рынке, упоминались уверенность в себе, смелость (6%), склонность к риску (6%), активность и энергичность (4%), а наряду с перечисленным – спокойствие и терпение (“хладнокровный человек, спокойный, с хорошей памятью” – 4%). Еще 4% говорят о хорошей интуиции (“нюх должен быть”), а 3% – об удачливости. Для успеха на фондовом рынке востребованы и определенные моральные характеристики личности – амбициозность и даже “беспринципность” (4%), хитрость (3%), жадность и “жульнический талант” (1%). Наконец, по мнению 1% респондентов, человек, успешно зарабатывающий на фондовом рынке, должен быть молодым, поскольку подобная деятельность – “не для пенсионеров”. Оговоримся, что в ответах на открытый вопрос представлена палитра качеств, которые, по мнению респондентов, требуются для достижения успеха скорее биржевому игроку, нежели обычному частному инвестору. Однако из приведенных реплик видно, сколь специфичной и сложной представляется людям инвестиционная

деятельность (даже если рассуждать о ней как о профессии); и именно из таких представлений проистекает распространенное мнение о том, что инвестиции в акции – это не для “простых людей”.

Показательно, что схожие представления о необходимых качествах успешного “инвестора” демонстрируют и сегодняшние участники фондового рынка¹⁵. Люди, вкладывающие деньги в ценные бумаги (как те, кто сделал это своей профессией, так и занимающиеся этим “факультативно”), также уверены, что для успешного инвестирования в акции нужно обладать “финансовой грамотностью”, а еще лучше – специальным образованием в этой сфере, “определенным складом ума, склонностью к анализу, к математике даже скорее”. Сегодняшние участники фондового рынка убеждены, что для этой деятельности необходимо сочетание азарта и хладнокровия, предприимчивость, амбициозность и динамичность.

По мнению многих респондентов – как далеких от фондового рынка, так и тех, кто уже сегодня в него включен, – инвестиционная деятельность требует **постоянного отслеживания ситуации** (что далеко не все могут себе позволить).

“Не просто положил как в банк на какой-то там процент деньги – и там спустя, допустим, три месяца ты получаешь свои дивиденды. А здесь нужно именно принимать так очень активно участие. И все, что связано с биржей, нужно постоянно отслеживать... ты должен все время держать руку на пульсе” (ДФГ, Москва).

“Я разговаривал со своими знакомыми – все высказываются таким образом, что заработать можно, только единственно – посвящая этому все свое время. То есть это надо сидеть целиком все сессии, без перерыва, чтобы быть в курсе всех трендов, всех изменений” (интервью с действующим инвестором, Москва).

Некоторые респонденты полагают, что инвестиционная деятельность требует наличия и специфических **социальных ресурсов**: “много знакомств”; “друзья,

¹⁵ Углубленные интервью с клиентами брокерской компании – то есть людьми, вложившимися в акции, – проводились в сентябре 2006 года.

связи” (4%) – эти люди убеждены, что фондовый рынок “закрыт” для рядовых граждан и обычному человеку туда *“не так просто войти”*.

Относительно того, **как именно осуществляется торговля акциями**, россияне тоже не имеют четких представлений. Рассуждая об этом, респонденты вспоминают эпизоды из книг Т. Драйзера или художественные фильмы, где отражена работа на Уолл-стрит в эпоху, когда не существовало ни компьютеров, ни Интернета: на бирже толпится масса людей, все выкрикивают свои котировки, машут руками, а простому обывателю там делать нечего, его даже туда и не пустят... Отголоски таких представлений слышны в репликах участников фокус-групп.

“1-й участник: *Я понимаю это так: вот все мы представляем, как работает биржа по продаже какого-то определенного товара, мы все фильмы смотрели...*”

2-я участница: *...где все кричат там, орут*” (ДФГ, Санкт-Петербург).

Между тем подавляющее большинство биржевых операций во всем мире, и Россия здесь не исключение, осуществляется сейчас в электронном виде, посредством Интернета и специальных компьютерных программ, а современному покупателю акций уже не надо никуда идти – достаточно сесть за свой рабочий стол. Однако о том, что продавать и покупать акции можно через Интернет, осведомлены немногие. Так, среди высокообразованных москвичей в возрасте 26–45 лет – одной из наиболее ресурсных групп – понятие “интернет-брокер” знают 29%, слышали – 31% респондентов, а 37% услышали его лишь в ходе опроса¹⁶. При этом среди тех, кому данное понятие знакомо, далеко не все понимают, что это брокерская компания, позволяющая совершать операции через Интернет. Респонденты путают интернет-брокеров с интернет-магазинами, с консультантами по фондовому рынку (*“специалист, с помощью которого можно получить информацию по ценным бумагам в любой точке планеты”*), некоторые уверены, что это *“биржа в Интернете по продаже акций”*. Современные формы торговли акциями, особенно через Интернет, многим людям могут показаться механизмом еще более сложным, чем уже сформировавшаяся в их представлении “картинка” биржи. Вообще, о “технической” стороне инвестиционной деятельности россияне осведомлены очень плохо – они совсем немного знают об институте брокеров, не представляют, как следует выбирать брокерскую компанию и как с ней работать.

В целом же и рядовые граждане, и действующие частные инвесторы сходятся во мнении, что российский фондовый рынок сегодня – это еще не рынок для широких масс. И что у обычных людей недостаточно знаний и навыков для того, чтобы успешно вкладывать деньги в ценные бумаги. Это мнение не лишено оснований – как показано выше, наши сограждане зачастую не имеют не только специальных, но даже самых элементарных знаний о фондовом рынке; сегодня в России в инвестиционную деятельность вовлечены наиболее ресурсные группы населения, и это вполне



¹⁶ Опрос проводился в Москве в марте 2007 года, выборка – 600 человек, мужчины и женщины в возрасте от 26 до 45 лет с высшим образованием.

естественно для нынешнего этапа развития рынка ценных бумаг. Между тем, как уже говорилось выше, в странах с развитыми рынками в инвестиционную деятельность вовлечены широкие массы населения. И эта перспектива вполне реальна и для российского фондового рынка; некоторые действующие инвесторы полагают, что в будущем вложения в акции могут стать столь же привычным делом, как пользование мобильным телефоном или пластиковой картой.

“Но я так думаю, что это на уровне, как у любого уважающего себя человека должна быть такая возможность... Ну, это как наличие сотового телефона, как наличие пластиковой карты – так и наличие счета в инвестиционной компании” (интервью с действующим инвестором, Москва).

Из приведенных данных видно, что инвестиционная деятельность представляется россиянам чрезмерно сложной во многом из-за низкого уровня осведомленности о фондовом рынке вообще. Рост информированности и о фондовом рынке как институте, и о технической стороне инвестирования, вероятно, будет способствовать снижению беспокойства и вовлечению в инвестиционную деятельность более широких масс населения – хотя не исключено, что представления людей о работе на фондовом рынке будут при этом обрастать дополнительными мифами.

Представления о “финансовом пороге” инвестирования в ценные бумаги

Другой блок широко распространенных в массовом сознании стереотипов, связанных с рынком ценных бумаг, – это мнение о существовании определенного **финансового порога** для инвестирования в акции. Сегодня наши сограждане убеждены, что зарабатывать на акциях можно только при условии крупных вложений.

“Это очень много денег надо иметь, чтобы этим заниматься... А иначе это не имеет смысла, видимо” (ДФГ, Москва).

“Те суммы, которыми располагает средний класс, в принципе большое количество если хотя бы на одну акцию денег набирается, то особого такого навару не будет. То есть люди, которые именно этим занимаются, там надо иметь серьезные <суммы>...” (ДФГ, Воронеж).

Для части россиян представление о том, что инвестирование в акции имеет смысл только при условии крупных вложений, служит главным мотивом отказа от обращения к этому инвестиционному инструменту: люди говорят, что хотели бы купить акции, но уверены, что у них никогда не будет необходимых для этого денег¹⁷.

Представление, что сегодня инвестиции в акции – это не для “простых людей”, отчетливо проявляется в результатах опросов по поводу недавно прошедших “народных” IPO – “Роснефти”, Сбербанк и ВТБ. Несмотря на то, что в этих трех случаях цены на акции (минимальный пакет акций) весьма различались, в ходе каждого опроса лишь очень немногие говорили, что такое вложение мо-

¹⁷ Такой ответ на открытый вопрос “Почему Вы бы не купили акции какой-нибудь российской компании?” дали 4% опрошенных.



График 1. Представления россиян о доступности акций "Роснефти", Сбербанка и ВТБ для людей с доходами, как у них, в % от населения

гут себе позволить люди с их уровнем доходов, большинство же утверждали, что им подобные инвестиции не по карману (график 1).

Судя по дискуссиям на фокус-группах, "доступные" для народа акции должны стоить меньше даже самого "дешевого" пакета акций, предлагавшегося в ходе вышеперечисленных.

"Не более десяти – это по Воронежской области. А по Москве, конечно, по другой цене". (ДФГ, Воронеж).

"У пенсионеров пенсия – 3 700. Поэтому пусть она стоит 5 тысяч" (ДФГ, Москва).

"Тысячу сделать – одна акция. Тысячу стоит одна акция. А потом народ будет покупать по возможности" (ДФГ, Москва).

Что любопытно: фондовый рынок сегодня предлагает множество акций, стоимость которых действительно невысока, они вполне доступны даже для людей с низкими доходами. Купить пай в ПИФе также можно за очень небольшие деньги (в некоторых ПИФах – даже за 100 рублей). Но очевидно, что люди просто не осведомлены о тех возможностях, которые сегодня предоставляются мелким инвесторам. Поскольку в ходе прошедших "народных" IPO минимальная стоимость подписки на акции была сочтена большинством россиян слишком высокой, это, судя по всему, способствовало распространению представлений о том, что любые вложения в акции недоступны людям со скромными доходами.

Ценные бумаги как инвестиционный инструмент: представления, предпочтения и мифы

Еще один фактор, который, как будет показано ниже, скорее препятствует, нежели способствует обращению сограждан на фондовый рынок, – это комплекс представлений о ценных бумагах как об инвестиционном инструменте.

Опросы показывают, что сегодня акции **не пользуются большой популярностью** у людей и уступают по привлекательности другим инвестиционным инструментам. На вопрос, куда бы они вложили крупную сумму денег, если бы она у них была, россияне чаще всего отвечают: сделали бы вклад в Сбербанке – краткосрочный или долгосрочный депозит выбирают 31% опрошенных¹⁸. Далее по популярности следуют вложения в собственный бизнес (20%), хранение

Ориентируясь в первую очередь на безрисковое сохранение денег (а не на их приумножение), люди нередко не воспринимают вложение в акции как инвестицию – для них это скорее еще один вид накоплений, сродни банковскому вкладу или покупке дома

денег дома (14%), вложения в недвижимость (8%) и лишь затем – покупка акций (7%), а также вклады в золото (6%), коммерческий банк (4%), ПИФы (2%) и облигации (1%). Выбирая из “набора” инвестиционных инструментов, россияне в первую очередь ориентируются на такой критерий, как надежность вложения, причем основной целью вклада становится сбережение средств, а не их приумножение [Преснякова, 2007]. Сбербанк, наличность, недвижимость сегодня представляются респондентам наиболее надежными инструментами сбережения денег.

“Надежно. Определенные 10%... Вот я вложил, предполагаю, в этот... в Сбербанк на год. И я знаю, что я 10–12%

получу от этой суммы – и все стабильно. Я не прогорю, ничего. Если прогорю... я знаю, что если этот банк пролетит, он входит в состав, как это называется... страховое сообщество... Если этот банк пролетит, то мне все равно эти сто тысяч вернутся. Надежно” (ДФГ, Москва).

“В недвижимость, мне кажется, менее рискованный вклад. Да, менее рискованный и наиболее доходный на данный момент” (ДФГ, Воронеж).

“В чулке” (ДФГ, Москва).

За акциями же закрепились репутация наиболее **рискованного** инвестиционного инструмента. Причем основная опасность этого финансового инструмента видится согражданам вовсе не в том, что курс акций может резко снизиться и на этом можно потерять деньги. Люди в большинстве своем опасаются какой-либо аферы с акциями: *“боюсь, что будет очередной обман”*. Именно такой аргумент озвучивали более половины респондентов, заявивших, что не стали бы покупать акции, даже если бы им позволяли финансовые возможности (по выборке в целом – 18%).

Люди опасаются не только широкомасштабных афер в этой сфере, но и мелкого мошенничества.

“1-я участница ДФГ: Вот в том-то и дело, что боимся. Вот даже если мне предложат акцию Газпрома, я подумаю: а вдруг она не настоящая.

2-й участник ДФГ: Мы ее в глаза не видели” (ДФГ, Воронеж).

Не испытывают наши сограждане и особого **доверия к компаниям-эмитентам**, полагая, что те не заинтересованы в выплатах дивидендов (а именно на доход от дивидендов, как будет показано далее, большинство ориентируется в оценке прибыльности акций).

“Недоверие к этим компаниям. Мы будем во что-то вкладывать деньги... покупать у них акции – что, они будут реально и объективно относиться к оплате, к выплате? Я не боюсь, я почти уверена, что они практиче-

¹⁸ Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

ски ничего нам не дадут. Как оно и бывает. Они не платят акцию. Процент никакой не идет практически. Минимальный. Копейки. Гроши” (ДФГ, Москва).

“Как правило, акционеры мало чего получают от вложения своих денег... Как правило, это все регулируется между директором и главным бухгалтером, все доходы компании, поэтому акционерам мало что перепадает” (ДФГ, Воронеж).

В представлении россиян **акции проигрывают** другим инвестиционным инструментам и **по критерию выгодности** – самым выгодным механизмом вложений сегодня считается недвижимость.

“В недвижимость – самое лучшее. Дорожает с такой скоростью – никакие вклады, никакие акции не успеют за ней” (ДФГ, Воронеж).

Акции, по мнению участников фокус-групп, “растут <в цене> крайне медленно”. Среди россиян вообще нет единодушия относительно того, насколько это выгодный способ вложений. Респондентов спросили: если сегодня рядовые граждане, такие люди, как они, приобретут ценные бумаги российских предприятий, что это принесет им через год-два? Отвечая на этот вопрос, 21% опрошенных заявили, что “народные” инвесторы получают прибыль, немногим меньшая доля участников (18%) убеждены, что вкладчики понесут убытки, и еще 22% проявили сдержанный оптимизм и заявили, что ни прибыли, ни убытков не будет (затруднились с ответом 39%).

Акции представляются респондентам **неликвидным** инвестиционным инструментом.

“Неконвертируемая бумажка это... Если бы эти деньги, вложенные в акции, лежали бы в деньгах, то их можно было бы сейчас же потратить... А акцию – ее надо продать, а ее не каждый купит, смотря какая акция. То есть деньги вложены, а воспользоваться ими невозможно” (ДФГ, Воронеж).

“Вам завтра что-то понадобится – Вы <деньги> пошли и сняли <со сберкнижки>. А с акциями – это еще надо посмотреть: а вдруг у них сейчас спад, так это Вы еще и в минус уйдете с этими акциями; там же плавающий рынок” (ДФГ, Воронеж).

Между тем в последнее время у рядовых россиян **растет интерес к акциям как инвестиционному инструменту** – так, от опроса к опросу повышается доля людей, в принципе желающих купить ценные бумаги (график 2).



График 2. Динамика отношения россиян к перспективе покупки акций, в % от населения

Табл. 1. Виды доходов от акций: предпочтения россиян

% от тех, кто заявил, что купил бы акции

	Население в целом ♦	Москвичи, 26–45 лет, высшее образование ♦♦
Скажите, пожалуйста, покупая акции, что Вы предпочли бы: получать дивиденды от акций или получать доходы от перепродажи акций при повышении их стоимости?		
Получать дивиденды от акций	67	62
Получать доходы от перепродажи акций при повышении их стоимости	19	28
Затрудняюсь ответить	14	10
♦ Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).		
♦♦ Опрос проводился в Москве в сентябре 2006 года, выборка – 600 человек, мужчины и женщины в возрасте от 26 до 45 лет с высшим образованием.		

При этом количество тех, кто планирует сделать такую покупку в ближайшие год-два, невелико – всего 3%¹⁹.

Основной мотив тех, кто в принципе не против приобрести акции, – ожидание дохода от такого вложения²⁰ – об этом говорят три четверти от этой группы, или 22% по выборке в целом.

“Для повышения дохода”; “жить на проценты”; “имеет прибыль с ценных бумаг”; “чтобы жить на дивиденды”; “получить выгоду” (открытый вопрос).

Как видно из некоторых приведенных реплик, опрошенные ожидают дохода от дивидендов, а не от изменений стоимости акций; результаты других опросов только подтверждают распространенность такого представления. Что любопытно, подобные ожидания разделяют в большинстве своем не только рядовые россияне, но также и представители уже упоминавшейся ранее ресурсной группы населения – высокообразованные и относительно обеспеченные москвичи (табл. 1).

Отметим, что россияне предпочитают дивиденды не только и не столько потому, что деятельность по перепродаже акций представляется им сложной и затратной, а дивиденды кажутся более простым и комфортным способом получения прибыли. Судя по дискуссиям на фокус-группах, многие люди просто не знают о том, что бóльший доход можно получить именно от игры на разнице курсовой стоимости акций, а вовсе не от дивидендов. Более того, некоторые просто не понимают, каким образом формируется прибыль по вложениям в акции и чем такой инвестиционно-сберегательный инструмент отличается от любого другого, например от вклада в Сбербанке.

“Ну, вы пошли, 15 тысяч вот положили на сберкнижку, так же Вы пошли... – купили акции” (ДФГ, подписчица на акции “Роснефти”).

Распространенность установки на получение дивидендов объяснима: как уже было показано выше, наши сограждане мало осведомлены о реалиях современного фондового рынка, зато слово “дивиденды”, сама логика дохода в виде процентов от вложений и акций знакома многим еще со времен зарождения россий-

¹⁹ Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

²⁰ Открытый вопрос: “Почему Вы бы купили акции какой-нибудь российской компании?”

ского фондового рынка в середине 90-х: кому-то – по рекламе тогдашних финансовых пирамид в стиле МММ: “мы сидим – а денежки идут”, кому-то – по опыту (личному или окружающих) получения (и даже неполучения) дивидендов от акций своего предприятия и т. п.

“У меня подруга – она не успела продать акции... нашего завода, вот она сейчас дивиденды получает. Получается, что у нее есть квартира, и она оплачивает эту квартиру с этих денег” (ДФГ, Воронеж).

“Я работала на этом предприятии, появились лишние деньги – и я купила акции, и рассчитывали, что со временем мы от них что-то сможем получить. Дивиденды будут хороши... Как они говорили: «Вы будете получать хорошие дивиденды». В результате нам их пришлось продать, наше предприятие захватили... и ничего мы не увидели: ни дивидендов, ничего” (ДФГ, Санкт-Петербург).

Другое – также достаточно распространенное – представление: вложения в акции выгодно делать **на длительный срок**; некоторые из тех, кто в принципе хотел бы купить акции, именно на такое долгосрочное вложение и ориентируются.

“Если, допустим, покупать не себе, а, допустим, у бабушки или у дедушки осталась сумма – хочет сделать подарок внучке, вот купили эту акцию, пусть она лежит, там, 10 лет. То есть покупать на полгода – мне кажется, можно даже еще и в убыток уйти” (ДФГ, Воронеж).

“Я вложил минимум... это небольшие деньги совершенно. Так думаю: поступление в институт внука – хоть какой-то капитал будет” (ДФГ, подписчик на акции “Роснефти”).

“Детям и внукам доход на будущее”; “для внуков наследство”; “обеспечить будущее”; “чтобы было на старость” (2%; ответы на открытый вопрос²¹).

Приведенные реплики – так же, как и упоминавшаяся выше установка на дивиденды, – свидетельствуют о том, что россияне сегодня не воспринимают вложения в акции именно как инвестицию, как способ получить прибыль. Для наших сограждан это скорее еще один вид накопленный, сродни банковскому вкладу или покупке дома, основная цель которого – относительно нерискованное сбережение средств. При этом неосведомленность о существовании различных стратегий инвестирования (краткосрочных, долгосрочных, игры на разнице курсов в течение дня), которая также, несомненно, имеет место, – только одна из причин подобного отношения к акциям.

Другая, более глубокая мотивация – это запрос на надежность финансового инструмента; эта установка, как уже было показано выше и как мы увидим дальше, во многом определяет сегодняшнее отношение россиян к акциям как инструменту вложения денег.

Данные массовых и специализированных опросов, а также групповых дискуссий позволяют нам ознакомиться с представлениями россиян о том, какие

За акциями закрепились репутация наиболее рискованного инвестиционного инструмента. Причем основная опасность видится согражданам во все не в том, что курс акций может резко снизиться и на этом можно потерять деньги. Люди в большинстве своем опасаются очередной аферы с ценными бумагами

²¹ Открытый вопрос: “Почему Вы бы купили акции какой-нибудь российской компании?”

Если бы Вы решили купить акции, то акции какой крупной российской компании Вы купили бы в первую очередь? (Карточка. Один ответ)

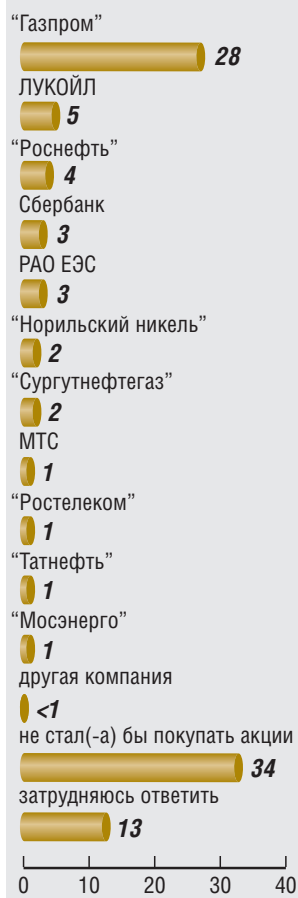


График 3. Гипотетические предпочтения россиянами компаний для вложения, в % от населения

акции и по какому принципу стоит выбирать. Как выясняется, ключевым критерием выбора снова выступает надежность вложения в ценные бумаги. Так, две трети из числа тех участников массового опроса, кто в принципе хотел бы их купить (или 24% по выборке в целом), предпочли бы иметь низкую доходность при большей надежности²², и вчетверо меньше (6% по выборке) предпочли бы, наоборот, высокую доходность при меньшей надежности. Именно в силу ориентации на критерий надежности большинство потенциальных покупателей акций (или 25% респондентов по выборке в целом) обратились бы в компании с преобладающим участием государства²³, и только 6% – предпочли бы покупать ценные бумаги частных компаний.

Судя по дискуссиям на фокус-группах, а также ответам респондентов на вопрос о том, акции каких именно компаний они бы купили (для ответа предлагалась карточка с перечнем компаний), люди отдают предпочтение **добывающим компаниям** (график 3).

Из предложенного списка россияне чаще всего выбирают «Газпром», следом с большим отставанием идут две нефтедобывающие компании: ЛУКОЙЛ и «Роснефть». Участники групповых дискуссий, также отдающие предпочтение добывающим компаниям, убеждены, что соответствующие отрасли сегодня наиболее прибыльны, при этом многие ссылаются на сводки в СМИ о росте цен на нефть и газ.

«Если бы я покупала акции, я бы купила только ЛУКОЙЛ, «Газпром», ну и аналогичные... Именно сырьевые. Энергоносители... Надо понимать, что, конечно, там тоже могут быть всякие нюансы, потому что нефть – она и растет, и падает. Но тем не менее я считаю, что эти отрасли всегда принесут стабильные <доходы>...» (ДФГ, Москва).

«С учетом того, что мировой рост цен на нефть продолжается, и в обозримом будущем я не думаю, что они падали, эти цены, соответственно, перспективы роста такой компании, как «Роснефть», очевидны. Поэтому я рассчитываю, что в обозримом будущем деньги, вложенные туда, будут приносить доход заведомо выше, чем тот, который может съесть инфляция» (ДФГ, подписчик на акции «Роснефти»).

А вот акции компаний банковского сектора (который, кстати, в последнее время демонстрирует даже больший рост, чем нефтяной или газовый) представляются россиянам куда менее перспективными, чем ценные бумаги добывающих предприятий. Так, россияне гораздо чаще предсказывают получение прибыли акционерам «Роснефти», нежели Сбербанку или ВТБ (табл. 2).

Опросы на тему IPO Сбербанка выявили, что наши сограждане не понимают, каким образом акции банка могут приносить прибыль (видимо, в случае с добывающими компаниями в условиях постоянного присутствия в СМИ информации о росте цен на нефть и газ им это более понятно). А при оценке перспективности ценных бумаг этого сектора экономики люди в основном пола-

²² Вопрос: «Скажите, пожалуйста, покупая акции, что бы Вы предпочли: иметь высокую доходность при меньшей надежности или иметь низкую доходность при большей надежности?»

²³ Вопрос: «Скажите, пожалуйста, покупая акции, что бы Вы предпочли: приобрести акции компаний с преобладающим участием государства или приобрести акции частных компаний?»

Табл. 2. Мнения россиян о прибыльности вложений в акции «Роснефти», Сбербанк и ВТБ

% от населения в целом

	«Роснефть»	Сбербанк	ВТБ
Как Вы думаете, люди, которые купят акции «Роснефти» (Сбербанка, ВТБ) в течение ближайшего года-двух, скорее получат прибыль, понесут убытки или они не получат прибыли, но и убытков не понесут?			
Получат прибыль	30	22	20
Не получат прибыли, но и убытков не понесут	21	20	20
Понесут убытки	10	11	13
Затрудняюсь ответить	39	47	47

гаются на свой опыт сотрудничества с банком. Так, высказывая аргументы против приобретения акций Сбербанка²⁴, респонденты рассуждают не как потенциальные акционеры, а как пользователи банковских услуг.

«Банки очень часто обманывают людей, им нельзя доверять»; «не стоит связываться в банковские сферы»; «нас уже обманывал Сбербанк неоднократно»; «потеряла много денег в Сбербанке» (7%; ответы на открытый вопрос).

«Судя по тому, что они дают нам по рублевым, валютным вкладам, там по сравнению с другими банками не очень... Жадничают, жадничают» (ДФГ, Москва).

Отметим, что, рассуждая о том, в акции каких компаний выгодно вкладывать деньги, некоторые респонденты усматривают своего рода гарантию надежности и прибыльности такого вложения в покупке акций того предприятия, на котором акционер работает (причем опять-таки «доход» представляется людям как прибыль от дивидендов).

«На нашем уровне человек может получить нормальный доход, то есть такой ощутимый доход для своего бюджета, если он работает на этом предприятии» (ДФГ, Воронеж).

«1-й участник: Это выгодно... со всех точек зрения – в свою компанию. Потому что здесь каждый человек является хоть и небольшим, но участником этого процесса, на который влияет работа этого предприятия. От каждого что-то зависит, от этого хоть маленького винтика...»

2-й участник: Плюс – знаешь обстановку, если работаешь.

1-й участник: Да, в другую компанию – вы не знаете, как она работает, это очень сложно отследить» (ДФГ, Санкт-Петербург).

Любопытны и другие стереотипы в отношении и акций, и фондового рынка, бытующие в представлениях сограждан. Так, часть опрошенных убеждены, что рядовым гражданам прибыльных, надежных акций на фондовом рынке сегодня не купить – он весь поделен между «своими».

«И плюс ко всему они не продают, я догадываюсь, если хорошая фирма очень мощная... То, что никому не надо, – это пожалуйста. Вот мы, рядовые, мы придем – нам предложат только то, что никому не надо» (ДФГ, Санкт-Петербург).

²⁴ Открытый вопрос: «Почему Вы посоветовали бы Вашему знакомому не покупать сейчас акции Сбербанка?»



“Акции тех предприятий, которые на слуху, большие, они не продаются, а, наоборот, их кто-то хочет купить... А те, которые продаются, я их и не знаю, первый раз их видел” (ДФГ, Санкт-Петербург).

Наконец, в представлении россиян об акциях существует еще некоторое количество неточных, неадекватных сегодняшним реалиям сведений. Так, люди часто думают, что акции – это бумажки, которые можно увидеть, пощупать. У многих такое представление сложилось еще со времен “ваучеризации” и возникновения первых финансовых компаний в постсоветской России. Между тем в современной ситуации акции все чаще существуют только в безналичной форме, как записи на специальных депозитарных счетах, а у владельца безналичных акций есть только выписка из регистрационного реестра, подтверждающая права владельца. Однако, как явствует из бесед с людьми, приходящими в брокерские компании, многие ничего об этом не знают.

У людей, мало знакомых с фондовым рынком, иногда возникает ошибочное представление, что чем дешевле стоит одна акция, тем выгоднее ее покупать. Причиной тому – традиционные потребительские установки, когда считается, что цена в 30 рублей за акцию – это нормально, дешево, а 3000 рублей – это слишком дорого. Кроме того, для инвестора психологически гораздо привлекательнее владеть сотней тысяч акций по одному рублю, нежели одной акцией стоимостью 100 тысяч рублей. В то же время и 30, и 3000 рублей могут оказаться как завышенной, так и заниженной ценой. Ведь, как известно, все зависит от конкретной компании и от потенциала ее роста. Так, акции Сбербанка, стоившие на начало 2006 года 37 690 рублей за единицу, подорожали за год на 145%, а акции Сургутнефтегаза за это же время поднялись в цене на 30%: с 31 до 40 рублей за одну акцию. Кстати, с подобными проблемами сталкиваются не только российские, но и многие западные брокеры: “Стоит сказать инвестору, что какую-нибудь акцию можно купить за 2 пенса, и он (или она) обычно думает, что это очень выгодная сделка” [Кохен. 2004. С. 103–104].

Влияние финансового опыта на отношение к инвестированию в ценные бумаги

Несколько слов еще об одном факторе, оказывающем существенное влияние на отношение наших сограждан к фондовому рынку и на представления о нем, – о **финансовом опыте** россиян в постсоветский период. Первая попытка стать инвесторами в начале 90-х обернулась для многих крахом, так как была связана с крушением финансовых пирамид и падением доверия к финансовым институтам. Активность населения на финансовом рынке пошла на убыль, и хотя “массовый характер потерь сбережений не повлек за собой кардинальных различий в склонности к сбережениям”, сберегательные стратегии россиян переориентировались “с организованных денежных потоков на неорганизованные формы” [Сбережения населения... С. 74]. Следующим ударом для частных инвесторов стал финансовый кризис 1998 года, в результате которого пострадали большинство россиян (78%, по их собственным оценкам, – сильно, еще 12% – слабо, и только 7% опрошенных заявили, что не понесли никаких потерь²⁵).

²⁵ Общероссийский опрос населения от 14–15 августа 1999 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

Табл. 3. Отношение к покупке акций среди людей с различным опытом инвестирования

% от групп (по столбцам)

	Население в целом	Опыт вложения в компании, потерпевшие крах в 1994–95 годах ♦			
		не вкладывали	выиграли от вложений, а также не выиграли, но и не потеряли	потеряли не очень много	потеряли очень много
Если бы Вам позволяли финансовые возможности, Вы купили бы (купили бы еще, если у Вас уже есть) или не купили бы акции какой-нибудь российской компании?					
Доли групп, % от населения	100	76	4	12	7
Купил(-а) бы	31	32	47♦♦	30	22
Не купил(-а) бы	44	46	33	44	40
Затрудняюсь ответить	24	22	20	27	38
♦ Вопрос: “Давайте вспомним начало 90-х годов. Скажите, пожалуйста, вкладывали ли Вы свои деньги в различные финансовые компании, потерпевшие крах в 1994–95 годах (АО «МММ», «Хопер-инвест» и т. п.)? Если да, то как Вы оцениваете результат вложения денег в эти компании?”					
♦♦ Отклонения от средних значений на 5 п.п. в ту или другую сторону выделены жирным шрифтом или курсивом.					

Спустя время люди смогли оправиться от кризиса – и в экономическом, и в психологическом плане. Так, уже в 2003 году респонденты стали спокойнее оценивать и события того времени, и собственные экономические потери [Якушева. 2003]. Однако, как видно из многих приведенных цитат и реплик респондентов, воспоминания о кризисах и аферах в финансовой сфере до сих пор влияют на инвестиционную активность – именно эти фрустрации порождают и опасения быть обманутыми при вложении в акции, и представления о ненадежности этого финансового инструмента, и, наконец, его непопулярность.

Кстати, среди тех, кто понес существенные потери в результате краха финансовых пирамид 90-х годов, доля готовых купить акции²⁶ (22%) ощутимо ниже средней по выборке (31%), тогда как среди тех, кто ничего не потерял, а то и приобрел, эта доля, наоборот, значительно выше среднего – 47% (табл. 3).

Негативный опыт 90-х в какой-то мере определяет и такую особенность сегодняшнего восприятия россиянами инвестиций в акции, как **недоверие к посредникам** в этой сфере. Так, половина тех, кто в принципе хотел бы купить акции (или 18% респондентов по выборке в целом), предпочли бы распоряжаться ими самостоятельно, а согласились бы передать акции в доверительное управление треть представителей этой группы (или 11% по выборке)²⁷. Очевидно, что в основе недоверия лежат, с одной стороны, опасения афер с ценными бумагами, а с другой – крайне низкая информированность о существующих сегодня институтах посредников. Кстати, в начале 90-х многие из тех, кто купил или получил акции напрямую на своем предприятии, по прошествии времени оказались в выигрыше. А практически все, кто доверился посредникам – вложил ваучеры и деньги в чековые инвестиционные фонды (ЧИФы), – оказались жертвами финансовых пирамид.

²⁶ Вопрос: “Если бы Вам позволяли финансовые возможности, Вы купили бы (купили бы еще, если у Вас уже есть) или не купили бы акции какой-нибудь российской компании?”

²⁷ Общероссийский опрос населения от 18–31 августа 2006 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).



Однако важно отметить, что сегодняшняя негативная установка в отношении посредников не столь устойчива, как может показаться на первый взгляд. Когда аналогичный опрос в несколько иной формулировке²⁸ мы задали респондентам после вопроса о том, нужно ли для успешной деятельности на фондовом рынке обладать специальными знаниями (и большинство, напомним, признало, что нужно), соотношение готовых доверить распоряжение своими акциями спе-

циалистам (половина от желающих купить акции, или 28% по выборке) и не готовых (треть от желающих купить акции, или 18% по выборке) оказалось совсем иным, чем в первом случае.

Кроме того, неудачный инвестиционный опыт постепенно забывается, появляются новые поколения, не имеющие негативного опыта и интересующиеся различными способами инвестирования. Так, именно люди в возрасте до 35 лет проявляют самый высокий интерес к покупке акций (56% против 42% по выборке), а также к тому, как можно заработать на фондовом рынке (среди них 23% хотели бы узнать об этом, в то время как по выборке в целом – 16%).

Влияет на отношение к инвестированию и **опыт обладания акциями**. Мы уже отмечали, что сегодня 11% россиян являются владельцами акций различных российских компаний, и хотя большинство из них (или 7% по выборке) едва ли можно отнести к категории “игроков” фондового рынка, так как они не покупали свои акции, а получили их в свое время бесплатно, в этой группе населения доля тех, кто в принципе хотел бы приобрести акции каких-либо российских предприятий (48%), в полтора раза превышает среднероссийский показатель (31%). Более того, сегодня **любой современный финансовый опыт** позитивно влияет на установку по отношению к инвестированию в ценные бумаги: так, среди тех, кто за последние год-два делал вклады в Сбербанке, акции купили бы 43% (против 31% по выборке), а среди делавших вклад в коммерческом банке – 53%, среди обменивавших валюту доля таких граждан составляет 46%, среди пользовавшихся пластиковой карточкой – 53%, среди бравших кредиты – 44%.

Позитивно влияет на отношение к инвестициям в акции и наличие в социальном окружении людей, имеющих опыт таких вложений. Так, среди тех, у кого есть знакомые или родственники, торгующие акциями на фондовом рынке (таковых по выборке в целом оказалось 7%), принципиальное желание приобрести акции выражают уже 67% опрошенных.

* * *

Итак, предпринятая выше попытка изучения и описания массовых представлений об инвестировании в ценные бумаги позволяет сделать следующие выводы. В целом уровень осведомленности россиян о фондовом рынке и понимания специфики этого финансового института довольно низкий. Несмотря на то что

²⁸ В первом случае формулировка вопроса была такая: “Скажите, пожалуйста, покупая акции, что бы Вы предпочли: распоряжаться ими самостоятельно или передать акции в доверительное управление?”, во втором – такая: “Если бы Вы купили акции, Вы предпочли бы распоряжаться ими самостоятельно, то есть сами решали бы, когда и какие акции покупать или продавать, или доверили бы распоряжение ими консультантам, специалистам?”

базовые термины из лексикона фондового рынка известны большому числу наших сограждан, понятны они далеко не всем, а уж механизм функционирования этого института даже в самых общих чертах знаком совсем немногим. Большинство россиян либо не знают, как и где рядовые граждане сегодня могут приобрести акции, либо имеют ошибочные сведения на этот счет. При этом интерес к фондовому рынку и информации о нем также пока невысок.

Представления людей об этом институте полны разнообразных стереотипов, в каких-то случаях отражающих реальность, а в каких-то – не имеющих под собой никаких реальных оснований.

Инвестирование в акции сегодня представляется россиянам сферой деятельности, требующей в первую очередь наличия специальных знаний и навыков, а также специфических интеллектуальных и психологических качеств; по убеждению многих, “простой человек” в этом рынке участвовать не сможет. Это верно лишь отчасти – действительно, при том уровне информированности об институте рынка ценных бумаг, который существует у “среднего россиянина”, успешно вкладывать средства в акции невозможно. Между тем наши сограждане не знают о тех возможностях, которые есть у них сегодня, например, мало кто осведомлен об институте посредников – брокерских и управляющих компаний, которые предоставляют различные услуги: от обучения основам торговли на бирже до полного ведения дел инвестора и принятия за него решений о покупке тех или иных акций. При этом у россиян существует определенное недоверие к институту посредников в принципе – далеко не все, даже признавая собственную некомпетентность, готовы порекомендовать распоряжение своими акциями специалистам.

Респонденты уверены, что вложения в ценные бумаги требуют постоянного внимания и отслеживания ситуации на фондовом рынке, а это опять-таки могут позволить себе далеко не все. Сегодня необходимость такой “включенности” признают и уже действующие участники фондового рынка, однако и у них степень вовлеченности варьируется в зависимости от стратегии вложения.

Люди убеждены, что зарабатывать на ценных бумагах можно, только имея много денег, а при небольших вложениях такая деятельность бессмысленна; для кого-то такое представление является препятствием на пути инвестирования в акции. Между тем в последнее время финансовый порог вхождения в этот рынок постепенно снижается, становясь все более доступным для широких масс. Однако люди совсем не осведомлены о тех возможностях, которые сегодня фондовый рынок может предоставить мелким инвесторам, а прошедшие недавно “народные” IPO только способствовали распространению мифов о том, что вложения в акции недоступны для “простых людей” с их доходами.

Вообще, вложения в акции не пользуются у россиян большой популярностью и уступают по привлекательности другим инвестиционным инструментам, в частности, вкладам в Сбербанке или вложениям в недвижимость, которые сегодня представляются людям наиболее надежными и выгодными способами сбережения денег. Главный критерий выбора финансового инструмента для россиян – надежность вложения. При этом основные риски применительно

Несмотря на то что базовые термины из лексикона фондового рынка известны большому числу наших сограждан, понятны они далеко не всем, а уж механизм функционирования этого института даже в самых общих чертах знаком совсем немногим

к акциям респонденты связывают не с колебаниями курса, а с возможными аферами вокруг ценных бумаг – появлением очередных “пирамид” и ненадежных компаний; люди вообще не испытывают особого доверия к компаниям-эмитентам как таковым, а некоторые даже сам выпуск акций считают проявлением корысти или мошенничеством.

Более того, ориентируясь в первую очередь на безрисковое сохранение денег (а не на их приумножение), люди нередко и вовсе не воспринимают вложение в акции как инвестицию – для них это скорее еще один вид накоплений, сродни банковскому вкладу или покупке дома. Они в большинстве своем ориентируются на доходы от дивидендов, а не от перепродажи акций. Однако чаще это происходит не вследствие осознания сложности и временной затратности инвестиционной деятельности на фондовом рынке, а из-за незнания современных способов зарабатывания на этом рынке, с одной стороны, и ориентации на сбережение, а не на инвестиции – с другой. Кроме того, сама логика ожидания дохода в виде “процентов” от акций знакома многим еще со времен зарождения российского фондового рынка в середине 90-х, когда именно такую прибыль обещали разнообразные финансовые пирамиды и даже хозяева заводов, раздавая или продавая акции своим работникам.

Критерий надежности вложения является главным при выборе конкретных акций – многие из тех, кто в принципе не против приобрести ценные бумаги, вкладывались бы в акции государственных компаний, а кроме того, предпочли бы акции с низкой доходностью, но высокой надежностью.

Наконец, многие россияне не осведомлены о современных реалиях функционирования фондового рынка – существовании брокерских компаний (и необходимости заключать с ними договор для покупки акций), о возможности торговли акциями через Интернет, о “виртуальной” форме существования акций и других деталях.

Причин довольно низкого уровня информированности россиян о фондовом рынке и наличия в массовом сознании мифов относительно него много. Во-первых, это отсутствие необходимой информации в СМИ и разъяснительной работы со стороны участников фондового рынка. Во-вторых, это недостаточный, а нередко и неудачный финансовый опыт россиян. В-третьих, это нераспространенность современных инвестиционных практик в обществе, отсутствие социального окружения, вовлеченного в инвестиционную деятельность. Сказывается на представлениях россиян о рынке ценных бумаг и специфика социокультурных установок – отсутствие установки на то, что “деньги должны делать деньги”, деньги могут работать, инфантилизм в отношении ответственности за собственное финансовое положение: сегодня только 32% россиян полагают, что их материальное благополучие зависит преимущественно от них самих, 61% убеждены, что оно в большей мере зависит от внешних по отношению к ним обстоятельств²⁹.

Тем не менее в последнее время интерес к фондовому рынку растет, и в целом на настоящий момент сформировались экономические, психологические, социальные и культурные предпосылки для прихода на него более широких

²⁹ Общероссийский опрос населения от 5–19 февраля 2007 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

слоев инвесторов. В последние годы у россиян усиливаются оптимистичные настроения и ожидания в политической и экономической сферах: сегодня более половины наших сограждан (52%) уверены, что Россия развивается в правильном направлении, примерно столько же (54%) полагают, что за последний год в стране произошли перемены к лучшему³⁰ (тогда как в 2004 году соответствующие показатели составили 30 и 35%³¹). Начиная с 2000 года реальные доходы населения ежегодно увеличиваются на 9–12%³², в текущем году почти каждый четвертый респондент (23%³³) говорил об улучшении своего материального положения, примерно столько же (24%) ожидают улучшений в ближайшем будущем³⁴. Растет и развивается сам фондовый рынок, на нем появляется все больше продуктов и услуг для обыкновенных инвесторов, все больше компаний эмитируют свои акции.

Однако массовый приход на фондовый рынок неграмотных инвесторов чреват для этого рынка серьезными социальными потрясениями. Важно информировать людей о рынке ценных бумаг, разъяснять основные принципы его функционирования, развеивать существующие мифы на этот счет, объяснять принципы управления рисками, предупреждать от возможных ошибок. Работа по информированию населения о возможностях фондового рынка должна быть многомерной, рассчитанной на людей с разным уровнем компетентности и ориентированной на разные инвестиционные стратегии – не стоит пытаться сделать биржевого игрока из каждого мелкого инвестора. Популяризация рынка ценных бумаг среди широких слоев российского населения позволит не только существенно увеличить интерес людей к инвестированию в акции, но во многом застрахует и сам рынок от непредсказуемых последствий участия в нем некомпетентных инвесторов. ■

Литература

- Костиков И.В. О направлениях дальнейшего развития российского финансового рынка. Доклад на заседании правительства РФ “О мерах по развитию финансовых рынков”. 2003. 11 ноября.
- Кохен Д. Психология фондового рынка: страх, алчность и паника / Пер. с англ. М. Майорова. М.: “Интернет-трейдинг”, 2004.
- Преснякова Л. Инвестиционно-сберегательные инструменты: практический опыт и предпочтения россиян // Социальная реальность. № 3. 2007 год.
- Якушева Т. Дефолт – переоценка последствий. Доминанты № 32. 2003. // http://bd.fom.ru/report/cat/societas/market_economy/finances/default/d033231
- Сбережения населения Российской Федерации. Аналитический доклад / Научные руководители И.Е. Дискин, Н.М. Римашевская. М.: ООО Фирма “Инфограф”, 1997.

³⁰ Общероссийский опрос населения от 19–20 мая 2007 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

³¹ Общероссийский опрос населения от 2–3 октября 2004 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

³² http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/07-01.htm

³³ Общероссийский опрос населения от 18–30 мая 2007 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

³⁴ Общероссийский опрос населения от 5–19 февраля 2007 года (1954 населенных пункта, 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

Мало кто осведомлен об институте посредников – брокерских и управляющих компаний, которые предоставляют различные услуги: от обучения основам торговли на бирже до полного ведения дел инвестора и принятия за него решений о покупке тех или иных акций

Е. Вовк

Отношение россиян к “материнскому капиталу”: фрагменты мозаики

“**М**атеринский капитал” – новая для нашей страны и пока еще непривычная форма социальной поддержки семей¹. Конечно, выплаты единовременных пособий по рождению и уходу за ребенком практиковались и ранее – в этом отношении ничего нового не придумано. Но “материнский капитал” по форме и сути существенно отличается от подобных выплат. И, как показывают наши данные², россияне неоднозначно оценивают эту инновацию. Привести какой-либо единый показатель, иллюстрирующий всю сложность их отношения к учреждению “материнского капитала”, непросто: оно складывается из множества фрагментов. Некоторые из них мы как раз и попытаемся рассмотреть. Но, пожалуй, неким интегральным показателем этого отношения можно считать мнения респондентов о демографических последствиях введения данной формы социальной поддержки. При том что уровень осведомленности о нововведении очень высок (по состоянию на март 2007 года, 71% опрошенных о нем “знали”, и еще 23% – что-то “слышали”), полагают, что решение выплачивать “материнский капитал” поможет увеличить рождаемость в стране, половина участников массового опроса (50%), треть же (32%) считают, что эта мера не будет действенной.

¹ Обозначение “материнский капитал” закрепилось за пособием в размере 250 тысяч рублей, которое начиная с 2007 года будет в виде сертификата выдаваться женщине при рождении второго (для уже имеющих второго – при рождении третьего или следующего по счету) ребенка. Сертификат можно будет направить на решение жилищных проблем семьи, на образование одного из детей или на пенсионные накопления матери, но не ранее чем через три года после рождения ребенка. Впервые упоминание о “материнском капитале” прозвучало в мае 2006 года в очередном послании В. Путина Федеральному собранию.

² Общероссийский опрос от 17–18 марта 2007 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов). Далее по умолчанию используются данные этого опроса.

Недоверие по отношению к “материнскому капиталу”, сомнения в его эффективности могут показаться нелогичными. Ведь в целом россияне убеждены, что уровень рождаемости в нашей стране чрезмерно низок (с соответствующей оценкой согласились 79%, опротестовали ее только 14% опрошенных), а мнение о необходимости повышать рождаемость можно отнести к числу практически бесспорных (его придерживаются 89% респондентов, тогда как противников повышения рождаемости насчитывается только 4%). При этом основной причиной низкой рождаемости в нашей стране чаще всего считают именно материальные затруднения российских семей, и соответственно среди мер, необходимых для повышения ее уровня, называют увеличение пособий и льгот по уходу за ребенком, обеспечение доступного жилья и образования и т. д. “Материнский капитал” вроде бы как раз призван облегчить родителям их материальные тяготы, предоставляя семье возможность направить дополнительные 250 тысяч рублей на улучшение жилищных условий или образование ребенка³. И, казалось бы, россияне должны приветствовать эту инновацию – тем более если учесть, что нынешние выплаты в связи с рождением второго ребенка существенно меньше⁴. Тем не менее отнюдь не всегда это так. Скажем, в ходе дискуссионных фокус-групп многие их участники отзывались о “материнском капитале” с недоверием и даже явным возмущением или раздражением.

“Хорошо, конечно, это задумано, но... есть в душе у меня такое вот недоверие: в чем-то обязательно <обманут>” (ДФГ, Самара).

“Это опять какая-то... ой... фигня на постном масле. То же, что говорили: к такому-то году мы вам всем дадим квартиры, всем москвичам буквально, кто нуждается в жилье. Где оно, вот где оно это все? Кануло в Лету” (ДФГ, Москва).

Попробуем разобраться, из каких компонентов складывается сейчас отношение россиян к “материнскому капиталу” и что именно вызывает у них реакцию отторжения.

Самые очевидные инновационные моменты данной социальной программы – это сертификатная форма “материнского капитала”, предусматривающая безналичную передачу средств со строгим ограничением возможностей их расходования, и отсрочка выплаты пособия. И, согласно материалам фокус-групп, именно они зачастую провоцируют недоверчивое отношение людей к самой идее выплат такого базового “материнского капитала”. В глазах респондентов обещание “обналичить” сертификат

³ Кроме того, “материнский капитал”, повторим, может быть направлен на пенсионные накопления матери. Но смысл такой опции, как показывают материалы фокус-групп, респондентам непонятен, и привлекательности “материнскому капиталу” эта возможность не добавляет. Дискуссионные фокус-группы проводились в Москве, Новосибирске и Самаре 17 октября 2006 года.

⁴ На сегодня единовременное федеральное пособие по рождению ребенка составляет 8000 рублей; ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет – 40% от средней заработной платы, но не менее 3000 рублей, после достижения ребенком 1,5 лет – 50 рублей в месяц.

через три года очень походит на очередной «обман населения» – в частности, напоминает ваучеризацию. Кстати, подобные опасения подпитываются и ощущением общей нестабильности ситуации в стране, ожиданием смены власти.

“Вот только дадут ли? Обманут... Через три года у нас правительство сменится – и до свиданья” (ДФГ, Новосибирск).

“Власть поменяется – эти сертификаты останутся так же, как мы остались со своими сберкнижками, и ваучер. Может быть, это такая же схема...” (ДФГ, Москва).

“Сертификат, да еще три года. Сейчас дали, а потом отменяют, и ничего мы не получим” (ДФГ, Самара).

Кроме того, по мнению некоторых, на фоне проводимой ныне социальной политики и небольших детских пособий обещание выдать 250 тысяч каждой матери (пусть даже и с оговоркой – родившей второго ребенка) выглядит слишком уж неправдоподобным.

“Последнее отбирают – а тут обещают” (ДФГ, Новосибирск).

“Если они «детские» какие-то выдают копейки, то откуда они возьмут эти деньги?” (ДФГ, Новосибирск).

Впрочем, судя по данным массового опроса, отношение россиян к идее выдавать «материнский капитал» в сертификатной форме, а не наличными деньгами, хотя и неоднозначное, но в целом скорее положительное, чем отрицательное: почти две трети опрошенных (63%) одобряют это решение; неодобрение выражают четверть участников опроса (27%). Такое распределение мнений, судя по всему, довольно устойчиво и с ростом осведомленности о проекте не меняется: в октябре 2006 года соответствующие доли составляли 56% и 23%⁵.

Однако запрет использовать «материнский капитал» на что-то помимо покупки жилья, образования детей и пенсионных накоплений матери поддерживается в обществе уже менее интенсивно: 40% участников опроса склонны думать, что следует разрешить направлять эти средства и на иные цели, 37% – что этого делать не стоит, 22% затрудняются дать однозначный ответ. В ходе фокус-групп мнение, что надо разрешить расходовать «материнский капитал» не только на те цели, которые предусмотрены сейчас, разделяли все участники.

При проведении массового опроса многие отмечали, в частности, что деньги могут потребоваться семье на медицинское обслуживание – на лечение ребенка или других членов семьи⁶.

⁵ Общероссийский опрос от 21–22 октября 2006 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов). Тогда «знали» о «материнском капитале» 61% опрошенных, «что-то слышали» – 30%.

⁶ Вопрос: «На какие еще цели следовало бы разрешить использовать «материнский капитал»?» задавался заявившим, что следует разрешить использование «материнского капитала» не только на покупку жилья для семьи, образование для детей или пенсионные накопления матери, но и на другие цели.

“Если нужно лечить ребенка или из родителей кого”; “...на оздоровление других членов семьи”; “лечение ребенка, когда требуется какая-то операция, дорогостоящее лечение” (18%; ответы на открытый вопрос).

Отмечалось также, что эти деньги могут понадобиться и на повседневные расходы – на питание, одежду и т. п.

“Может, кому на одежду ребенку не хватает”; “...прокормить и одеть не надо, что ли?”; “надо, чтобы отведена была хотя бы небольшая часть денег на покупку одежды, игрушек, книг для ребенка” (8%; ответы на открытый вопрос).

Довольно многие склонны думать, что надо разрешить расходовать “материнский капитал” на любые жизненные нужды семьи по усмотрению родителей.

“Кто-то лишился работы – поддержать”; “бывают положения, когда срочно нужны деньги”; “на всякие жизненные непредвиденные ситуации”; “на любые самые необходимые нужды”; “на текущие расходы” (6%; ответы на открытый вопрос).

“А это пусть уж каждая семья сама решает”; “маме виднее, что для ребенка важнее, куда именно на него истратить” (3%; ответы на открытый вопрос).

В ходе фокус-групп многие их участники также подчеркивали, что для семей актуальна именно постоянная, ежедневная (а не целевая) финансовая поддержка, и не через три года, а сразу после рождения ребенка.

“Мне кажется, деньги нужны всем именно сейчас, а через три года ничего... Каждый день они нужны” (ДФГ, Москва).

“1-я участница ДФГ: У нас почти каждая вторая молодая семья, которая имеет двоих детей, практически сводит концы с концами. Если вдруг отец или мать лишились работы...”

2-я участница ДФГ: И за три года совсем, пока получают эти деньги, они пойдут с сумой” (ДФГ, Москва).

“Этот закон – я не понимаю, для кого он вообще. Через три года! Ребенок родился – ему столько надо всего сразу в первые дни, в первый год – и вдруг ничего, через три года. Вот, например, мать-одиночка родила ребенка – и дальше что она будет с ним делать? Она обязательно отдаст его в детский дом, потому что у нее нет средств к существованию; и другие необеспеченные семьи – то же самое будет...” (ДФГ, Москва).

Многие считают, что вместо того чтобы разово выплачивать “материнский капитал”, следует увеличить ежемесячное пособие по уходу за ребенком.

Но чуть ли не самая принципиальная претензия респондентов к “материнскому капиталу” в его нынешнем виде – это относительно небольшой, с их точки зрения, размер заложенной суммы; причем мнение, что 250 тысяч рублей – это мало, высказывали участники не только московской, но и региональных (самарской и новосибирской) фокус-групп.

“Мало, несерьезно” (ДФГ, Самара).

Многие участники фокус-групп особо подчеркивали, что для семей актуальна именно постоянная, ежедневная финансовая поддержка, и не через три года, а сразу после рождения ребенка

“А на 250 тысяч ничего реального сделать сейчас невозможно” (ДФГ, Новосибирск).

По всей видимости, многие ожидают, что если государство берется помогать семьям с решением жилищной проблемы и образованием детей, то эта помощь должна быть более ощутимой. В частности, участники фокус-групп говорили, что 250 тысяч – сумма, недостаточная для покупки квартиры или для оплаты обучения обоих (подчеркнем – именно обоих) детей.

“Я не знаю, как можно на такую сумму купить квартиру. Квартира, например, стоит 2 миллиона” (ДФГ, Самара).

“Вот, например, уже есть один ребеночек – второго рожают, через три года они получают <«материнский капитал»>, подходит учеба, эти деньги тратятся все на первого, а второму – ничего? На что же учиться?” (ДФГ, Москва).

Возможно, подобное отношение вызвано отчасти тем, что “материнский капитал” преподносится в информационном пространстве как весомый аргумент

в пользу обзаведения вторым ребенком, как весомый стимул для тех, кого сегодня останавливают материальные затруднения. Судя по всему, некоторые респонденты воспринимают эту инновацию как обещание государства оплатить семье все расходы на воспитание и обучение ребенка, как своего рода “покупку” государством рождения ребенка. Приведем одну цитату, в которой такая точка зрения проявилась предельно четко.

“А на самом деле, чтобы за деньги уже родить ребенка, чтобы государство реально помогло, это минимум надо 2,5 миллиона на каждую семью” (ДФГ, Новосибирск).

Впрочем, справедливости ради надо отметить, что звучали и другие мнения. Некоторые из дискуссионщиков в ответ на приведенные выше высказывания возражали, что пособие – это только пособие, и родителям не следует полностью перекладывать на государство свои обязанности по материальному обеспечению ребенка и всей семьи.

“А нельзя же полностью... Ну давайте я сейчас возьму ребенка – и пускай на полном обеспечении буду жить. Они же должны сами своего ребенка как-то обеспечивать. Спасибо, что в этом направлении дают” (ДФГ, Москва).

“Ну конечно, нужно еще усилие самих родителей” (ДФГ, Москва).

“Государство просто дает подстраховку любой семье” (ДФГ, Москва).

Но эти респонденты оказывались в явном меньшинстве.

В такой ситуации кажется вполне предсказуемым тот факт, что решение выплачивать “материнский капитал” только на второго (или следующего по очередности, если второй уже есть) ребенка и только тем, кто родил его после 1 января 2007 года, большинством участников фокус-групп воспринимается как несправедливое. Подобной реакции следовало ожидать. Интереснее, что дискриминирующим фактором многие сочли и привязку пособия именно к матери. По мнению респондентов, при этом страдают интересы ребенка – ведь мать может оказаться аферисткой и потратить деньги, не считаясь с его

Самая принципиальная претензия респондентов к “материнскому капиталу” в его нынешнем виде – это небольшой, с их точки зрения, размер заложенной суммы

нуждами; может умереть или уйти в другую семью, оставив ребенка на чье-то попечение, и т. д. С их точки зрения, пособие должен получать тот, кто ребенка воспитывает.

1-я участница ДФГ: *Я вот что не пойму: а вот если, например, она сдает этого ребеночка в детский дом, то этому ребеночку пойдут вот эти деньги?*

2-я участница ДФГ: *Нет, я считаю, что обязательно матерям надо. Кто растит ребенка – тот и это... Есть отцы, которые растят детей, – ради бога, он, я считаю, что он точно так же должен получать.*

1-я участница ДФГ: *Три года ребенку не исполнилось – и, например, мать его бросила...*

2-я участница ДФГ: *А если мать умерла?*

3-й участник ДФГ: *Какая разница, умерла, бросила – матери нет.*

1-я участница ДФГ: *Да, и он остался один, и значит, им тогда не причитается ничего?*

4-я участница ДФГ: *Ну а тогда куда? Вообще они исчезнут из этой семьи? Так же не может быть?”* (ДФГ, Москва).

В целом, судя по всему, на фоне привычных форм поддержки материнства и детства идея создания базового “материнского капитала” представляется многим россиянам не до конца продуманной. В частности, участники фокус-групп затруднялись предположить, почему, в числе прочего, разрешено направлять эти целевые средства на пенсионные накопления матери, но не разрешено – на лечение и медицинское обслуживание; почему установлена трехлетняя отсрочка выдачи сертификата; почему “материнский капитал” можно получить только единожды в жизни (только на одного ребенка) и т. д. Кроме того, по-видимому, многие воспринимают эту программу как паллиативную меру, так как ожидают от государства возвращения к прежним формам социальной политики: бесплатному жилью, бесплатному образованию и проч. Тем же, кто привык рассчитывать на свои собственные силы, мысль, что 250 тысяч “материнского капитала” могут стимулировать их к рождению еще одного ребенка, кажется по меньшей мере странной.

“Если бы я стоял крепко на ногах в этой жизни, в этой стране вместе со своей женой, тогда бы я задумался без этих 250 тысяч, что вообще рожать мне еще одного ребенка или нет. А то, что 250 тысяч, – что там, стимул, что ли? Какой-то бред полный!” (ДФГ, Москва).

В результате складывается впечатление, что ни малообеспеченные, ни высокообеспеченные слои населения не считают, что такая новация, как выплата “материнского капитала”, может стать значимым фактором в их репродуктивном поведении. Или, во всяком случае, не признают этого на словах.

На фоне привычных форм поддержки материнства и детства идея создания базового “материнского капитала” представляется многим россиянам не до конца продуманной



С. Климова

Сельские кредитные кооперативы – *между общиной и корпорацией*

Новые формы кооперативного движения – важнейшее направление национального проекта “Развитие агропромышленного комплекса”. Национальным проектом предусмотрено создание кооперативов для переработки сельхозпродукции фермерских и личных подсобных хозяйств, снабженческих и сбытовых, а также кредитных кооперативов. Эти меры ориентированы на поддержку слабых хозяйств, поскольку предусматривают аккумуляцию ресурсов.

Контекст исследования

Кредитные кооперативы – новый экономический институт на селе, позволяющий решить проблему отсутствия денег в сельскохозяйственном производстве (особенно в мелкотоварном). Сельскохозяйственный кредитный кооператив (СКК) – это не касса взаимопомощи двух десятков крестьян, на свой страх и риск дающих займы друг другу, а довольно сложный социально-экономический институт, деятельность которого регламентирована. Это некоммерческая организация, имеющая статус юридического лица. Сельские кредитные кооперативы создаются для нужд сельхозпроизводителей (а не потребителей), в отличие от кредитных потребительских кооперативов граждан. Это значит, что СКК могут объединять физических и юридических лиц: владельцев личных подсобных хозяйств (ЛПХ), крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), крупных сельхозпроизводителей (агрокомплексы, акционерные общества, колхозы), тогда как кредитные потребительские кооперативы граждан могут объединять только физических лиц.

Деньги для крестьян-сельхозпроизводителей – самый необходимый (после земли) ресурс. После того как в начале 90-х крестьяне получили землю, многие из них либо не смогли ее обрабатывать (продали, сдают в аренду более успешным) из-за отсутствия основных и оборотных средств, либо продолжают работать из последних сил на грани рентабельности. Деньги – это предпосылка для развития других форм кооперации на селе (снабженческо-сбытовых, перерабатывающих), потому что оптовые, а потому более выгодные закупки семян, удоб-

рений, средств обработки земли невозможны без больших денег. Свою, крестьянскую кооперативную переработку (консервные, молочные, мясоперерабатывающие предприятия, маслозаводы), а также кооперативные элеваторы, современные базы для хранения овощей, лаборатории, станции по обслуживанию сельхозтехники и пр. нельзя наладить без очень больших денег. А свои более или менее крупные денежные суммы невозможно аккумулировать без кредитных кооперативов.

Сельский кредитный кооператив – это и новый социальный институт, который может дать возможность крестьянину свободно объединяться с другими сельхозпроизводителями. Крайне важно понять, почему и при каких условиях всегда нуждающийся в средствах крестьянин относит свои деньги в общую кассу в надежде получить финансовую помощь от других тогда, когда это ему понадобится. При более или менее едином цикле сельхозпроизводства это может быть крайне затруднительно, потому что деньги часто нужны всем в одно и то же время – не говоря уже о том, что после печального знакомства с практикой финансовых пирамид для такого действия необходима высокая степень доверия.

Два кооператива – две истории

Чтобы понять, благодаря чему, при каких обстоятельствах возникают дееспособные кредитные кооперативы, как они функционируют в качестве не только экономической, но и социальной формы самоорганизации на селе, каковы условия их эффективности и проблемы, препятствующие их развитию, было решено познакомиться на месте с деятельностью двух наиболее преуспевающих кредитных кооперативов в одном из наиболее успешных аграрных регионов России и побеседовать с их членами. Предполагалось, что если такие кооперативы встречают препятствия на пути своего развития, то в менее успешных регионах и кооперативах эти препятствия будут еще более серьезными. Способы эффективного решения проблем могут послужить образцом для подражания в тех случаях, когда есть потенциал успеха в виде набора некоторых условий, которые предполагалось выявить в ходе исследования.

■ СКК действуют в России в соответствии с ФЗ № 193 “О сельскохозяйственной кооперации” от 8 декабря 1995 года с изменениями от 03.11.2006 г. “О внесении изменений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации”. Поправка от 03.11.2006 г. предусматривает вхождение местных отделений Россельхозбанка в СКК на правах ассоциированного члена, что дает возможность использовать ресурсы Россельхозбанка для кредитования

сельхозпроизводителей по принципу 1:5 (кредит Россельхозбанка может в пять раз превышать собственные паевые фонды кооператива). Эта поправка предусматривает также создание ревизионных служб, которые обязаны проверять деятельность СКК. Ассоциированный член не несет субсидиарной ответственности по обязательствам кооператива. СКК управляется тремя субъектами: членами кооператива (через общее собрание); правлением; наемным управляющим (исполнительным директором).

Оба кооператива, ставшие объектами нашего исследования (первый назовем Предгорным, второй – Приреченским), расположены в одном регионе. Это значит, что нормативные рамки их деятельности, определяемые, во-первых, политикой федеральных властей (в частности, фактом включения региона в национальный проект “Развитие АПК”), а во-вторых, аграрной политикой региональных властей, для обоих кооперативов одинаковы. Но оказалось, что даже в одном регионе могут существовать внешние по отношению к кооперативу обстоятельства, определяющие условия их деятельности.

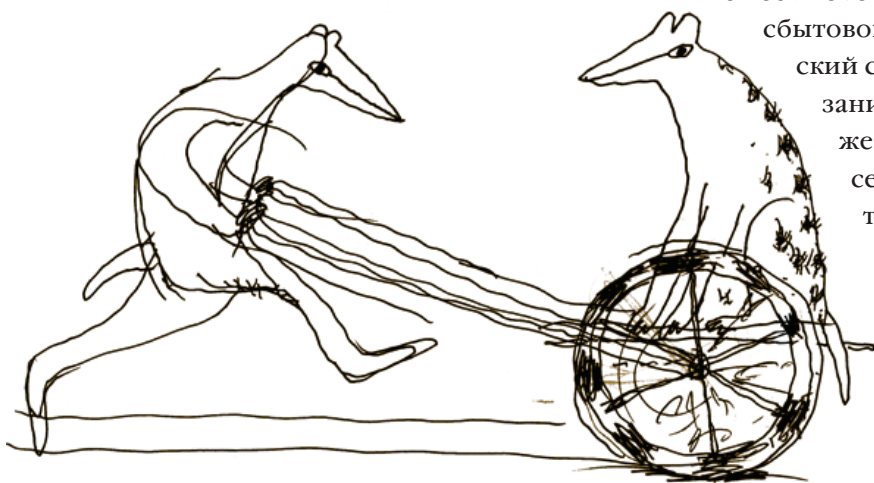
Кооператив Предгорный был создан в 1998 г., он объединяет крестьян, живущих и работающих на юге региона. Члены кооператива благодаря национальному проекту “Развитие АПК” и взаимной поддержке смогли в 2006–2007 гг. получить оборотные средства для функционирования своих хозяйств в рамках производственного цикла, но этих средств недостаточно для дальнейшего развития.

Главные проблемы членов кооператива Предгорный – это отсутствие денег на капиталовложения; отсутствие рынков сбыта или их монополизация внешними по отношению к сельхозпроизводителю структурами; невстроенность в формальные структуры влияния, недостаток возможностей лоббировать свои интересы.

Второй из обследованных кредитных кооперативов (Приреченский) располагается в северо-восточной части региона, где земли более плодородны, чем на юге, и потому даже при советской власти хозяйства здесь были прибыльнее, чем в других районах. Приреченский возник позже Предгорного – в 2001 г.; он объединяет не только мелких и средних сельхозпроизводителей (хозяев ЛПХ и фермеров), как последний, но и крупных, имеющих в сельхозобороте по несколько тысяч гектаров земли. Создавали его, по словам председателя, “довольно-таки небедные люди”. Получив кредиты “Россельхозбанка”, члены Приреченского начали вкладывать их в развитие хозяйства, в покупку современной техники, средств защиты растений, элитных семян. Информационно-консультационный центр, созданный при кредитном кооперативе, стал консультировать фермеров и хозяев ЛПХ о том, как следует оформлять залоговые, субсидии, землю и пр. Находить рынки сбыта, организовывать бесперебойные поставки сельхозпродукции (по существу, занимать-

ся сбытовой логистикой) начал снабженческо-сбытовой кооператив. Члены СКК Приреченский создали дочернюю структуру, которая занимается оптовыми (и потому – по сниженным ценам) закупками удобрений, семян, добавок к кормам, средств защиты растений и продаж их членам кооператива.

Слагаемых успеха членов кооператива Приреченский много. Это урожайные земли, стабильные рынки сбыта, четкое взаимодействие кредитного кооператива и дочерних структур, благоприятное отношение



к кооперативу со стороны местных властей. Сейчас фермерам района остро не хватает кооперативной МТС (или станции по обслуживанию техники): сельскохозяйственная техника и оборудование становятся все более сложными, а содержать штат специалистов, обслуживающих ее “по отдельности”, каждому накладно.

Отношение районных властей к кооперативу Приреченский заметно отличается в лучшую сторону от отношения властей к Предгорному. Глава района и отдел сельского хозяйства оперативно участвуют в решении многочисленных проблем сельхозпроизводителей. Это обучение, внедрение новых технологий и продуктивных пород скота; проблемы сбыта; отношения с ГИБДД (сотрудники которого обнаружили, что можно без труда выполнять план по задержанию правонарушителей, останавливая на полевых дорогах тракторы с навесным оборудованием, не имеющим бортовых огней).

Перспективы кооператива Приреченский определяются, с одной стороны, экономическим развитием хозяйств – членов кооператива, а с другой – его собственным развитием. Развитие кооператива его лидер связывает с несколькими направлениями, которыми занимается в первую очередь не кредитный кооператив, а информационно-консультационный центр. Это обучение фермеров, в том числе за границей; создание сети информационно-консультационных центров при вновь создаваемых кредитных кооперативах первого уровня в соседних районах; создание на базе кооператива и входящих в него хозяйств площадки по обмену опытом для российских овощеводов и крестьян, которые вновь создают кредитные кооперативы. Косвенный эффект от создания такой площадки – реклама кооператива, продукции хозяйств, и вообще интересная жизнь.

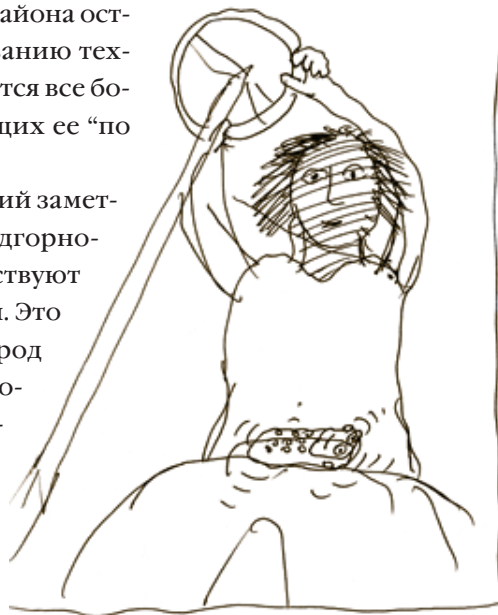
В становлении обоих кредитных кооперативов и информационно-консультационных центров при них сыграли важную роль внешние акторы – в обоих случаях это Россельхозбанк, краевые власти, фонд “Тасис”, который помог информационно-консультационным центрам обзавестись компьютерами и оргтехниккой. Но основой кооперации стали все-таки не внешние силы, а базовое доверие членов кооперативов – “ядра” – друг к другу и усилия лидеров.

Правила взаимодействия членов кредитных кооперативов

Пространством деятельности кредитных кооперативов является местное сообщество – крестьяне, для которых должна стать очевидной весьма непростая идея, что давать деньги займы соседям через кооператив выгодно.

Аргументы за и против кредитных кооперативов

И год назад, и сейчас, более чем через год после начала действия ПНП “Развитие АПК”, предусмотренные этим проектом сельские кооперативы вообще и кредитные в частности не слишком популярны у крестьян.



Обсуждение проблемы сельских кредитных кооперативов на дискуссионных фокус-группах в семи регионах страны¹ показало, что опасений у крестьян много. Инициатор и организатор кооператива может собрать деньги и сбежать (недаром те, кто настороженно относится к идее кредитных кооперативов, подчас упоминают финансовые пирамиды). Товарищи по кооперативу могут не получить ожидаемой прибыли из-за неурожая либо слишком большого урожая, болезни или других напастей. Кто-то получит деньги,

а дойдет ли очередь до тебя – неизвестно. Кооператив – это что-то похожее на колхоз, от которого, как известно, толку было мало из-за всеобщей нерачительности и безответственности. Соблазн обманом получить большой доход, даже если обманываешь своих партнеров, сильнее, чем моральные ограничители. По-видимому, последнее обстоятельство даже более существенно, чем предыдущие, потому что для него меньше институциональных ограничений в виде, например, страхования от неурожая, болезней или уголовного преследования.

Вот как рассказывали о своих опасениях члены обследованных кредитных кооперативов и их лидеры.

“Степан: Сейчас каждый себе тянет. Вот кооператив Павел Максимович хотел организовать. Ну, организовал вроде. А потом раз – и распались. Вы понимаете, почему это произошло? Во-первых, у нас в России еще не создано доверия. Доверия и честности нет в России.

Никита Антонович: Не в России, а у народа.

Степан: И это доверие создастся не раньше, чем лет через 15–20. Почему – я могу обосновать даже эти вещи. Эти кооперативы не будут жизнеспособны, пока фермеры не научатся реализовывать свою продукцию по нормальным ценам, как промышленники, собираться, обговаривать цены и отпускать свою продукцию не дешевле определенной цены. Ну, представьте себе такую вещь. Я, Мишика, Гришика собрались, построили завод по переработке масла, или муку делать, или еще что-либо. Опять же здесь огромная сфера для надувания друг друга. Как? Очень просто. Ведь завод не будет перерабатывать только продукцию тех людей, которые входят в этот кооператив. Потому что ему будет мало, его мощности нужно загружать. Значит, будет закупка со стороны, помимо кооператоров”.

Этот респондент категорически отрицает перспективность производственных кооперативов, скептически относится к кооперативной переработке, но необходимость кредитных и сбытовых кооперативов признает. Он говорит, что кредитные и сбытовые кооперативы нужны, а значит, люди найдут такие механизмы контроля, которые сделают их жизнеспособными. Вопрос в том, каковы эти механизмы.

“Не верю я в кооперацию, верю только вот в кредитную, и, возможно, будет кооперация по сбыту продукции. Не исключено, что будем вступать



¹ Отношение сельских жителей к кредитным кооперативам выяснялось в ходе целевого опроса, проведенного по репрезентативной выборке 19 сентября – 1 октября 2006 г. (опрошены 2068 жителей российских сел), а также на основе данных фокус-групп, проведенных в это же время в семи регионах страны: в Архангельской, Свердловской, Омской, Ярославской областях; в Приморском и Краснодарском краях, в Республике Татарстан. В каждой фокус-группе участвовали 10 человек – жители сел региона [Климова. 2007.].

в зерновой кооператив. Эти сбытовые кооперативы будут жизнеспособны. Их смысл в чем? В том, чтобы собрать определенное количество зерна от 20–30 фермеров. Или продать каждому по 5–20 тонн, или сразу загрузить баржу – 10 тысяч тонн. Есть разница? Есть. Потому что 10 тысяч тонн продать легче и по большей цене, чем эти 5–20 тонн”.

Лидер Предгорного кооператива (Тамара Александровна), размышляя о причинах настороженного отношения крестьян к этому новому для современной России институту, обращает внимание на важную проблему: соотношение экономической свободы и объективной потребности в объединении, а значит в каких-то ограничителях этой свободы. Так же, как и Степан, она считает производственные кооперативы в формате бывших колхозов пространством социально-экономической несвободы.

“Мы почему шарахались? Потому что мы только от колхоза, мы думали, что колхоз – это тоже кооператив. И вот там [в Америке] мне стало понятно, что кооператив – это когда каждый на своей земле, он хозяин, он свободен, но то, что ему надо, – по этой потребности они все-таки создают кооперативы”.

Наше исследование проводилось в период, когда некоторые сельские кредитные кооперативы уже имели опыт работы “на своих деньгах” и получили новый импульс к развитию благодаря национальному проекту “Развитие АПК”. Другие только стали создаваться, в надежде получить деньги, выделенные под эти цели в рамках реализации нацпроекта. В 2006 году получены первые кредиты от государства. Число кредитных кооперативов, рассчитывающих на государственные деньги, стало расти довольно быстро.

За этим ростом не поспевает формальное регулирование, определяющее формат отношений с Россельхозбанком, формы отчетности, систему контроля деятельности самих кредитных кооперативов и их членов, и пр. Московские эксперты и председатели кооперативов много говорили о несовершенстве формальных рамок деятельности кредитных кооперативов. Фокус нашего внимания – другой: неформальные нормы, регулирующие взаимодействие в сообществе. Конечно, в реальном взаимодействии людей бывает трудно отделить формальные правила от неформальных. Но можно увидеть, как эти достаточно жесткие правила работы с деньгами встраиваются в сложившуюся ранее систему отношений. Возникает вопрос: эти безличные правила разрушают сложившуюся систему отношений в сельском сообществе или “имплантируются”, не разрушая ее? Наверное, бывает и так, и эдак. Поэтому интересно понять, при каких условиях эта “имплантация” проходит успешно.

Базовое доверие как основа деятельности сельского кредитного кооператива

В. Чеснокова в статье о Ф. Тённосе [Чеснокова. 2007] подчеркивает, что описанные им два ряда признаков, характеризующих две формы социальных отношений – “общинную” и “городскую” (иногда говорят “корпоративная”), это идеальные типы.

Пространством деятельности кредитных кооперативов является местное сообщество – крестьяне, для которых должна стать очевидной весьма непростая идея – что давать деньги в займы соседям через кооператив выгодно

В общине социальные отношения основываются на инстинктах, чувствах; естественных, данных фактом рождения в определенной семье и определенном месте, связях – родстве, соседстве. Скрепляют связи общие переживания, поток жизни. Правила поведения в общине предписываются обычаем и транслируются в поведен-

ческих образцах и в семейном воспитании. “Городской” (корпоративный) тип связей между людьми основан на добровольном вхождении людей в ассоциацию; правила предписываются договором и фиксируются на бумаге. Поддерживает эти правила и укрепляет связи общий интерес [В. Чеснокова. 2007. С. 100].

В реальных сообществах, говорится в статье, оба типа сосуществуют в одном и том же времени. При этом, как отмечал Тённис, общинная и корпоративная нормативные системы плохо сочетаются между собой, и корпоративная, как более сильная, вытесняет общинную. Однако в последнее десятилетие ученые обращают внимание на ренессанс общинных отношений. Свидетельства этому находятся в областях, казалось бы, весьма далеких от патриархального мира сельской общины. Тема доверия (trust) становится все более популярной в экономической науке; появился обычай встреч политиков “без галстука”; стал “глобальной деревней” Интернет [Ядов. 2006. С. 22].

На вопрос, как трансформируются отношения в сообществе крестьян, когда посредником в этих отношениях становятся деньги (движение денег, с одной стороны, регулируется жесткими формальными правилами, но, с другой стороны, они сами могут влиять на это движение), можно попытаться ответить и с помощью других концепций. Нам представляется продуктивным обращение О. Оберемко в контексте анализа социальной интеграции к идее З. Баумана о “своем” и “чужом” социальном пространстве. “Своим” социальное пространство становится тогда, когда “моя группа” в ходе социализации научает меня своим способам действия и потому делает меня на практике более свободным, даже если я вынужден соглашаться на новые ограничители [Оберемко. 2007. С. 108.]. Соответственно несвободным человек начинает ощущать себя тогда, когда он не научен способам действия “своей группы” или не принимает эти способы и группу в целом.

В ходе нашего исследования мы беседовали с удачливым фермером, ставшим крупным земельным собственником. Павел Максимович вышел из кредитного кооператива, не желая, как он объяснил, нести субсидиарную ответственность за “мелкоту”, которая постоянно подвергается риску разорения. В размышлениях Павла Максимовича по поводу собственного положения, положения зернопроизводителей и страны в целом, в его агрессивно-раздражительных интонациях можно увидеть, как свобода оказывается для него неуютной. Его взаимодействие с социумом не выглядит безопасным и стабильным, так как помимо местного сообщества он взаимодействует с миром акторов более сильных, чем он. “Там” – в отношениях с государством, оптовыми покупателями зерна, банкирами – он слабее.

“Выясняется, что взяли кредит не в то время, поэтому субсидий не получим. Даем данные, говорят: «А Вы взяли не в то время». Не рано, не поздно – не в то. Это как? Это дурдом”.

“Сегодня захватили рынок оптовой реализации кучка лиц, которые диктуют цены. У нас это порт. Антимонопольная система не работает”.

“Краевой департамент ничем не занимается. Он собирает информацию, и снабжают ею переработчиков. Собираются маслозаводы, говорят: «О, подсолнечника посеяли достаточно. Что мы этим сволочам дадим? Давайте с четырех рублей начнем? Давайте». Все”.

“Кредитные кооперативы. Идея сама – великолепная. Но сделали так, чтобы ничего не работало. Какой идиот ввел в устав через закон субсидиарную ответственность? Почему я должен отвечать, если кто-то не вернул кредит? Ответственность должна быть такая, как в банке. Субсидиарная ответственность – это ружье, которое в любой момент выстрелит в затылок. Вы мне парализуете предприятие, если я буду отдавать чужие долги. Провалил дело – по залоговой цене заберем имущество. Вреда для государства – никакого. А мне пусть памятник поставят”.

Но члены кооператива, из которого вышел Павел Максимович, даже те, чей залог больше взятых кредитов, являются сторонниками субсидиарной ответственности:

“Владимир Иванович: Мы сами решаем. Кооператив, даже если залога нет, через другого оформляют. Мы друг друга знаем. Я кусочек своего отдал, другой кусочек своего отдал – у человека получился залог”.

В Приреченском нам объяснили смысл экономического сотрудничества крупного хозяйства и средних в отношениях с “большим миром” – потребителей, переработчиков продукции. Не только “большой” нужен “маленьким”, но и “маленькие” – “большому”: и когда надо набрать необходимый объем продукции, и когда надо предъявить “вовне” согласованную позицию сельхозпроизводителей.

“Интервьюер: А зачем Осипу ваш кооператив? Он же большой, они и без кооператива могут обойтись.

Виктор Васильевич: Почему? Нет, слушайте дальше. Они приезжают к нам, говорят: «Вы не хотите этот завод по переработке кукурузы здесь сделать? Мы вас профинансируем». Но он может дать только 2000 тонн, а для завода нужно 8000. Мы говорим: «Конечно, сможем, у нас же снабженческо-сбытовой кооператив – мы подтянем других фермеров, наберем общий объем кукурузы»”.

Наверное, один “большой” хозяин, получив такое привлекательное предложение, мог бы привлечь других “больших” и оставить за бортом “маленьких”. Но, видимо, для такого решения существуют ограничения, основанные и на “общинных”, и на “корпоративных” принципах. Разрушится сообщество, имеющее историю, традиции и ценность для его участников. В потенциально возможном конфликте интересов другие “большие” могут начать диктовать свои правила, а “большой” инициатор, лишившись “общинной” поддержки, окажется слабее.

Если говорить именно об этом случае, скорее всего, другие “большие” тоже будут привлекаться (слишком велика разница между наличным и требуемым объемом кукурузы), но барьером для возможных попыток изменения правил будет “своя” безличная структура – снабженческо-сбытовой кооператив. Всегда можно будет сказать: “В нашем кооперативе такие правила. Хотите изменить

их? Давайте соберем собрание”. Ясно, что на таком собрании (один член – один голос) попытки “переворота” будут пресечены, поскольку вступит в действие ресурс солидарности.

Примечательно, что проблема соотношения двух рядов принципов – “общинного” и “корпоративного” – не просто существует в “фоновом режиме”, но активно проговаривается, уточняется, формулируется в виде стандартов взаимоотношений большинством наших респондентов – членов кредитных кооперативов. Вероятно, мы присутствуем при становлении “гибрида” нормативных систем.

Одним из “общинных” принципов совместного существования людей является безусловное право на услугу. Человек получает право на помощь окружающих самым фактом рождения здесь, в этом месте.

Альтернативное правило – обмен услугами. Именно обмен услугами (кредитами) – это главная цель и главное правило существования кредитного кооператива. Как же хозяйствам удастся уживаться? По нашим наблюдениям, здесь начинает работать **принцип доверия**. О доверии как основе функционирования кредитного кооператива респонденты говорили часто. Но кому можно доверять?

Во-первых, **своему**. Наверное, не случайно практически все наши собеседники подчеркивали, что они – местные. Те, чьи предки поселились здесь, говорили об этом с явной гордостью. Те, кто приехал из других мест, считали нужным объяснить, почему их или родителей “мотало по свету”, но так или иначе находили основания, чтобы считаться своими. Важным для того чтобы выглядеть своим, является не только собственная укорененность, но и перспектива передать дело наследникам. Неслучайно наши собеседники приглашали к беседе своих сыновей или внуков, когда те находились рядом.

“Никита Антонович [в беседе участвовал сын Степан]: *Перестройка пошла, крестьянские хозяйства – о, думаю, это самая моя работа. Сыну привил вот это, такое желание к этой работе, и его уже никуда, он от этого не отклонится. Это капитально твердый человек по работе в сельском хозяйстве*”.

“Семен [фермер]: *Станица с 1864 года наша. Мои предки заселяли ее*”.

“Владимир Никифорович: *Я был механизатором в этом колхозе. Родился здесь 48 лет назад. Предки сюда приехали еще до революции. Я здесь на своей земле нахожусь. Родители... Отец – тоже механизатор, три ордена имеет*”.

“Георгий Максимович: *Я здесь родился... У меня отец с матерью здесь, дед с бабкой... Я работал в колхозе. Трактористом, шофером... Дочка учится в сельхозе, заканчивает... и младшая в сельхозе...*”

“Виктор Васильевич: *Мы друг друга знаем. Чужому человеку деньги не давали. Я, как директор кооператива, объединял это сообщество, и мы до сих пор этим пользуемся, и пользовались всегда. Привыкли к этому. Мне нужны деньги, чтобы гасить кредит в банке – я говорю Иванову, Петрову, Сидорову: перекинь мне денег. Мы быстро решали вопросы*”.

Проблема соотношения двух рядов принципов – “общинного” и “корпоративного” – не просто существует в “фоновом режиме”, но активно проговаривается, уточняется, формулируется в виде стандартов взаимоотношений большинством членов кредитных кооперативов. Вероятно, мы присутствуем при становлении “гибрида” нормативных систем

Статус “постороннего” весьма занимает юриста Приреченского кооператива, который, казалось бы, должен быть внимательным к формальным характеристикам получателя кредитов. Но он не раз возвращался именно к этой, важной для него, характеристике получателя кредита.

“Антон: Я еще раз говорю про то, что не бывает такого, что человек извне. Вот к такому будут тогда вопросы. Допустим, человек приезжий”.

Но чтобы тебе доверяли, мало быть местным. Нужно, во-вторых, иметь репутацию.

Формула превращения репутации в деньги в кооперативе проста: тебе доверяют – дают быстро деньги – ты вовремя покупаешь все необходимое для сельхозработ – получаешь прибыль – отдаешь кредит – подтверждаешь свою репутацию. Такая последовательность действий кажется для крестьян очевидной, комфортной и правильной.

“Андрей [фермер]: В кооперативе, во-первых, дружно, коллективно, есть с кем пообщаться, есть кругозор знаний. К этому я лучше отношусь, чем одному находиться в замкнутом пространстве. Мне кредит через кооператив сделали очень быстро за счет того, что меня там все знают, знают, какой я есть. Через банк я, может быть, и взял бы, но дольше бы эта процедура шла. Я б клубнику не успел посадить бы в этом году. Я б не успел теплицы поставить в этом году. Если б я и взял его через банк, я бы не смог его просто использовать. Я его взял и рассвал сразу, и все, процесс пошел. День год кормит. Если б я из-за этих двух процентов погнался бы в банк, я бы потерял в десять раз больше”.

“Мне сказали, что, какие документы привезти, я привез. Девчата сами все оформили, вызывают – я все проверяю, ставлю печать и роспись, все. Я знаю, что кооператив есть, там все свои, все знакомые. Я там состою, там все товарищи, все знакомые. Я их брошу, я не буду оформлять – уже ко мне отношение, мнение поменяется. Мне это тоже очень важно”.

Хорошую репутацию не приобретешь за короткое время, и нужно приложить немало усилий, чтобы избавиться от плохой. О репутации как ресурсе, который можно конвертировать в деньги, прямо говорили не только фермеры – члены кооперативов, но и юрист, и лидеры кооперативов.

“Владимир Никифорович: В кооперативе брать кредит намного проще. Они знают меня, я знаю их. Первое дело – друг друга знать”.

“Антон [юрист]: Не может быть индивидуум без общества, согласны? Человек один есть, мы ему около миллиона будем давать. За него поручились достаточно известные люди, которые имеют не один миллион прибыли годовой, и я с ними со всеми обязательно переговорю, объясню, что такое солидарная ответственность. Они там все друг друга знают, друг другу помогают, в селах. Они вместе за партой когда-то сидели. Они по-любому могут это все дело оплатить, я знаю, что они это все оплатят. Если они берутся, то берутся. Они очень прекрасно знают вот этого человека, и говорят, что да, он все сделает, все отдаст, и мы доверяем ему... Один стал нормально развиваться, а этот развивается, но не так, как он, но у него есть задатки. Нужно ему толчок дать, и в данном случае как раз поручители для этого и сделаны”.



Доверие в денежных отношениях между членами общины проявляется в том, что деньги своему человеку (подчас очень большие) даются в долг весьма часто без формальной регистрации сделки. Оформление кредита в кооперативе, как мы видели, не умаляет значения фактора доверия: оно все равно является базовым условием. Но давать займы через кооператив более комфортно: кредитору не нужно демонстрировать недоверие к «своему», требуя от него расписку, и не нужно испытывать неловкость, напоминая ему о долге. Лидер Приреченского кооператива, ощущая этот конфликт двух систем правил, сформулировал принцип, который их примиряет.

«Виктор Васильевич: Мы назвали эту программу с юмором, неофициально: «Как кума с кумом не поссорить». Человек дает в долг 30 тысяч, а потом ему неудобно попросить, а если попросит, начинаются ссоры между семьями. Я говорю фермерам: «Если хочешь дать в долг, скажи ему: у меня нет, но через кредитный кооператив я тебе дам». Вы не поссоритесь: он у вас не брал. А здесь отношения юридические: ему без разницы, кумовья вы или не кумовья».

Таким образом, имея в качестве посредника кредитный кооператив, кумовья становятся партнерами, не переставая быть кумовьями. Для этих двух ролей они выделяют разное нормативное и организационное пространство и обозначают границы этих двух пространств: «здесь мы кумовья, а здесь – партнеры».

Механизмы взаимного контроля в сельском кредитном кооперативе

Для сложной совместной деятельности, предметом которой являются финансы, мало быть своим и пользоваться доверием. Кумовья могут ходить друг к другу в гости, и правила предписывают, что кума нужно принять, угостить чаем или водкой, в зависимости от контекста визита. Хождение в гости подтверждает **идентичность** – базовый признак и основание общинных отношений.

Но делать общее дело сподручнее тогда, когда есть **общий интерес и обязанности в рамках этого общего интереса** (например, не утаивать информацию о новых семенах или удобрениях от партнеров). В Приреченском кооперативе фермеров сплотил общий профессиональный интерес. Они осознают это и часто отмечают в беседах.

«Виктор Васильевич: Помимо ассоциации у нас был клуб по интересам овощеводов. В рамках информационно-консультационного центра. Какие удобрения, какую технику, удобрения – это нас объединяло».

«Алексей Игнатьевич: У нас дружно. Бывает, ссоримся, но друг другу помогаем. По технологии, бывает, спорим».

Для членов Предгорного важнее, пожалуй, не столько общность в сфере аграрной специализации (в активное ядро кооператива входят и овощеводы, и птицеводы, и владельцы животноводческих ферм), сколько близость статусов (все они – мелкие и средние сельхозпроизводители; богатых хозяйств нет) и общая деятельность в рамках АККОР – здесь она явно активнее, чем в Приреченском.

«Никита Антонович: В администрации никак не хотели, чтобы люди брали земли. Мы там вставали...»



Когда кумовья одалживают друг другу деньги, неприлично явно беспокоиться о том, отдадут их или не отдадут, а тем более – проверять, как идут дела в бизнесе. Кооператив не только допускает, но предписывает такой контроль. Само собой, кумовья от этого чувствуют большое облегчение: они не суют нос в дела кума, зная вместе с тем всю его подноготную. Неприятная **работа по контролю деятельности** ушла в безличную структуру – кооператив. Но он не просто контролирует – он помогает решать производственные проблемы, если они возникли. Контролируют хозяйственную деятельность членов кооператива, как правило, наемные служащие. Это прежде всего экономический контроль (проверка правильности документов, оформляемых при покупке средств производства); агротехнический контроль; контроль культуры производства (исправность техники, чистота на фермах, здоровье животных и т. п.). Лидер Приреченского кооператива с увлечением рассказывает, как выстроена система контроля – эффективная, дотошная, и вместе с тем не обидная, потому что предполагает помощь.

“Виктор Васильевич: Мы решили, что столкнемся лет через пять с проблемой возврата государственных денег. Некоторые фермеры могут не так сработать, что-то у них не получится. Теперь наша задача – помочь фермерам, чтобы развиваться, чтобы у них было больше стабильности. Поехал наш агроном по полям. Мы знаем, кто что посеял, кто когда вспахал, какие семена и где берет, чем поля обработал. Наша задача – чтобы он вовремя все сделал, в лужу в какую-то не сел”.

“Нам государство дало деньги на 8 лет. Мы даем займы фермерам на год, но так: если у тебя все в порядке, мы пролонгируем еще на год росчерком пера – не надо возвращать кредит, а потом брать другой. Но если ты не платишь проценты, или у тебя хозяйство пошатнулось, мы оставляем зазор, чтобы либо выправить дело, либо оформить банкротство и выполнить все процедуры”.

О том, что кооператив контролирует хозяйственную деятельность своих членов, говорили и в Предгорном.

“Виктор Игнатьевич: У нас ведутся обследования полей – стоит или не стоит давать кредит. Банк этим не занимается”.

Набор видов контроля расширяется при наличии альянса кооперативов (кредитный, потребительский и сбытовой), поскольку необходима координация снабжения и сбыта. Поэтому в Приреченском контроль более плотный и системный.

Для фермера очевидна выгода покупки семян и средств обработки земли через кооператив или, по крайней мере, согласования своих покупок: этот контроль является одновременно помощью.

“Виктор Васильевич: Приходит один фермер, говорит: «Я нашел хорошие семена картошки, по 10.50 за кило наличкой. Денег надо». Я говорю: «Ты субсидий не получишь». Посидели, подумали. Я говорю: «А где

Обмен услугами (кредитами) на основе принципа доверия – это главная цель и главное правило существования кредитного кооператива. Чтобы тебе доверяли, нужно, во-первых, быть местным, во-вторых, иметь репутацию. Формула превращения репутации в деньги проста: тебе доверяют – дают быстро деньги – ты вовремя покупаешь все необходимое для сельхозработ – получаешь прибыль – отдаешь кредит – подтверждаешь свою репутацию

продавцы эту картошку берут?» Он говорит: «Где-то в Московской области по 7 рублей, сюда привозят по 10.50». Я говорю: «Ну так чего, давай так: снабженческий кооператив заключает договор с колхозом, купит картошку по 7 рублей, все это по безналу оплатит, и ты получишь картошку по 8.50 и субсидию». Мы дальше пошли. Тому фермеру нужно 30 тонн, а ...<Приреченскому> – 100. Я звоню в колхоз, говорю: «Если мы возьмем не 30 тонн, а 130, по 6 рублей отдадите через снабженческий кооператив?» Они говорят: «Отдадим». Вот, 100 тысяч сэкономил. Теперь он получил заем и получит субсидии».

“Теперь мы [снабженческий кооператив] заключили договора с фирмами, торгующими запчастями, и фермеры берут у них запчасти не напрямую, а через снабженческо-сбытовой кооператив. Для чего? Башка не работает, многие не знают, что не все запчасти субсидируются. Ты отдельный счет-фактуру берешь на субсидируемые детали, отдельно – на несубсидируемые. И мы снабженческо-сбытовым кооперативом фильтруем эти вещи”.

Фермеры, создавшие кооператив Приреченский, ориентируются на требования потребителя, и потому соответствие произведенной продукции определенным стан-

дартам – необходимое условие производства. Свобода поставлять картошку какую попало отступает перед экономической необходимостью поставлять какую нужно.

“Алексей Игнатьевич: Когда продаем картошку на чипсовый завод, есть рамки: 35-40 мм, не больше 90 мм. Она же по трубам идет. При уборке сами сортируем”.

“Виктор Васильевич: Если какой-то крупный магазин хочет покупать мясо, он хочет, чтобы это мясо было одинаковым, с одинаковым шпиком, с одинаковой ляжкой. А у частного мясника мясо берут плохо: у одного такой слой сала, у другого – другой”.

Поведение и бытовые условия членов кооператива – самая деликатная область контроля. Они контролируются, как правило, неформальными способами, но этот вид контроля имеет формальные следствия в виде ужесточения условий выдачи или возврата кредитов.

По-видимому, существуют разные способы контроля для “ядра” кооператива – тех его членов, которые изначально были в родственных или дружеских отношениях, и для вновь вступивших членов. Представители ядерной группы информированы о частных ситуациях друг у друга из межличностного общения и реагируют на неблагополучие, если оно возникает, дружественной или родственной помощью. Информация о ситуации в семьях новых членов кооператива поступает (или должна поступать) от глав сельских советов и служащих кооператива. По отношению к ним реакция более формальна: не давать кредита вообще; помочь выбраться из трудной ситуации с помощью специалистов (например, юристов в случае осложнения имущественных отношений в семье) или использовать административный ресурс местных властей.

Имея в качестве посредника кредитный кооператив, кумовья становятся партнерами, не переставая быть кумовьями. Для этих двух ролей они выделяют разное нормативное и организационное пространство и обозначают границы этих двух пространств: “здесь мы кумовья, а здесь – партнеры”

Объектами контроля являются:

- репутация среди односельчан (человек, имеющий дурную репутацию, – ленивый, нечестный, скандалист – имеет меньше шансов получить кредит, даже с залогом);
- семейные отношения (разводы чреваты проблемами с поиском должника);
- болезни членов кооператива, членов семьи (чреваты задержками возврата кредита);
- потенциальный отъезд (чреват невозвратом кредита);
- склонность к алкоголю (влечет все риски).

Вот как рассказывает об этой сфере деятельности кредитного кооператива Виктор Васильевич:

“Местный глава поселкового совета должен вовремя оповестить нас, когда у этого человека стало плохо: заболели, разводится ли он с женой, собирается уезжать, что-то пошатнулось в хозяйстве. Мы должны об этом все знать. Отвечать будем все. И если у него хозяйство в бардаке, мы не обязаны ему давать кредиты”. “Пришла женищина-фермер. Говорит, у меня залог на пять миллионов, а надо три. Документы в отличном состоянии. Это и заинтересовало: почему она не взяла в банке под 12%, а пришла к нам брать под 16%? Звоню в банк. Говорят: «Прохиндейка еще та. Берет в банке одни деньги, отдает в другом проценты. Получаются всякие МММы». Говорю: «Все, до свидания, девушка, денег у меня для Вас нет»”.

Склонность к алкоголю контролируется наиболее тщательно.

“Если глава поселкового совета и землеустроитель ставят подпись на заявлении какого-то пропойцы – выдать 100 тысяч рублей, я прихожу к главе администрации района и говорю: «Тот глава поселкового совета и тот землеустроитель не работают, давайте принимать меры»”.

Итак, обратная сторона взаимопомощи – контроль, поскольку проблемы и неудачи одного хозяина рано или поздно становятся проблемами всех членов кооператива. Таким образом, для членов сообщества расширяется социальное пространство, к которому должно проявлять интерес.

Расширение “своего” пространства за пределы хозяйства приводит к тому, что социальная инфраструктура села тоже становится “своей”. Например, фермеры – члены кооператива Приреченский находят естественным давать деньги на школу, детский садик, амбулаторию.

“Валерий Иванович: На школу отчисляем постоянно. Надо было холодильник купить в столовую осенью – вложились, купили... Мячи, спортивный инвентарь. Нам инициативу не надо проявлять, сами приезжают, говорят: дайте денег. Ее просто не успеешь проявить. Привыкли, что если нужно что – амбулатории, сельскому совету, школе, детскому садiku... Небольшие суммы. Зимой тяжело, когда сам живешь на подсосе. Но они ж тоже знают, когда можно просить”.

Неприятная работа по контролю деятельности хозяйств ушла в безличную структуру – кооператив, который не просто контролирует, но и помогает решать производственные проблемы, если они возникли. Само собой, кумовья от этого чувствуют большое облегчение: они не суют нос в дела кума, зная вместе с тем всю его подноготную

Коллективный член Предгорного СКК производственный сельскохозяйственный кооператив “Андронов” вообще держит на себе всю социальную инфраструктуру хутора: они чистят дороги, хранят бензин для школьного автобуса, возят заболевших хуторян в больницу и пр.

“Семен: Дело в том, что наше крестьянское хозяйство, мы еще как, я не знаю, благотворительный фонд какой-то. Дороги пытаемся сделать, на кладбище там песочку подвезти... На наши плечи ложится – вот администрации местной помочь.

Василий: Пожар потушить.

Семен: Да, пожар потушить, готовы вот пожарку сделать.

Интервьюер: А что значит «благотворительно», это что, вы все бесплатно делаете?

Семен: Собственно, да.

И.: Тогда у вас бригада добровольной помощи получается?

Семен: Типа того [смех].

Тимофей: Это образ жизни такой.

Семен: Да, это образ жизни. Мы тут родились, мы тут живем, надо как-то помогать. Потому что станция – в основном безработные.

И.: Это у вас как самоуправление.

Семен: Нет, управляет кто-то другой.

Василий: Если бы оно было самоуправление станции какое-то, было бы гораздо честнее и правильнее.

Семен: А каждый станичник сюда обращается”.

* * *

Обобщим наши наблюдения. Условием жизнедеятельности кредитного кооператива на селе является не только эффективность менеджмента, на которую, собственно, обращают внимание в структурах государственного управления и в системах банковского контроля, но и наличие группы лично знакомых и доверяющих друг другу людей. Такая группа может сложиться на базе общности профессиональных интересов, когда, скажем, объединяются производители овощей или зернопроизводители. Базой могут быть родственные, дружеские, соседские связи или членство в общественной организации (в нашем случае – АККОР).

“Ядро” кооператива – ресурсная группа его членов (более образованные, материально обеспеченные, социально активные) – способно имплантировать жесткие правила финансовой деятельности в систему неформальных норм, сложившихся в сообществе. Эти нормы начинают действовать не только для “своих”, но и для более широкого сообщества вновь приходящих в кооператив крестьян, потому что основатели-инициаторы имеют больше ресурсов для того, чтобы диктовать правила. И главный ресурс – солидарность, основанная на симбиозе общинных и корпоративных правил, разделяемых членами сообщества. В результате формируется оптимальное сочетание элементов базового доверия, характерных для первичной группы лично знакомых людей, и корпоративной солидарности, основанной на общем интересе.

Оборотная сторона взаимопомощи – контроль, поскольку проблемы и неудачи одного хозяина рано или поздно становятся проблемами всех членов кооператива. Таким образом, для членов сообщества расширяется социальное пространство, к которому должно проявлять интерес

Община превращается в корпорацию, не переставая быть общиной, тогда, когда происходят следующие изменения. Родственники, соседи, друзья становятся партнерами на пространстве деятельности кооператива. Статус партнеров влечет переопределение условий и принципов взаимодействия: ощущение общности возникает не только в силу общей повседневности, общих эмоциональных и ценностных переживаний (свадьбы, рождения, похороны), но и в силу понимания соотношения общей и частной пользы. Совместное бытие, предполагающее безусловное право на услугу, дополняется принципом обмена услугами. В рамки повседневности входит проект совместной деятельности, который постоянно нужно уточнять и согласовывать. Такое согласование подкрепляется не только моральным согласием, основанным на принципах справедливости, но и договорными основаниями. В свою очередь, договорные принципы находят опору в законах и правилах, регулирующих деятельность кооператива.

Национальный проект «Развитие АПК» – единственный из четырех национальных проектов, ориентированный не на развитие социальной сферы, а на поддержку одной из отраслей экономики страны – сельского хозяйства. Вместе с тем это не только производственно-экономический проект. Он имеет и серьезную социальную цель – повысить качество жизни крестьян. Ориентированный на новые экономические отношения в аграрном секторе, он стимулирует укрепление сетевой солидарности в деревне через создание разных форм кооперативов. Задача выглядит крайне сложной в условиях, когда оказались разрушенными прежние формы существования крестьянских сообществ (в первую очередь колхозы), которые признаются самими крестьянами неэффективными, но к которым, тем не менее, они приспособились, хотя эта адаптация была долгой и мучительной. Сейчас те, кого раньше называли «кулаками», зовутся фермерами и хозяевами товарных ЛПХ. Можно сказать, что они – зачаток среднего класса в деревне.

Именно фермерам и хозяевам товарных ЛПХ нужны кооперативы, потому что в одиночку они не в состоянии конкурировать с крупными хозяйствами. При этом мелкие и средние сельхозпроизводители занимают в экономике и социальной организации села ниши, которые по определению не могут занять крупные собственники. В производственном секторе это выращивание трудоемких культур, для которых не приспособлено крупное хозяйство (например, некоторые виды овощей, ягоды). В социальной организации села они играют ту же роль, что и средний класс в обществе в целом: роль противовеса альянсу местных властей с местными же «олигархами».

Сельский кредитный кооператив не был бы кооперативом, т.е. добровольным объединением сельхозпроизводителей, а был бы чем-то вроде банка, если бы в нем не было межличностного общения и взаимодействия. В нашем случае основой для такого общения оказалось членство в АККОР у инициативной группы Предгорного и дружественные, родственные связи, а также

Ядро кооператива – ресурсная группа его членов (сравнительно более образованные, материально обеспеченные, социально активные) – способно имплантировать жесткие правила финансовой деятельности в систему неформальных норм, сложившихся в сообществе. В результате формируется оптимальное сочетание элементов базового доверия, характерных для первичной группы лично знакомых людей, и корпоративной солидарности, основанной на общем интересе

производственная специализация у ядерной группы членов Приреченского кооператива.

Ядерная группа (основатели и сравнительно состоятельные члены кооператива) создает и поддерживает неформальные нормы, регулирующие деловое и межличностное взаимодействие. Люди, которые общаются между собой время от времени, по важным случаям (например, на общих собраниях членов кооператива), – это периферийная группа членов кооператива. Периферийная группа пользуется услугами кооператива, участвуя в его жизнедеятельности минимально необходимым образом.

Одна из главных функций аппарата и руководства кооператива – контроль экономической и хозяйственной деятельности его членов. Контроль осуществляют, как правило, наемные служащие. Набор видов контроля расширяется при наличии альянса кооперативов (кредитный, потребительский и сбытовой).

Помимо производственной деятельности контролируются поведение и бытовые условия члена кооператива. Эти сферы жизни крестьян могут контролироваться формальными (визиты служащих кооператива) или неформальными (наблюдения других членов кооператива) способами, но этот вид контроля имеет формальные следствия в виде ужесточения условий выдачи или возврата кредитов.

Члены кредитного кооператива – это, по нашим наблюдениям, в основном мелкие и средние сельхозпроизводители (фермеры и хозяева товарных ЛПХ). Для них мотивы членства в сельском кредитном кооперативе – это потребность в основных и оборотных средствах для ведения сельскохозяйственного производства, в услугах квалифицированных бухгалтеров (при расчетах с бюджетными учреждениями, поставщиками техники, удобрений, средств защиты и пр., потребителями произведенной продукции), в услугах юристов, в профессиональной коммуникации, в принадлежности к сообществу.

Результаты исследования позволяют сделать вывод, что, с одной стороны, существует настоятельная потребность в развитии сети сельских кредитных кооперативов. Но, с другой стороны, форсировать их создание, а тем более создавать имитационные структуры (когда под вывеской кредитного кооператива действует посредник между банком и крестьянами), – значит дискредитировать столь важное и нужное начинание, оставлять крестьян-сельхозпроизводителей в безысходной бедности. ■

Литература

- С. Г. Климова. Мероприятия по реализации проекта “Сельское хозяйство”: существующие и нужные // Социальная реальность. 2007. № 5.
- В. Чеснокова. Фердинанд Теннис. Община и общество // Социальная реальность. 2007. № 3.
- В. А. Ядов. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций. СПб: ИНТРЕСОЦИС, 2006.
- О. Оберемко. Локальная идентичность благотворителя как “территория свободы” // Социальная реальность. 2007. № 3.

ОБЪЯВЛЯЕТСЯ КОНКУРС

АНО "Институт общественного проектирования" в соответствии с распоряжением президента Российской Федерации № 367-рп от 30.06.2007 года объявляет открытый конкурс проектов некоммерческих неправительственных организаций (ННО), имеющих социальное значение, в сфере проведения социологических исследований и мониторинга состояния гражданского общества "Проблемы развития современного российского общества" (далее – конкурс).

К участию в конкурсе приглашаются ННО, отвечающие следующим требованиям:

- срок государственной регистрации ННО в качестве юридического лица должен быть не менее одного календарного года;
- ННО не должно находиться в процессе ликвидации или реорганизации;
- ННО должно реально осуществлять социально значимую деятельность.

К участию в конкурсе допускаются проекты по проведению конкретных научных исследований в области социологии и мониторинга состояния гражданского общества. Подробнее с тематикой конкурса можно ознакомиться на сайте Института (www.inop.ru).

Для участия в конкурсе необходимо предоставить заявку (форма заявки размещена на сайтах Института и Общественной палаты Российской Федерации) с приложением следующих документов:

- нотариально заверенная копия свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц;
- нотариально заверенные копии устава и учредительного договора, а также всех изменений и дополнений к ним;
- справка из налогового органа о наличии задолженности по платежам в федеральный, региональный и местный бюджеты по состоянию на последнюю отчетную дату;
- справка налогового органа о действующих расчетных (текущих) рублевых счетах;
- по желанию представляются дополнительные материалы (рекомендательные и благодарственные письма, дипломы, грамоты и т. д.).

Заявки на участие в конкурсе принимаются по адресу:

127018 г. Москва, ул. Суцеский Вал, д. 9, строение 1,
Институт общественного проектирования.
Контактный телефон: (495) 788-41-26.

Прием заявок осуществляется в рабочие дни с 12.00 до 17.00.

Заявка подается на русском языке в печатном и электронном видах (на дискете или CD-диске). Листы не должны быть сброшюрованы. Страницы должны быть пронумерованы. Каждый лист заявки подписывается руководителем организации-претендента и заверяется печатью организации.

В случае направления заявки по почте необходимо учесть следующее:

- рассматриваются заявки, отправленные заказным письмом с уведомлением о вручении и описью вложенных документов, содержащей наименования всех прилагаемых документов;
- заявки принимаются к рассмотрению по фактической дате их получения (по дате, указанной в соответствующем уведомлении о вручении).

В случае сдачи заявки по адресу их приема заявка и опись приложенных документов должны подаваться в двух экземплярах, на каждом из которых делается отметка о принятии с указанием номера заявки, даты и времени принятия. При этом один экземпляр описи и заявки остается у претендента.

Также желательно отправлять заявку и максимально полный комплект прилагаемых к ней документов по электронной почте: inop@inop.ru.

Заявки, поступившие после 17 часов 12 октября 2007 года,
а также некомплектные заявки не допускаются к участию в конкурсе.

Внимание! Организаторы конкурса не вступают в переписку с претендентами,
заявки которых были отклонены (за исключением уведомления о некомплектности заявки).

Поданные на конкурс материалы не возвращаются.

Итоги конкурса будут подведены 31 октября 2007 года.

Информация о конкурсе также доступна на сайте Общественной палаты Российской Федерации www.oprf.ru.

My Life





“Мы формировались во времена отрицания”

Интервью Михаила Тарусина Борису Докторову

Мне было очень интересно беседовать с Михаилом Тарусиным, представителем нового поколения, мало мне знакомого и еще слабо представленного в историко-биографических исследованиях становления и развития постхрущевской советской / российской социологии. Во-первых, для меня приоткрылась еще одна судьба действующего социолога, в которой обнаруживается много типичного для москвичей (жителей крупных городов), родившихся в середине 50-х годов. Во-вторых, наметилась возможность сопоставить жизненные траектории социологов разных поколений. И если я и раньше подозревал, что поколения российских социологов различаются своими базовыми воззрениями на окружающий мир и политическими идеалами, то теперь я в этом нисколько не сомневаюсь.

Мы знакомы с Мишей с конца 80-х годов, работали в “старом” ВЦИОМе, но последние 15 лет не общались – была лишь одна случайная встреча несколько лет назад. И мне казалось, что это может быть препятствием к обсуждению биографической темы. Рад, что такого рода трудностей не возникло... как и каких-либо других.

Борис Докторов

Миша, ты москвич? Расскажи немного о твоей семье.

Я москвич в пятом поколении, то есть примерно с середины XIX века. Семья у меня гуманитарная: мама – преподаватель литературы, дедушка и бабушка – юристы по профессии, люди очень широкого, глубокого классического русского образования еще XIX века.

Дедушка – потомственный русский дворянин по роду с XVI века, до тех пор предки его были шляхтичи, перешедшие на службу к русскому государю. На улице Немецкой до сих пор стоит

особняк, построенный по проекту Казакова, в котором дед провел свое детство.

Мать деда была немка из Пруссии, а со стороны отца польская кровь сочеталась с эстонской – бабушка моя родилась в Эстонии. Так что кровей в нашей семье намешано много. Но в России не кровь определяет человека, а принадлежность к земле русской, к ее истории, языку, культуре.

Дед, получивший образование в Москве, в лицее для привилегированного сословия, а до этого учившийся в Мюнхене, а потом в Лондоне,

был человеком энциклопедических знаний. В доме витал дух русской литературы “золото-го века”, да и “серебряного” тоже. Этот дух, кстати, не предполагал особого уважения к советской власти – вечером все садились у большого лампового приемника и слушали сквозь шипение “глушилок” радио Би-Би-Си с комментариями умного и ироничного Анатолия Максимовича Гольдберга.

Дед слушал радио и на немецком, и на английском, которые знал в совершенстве. Как-то, прохаживаясь по Гоголевскому бульвару, он от скуки прочел лекцию группе англичан о Гоголе (те глазели на памятник, а гид молол какую-то ахинею), и англичане спросили деда, как давно он живет в России. Дед был польщен, ибо говорил на том языке, на котором говорили в Англии еще в конце XIX века.

Мама преподавала в МГУ литературу того самого XIX века, была в университете звездой, и когда я приходил на ее лекции, то почтительно именовался “сын Натальи Сергеевны”. По сути, эта самая литература так погрузила меня в XIX век, что многие литературные герои были для меня людьми гораздо более реальными, чем окружающие.

Ощущаешь ли ты принадлежность к семье, имеющей столь долгую историю? Что означает для тебя это чувство?

Я всегда видел смысл свой в принадлежности к семье, но не поколенческий, а духовный, заключающийся в той незримой культурной связи, что

ей семьи – деда, мамы, бабушки. Семья для меня была нравственной основой жизни, и после прощания с ней я остался один.

Тут возможна ремарка. Я как-то был в пустом деревенском северном доме (это был музей) и поразился тому, как осмысленно там обустроенное пространство. Изба – это не просто изба: там есть “небо”, горизонталь – куты, закуты, светлицы, “земля” – низ пространства, протяжение икон через всю заботу дома; есть хозяйственные отделы. Но главное – в том, что весь дом подобен космосу, где все и всё знают свое место и свой чин. Это складывалось веками, и это и есть великая нравственно осмысленная русская крестьянская культура.

Вот если понятно, что я сказал, такой же была и моя семья, покуда были живы ее представители из того, далекого уже для нас, XIX века. До сих пор я часто поступаю так, как если б спросил у моего деда, а он бы мне ответил. А ежели я поступаю иначе, мне, как правило, бывает очень стыдно за совершенное.

Что ты вспоминаешь о твоих школьных годах?

Собственно, большая домашняя библиотека (около 5000 томов), составленная из книг дореволюционной печати, и испортила мои отношения со школой. Книги без ижицы и ятей казались мне голыми и простоватыми. Литературу и историю я знал хорошо, и школьная программа была мне неинтересна, а в естественных науках оказался полным дебилом, и учительница химии писала в дневнике, что голова моя набита соломой. В целом я был троечником, физически не мог учить то, что мне не нравилось, терпеть не мог пионерский галстук и даже сумел избежать комсомола.

60-е годы принесли с собой возрождение поэзии, появление молодого поколения – тех самых шестидесятников, которые не строили коммунизм, а искали смысл жизни. Твист, узкие нейлоновые галстуки, эра магнитофонных записей, появление самиздата, который в нашей семье не переводился. В нашей квартире бывал А.И. Солженицын, он приходил к соседке, известному впоследствии цветаеву Анне Александровне Саакянц, которая дружила с мамой.

Я всегда видел смысл свой в принадлежности к семье, но не поколенческий, а духовный, заключающийся в той незримой культурной связи, что образует живую нить времен

образует живую нить времен. Именно оттого век XIX, в котором родился мой дед и в котором живут мои милые литературные друзья, был и есть для меня век самый уютный.

Век XX для меня – эпоха тяжелейших испытаний и трагедий, век ухода самых главных людей мо-

Солженицына не пускали в “Ленинку”, и мама с тетей Аней ходили туда и собирали материал для “Архипелага”.

Какими соображениями ты руководствовался при выборе профессии?

Поскольку было ясно, что и я гуманитарий, и семья гуманитарная, я выбирал что-то в этой области... Литературу я и так хорошо знал – чему мне еще там учиться? Историю я тоже очень любил, но мне казалось, что там нет особого поля для деятельности. А вот любомудрие... любомудрие – да, вот это мне казалось очень интересным. И я решил, что, конечно, философский факультет – самое замечательное место, поскольку все-таки там собираются люди умные (а я там бывал еще подростком, на какие-то семинары ходил). Я действительно не ошибся в своих ожиданиях, потому что и ребята очень интересные попались. На первом курсе у нас сложилась четверка “поручиков”: мои друзья Парфенов Володя, Володя Чернявский, Виктор Ларкин, царствие небесное ему...

Как сложилась профессиональная жизнь твоих друзей?

Четверка наша отличалась начитанностью, нигилизмом и храбростью. На семинарах, даже лекциях любой из “поручиков” мог вдруг вскочить и выговорить преподавателю за косность его позиции или неверное толкование какого-либо философского постулата. К чести последних, они вступали в дискуссию открыто, даже с удовольствием. Так, А.Л. Никифоров, блестящий ученый и лектор, хитро поглядывая на Парфенова, уже принявшего стойку пойнтера, нарочно провоцировал его и добивался своего, к удовольствию всей аудитории. Он затаскивал нас к себе домой, естественно – на кухню, где мы пили портвейн и решали проблемы понимания, ревидовали марксизм и говорили о Боге. В самые оживленные моменты дискуссии Никифоров вскакивал и начинал прохаживаться, потирая руки и приговаривая: “Так, так, так!”

Сегодня, по прошествии почти 30 лет, не могу сказать, что жизнь нашей четверки сложилась счастливо. Только мне нечего Бога гневить, ко мне судьба милостива, а друзей моих ждали тяжкие испытания, которые для одного из них уже

закончились, а остальных еще проверяют на прочность. Но я могу сказать, что они остаются людьми чести, какими и были всегда.

Ты сказал, что ваша четверка именовала себя “поручиками”. Почему?

Как-то мы так друг друга стали называть... Нам хотелось, наверное, романтики – в отношениях не только друг к другу, но и к жизни, и к женщи-

Век XIX, в котором родился мой дед и в котором живут мои милые литературные друзья, был и есть для меня век самый уютный

нам, к окружающей действительности... немножечко от нее дистанцироваться. И мы присвоили себе старорежимные звания.

Когда я благополучно проучился два курса, встала проблема: собственно, что делать дальше, какая специальность? Я понял, что этим всем марксистским безобразиям я просто физически не могу заниматься – ни политэкономией, ни диалектикой. Для зарубежной философии или кафедры логики у меня просто откровенно не хватало мозгов, я просто не тянул и чувствовал, что это не мое. Меня интересовали живые люди – не отвлеченные идеи, а живые люди.

Социология – это была, наверное, единственная... ну, или одна из немногих, скажем так, дисциплин на философском факультете, практически без идеологической подоплеки. Я выбрал кафедру “Методика конкретных социологических исследований”. Специализация начиналась с третьего курса. Я поступил в МГУ в 77-м году, и с 79-го года я уже специализировался на этой кафедре. Мне друзья говорили: ты что, с ума сошел? Ну какая у нас в стране социология? У тебя работы не будет, заработка не будет – у тебя ничего не будет. У нас же нет социологии, это так просто, для самых отбросов сделали кафедру. Действительно, кафедра считалась самой неперспективной в смысле будущей карьеры, и народ там был самый нечестостлибый. Зато эта кафедра была лишена идеологических прыщей.

**Что вам читали? Кто? Какое это все остав-
ляло впечатление?**

На кафедре люди были малоизвестные и в голо-
ве не отложились.

В основном методику социологии и читали,
знакомили с классиками западной социологии,
хотя порой очень осторожно и с оглядкой – по-
добные вольности тогда были опасны. А вот об-
щие курсы читали такие зубры, как Чанышев,
Мельвиль, Никифоров. Это все были личности.

*Большая домашняя библиотека (около 5000
томов), составленная из книг дореволюцион-
ной печати, и испортила мои отношения
со школой. Книги без ижицы и ятей казались
мне голыми и простоватыми*

Арсений Николаевич Чанышев ходил поход-
кой бегемота и имел такую дикцию, что понять
его можно было только с первых рядов большой
поточной аудитории. Профессор Юрий Кон-
стантинович Мельвиль был эстет: волнистые се-
дые волосы, зачесанные назад, голубой пиджак,
платок, повязанный на шее вместо галстука,
и изысканная речь. Александр Леонидович Ни-
кифоров одевался небрежно и выказывал пол-
ное безразличие к внешности, демонстрируя
рассеянность, присущую очень глубоко задумы-
вающемуся человеку. Все они читали свои пред-
меты (диалектический материализм, историю
зарубежной философии, исторический матери-
ализм, античную философию и т. д.) блестяще, ка-
ждый в своей манере. И это разнообразие умов
и интеллектов, несомненно, много давало на-
шим сыроватым мозгам.

**Ты – дипломированный философ и профес-
сиональный социолог с большим стажем.
Мог бы ты сформулировать твое сего-
дняшнее отношение к марксистской фило-
софии и сказать о ее будущем в российской
социологии?**

Марксистская философия при достаточно
скудном внутреннем багаже, невнятном поня-
тийном аппарате, отсутствии талантливых

адептов и последователей умудрилась прине-
сти столько бед, как ни одна другая. Как Блок ви-
дел, по выражению Бердяева, не Его, но поддел-
ку, “обезьяну”, так и в марксистской теории
увидели Царство, но не Божье, а земное. И соот-
ветственно, дальше началось “обезьянство”, по-
скольку в Царствие Божье никого никогда сил-
ком не тащили, а здесь все наоборот – силой да
кровью.

Вероятно, есть некое объяснение, почему
именно на русскую почву лег этот фантом: спра-
ведливость в русском обществе всегда была об-
разом высшей правды, град Китеж прочно сидел
в сознании веками. Когда же большевики пома-
нили растерзанное общество социальной спра-
ведливостью, вот он и вырос из вод – град Китеж.
А требуемая за него плата – жертвенность – опять
же в нашей натуре.

**Не мог бы ты припомнить, в МГУ вам расска-
зывали о ранней советской социологии или
все начинали с работ шестидесятников?**

Я-то читал и Питирима Сорокина, и русских фи-
лософов конца XIX – начала XX века: Соловьева,
Леонтьева, Бердяева, но нам их, насколько пом-
ню, не читали, может, только советовали самим
ознакомиться.

**Покидая МГУ, ты знал о работах русских до-
революционных социологов? О ком из них ты
знал? Как ты сейчас относишься к этому на-
следию?**

Я знал об этих работах, еще входя в МГУ, но по
малолетству мало что в них понимал. За уни-
верситетские годы мы с друзьями их хорошень-
ко разжевали. Эта плеяда мыслителей – конеч-
но, уникальное явление, но сегодня мне кажет-
ся, что все они были несколько растеряны от
предчувствия рока событий, от их неотврати-
мости. Вообще их эпоха – это потрясающее
и страшное время. Как перед цунами вода от-
ступает далеко от берега, так и в России поверх-
ность быта отошла, обнажив дно и сокровища
философии, поэзии, литературы, но лишь за-
тем, чтобы, немного погодя, страшным бушую-
щим потоком смыть все до основания – людей,
судьбы, культуру.

**Я беседовал со многими социологами, и ты
первый, кто “на социолога” учился. Расска-**

жи поподробней, что вам читали. Была ли у вас какая-либо практика?

Конечно, давали азы – что такое опросы, какие они вообще бывают, какие методы используются, что такое выборка. Тут даже Гэллап шел в ход. Теорию давали мало, но все-таки представление о Конте, Вебере и прочих мы, насколько я помню, получили. В последний год мы даже делали какие-то опросы среди студентов МГУ разных факультетов – так сказать, впервые вышли в поле. Я тогда ходил с анкетами и опрашивал студентов, живущих в общежитии высотки, на предмет их жизни, планов и т. п.

В студенческой среде тех лет читали самиздат, слушали и обсуждали “голоса” – тебя все это интересовало? Как ты думаешь, это оказывало влияние на тебя, на твоё окружение?

Светлые и романтические 60-е сменились мрачноватыми и какими-то тухловатыми 70-ми. Мы выросли и вместе со всей интеллигенцией переместились на кухни. Табуретки, портвейн, крепкий чай и сигаретный дым – вот декорации того времени. Самиздат гулял по рукам сокровищем, золотыми слитками, часто слепой текст – пятая копия на машинке – давали на одну ночь. Но у нас скоро появились ксероксные варианты, наша квартира стала центром, откуда Срамиздат, как его называл Зиновьев, растекался по Москве. Авторханов, Солженицын, Шаламов – это все были наши учителя, и слова их ложились на подготовленную почву – уж как-то резко в стране потушили свет 60-х, и теперь только настольная лампа освещала страницы правды, отпечатанной на ксероксе.

А самое трагичное было в том, что в 70-е мы думали, что советская власть – это еще лет на двести минимум, и осознание того, что вот так ты в этой фальши и официальной идеологической злобе и проживешь всю жизнь, было мучительно. Я тогда и не представлял, что можно будет спрашивать людей о многом – и они будут открыто, не боясь, говорить то, что думают. Это казалось совершенно нереальным. Книжки о современной западной социологии, попадавшие случайно, были как манна небесная и оставляли чувство зависти и досады.

В студенческие годы разные поколения социологов по-разному смотрели на социализм. Родившиеся в конце 20-х – начале 30-х думали о возможности улучшения советской системы, родившиеся в годы войны и в послевоенное время, пожалуй, об этом уже не думали, те, кто родился на рубеже 40-х и 50-х, видели необходимость серьезной реформы социализма. О чем думали ты и твои друзья, сидя за портвейном?

Когда “поручики” только собрались на факультете, то позиции имели разные. Парфенов был ревизионистом, у него роились идеи модернизации “развитого социализма”. Чернявский, человек основательный, считал, что надобно раньше разобраться с самим марксизмом, который, может, и был неплохой экономической теорией для своего времени, но как политическая система не “всесилен” и далеко не факт, что “верен”. Ларкин полагал, что если бы система расширила рамки своей идеологии, то, возможно, была бы удобоваримой. Я же стоял на самых жестких позициях, считая, что не имеет оправдания власть, планомерно уничтожавшая собственный народ, и отказывал ей в легитимности. Под влиянием

Когда я благополучно проучился два курса, встала проблема: собственно, что делать дальше-то, какая специальность? Я понял, что этим всем марксистским безобразием я просто физически не могу заниматься – ни политэкономией, ни диалектикой

дискуссионные позиции моих друзей менялись, и курсу к четвертому все “поручики” окончательно утвердились в мысли, что советская власть – зло и Божья кара. Но именно поэтому мы не считали целесообразным идти против нее с дрекольем – не против же Божьей воли идти?

Тут следует заметить, что в кабинете атеизма была прекрасная духовная библиотека, в том числе святоотеческого предания, и мно-

гие студенты, желая подкрепить свое “просвещенное неверие”, заходили туда и года через два выходили совершенно церковными людьми. Были случаи, когда с философского шли напрямик в семинарию. Я-то крестился раньше, в 14 лет, а друзья мои пришли к Богу через философию.

Креститься в 14 лет – это сильный поступок, особенно в начале 70-х. Ты не мог бы сейчас объяснить мотивы, причины этого деяния?

Тут странное дело. Рядом с нами был морг МГУ. И мы лет в 6-7 бегали туда, чтоб посмотреть через полуподвальные окна на покойников. Как-то оттуда веселый студент-медик протянул нам крестик (видимо, снятый с покойника). Все мои друзья отшатнулись, а я схватил его как великое

качи) могло навредить мне в моей последующей жизни.

Но после этого я ходил на службы уже открыто и при советской власти, и при иной, делаю это благополучно и до сей поры – Господь своих овец стережет.

Ты и твои друзья учились в элитном вузе, вас учили рассуждать, Вы читали Солженицына, Зиновьева... Как ты полагаешь, ваше отношение к политической системе было позицией меньшинства твоего поколения или его значительной части?

Я все-таки думаю, что наша позиция была крайней – мы считали эту власть преступной и не желали вступать с ней в диалог. Мы не делали карьеру, вступление в партию посчиталось бы несмыслимым позором, да и на людях мы не очень-то молчали – в целом говорили что думаем. Наверное, к тому времени и власть уже ослабла, и стукачи обленились, так или иначе, нам все сходило с рук.

Что было окрест? Не скажу, что было единодушное неприятие системы. Была апатия, равнодушие уставших от забот, бедности, партийной брехни людей. Наше поколение – тоже ведь не монолит: наиболее светская, образованная его часть все прекрасно понимала, особенно после Олимпиады, когда в Москве на две недели наступил почти коммунизм (по крайней мере, в ассортименте магазинов), а потом опять вернулся родимый социализм без колбасы, но с несчастным Брежневым, еле ворочавшим языком на пленумах.

Менее сообразительная часть нашего поколения полагала, что здесь, конечно, не сахар, но “там” еще хуже – вон, телевизор посмотри, чего творится в мире.

Самые неприятные представители нашего поколения – циничные и наглые комсомольцы-вожаки, карьеристы, люди с цепким взглядом и чистенько одетые. Многие из них сейчас сидят в кабинетах высоких, в креслах глубоких и рассказывают, как они боролись с советским режимом. Кстати, возможно, это и вправду они его развалили – уж больно прытки были тогда.

Марксистская философия при достаточно скудном внутреннем багаже, невнятном понятийном аппарате, отсутствии талантливых адептов и последователей умудрилась принести столько бед, как ни одна другая

сокровище и долго бережно хранил под подушкой. В этом крестике мне виделся какой-то высший смысл.

Позже, классе в пятом, в учебнике истории все читали про миф об Иисусе Христе. Якобы его выдумали рабы себе в утешение. Не знаю, отчего, но я страшно возмутился, вздохнул и со слезами кричал на преподавателя, что это ложь, и тогда многих неприятно поразил. Опять-таки не могу объяснить причину этой патетики.

И, наконец, окончательно я понял, что мне нельзя жить без Него, в 14 лет, совершенно самостоятельно (в семье нашей разговоров о православии не велось, все были просвещенные интеллигенты). Крестился тайно, на дому священника о. Вячеслава, который вошел в мое положение, понимая, что крещение в храме (где совали свой нос в записи о крестившихся сту-

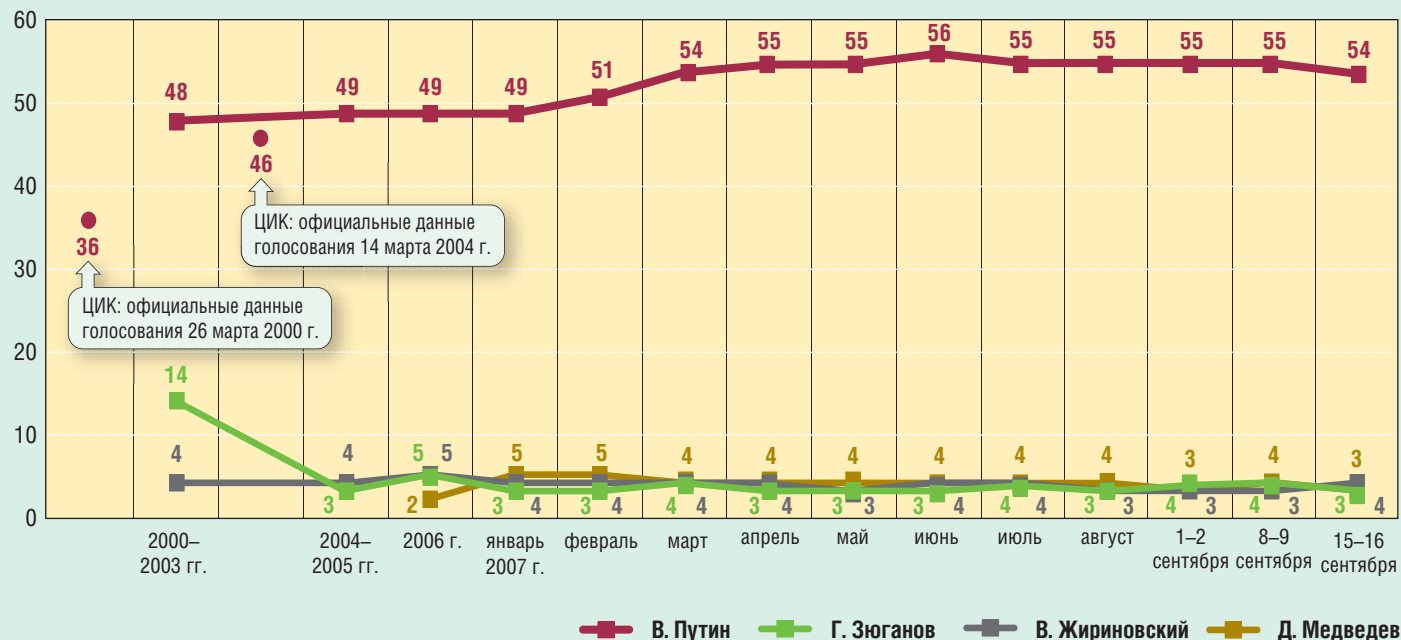
Окончание см. на стр. 69 →

Электоральные рейтинги

Данные в % от населения

Политики

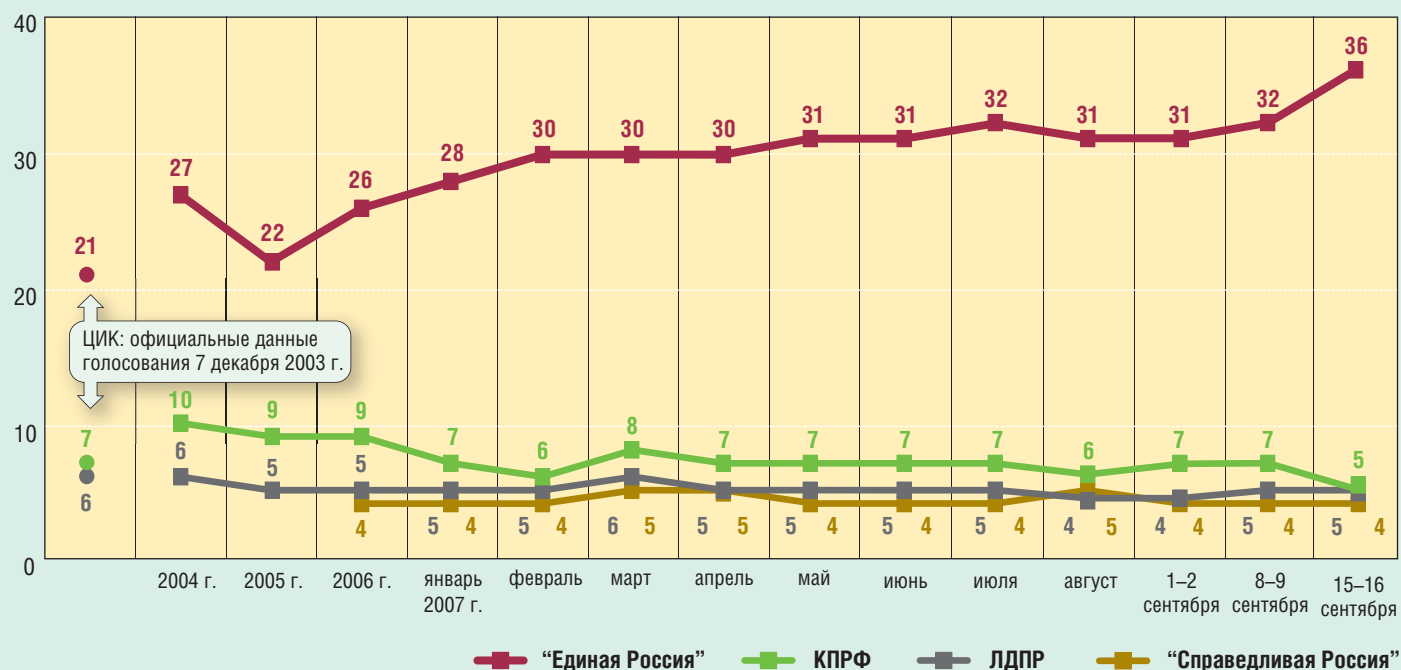
Представьте себе, что в ближайшее воскресенье состоится выборы президента с участием перечисленных политиков. За кого из этих политиков Вы бы проголосовали?* (Карточка, один ответ)



* Приведены рейтинги политиков, составляющие не меньше 2%

Политические партии

Если бы в ближайшее воскресенье состоялись выборы в Государственную думу, то за какую из перечисленных партий Вы бы скорее всего проголосовали?** (Карточка, один ответ)

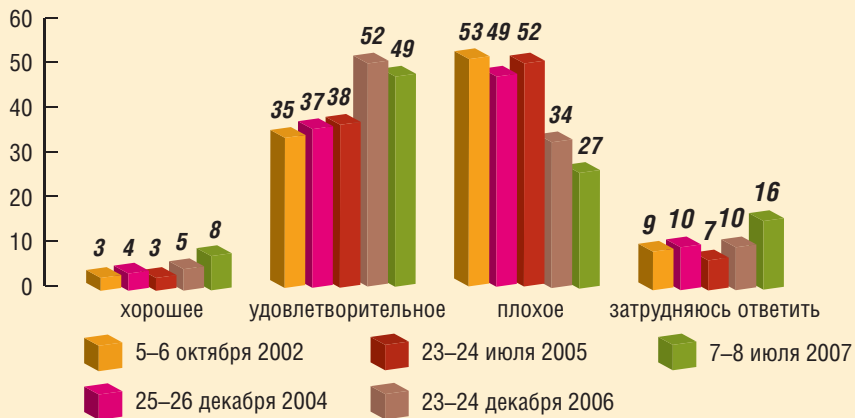


** Приведены рейтинги партий, составляющие не меньше 2%

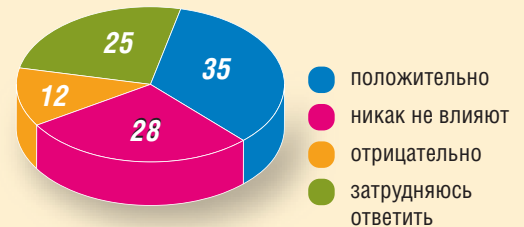
Состояние и динамика российской экономики

Данные в % от населения

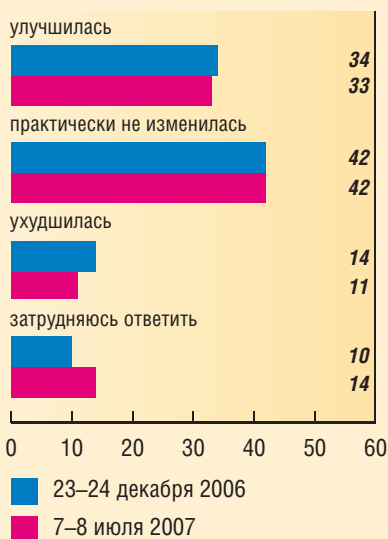
Как бы Вы оценили состояние российской экономики сегодня — как хорошее, удовлетворительное или плохое?



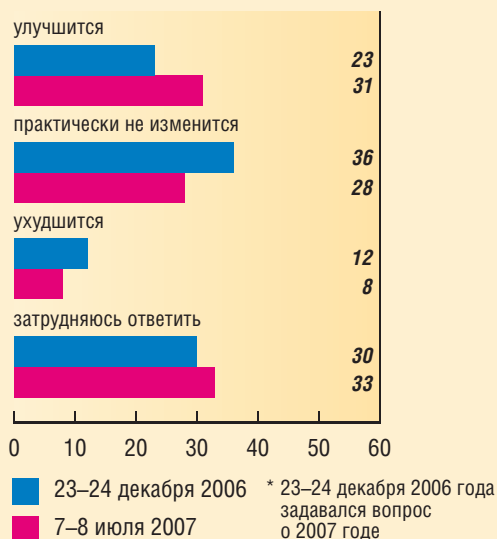
На Ваш взгляд, как действия российских властей влияют на экономическую ситуацию в нашей стране — положительно или отрицательно? Или действия властей никак не влияют на экономическую ситуацию?



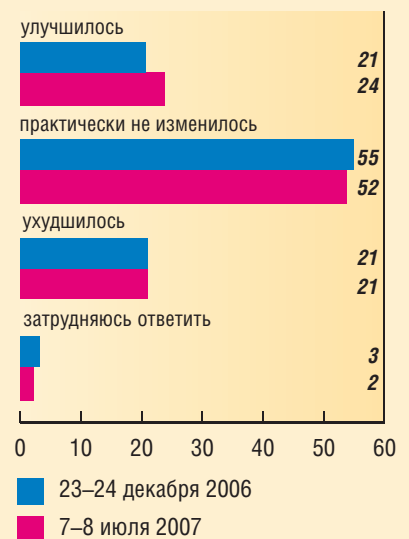
Как Вы считаете, за последний год экономическая ситуация в нашей стране улучшилась, ухудшилась или практически не изменилась?



Как Вы думаете, в следующем, 2008 году экономическая ситуация в нашей стране улучшится, ухудшится или практически не изменится?*



Как Вы считаете, Ваше материальное положение за последний год улучшилось, ухудшилось или практически не изменилось?



За последние несколько месяцев Вам доводилось или не доводилось слышать по телевидению, на радио, читать в газетах о том, что в России сегодня высокие темпы экономического роста? И если доводилось, то часто или редко?



А Вы лично согласны или не согласны с тем, что в России сегодня высокие темпы экономического роста?

считают, что за последний год их материальное положение

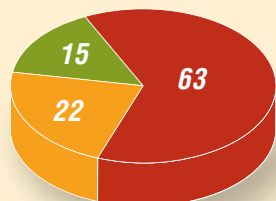


На графиках, там, где не приводятся даты, представлены данные опроса от 7–8 июля 2007 года. Выборка: 1500 человек

Эмоции в жизни россиян

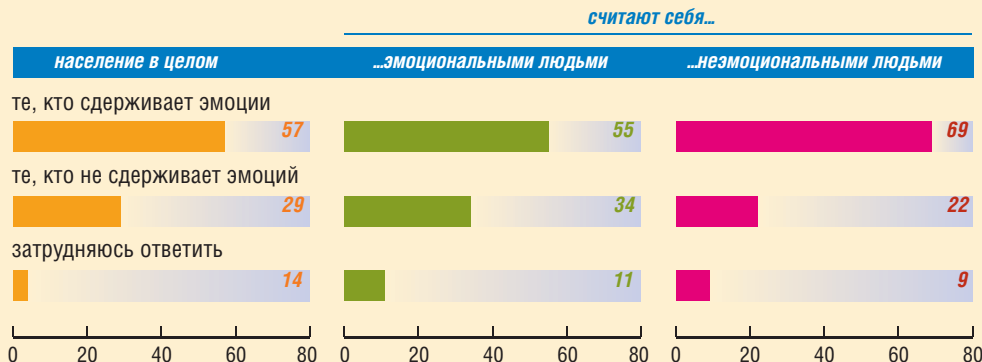
Данные в % от населения

Скажите, пожалуйста, Вы считаете себя эмоциональным или неэмоциональным человеком?



● эмоциональным
● неэмоциональным
● затрудняюсь ответить

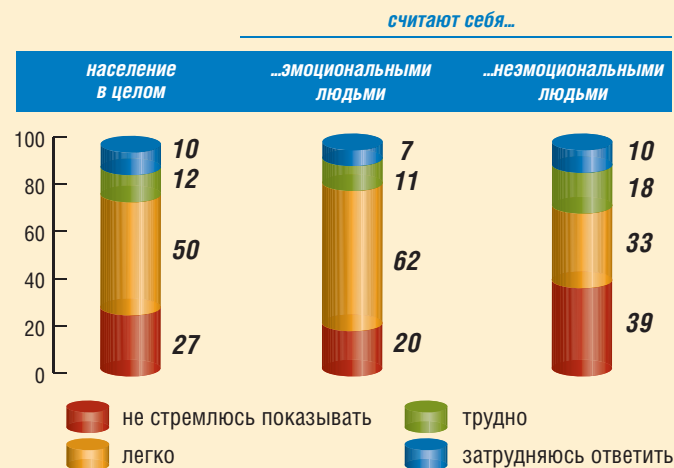
Внутренние эмоциональные переживания можно сдерживать, скрывать, а можно показывать, выразить. Скажите, пожалуйста, какие люди Вам симпатичней, ближе, приятней — те, кто сдерживает свои эмоции (как позитивные, так и негативные), или те, кто не сдерживает своих эмоций, открыто проявляет их?



Бывает, что людям мешает собственная эмоциональная открытость. Такие люди и рады были бы сдерживать, скрывать свои эмоции, но им это не удается. Скажите, пожалуйста, а Вам обычно легко или трудно сдерживать, скрывать свои эмоции? Или Вы обычно не стремитесь их скрывать?

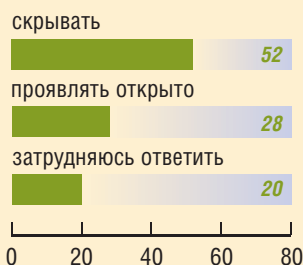


Бывает и так, что людям мешает собственная эмоциональная сдержанность. Такие люди и рады были бы показать, выразить свои эмоции, но им это не удается. Скажите, пожалуйста, а Вам обычно легко или трудно показать, выразить свои эмоции? Или Вы обычно не стремитесь их показывать?

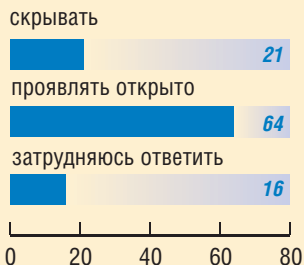


Скажите, пожалуйста, в Вашем окружении, среди Ваших близких, знакомых принято на людях скрывать или принято проявлять открыто...

свои отрицательные эмоции?

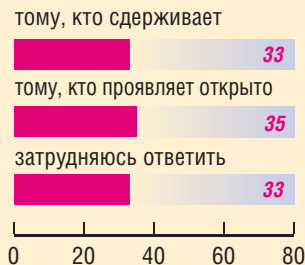


свои положительные эмоции?

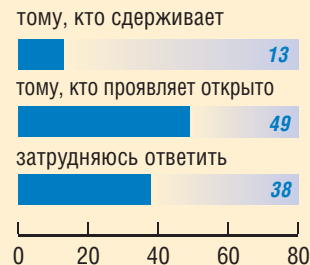


Как Вам кажется, какому человеку лучше живется — тому, кто на людях обычно скрывает, сдерживает, или тому, кто открыто проявляет...

свои отрицательные эмоции?



свои положительные эмоции?



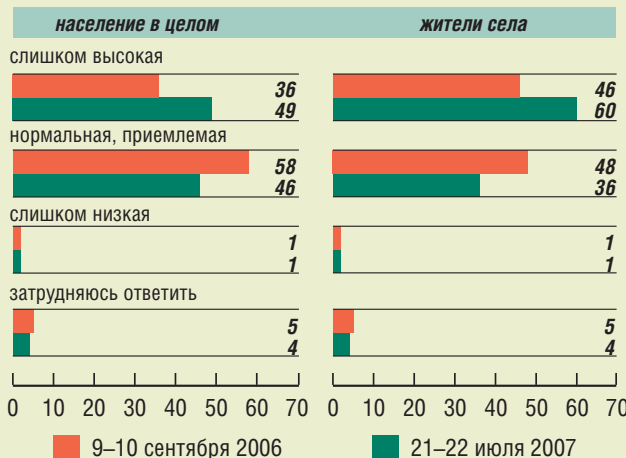
Повышение цен на хлеб

Данные в % от населения

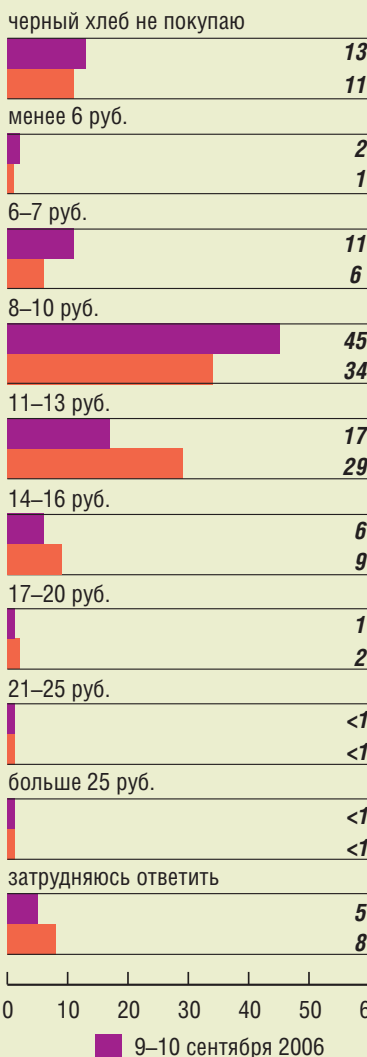
Скажите, пожалуйста, там, где Вы живете, цены на хлеб в последние месяц-два растут или не растут? И если растут, то быстрее, медленнее или примерно с той же скоростью, что и на другие продукты питания?



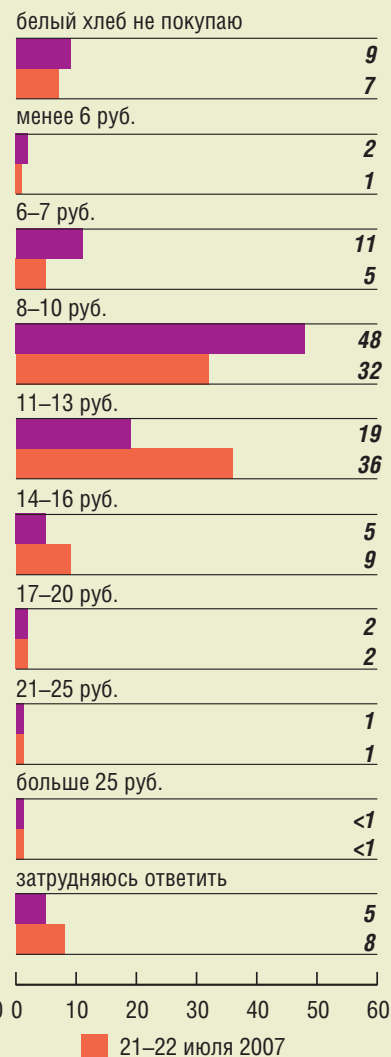
А если говорить в целом, там, где Вы живете, цена на хлеб сейчас, по Вашему мнению, слишком высокая, слишком низкая или нормальная, приемлемая?



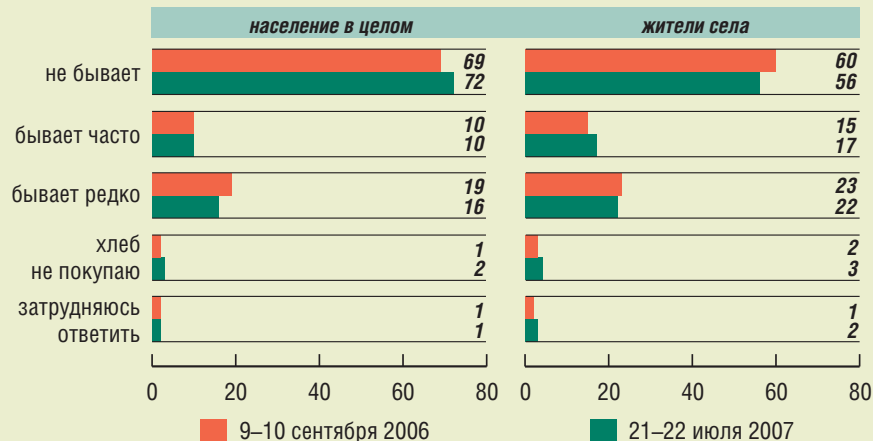
Сколько Вы обычно платите за буханку черного хлеба? (Карточка, один ответ)



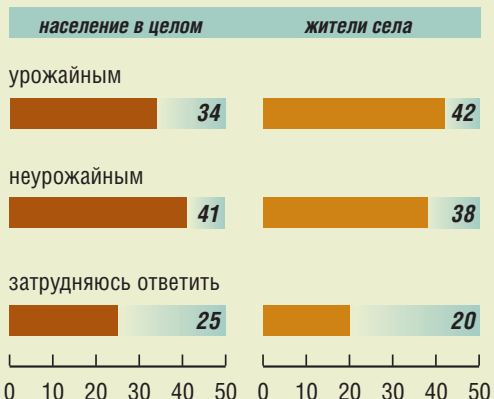
Сколько Вы обычно платите за буханку белого хлеба? (Карточка, один ответ)



Скажите, пожалуйста, сейчас бывает или не бывает так, что Вам, Вашей семье не хватает денег на хлеб? И если бывает, то такое случается часто или редко?



Как Вам кажется, этот год в России будет урожайным или неурожайным?

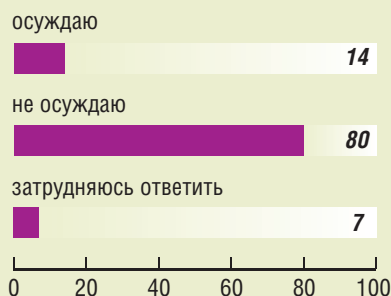


На графиках, там, где не приводятся даты, представлены данные опроса от 21-22 июля 2007 года. Выборка: 1500 человек

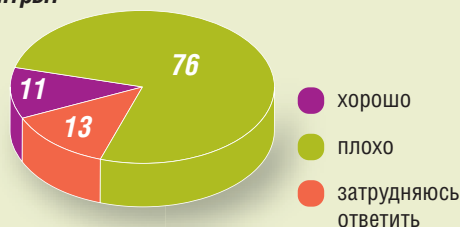
Переезд за границу: за и против

Данные в % от населения

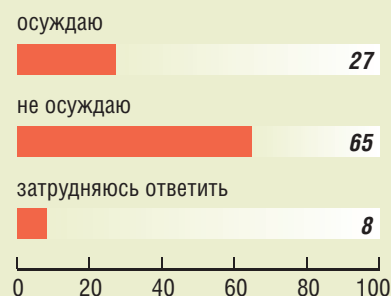
Одни люди осуждают россиян, которые навсегда уезжают за границу. Другие не видят в этом ничего дурного. Скажите, пожалуйста, а Вы лично осуждаете или не осуждаете россиян, которые навсегда уезжают за границу?



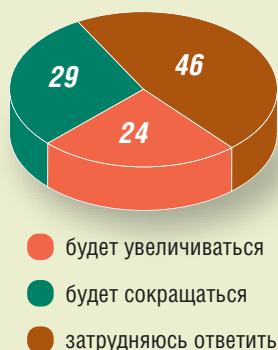
Особая категория людей, уезжающих за границу на длительный срок или навсегда, — это крупные ученые, которых персонально приглашают зарубежные исследовательские центры. Как Вы считаете, это хорошо или плохо, что крупные российские ученые уезжают работать в зарубежные исследовательские центры?



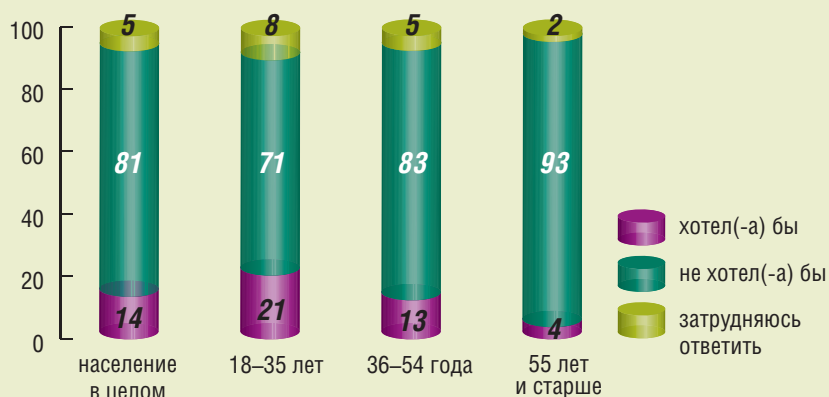
Скажите, пожалуйста, Вы осуждаете или не осуждаете ученых, которые уезжают работать в зарубежные исследовательские центры?



Как Вам кажется, в ближайшие годы число людей, уезжающих за границу навсегда, то есть на постоянное место жительства, будет увеличиваться или сокращаться?



Скажите, пожалуйста, а Вы лично хотели бы или не хотели бы уехать за границу навсегда, то есть на постоянное место жительства?



Скажите, пожалуйста, среди Ваших знакомых, родных или близких есть люди, которые уехали за границу на постоянное место жительства?

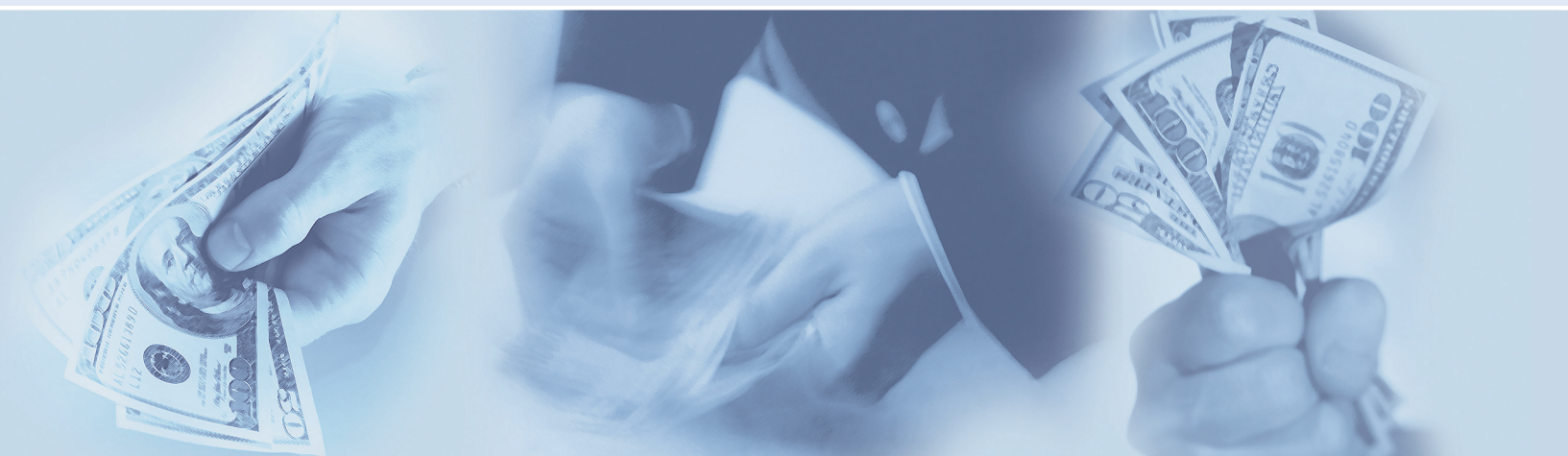


Вы поддерживаете или не поддерживаете связи с Вашими знакомыми, родными или близкими, уехавшими за границу на постоянное место жительства, или хотя бы с кем-то из них? (Ответы заявивших, что у них есть знакомые, родные, близкие за границей)



Обеспокоенность россиян ситуацией с коррупцией

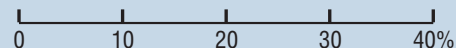
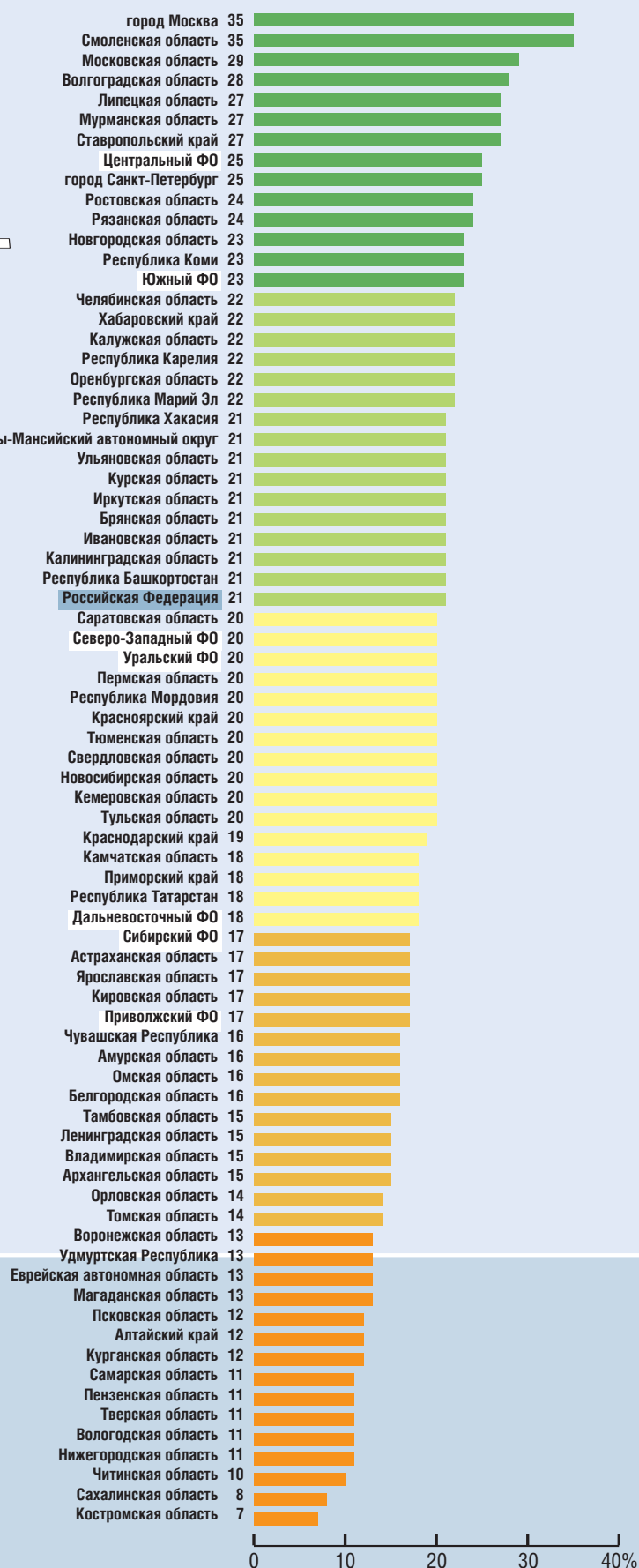
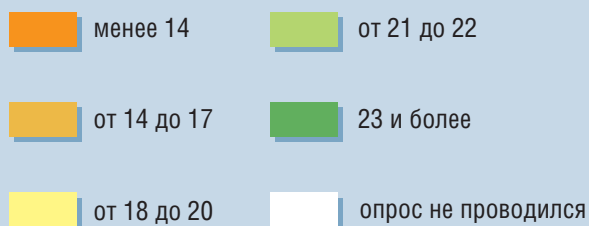
Доли тех, кого волнует ситуация с коррупцией



Опрос 10—30 мая 2007 года. Выборка: 34 000 человек



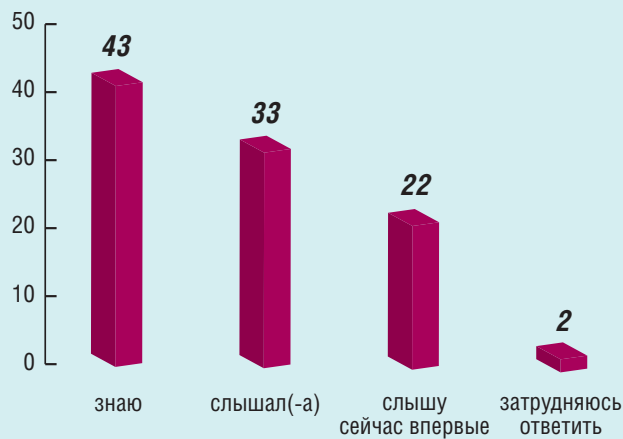
Доля от числа опрошенных, %



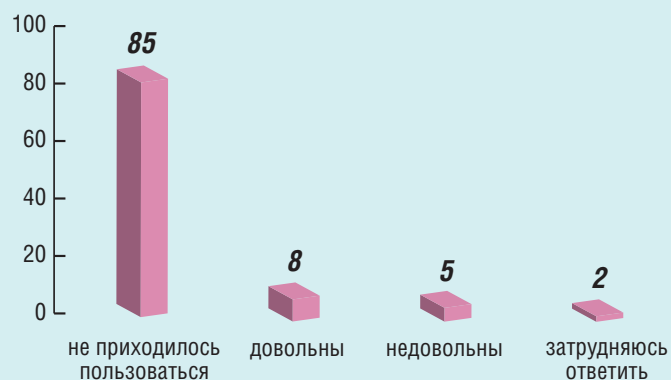
Профессия: риелтор

Данные в % от населения

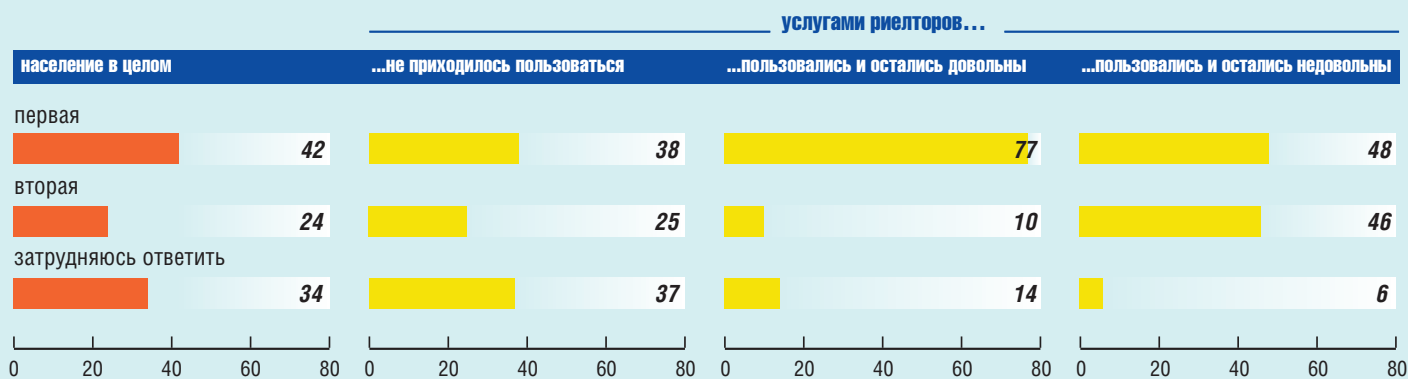
Вы знаете, слышали или слышите сейчас впервые слово “риелтор”?



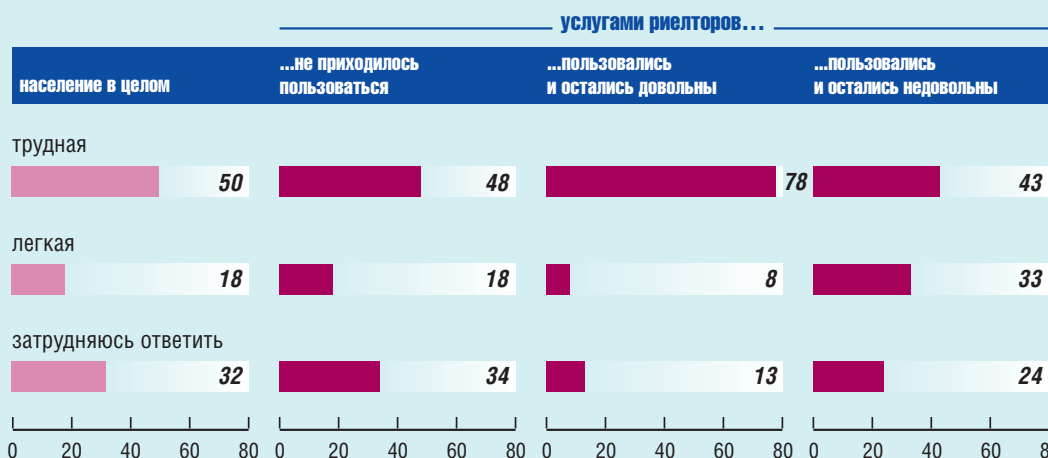
Скажите, пожалуйста, Вам лично, членам Вашей семьи приходилось или не приходилось пользоваться услугами риелторов? Если да, то Вы (члены Вашей семьи) остались довольны или недовольны оказанными услугами?



Одни люди считают, что профессия риелтора – нужная, без нее в обществе не обойтись. Другие считают, что профессия риелтора не нужна, без нее можно обойтись. Скажите, пожалуйста, Вам ближе первая или вторая точка зрения?



Как Вам кажется, у риелторов работа трудная или легкая?



Как Вам кажется, материально риелторы живут лучше большинства россиян, хуже или так же, как большинство россиян?



На графиках представлены данные опроса от 28–29 июля 2007 года. Выборка: 1500 человек

→ *Окончание статьи.*

В чем ты специализировался, на какую тему писал диплом?

Диплом я писал на тему “Сравнительный анализ социально-психологического климата трудовых коллективов” с упором на влияние социально-психологического климата (СПК) на производительность труда. К тому времени (1982 год) я уже работал младшим инженером во ВНИСИ и сравнивал коллективы опытного производства института. В дипломе не было ни одного упоминания ни Ленина, ни Маркса – по той причине, что ни тот, ни другой о СПК ничего не написали. Тем не менее за отсутствие таковых упоминаний мне снизили балл – поставили, говоря по-школьному, “четыре”. Я посчитал это удачей, поскольку сначала диплом вообще не хотели принимать к защите.

Не хочу сказать, что социология разочаровала меня после окончания университета. Это было начало 80-х, когда экономика особенно не развивалась, – вот и придумывали разные способы, как ее подтолкнуть. И придумали: научная организация труда – НОТ, СПК, ПТА – профессионально-трудова адаптация, бригадный метод, КТУ... Все эти аббревиатуры я еще с тех лет помню... И насадили социологов на заводах. Чуда они, конечно, никакого не совершили, но умудрялись так откровенно дурить головы начальникам – и средним, и высоким: делали умные отчеты, рассуждали на какие-то очень умные темы...

Мне кажется, что ты несколько игриво относишься к заводской социологии... или я ошибаюсь? Ведь в те годы это направление мощно развивалось.

Как я уже говорил, ВНИСИ был подотраслевым институтом, в его научном обеспечении находилось что-то около сорока пяти заводов и три производственных объединения. К тому времени на каждом заводе уже сидели заводские социологи – не пойму, откуда столько набрали? – и не знали, что делать. За редким исключением вроде Якова Лазаревича Эйдельмана из Владимира. Потрясающий мужик, замечательный, умница и профессионал настоящий – он был на голову выше всех остальных, и мы к нему тянулись. Так его и звали: мэтр. И я у него научился очень

многому. Он создал не только целую службу, но и чуть ли не школу заводской социологии.

Харьковский социолог Юрий Львович Неймер тогда готовил гигантский проект по “социальной паспортизации”, которая должна была охватить все министерское хозяйство. Каждый завод должен был заполнить здоровенную книгу с таблицами объективных производственных показателей, а рабочие, ИТР и служащие – заполнить личные анкеты. Затем анкеты обрабатывались на ЭВМ ЕС-1030, которая стояла в нашем институте. Пачки перфокарт приносили ко мне и сваливали на стол – я смотрел на них со священным ужасом. Потом данные со всех заводов подотрасли плюсовывались в одну книгу. Это было

Табуретки, портвейн, крепкий чай и сигаретный дым – вот декорации того времени. Самиздат гулял по рукам сокровищем, золотыми слитками, часто слепой текст – пятая копия на машинке – давали на одну ночь

невыносимо – сидеть часами, днями, неделями и складывать числа из 6–8 знаков. Пользовались мы при этом первым советским калькулятором “Электроника”, еще на лампах, – когда нажимаешь кнопку “Итог”, он думает секунду-другую. А в шкафах стояли счетные машинки прежней жизни – “Фениксы”, с ручкой-крутилкой на боку.

Когда я сдал “социальный паспорт” подотрасли, который отнял года полтора-два жизни, оказалось, что все паспорта будут сливаться в паспорт отрасли, что и было сделано. Не знаю, зачем все это сливалось. Получалась средняя температура по отрасли, и никто из начальников не понимал, что с этим талмудом делать.

Кроме этого, служба Ю.Л. Неймера, в которую я входил как профессионал, социолог подотрасли, занималась социально-профессиональной адаптацией, анализом внедрения бригадного метода, КТУ (коэффициента трудового участия), организацией социологических служб на заводах и с особым удовольствием – организацией семинаров в очень приличных местах.

Кроме Харькова, помню, они проводились во Владимире, в Суздале.

Я не очень понимаю, был ли в целом какой-то толк от социологов на заводах. Вероятно, там, где сидели люди знающие, – был. Но такие, безусловно, составляли меньшинство, а прочих директора воспринимали как обузу. Конечно, производительность труда заводская социология не подняла, да и не могла поднять, но, видимо, какую-то роль порой выполняла.

Но скорее всего, в той лаборатории платили мало для московского молодого человека?

Дело в том, что я особо-то и не жил на зарплату в этом самом ВНИСИ. В начале 80-х сдружился с ребятами, которые в Москве занимались укреплением дверей в квартирах. Ходили такие бригады, звонили в дверь и говорили: здарсьте, сегодня в вашем доме проводится работа по укреплению дверных коробок, замков и так далее. Это было ИТД – индивидуально-трудова деятельность. Я был “съемщиком”, то есть должен был позвонить в дверь и уболтать растерянного хозяина квартиры. А это было время, когда еще в подъезд можно было войти и в квартире дверь открывали без всяких этих глазков. Стоила укрепка двери 30 рублей. Так мы зарабатывали. В среднем я получал где-то примерно 600–700, а иногда и 800 рублей в месяц...

Действительно, в те годы это были большие деньги...

Да, очень, плюс 150 рублей на основной работе. Это больше, чем зарабатывал министр союзного значения. Это была моя вторая жизнь, причем мне надо было выйти на работу два раза вечером в будни и один полный выходной. Но зато я мог чувствовать себя достаточно независимым человеком, во-первых, а во-вторых, с большим удовольствием поил своих друзей, которые как были бедными, так, в общем-то, ими и оставались после окончания института. Ну, получали они зарплату 150–160 р., у кого-то там – 180. Я приглашал к себе большое количество народу, мы затаривались и очень хорошо сидели – с московскими разговорами. А заводская социология надоела мне так года через три окончательно, бесповоротно. Я понял, что все, уже в ней делать нечего, и захотелось чего-нибудь более светлого

и радостного. К тому же замыслилась вторая волна “социальной паспортизации”, а я точно знал, что ее не выдержу, она меня накроет навсегда. И я поспешил покинуть корабль светотехнической подотрасли, пока цунами был еще далеко.

И что потом?

Не помню даже, кто мне предложил работу в другом проектно-институте – “Типро-театр”. Контора эта была для меня совершенно непонятной. У меня “типро” ассоциировалось с “гидро”: почему-то я решил, что это то ли водный театр, то ли еще что-то, связанное с водой. Но мне это было не очень-то и важно, ну “типро” или “гидро” – ради бога, театр и театр... Почему театр, я тоже не задумывался. Это было громадное здание на Суворовском бульваре, обшарпанное, бывшие коммуналки, где ходили важные бородатые довольно молодые ребята, очень интересные со всех точек зрения дамы, а названия отделов было абсолютно невозможно прочесть – какие-то длинные аббревиатуры. Я попал в отдел разработки компьютерных игровых программ. Это был полный бред, но поставлено на широкую ногу – там было два психолога, я как социолог... Видимо, речь шла о каком-то анализе воздействия игр на сознание.

В “Типро-театре” я познакомился с молодой, очень красивой и очень умной женщиной – Леной Петренко. Она, как потом выяснилось, взяла меня на заметку – видно, больно горлопанист был. Именно Лена привлекла меня на какие-то серьезные семинары, на которых я, по правде говоря, чувствовал себя полным ослом.

В своем отделе компьютерных программ мы, в общем, валялись дураками, но малина эта продолжалась недолго. Видимо, какой-то начальник наверху, насупленно просматривая штатное расписание, поднял бровь и спросил: “А это еще что такое?” – и росчерком пера ликвидировал наш нелепый коллектив. А меня жизнь занесла в Институт культуры.

В том институте работали Я. Капелюш, В. Чеснокова, В. Сазонов... сильная команда. Чем ты там занимался? Что тебя там не устраивало?

Как раз та жизнь была очаровательна. Это был не институт, скорее клуб по интересам. Ты еще не упомянул Леонида Григорьевича Ионина – он

был там замдиректора. Собирались два дня в неделю в старинном особняке, обсуждали умные, приятные вещи с умными, интеллигентными людьми. Культура!

Я стал заниматься народными театрами, поскольку сам играл когда-то в одном из них почти три года. Но все же тянуло меня к масштабным национальным исследованиям. Общество бурлило: перестройка, какие-то социальные массивы в горных кряжах общества начинают движение – а мы тут с культурой. Оно, конечно, приятно, и беспокойства никакого, но... И когда Лена Петренко позвала меня во ВЦИОМ, я ни секунды не колебался. Вот оно, впервые в истории Совдепии – масштабные, всесоюзные опросы общественного мнения! Чувство было такое: ну теперь-то мы все и выясним! И миру все объясним. А главное – сами себе. Вопросов-то к тому времени накопилось много. Направление моих мыслей было такое: я хотел понять общество. Его движения, структуру, устремления, короче – жизнь народа, в котором я родился и живу.

Думал ли ты в те годы о своем направлении исследований? О работе над диссертацией?

Направление исследований? Изучение общества в его целостности. Какие мы есть и какими будем в XXI веке? И будем ли? Этот вопрос не праздный – сегодня очевидно, что и весь развитый мир задается тем же вопросом и имеет свои сценарии на этот счет. А какой сценарий имеем мы? И какой багаж остался у нас от 1000 лет прошлой жизни? Какое наследство есть у нас сегодня, и вообще – вступили ли мы в права наследования или же решили идти далее налегке?

Но о диссертации никогда не думал, не видел в ней смысла. Работа – это интересно, а писать только для того, чтобы потом тебя называли “кандидатом”?..

В каком году ты пришел во ВЦИОМ? Чем тебе пришлось там заниматься?

В 85-м году у многих создалось впечатление, что что-то такое должно случиться, – как пел Окуджава, “ах, завтра, наверное, что-нибудь произойдет”.

По крайней мере у меня было такое чувство, что началось дуновение какой-то новой эпохи.

В 89-м году во ВЦИОМе наступила самая, пожалуй, счастливая пора в моей трудовой деятель-

ности. Все было совершенно необычно. Такого со мной не было никогда. Сидят люди, у которых внутри что-то горит, внутри происходит что-то очень радостное, как в фильме “Я шагаю по Москве”. Там все были счастливы – и наш коллектив, в котором все счастливы. Я понимаю почему. Столько лет все гнобилось, все было под спудом. И эти люди, эти профессионалы, пришедшие сюда, копили силы, думая, что эти силы никогда не пригодятся, так и придется уходить в могилу. И вдруг они оказались востребованы. Они, как Илья Муромец, который 33 года на печке лежал, а потом встал, и с легкостью все можно сделать – и дерево выдрать, и камень отвалить откуда хочешь.

Самые неприятные представители нашего поколения – циничные и наглые комсомольцы-вожаки, карьеристы, люди с цепким взглядом и чистенько одетые. Многие из них сейчас сидят в кабинетах высоких, в креслах глубоких и рассказывают, как они боролись с советским режимом

И, конечно, антураж. Отель! Дом туриста. Чай в номерах, можешь пойти принять душ, который тут же, – пожалуйста. Можешь пройти по коридору, спуститься в бар, а в нем уже сидят сотрудники, и никто не хватает тебя за руку, не тащит к директору и не увольняет за квасево в рабочее время, а, напротив, говорят: возьми себе коньяку и иди к нам, у нас проблема социологическая назрела, сидим и решаем ее. Что-то американское, совершенно такое невообразимое. То есть из этой унылой действительности, этих мрачных коридоров, рож чинуш, совершенно омертвевших, – вдруг сразу в такую атмосферу! Кроме того, Борис Леденев, наш завхоз, выбил посещение бассейна по средам, причем с утра, полагая, что вечером народ уже устал после работы. Татьяна Ивановна Заславская ругалась: что ж такое, в среду никого не найдешь, – потому что весь ВЦИОМ перемещался в бассейн с сауной.

Ну и уходили, соответственно, поздно, работали за дело, как говорится, а не по времени. Это был счастливый период в моей жизни, очень. Хотя в этом было что-то детское, очень много наивного.

А какие вокруг были персонажи! Сидел Ю. А. Левада, сидел как Кутузов, немножечко развалясь, не хватало повязки еще на глаз. Он, кстати, иногда засыпал на совещаниях – его никто не будил, потому что каким-то своим третьим ухом он все нужное слышал. А Б. А. Грушин у меня ассоциировался с Суворовым: невысокий, быстрый, вечно в движении; если вдруг раздавался страшный гром, мы знали: это Грушину что-то не понравилось – и он выражал свое недовольство.

Когда Лена Петренко позвала меня во ВЦИОМ, я ни секунды не колебался. Вот оно, впервые в истории Совдепии – масштабные, всесоюзные опросы общественного мнения! Чувство было такое: ну теперь-то мы все и выясним! И миру все объясним

во. Это титаны, атланты, это снежные вершины отечественной социологии. С этих людей все начиналось в далеких 60-х, на их плечах стоит сегодня российская социология. А если более приземленно – Т. И. Заславская была директором ВЦИОМа, Б. А. Грушин – первым заместителем директора, а Ю. А. Левада возглавлял отдел теории. **Согласен, обстановка во ВЦИОМе в те годы была именно такая. Теперь, пожалуйста, расскажи о своей работе.**

Жизнь мою во ВЦИОМе можно разделить по времени на две неравные части. В первой жизни мы – я, Сергей Новиков и Екатерина Козеренко – под нежным, но твердым руководством Лены Петренко проектировали всесоюзную выборку, а точнее – разные ее виды. Но для этого надо было собрать статистические данные о жителях разных типов населенных пунктов – в республиках, областях и районах. Да рассчитать квоты по полу и возрасту – а они везде разные. А Госкомстат данные свои публиковал в абсолютных ве-

личинах, и их надо было сложить для жителей в возрасте 18 лет и старше и пересчитать в проценты, и привязать к конкретному региону, и согласовать с типом выборки и т. д., и т. п. Я до сих пор считаю, что в Европе эту работу делал бы институт человек из ста, вооруженных сотней же суперЭВМ в течение года-двух. А нас было только трое, как в песне поется. Но мы были молоды, весело злы, мы не знали, сколько для этой работы нужно европейцев, и сконструировали эту выборку в зверски короткие сроки.

Параллельно я, из личных побуждений, писал программу исследования религиозности общества. Программу эту, как и все прочие, долго и придирчиво обсуждали на методическом совете ВЦИОМа. Да, да, это были те времена, когда не строгаи анкеты, как баклуши. Когда писался раздел “проблемная область”, а потом “гипотезы исследования”, а затем разделы “цель и задачи”, “объект и предмет исследования”, “география опроса”, “выборка и организация”, “операционализация основных понятий”, “аналитические задачи исследования” (не путать с “основными”), “научно-практические результаты” и много чего еще. И все это называлось “Программа исследования”.

Сегодня, когда лужают опросы как семечки и проносятся сверхзвуковые проекты, я чувствую себя пилотом дореактивной авиации – скорости небольшие, зато не по приборам идем, а по смекалке да на честном слове. Вот примерно такая была первая жизнь.

А вторая началась в отделе организации исследований. Был отдел из пяти сотрудников, все строгой ответственности и профессионалы. Я сказал: девочки (многие были старше и опытнее меня), тут не будет никаких начальников, у нас будет коллектив, где ответственность распадается на всех. Другое дело, говорю, что орать будут только на меня, – вот и вся разница между нами. На вас орать не будут, это я вам гарантирую. А в остальном у нас с вами абсолютно равные права, и если кто-то считает, что дело идет не так, братья и сестры, будем всегда все решать вместе.

И вот к нам приносят пачки анкет очередного исследования. Козеренко и Новиков, оставшиеся в отделе выборки, конструируют выборку для всего опроса и для каждого регионально-

го отделения ВЦИОМа – с городами, селами, квотами и инструкцией по ее реализации. А мы тем временем пакуем анкеты, пишем на посылках адреса и обматываем те посылки скотчем.

То были благословенные времена, когда самой скорой и дешевой почтой были поезда дальнего следования и почтальоны – проводницы вагонов. И вот посылались курьеры, увешанные посылками, на вокзалы к поездам – и ранним утром, и поздней ночью. Крайне важно было, чтобы они тут же отзвонились с вокзала (напомню, без мобильных жили) и прокричали в трубку номер поезда и вагона, да когда будет на месте, да как зовут проводницу. И тут же сотрудница отдела организации садилась на телефон, часами дозванивалась в разные города и республики и сама уже выкрикивала в трубку заветное. Связь телефонная по межгороду в те годы напоминала кадры военного фильма: комбат ревет в полевую трубку что-то насчет снарядов, причем немец через поле его слышит, а на том конце провода – нет. Учтите, что некоторые поезда шли всего ночь (скажем, в Ленинград), поэтому оперативность была необходима.

Периодически посылки терялись, но когда в ту сторону – еще полбеда, а вот когда обратно, уже с бесценным, желанным, ожидаемым общественным мнением в каждой анкете – вот тогда беда. Чаше опаздывал курьер к поезду. Поезд отгоняли на запасные пути, и провинившийся лез в вокзальные “зады”, разыскивая пропавший поезд, а потом еще и искомый вагон – поезда имели вредную привычку менять номера вагонов на пересцепке. Тогда шли в ход особые приметы: толстая такая проводница, нос красный такой, Клава, в розовых гольфах. А Клава заперла вагон и пошла в город за колбасой (сама она из Ижевска, а там колбасы уже пять лет нема). И сидит на бревнышке курьер и ждет ее. И тащится она с пятью батонами “Любительской”, и еще издали орет: “Вовремя приходите надо, жди теперь, пока с делами управлюсь!” Но главное – вот оно, общественное мнение – 150 анкет, бесценный груз. И отдел организации облегченно вздыхает в полном составе, а рядом так же вздыхает ответственный за проект социолог, которому, как только что выяснилось, без Удмуртии – смерть,

и он уже почти готов был принять ее. И так... ну, не каждый день, но в неделю раз-другой – точно.

Были попытки усовершенствовать методу. Я сам искал свежие идеи, но все они разбивались о еще советский быт. Как-то Леденев, наш смекалистый завхоз, нарыл где-то ни много ни мало – фельдьегерскую связь. Это было нечто! К нам в отдел входил гренадер метра два ростом, с непроницаемым рубленным ликом, в щегольской форме, оглушительно щелкал каблуками, отдавал мне честь (оторопевшему патлатому салаге) и вручал пакет с посылкой, за который я расписывался в ну очень солидной книжке. Или забирал пакеты у нас и увозил, как я узнал, на аэродром, где вручал под роспись лично командиру экипажа гражданского или даже военного борта. И тот брал этот секретный груз пустых анкет в кабину пилота и личной головой отвечал за него до рулежной дорожки другого аэропорта, где его ждал такой же детина с таким же каменным ликом. Но эта райская жизнь длилась недолго, сейчас уже не помню почему. То ли затрещал наш бюджет “отправных” денег, то ли сама фельдьегерская служба, прознав, что она перевозит, послала нас куда подальше – правительственная почта, между прочим.

Как-то во ВЦИОМ пришел тихий изобретатель и принес черную коробочку с кнопками и лампочками. Он уверял, что в коробочку можно загнать немереное количество ответов, если настроить ее должным образом. Собрался консилиум, и А. Ослон, технарь по образованию, долго и недоверчиво вертел коробочку в руках. Та игриво подмигивала. В конце концов изобретателя выпроводили. Кстати, в те времена подобных визитеров было немало. Однажды у меня в кабинете появился взъерошенный тип и объявил, что создал систему, по которой можно прогнозировать все. Когда я ошеломленно спросил, кто его ко мне направил, он заговорщически шепнул: “Просили не говорить”. И тут же развернул тетрадь, испещренную графиками и кривыми. Через десять минут я опомнился и сказал: “Вот что, я не по этому делу. Но в конце коридора налево сидит Рывкина – она специалист по прогнозам. Только не говорите, что я послал, у меня с ней напряженные отношения” (ложь

во спасение). Потом я узнал, что доверчивая Инна Владимировна вникала в его систему два часа и после долго выясняла по ВЦИОМу, кто ей подсуропил “этого психа”.

Потянулись напряженные будни, объем исследований возрастал, а нас больше не становилось. Но мы матерели, обретали железную уверенность в себе. И когда нервический социолог-аналитик вбегал к нам с воплем: “Где мои анкеты? Где они?! Где?!!!”, наша Лариса Дацко (или Вера Никитина, или Лейла Васильева, или Нелли Абдулхаерова) спокойно, тоном медсестры говорила: “Когда у нас сдача? Завтра в 12.00? Идите к себе, выпейте рюмочку. Завтра. Все. Будет”.

Это сейчас базы данных летят из города в город со скоростью Интернета, и операторы в центре тихо матерятся по поводу качества ввода. И “перевзвешивают кривые массивы” лихой программой, прямой праправнучкой той первой, которую разработал когда-то на хилой ХТ Сергей Новиков.

Конечно, мы не только анкеты запечатывали в пакеты. Что-то писали, делали какой-то анализ, участвовали в бесконечных обсуждениях, сидели на семинарах, выезжали в города и республики. Короче, жили полной научно-практической жизнью.

Мы немного потеряли счет времени. По-моему, мы подходим к 1991 году – моменту создания ФОМа. Так?

Да, верно. Когда создавался ВЦИОМ, мы думали, что важнейшее дело делаем. Как же мы в демократической стране можем без общественного мнения? Сейчас все кинутся нас спрашивать – и мы всем все расскажем! И вот с этим ощущением я лично прожил где-то год-два. Потом мне начали закрадываться в голову нехорошие подозрения, что не все так просто. Почему-то не кидаются к нам особо. Пишем какие-то отчеты в ВЦСПС, а газеты нас мало печатают, боятся наши цифры печатать: это не будем, то будем...

А ФОМ был создан как некая коммерческая структура при ВЦИОМе – структуре государственной. Каким-то внутренним чутьем я понял, что это начало разделения. И написал тревожное письмо Татьяне Ивановне Заславской на десяти страницах... Потом все случилось, как я на-

писал. Я считал, что разделение одного коллектива на две части, которые работают по совершенно разным основаниям, приведет к расколу сначала психологическому, потом творческому, а затем к расколу организационному. И пока не поздно надо дело это свернуть, надо создать другие формы – благо наш полуобщественный, полугосударственный статус это позволяет.

Ты помнишь реакцию Татьяны Ивановны?

Она согласилась с моими опасениями, но в тот момент она уже, видимо, какие-то шаги сделала и обратно идти не могла, даже если бы очень захотела.

Между тем время шло – мы тогда уже жили на улице 25-го Октября, – и я стал чувствовать, что ВЦИОМ начинает немножечко закисать. И теперь мне показалось, что одним из выходов может стать разделение научной части ВЦИОМа и организационной. Организационную часть лучше передать в Фонд и тем самым сделать ее коммерческой, а научную оставить как было. И на этом можно зарабатывать деньги. Я предложил такой вариант Леваде, который тогда уже был директором ВЦИОМа. Предложение не встретило понимания у Юрия Александровича. А у меня нарастало ощущение, что ВЦИОМ как-то заболачивается. Что-то непонятное происходит, какая-то рутина идет. И когда А. Ослон начал кампанию за то самое отделение ФОМа от ВЦИОМа, я, не желая оставаться в болотистой местности, пошел с Сашей. Наш уход был оправдан, но, как и при любом разводе-раздоре, было в нем что-то нехорошее, как я сейчас помню.

Состоялось собрание, на котором я по просьбе Ослона должен был выступить – объявить о создании ФОМа с новым уставом. На это собрание пришел Левада. Когда я стал выступать, он поднял руку. Но я сказал: “Юрий Александрович, сейчас я сделаю заявление, потом дам слово всем желающим”. А заявление было такого рода, что, собственно, выступать-то после него было уже не нужно. Он резко встал и с несвойственной ему стремительностью вышел из зала. А у меня осталось чувство, что я что-то сделал нехорошо.

Много лет спустя я зашел во ВЦИОМ, который находился тогда возле Театра Гоголя на Курской. Я шел по коридору и вдруг увидел малень-

кий кабинетик с открытой дверью. Там дремал в кресле Левада, в своей обычной позе. Я зашел к нему, он меня встретил очень вежливо, сказал: “А, Михаил Аскольдович, присаживайтесь, садитесь...” И тогда я искренне попросил у него прощения за тот эпизод в своей биографии. И он, как мне показалось, с облегчением меня простил. Мы пожали друг другу руки. Левада отнесся ко мне милостиво и со снисхождением.

Ты оказался в ФОМе, так?

Да, и началась новая, другая жизнь.

В ФОМе я провел несколько крупных проектов, отозвавшихся в душе удовлетворением. Один из них был для банка “Менатеп”. Большое комплексное исследование, результаты которого я лично читал полтора часа принимавшему этот отчет Владиславу Суркову. Во время моего вдохновенного бубнения он сидел терпеливо и смотрел в окно. Когда я кончил, он спросил вежливо: “Это всё?” – “Всё,” – честно сказал я. И тут же был подписан акт о приеме работ.

Другой раз я сдавал какое-то исследование тоже еще молодому Чубайсу и тоже подпись на акте (чего ради все и совершалось) была скорой. Правда, Анатолий Борисович как-то хитро мне подмигнул и прошелся по поводу нашей объективности, на что я реагировал холодно и надменно.

Я ушел из ФОМа потому, что у меня наступил внутренний кризис. Но тут я хотел бы сделать небольшое отступление.

Еще когда я пошел на кафедру социологии в университете, мне хотелось не просто щупать общество и смотреть на градусник. Тем более что, как мне казалось, отечественная социология так и не выработала свой язык – не просто научный, аналитический, а даже свой разговорный язык, она не научилась разговаривать с обществом. То есть первичный-то разговор, когда снимаешь информацию, – да, а когда она возвращается обществу в виде готового изделия, – нет. Получается как бы вещь в себе, черная дыра. Социология что-то потребляет, что-то всасывает в себя, а выпускает – разве что вечные наборы цифр с какими-то комментариями, что 28 процентов – это больше, чем 14. У меня все больше создавалось впечатление, что это просто потогонная работа по ощупыванию со всех сторон общества. Она мо-

жет быть предметом чьих-то личных пристрастий, но при чем здесь наука-то?

Я, наверное, не понимал, как и многие не понимали, что в 90-е годы невозможно было об обществе ничего толком понять, потому что как таковое оно еще не сложилось. И сейчас еще не очень, да... Поэтому тут, можно сказать, вся отечественная социология оказалась в заложниках у времени. Зато она все-таки за 90-е годы, как мне кажется, нарастила мышцы. Когда постоянно тренируешься, качаешься, левая рука – общественные опросы, правая рука – политические опросы, нога – маркетинговые опросы, какие-то группы мышц накачались.

Почему я из ФОМа ушел? Каждый месяц регулярно цифры, цифры, цифры идут, а ведь это – продукт скоропортящийся. И как ни призывали нас: давайте создавать банки данных, а потом мы динамические ряды построим... что-то они не строятся. Мне надоело печь эти блинчики, одни и те же... что-то во мне надломилось

Почему я потом из ФОМа ушел? Каждый месяц регулярно цифры, цифры, цифры идут, а ведь это – продукт скоропортящийся. И как ни призывали нас: давайте создавать банки данных, а потом мы динамические ряды построим... что-то они не строятся. Мне надоело печь эти блинчики, одни и те же... что-то во мне надломилось.

Я отправился на вольные хлеба, был страшным шакалом. Работал политехнологом, черным пиарщиком, работал на выборах – на десяти кампаниях или даже больше – и нажрался этим делом по горло.

Может, чуть подробнее скажешь о том периоде? Мне не нужны явки, пароли...

Сначала я сидел, ничего не мог делать. Ел два пакетика китайской лапши в день и курил “Приму” – на другое денег у меня не было. Принципиально сократил до минимума общение со всеми и ушел куда-то там в себя; я в то время был разведен.

И как-то мне звонит мой давний приятель, которого я давно не видел, и говорит: “Слушай, ты что сейчас делаешь?” Я говорю: “Сижу дома”. – “Ну, я понимаю, а вообще?” – “Я вообще сижу дома”. – “А, – говорит, – может, тебе будет интересна такая штука... Ты когда-нибудь занимался предвыборной психологией?” – “Да чем я только не занимался...” – говорю я дипломатично. – “Ну, тогда... Тут выборы губернаторские – не хочешь заняться?” Мы поторговались – деньги были немаленькие, – и я согласился, хотя не представлял себе совершенно, что это такое.

Приезжаю в город, мне говорят: ты будешь персоной нон-грата, тебя никто не должен видеть в лицо, вообще. Так я стал черным пиарщиком.

Что это значит?

Я тоже не знал, что это такое. Нужно было распространять черные пиарные листовки. Мне дали пару наводок, потом я отрыл ребят – местных фашистов. Они потрясающие были. Во-первых, прекрасно организованы, во-вторых, обожают шпионские игры, во все это играют с наслаждением. Потом я от них отказался. Их фюрер был психом – он в ресторане устраивал мне встречи, выставял охрану за две улицы. А они все бритые, их видно за три версты... Я говорю: “Знаешь что, с твоей конспирацией мы тут засыпемся”.

Потом я нашел ребят-спортсменов. Тоже очень дисциплинированные. Команда была – не помню, по какому виду спорта, – человек пятнадцать. Они у меня эти листовки и газеты проносили в городскую администрацию, во всех туалетах оставляли, во всех коридорах... Трамвай выходит из депо, толпа врывается в него – там уже на сиденьях разложены газетки. Во всех электричках, в троллейбусах...

Что за газетки-то?

Там была газетка вроде бы от лица нашего конкурента, но на самом деле составленная так, что все понимали, что он страшная сволочь. Что-то я сочинял, что-то мне из штаба присылали, уже сверстанное. Причем газеты печатались, конечно, не в этой области, а в соседней, потом конспиративными партизанскими тропами... Сначала трейлер привозил на границу, там приезжали с моей стороны, я сам приезжал на трех

“рафиках”, сгружали, а дальше это развозилось по разным городам.

И сколько лет ты так шакалил?

Это было где-то до 2001 года. Да, еще я был в Ингушетии, на Северном Кавказе ваххабитов видел. Они в машине приезжали и так оценивающе смотрели на меня: добыча я или не добыча? А меня охраняла целая гвардия... четыре автоматчика, все как полагается.

Но настал момент, когда я понял – хватит, дальше этим уже нельзя заниматься. Потому что либо ты должен становиться законченным мерзавцем, либо надо уходить и отмываться после этого дела. Очень долго отмываться. Причем внутренне, что тяжелее, чем внешне. Это гнусные все вещи, очень гнусные.

И какой же общий вывод?

Я понял, что в России колоссальное количество честных, очень хороших людей. И очень бедных. Я подумал: Боже мой, если бы вот эти деньги, которые мы выкидываем на ветер, просто отдать людям... Ты не представляешь! Ты едешь, и дом стоит деревянный – он покосился не просто в сторону, но еще и назад. Он стоит, в двух плоскостях смещенный куда-то, а там светится огонь; двухэтажный барак; и дым идет, и люди там живут в нищете страшной... Но при этом почему-то совершенно нет никакого ощущения падения, конца – нет, нормально живут, работают, с хорошими лицами такими, с такими русскими мордами замечательными... И у меня появилась какая-то вера в эти замечательные, настоящие, спокойные и уверенные в себе лица. Что бы там ни происходило – выживем, ничего, и не такое бывало еще.

Пропустим описание нескольких лет твоей жизни, что-нибудь надо оставить для наших следующих бесед. Где ты сейчас работаешь? Чем занимаешься?

В 2004 году я начал работать в Институте общественного проектирования (ИНОПе) и снова оказался в непривычной для себя обстановке. К созданию его приложили умы многие достойные и известные ныне люди. Это научный институт нового типа. Он занимается не только настоящим, но и будущим России, причем очень близким и обозримым. Специалисты института ис-

ходят из того, что страну ждет великое будущее, и заняты моделированием возможных сценариев как “светлого завтра”, так и другими, более грустными сценариями, где тень может найти на плетень. Но все же нас отличает социальный оптимизм, который институт пытается внушить не только российскому обществу, но и его политическим лидерам, зачастую забывающим о радужных общественных перспективах в угоду не менее радужным личным.

В советских научных институтах результат был необходим, но никого не интересовал. Мои отчеты никто не читал, но если они не сдавались в срок, громы обрушивались на мою голову. В российских компаниях, занимающихся исследованием общественного мнения, ситуация была иной. Там результат к сроку был важен, но зачастую не представлял собой ничего экстраординарного – ну, думают люди что-то, эти так, те иначе. Правда, в маркетинге подразумевались некие открытия, долженствовавшие поразить заказчика, – недаром же он отвалил свои кровные на фоне падения продаж. Но на моей памяти таковых не случалось. Как правило, клиент уходил даже более озадаченным, чем приходил.

В ИнОПе сроки – дело второе. Никого не интересует, что 37% – больше, чем 14%, и кому эти проценты принадлежат. Нужны инновации на уровне формул, описывающих законы бытия, и пока они не будут вырублены на скале, изволь пыжиться, а время подождет – истина важнее. Один концептуальный текст у нас писался более года, пока не приобрел окончательную форму.

Конечно, тут есть опасность наштамповать формул, да потом с ними и жить – не важно, что жизнь сложнее, да и формулы, как известно, описывают только алгебру, а не гармонию. Но новизна ощущений для меня была налицо, процесс открытий увлекал, тем более что вокруг собрались люди умные, пытливые, исповедующие принцип “по-малому – только кулак отшибешь”. Это и позволило провести крупномасштабное исследование “Стратификация современного российского общества”, которое потом обрело форму книги “Реальная Россия”

(изд. “Эксперт”, Москва, 2005), а также ряд других проектов, часть которых, надеюсь, также выйдет в книжный свет.

Два слова о проекте “Реальная Россия”. Был проведен опрос 15 тысяч респондентов по репрезентативной общероссийской выборке. Такой объем выборки позволил делать серьезный анализ. Но основа этой работы – кластерный анализ по основным параметрам, формирующим общественную структуру: материальное положение, образование и социальный статус. На выходе мы получили семь вполне внятных кластеров, которые, в свою очередь, дробились на одиннадцать подкластеров. Они и составили описание социальной пирамиды, то есть структуры современного российского общества. Параллельно были проанализированы такие параметры общества, как трудовые отношения, престиж профессий, семья, досуг, религия, нацио-

Я всегда подозревал, что тысячелетняя традиция, жившая в душе народа, не может быть окончательно оккупирована одними старушками и что в условиях свободы должен начаться религиозный ренессанс

нальный вопрос, идеология и т. д. Получилось, конечно, галопом по Европам, но лиха беда начало. Книга вышла толстая, кило три весом, так что аргумент в споре серьезный.

Во ВЦИОМе ты начал заниматься изучением религии. Позже тебе удалось развить эти поиски?

Когда я начал заниматься изучением религии – сначала в советском, а потом в российском обществе, – я руководствовался следующими соображениями. Во-первых, мне как человеку православному и религиозному предмет был близок и интересен. Во-вторых, я всегда подозревал, что тысячелетняя традиция, жившая в душе народа, не может быть окончательно оккупирована одними старушками и что в условиях свободы должен начаться религиозный ренессанс.

В-третьих, понятие “верующий” для меня всегда было весьма расплывчатым: я считал, что в нем существует много смысловых оттенков, а определить их можно с помощью инструмента массовых опросов. Чем я и занялся еще во ВЦИОМе, затем эпизодически – в ФОМе и, наконец, целенаправленно – в ИнОПе. Частично результаты этих почти двадцатилетних наблюдений вошли в книгу “Реальная Россия” и периодически появляются в журнале “ФОМа”, за что я очень благодарен его главному редактору Владимиру Легойде, а также Владимиру Гурболикову – второму человеку в журнале, который терпеливо возится с моими небрежными текстами.

Мой вывод таков: ренессанс состоялся. Пусть это не пугает неверующих (а их у нас немало). Религиозные люди – люди не страшные, в лоб крестом никому не закатают, внешне такие же, как и все прочие, а что у них внутри – разговор особый.

Ты говоришь о ренессансе, некоторые социальные философы и социологи рассуждают об угрозе православного фундаментализма. Что ты думаешь по этому поводу?

Тут надо немного знать историю. Христианский фундаментализм уже давно состоялся. В России это произошло в период раскола православной Церкви и старообрядчества. И, заметь, никогда русское старообрядчество не шло ни против общества, ни против государства.

В Европе раскол произошел обратным образом – не во имя сохранения религиозных догм,

Сегодня русская вера ищет и исповедует толерантность, прекрасно понимая, что в условиях многонационального российского пространства и за пределами его договариваться можно, только смирив гордыню и объявив общий мир во имя спасения души всех народов и каждого в отдельности. Господь нас рассудит, а мы сегодня обязаны быть братьями и сестрами друг другу, невзирая ни на какие отличия, поскольку перед лицом Бога таковых нет.

Ты говорил, что жизнь твоих друзей-“поручиков” сложилась грустно, да и ты сам долго метался, искал свое и себя. За три десятка лет до вашей группы на факультете философии МГУ была другая блестящая четверка студентов: Грушин, Зиновьев, Мамардашвили и Щедровицкий. Их времена были покруче ваших и в студенческие годы, и в годы их молодости, но они, отталкиваясь от совсем уже ортодоксального марксизма, смогли найти свои пути. В чем дело? Мне кажется, что суть в среде, но мне интересен твой ответ.

Жизнь моя – не метание, а непрерывная борьба с ленью и нелюбопытством. А параллель твоя интересна – наши учителя отталкивались от ортодоксального марксизма, то есть имели неплохую пружину. Мы же, отринув марксизм изначально, отталкивались от пустоты, поскольку знали только, как не надо. Видимо, 60-е годы, при всей наивности платформы “исправленного” марксизма, были все же утверждающим временем. Мы формировались во времена отрицания. Но отрицание не может быть продуктивным, в нем нет цели, нет опоры, нет смысла. Конеч 70-х был периодом некоего окостенения, но живая университетская атмосфера позволяла выживать. Когда же университет закончился, мы окунулись в безвременье, которое особенно тяжело людям амбициозным и эмоциональным.

Конечно, просто было бы все спихнуть на среду (“заела”, мол!) – нет, и личной ответственности никто не отменял. Но все же мне мнится, что ни в одном другом послевоенном поколении не было столько “лишних людей”, как в нашем, “застойном”.

Мы формировались во времена отрицания. Но отрицание не может быть продуктивным, в нем нет цели, нет опоры, нет смысла

но во имя их разрушения. И это тоже достояние истории. Теперь время фундаментализма переживает ислам, что естественно, поскольку и родилась эта религия на семь веков позднее христианства. Формы этого процесса хорошо известны и являются предметом тревоги всего верующего (и не очень) мира.

Гертруда Стайн ошиблась, назвав поколение Хемингуэя потерянными. Не бывает лишних поколений.

Что тебя лично оттолкнуло от марксизма? Его материализм? Базировавшаяся на нем идеология, которая довела страну до 37-го года? Советский тоталитаризм? Я спрашиваю, потому что марксизм является одним из ведущих направлений мировой социологии.

Человек социальный – лишь следствие. Неужели должно думать, что поступки людей определяются внешними критериями? Это и есть глубочайшее заблуждение марксизма. Я долго как социолог спрашивал людей о многом, до отупения всматривался в цифры ответов, пока как-то мне вдруг не открылось – ежели взять все, что мы наопросили, отжать жмых, выяснится, что мы имеем дело с очень умным и очень духовным народом. Я почувствовал, что, ей-богу, есть душа народная. Конечно, истерзанная, униженная, но потрясающе мудрая, добрая и вечная. Как сам

Бог. И это мне дали именно сотни опросов, которые я наблюдал за четверть века своей социологической практики.

Несомненно, в этом обществе, как и в любом другом, есть свои законы развития. Но нельзя их

Несомненно, в этом обществе, как и в любом другом, есть свои законы развития. Но нельзя их измерить одними только социальными или экономическими факторами

измерить одними только социальными или экономическими факторами. Тут все устроено по-другому, гораздо более интересно и неожиданно. Нелепость марксизма – именно в его логике. Знаешь, вот все просчитал человек, все измерил – и вдруг шлепнулся. Лежит и удивляется: “Как это так? Я же все предвидел!”

Не все, милый. Кой-чего забыл. ■

Интервью с упомянутыми в беседе людьми, стоявшими у истоков советской / российской социологии, а также историко-биографические статьи о них Вы можете прочитать в следующих изданиях

М.И. Илле: “За 10 лет «Телескоп» опубликовал не менее 500 статей не менее сотни авторов // Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований. 2007. № 1. С. 2–7.

Ю. Неймер Динамит в папиюотках // Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев. 2006. № 3. С. 14–17.

Е. Петренко: “Социологический поворот в моей профессиональной жизни носил несколько мистический характер...” // Социальная реальность. 2007. № 2. С. 79–95.

Капелюш Я.С. (1937–1990). Серия воспоминаний о Я.С. Капелюше // Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев. 2005. № 2. С. 13–21.

Л.Г. Ионин: “Надо соглашаться с собственным выбором” // Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований. 2007. № 3. С. 2–14.

Т.И. Заславская: “Я с раннего детства знала, что наука – это самое интересное и достойное занятие” // Социологический журнал. 2007. № 3.

Докторов Б.А. Грушин. Четыре десятилетия изучения российского общественного мнения // Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев. 2004. № 4. С. 2–13.

Докторов Б. Жизнь в поисках “настоящей правды”. Заметки к биографии Ю.А. Левады // Социальная реальность. 2007. № 6. С. 67–81.



WAGTEPCAR

В. Каганский

Районирование Лейзеровича: трудный подарок социологу

География и социология в России сейчас взаимодействуют экстенсивно, поверхностно, соприкасаясь лишь частично – и притом своими дальними перифериями: географические объекты и структуры изредка получают частные простые социологические интерпретации, и наоборот (что происходит еще реже). В сущности, “социальная география” и оформляет первый вариант контакта дисциплин, но никакого глубокого взаимодействия, получения нового знания, тем более синтеза, при этом не происходит. Для этого требуется абсолютно иное по типу взаимодействие дисциплин – через центры, однако его сложность очевидна – это требует глубокой, даже совместной рефлексии оснований обеих дисциплин¹. Однако само взаимодействие географии и социологии актуально: организация и интерпретация территориально-распределенных социологических данных, необходимость представления сложного разнообразия социальных процессов в пространстве страны.

Один из центров географии, ее главная практика систематизации – **районирование** [Каганский. 2003], в советско-постсоветской географии человека понимаемое как социально-экономическое. Районирование здесь – расчленение пространства земной поверхности на части-районы особым образом, расчленение (не разбиение) собирательной системы [Каганский. 1991]. Районирование, в общем, функционально аналогично классификации, но это логически совсем иная процедура. Впрочем, практика социально-экономического районирования вряд ли зависит от методологической рефлексии районирования (развитой и, похоже, успешной).

Одно из ядер экономического районирования в России – **исследования Е.Е. Лейзеровича**, представляемые здесь; это районирование давно получило название “**районирование Лейзеровича**” (далее РЛ).

РЛ чрезвычайно специфично даже на фоне огромного массива социально-экономических районирований в нашей стране.

1) Это чрезвычайно широкое по объему, **комплексное районирование**, охватывающее куда более широкий круг феноменов, нежели только хозяйство, что как раз характерно для отечественного экономического районирования; это **социально-экономическое районирование** (и даже шире).

2) Районы РЛ **существуют и закономерны**, даны в онтологии независимого существования, а не властной воли, грозящей свалиться в произвол; они есть, а не просто созданы разметкой политического пространства. Для чрезвычайно огосударственной по самому образу мышления советской экономической географии это редкость. Все административно-территориальное деление страны можно сменить в один момент (такое бывало); с районами Лейзеровича этого сделать нельзя.

3) Это **районирование среднего уровня страны в целом**. (Преобладают же выделения больших экономических районов и частные отраслевые районирования страны в целом либо районирования отдельных регионов). Оно заполняет пропасть между относительно немногочисленными для нашей громадной и пространственно очень разнородной страны регионами (субъектами Федерации), иногда огромными и всегда неоднородными, – и наоборот, слишком много-

¹ Взаимодействию социологии и географии в аспекте выстраиваемых ими картин пространства я намерен посвятить специальную статью.

численными административными районами и городами. *Одними регионами нельзя оперировать ни в исследовании, ни в социальной инженерии страны.* Представление, что страна состоит из регионов, – мнимое; иное дело, что сеть регионов во многом формировала пространство страны. *Но и городами и районами также нельзя оперировать,* хотя бы потому, что для них слишком велика случайность и они неустойчивы; из них страна также не состоит. Одни единицы слишком малы, другие слишком велики; те и другие незакономерны. *Это противоречие и разрешает РЛ.*

4) Сетка РЛ *вобрала в свои основания и содержание огромный, хорошо обозримый и упорядоченный эмпирический* (отчасти концептуальный) *материал,* впитала экспертное знание, в том числе полевой опыт одного из крупнейших знатоков географии России. Такое районирование – не просто упорядочение суммы ячеек по присущим им признакам и связям (такова формализованная карикатура на районирование), но *представление пространства страны как целого.* Яркая гамма районов Лейзеровича передает чрезвычайно важный и устойчивый аспект культурного ландшафта, его *морфологию,* каркас. Эта система районов отражает природный остов ландшафта, устойчивейшее и часто формирующее районы географическое положение, каркас системы расселения и транспортных магистралей, мозаику специализированных хозяй-

прочности и прогностическими возможностями. *Наша страна в аспекте своего социально-географического пространства (культурного ландшафта) – не мозаика регионов, больших экономических районов или тем более федеральных округов, она система именно районов Лейзеровича.* Представление социального пространства страны неадекватно, если оно не учитывает РЛ; к сети выборок опросов общественного мнения это относится едва ли не в первую очередь.

5) *РЛ реализует очень ясную методiku,* последовательно-многоэтапную, но не исключаящую, а предполагающую неизбежный при районировании экспертный подход. При этом все районы сетки РЛ заведомо методически соотносимы; сама же методика четко представлена.

6) Для учета и передачи разнообразия самой территории, морфологии культурного ландшафта *РЛ дерзко совмещает географические районы многих разных типов* (всех известных на период разработки РЛ), чего не делается почти никогда: узловые (выделены по тяготению и связям); однородные разных типов; позиционные (выделены по общности географического положения); хозяйственные (общность специализации); есть и районы, выделенные исключительно по уровню освоенности территории.

7) *Выделенные районы хорошо типологизированы;* типология же экономических районов достаточно редка. Следовательно, выделена сложно и многомерно упорядоченная система районов, а не куча отдельных районов.

Есть ли у РЛ недостатки или, вернее, предмет для дальнейшей работы? Несомненно. Назову их прямо, поскольку многие из них обсуждаются с автором уже давно (напр. [Каганский. 1990])

1. Регионы приняты как абсолютно целостные, тогда как явно *есть округа, включающие фрагменты нескольких регионов;* в разрабатываемой новой версии РЛ и сам автор сетки намерен особо указать именно такие случаи.

2. Крупнейшие по численности населения округа, узловые районы главных городов страны – особенно Москвы, Петербурга, Самары – несоразмерно велики относительно своих соседей; задача районирования городских агломераций,

Яркая гамма районов Лейзеровича передает чрезвычайно важный и устойчивый аспект культурного ландшафта, его морфологию, каркас

ственных и отчасти этнических зон; все это в большой мере и определяет, и объясняет социальную специфику территориальных групп населения. Многие элементы этой системы в масштабе социальной жизни вечны (рельеф), другие устойчивы в масштабе многих десятилетий. РЛ – не систематизация отдельных объектов, но репрезентация всего территориального фона (это критерий качества любого районирования). Именно это наделяет РЛ огромным запасом

видимо, еще не решена. Что отчасти связано со следующей проблемой.

3. Административные районы и тем более города взяты как целые, тогда как в пригородах крупнейших городов, где каждый километр по дифференциации социокультурных условий равноценен не менее 10 км в остальной России, их необходимо членить: трудно представить адекватное районирование Московского региона без членения самой Москвы и без расчленения таких вытянутых по главному дифференцирующему (радиальному) направлению районов области, как Нарофоминский, включающих фрагменты разных географических (и социальных) зон вокруг Москвы. Немаловажно и то, что наши города административно-территориально резко преувеличены; многим сопоставимый с Москвой Париж – почти десяток департаментов. Слишком контрастны и административные районы дальней периферии.

Следующие несколько замечаний – скорее пожелания к разработке новой сетки; сложная система требует нескольких районирований.

4. РЛ лишь отчасти передает экономические функции мест и слабо учитывает иные функции. Морфология территории РЛ должна быть дополнена функциональной интерпретацией территории (напр. [Каганский. 2001]), в том числе и культурно-семиотической.

5. Следует учесть и экологический аспект, что потребует дробить административные районы; не станут ли ряд крупных заповедников (напр. Печоро-Илычский в Коми) ядрами новых экологически-специализированных округов?

6. Следует акцентировать приграничное географическое положение: граница РФ – уже мощный районообразующий фактор для многих мест.

7. Налицо новые мощные районообразующие процессы – автомобилизация, упадок водного сообщения и местной авиации.

8. Предстоит учесть и районообразующую активность бизнеса.

Социологический смысл РЛ, на взгляд географа и методолога, состоит в первую очередь в следующем. Именно эти районы являются наибольшим – из всех выделенных географами – при-

ближением к социальным районам. Именно по районам РЛ осмысленно и оправданно собирать, представлять, анализировать, агрегировать, интерпретировать, etc. социологическую информацию; они достаточно полно передают ее разнообразие на хорошем уровне детальности. Оче-

Районы Лейзеровича являются наибольшим – из всех выделенных географами – приближением к социальным районам; они могут служить элементами для сборки каких-то иных районов и зон, а равно и новой типологии – уже на социологических основаниях

видно и использование РЛ как базы разработки систем мониторинга, построения сетей, репрезентирующих территориально-социальную дифференциацию страны. Эти районы могут служить элементами для сборки каких-то иных районов и зон, а равно и новой типологии – уже на социологических основаниях; РЛ должно быть понято как своеобразный конструктор для районирования. Большинство районов РЛ можно рассматривать как ареалы социальных общностей, выделяемых не на основании однородности, а на основании сетей связей и взаимозависимостей. Наконец, эти районы (их население) вполне осмысленно сравнивать по многим социологическим параметрам.

Литература

- Каганский В.Л. Экономическое микрорайонирование как реальность // Изв. АН СССР, сер. географ. 1990. № 1.
- Каганский В.Л. Классификация, районирование и картирование семантических пространств. I. Классификация как районирование // Научно-техническая информация, сер. 2. 1991. № 3.
- Каганский В.Л. Основные зоны и типы культурного ландшафта // Каганский В.Л. Культурный ландшафт и советское обитаемое пространство. М.: НЛО, 2001.
- Каганский В.Л. Основные практики и парадигмы районирования // Региональные исследования. 2003. № 2.

Е. Лейзерович

Типология местностей России (экономические микрорайоны России: сетка и типология)

В предлагаемой работе воспроизводится сетка экономических микрорайонов, опубликованная в 1988 году¹, но с учетом имевших место с тех пор изменений. Речь идет в основном об образовании новых сельских административных районов (значительно реже – о ликвидации существовавших) и переводе достаточного большого числа городов из районного подчинения в республиканское, краевое, областное или окружное (очень редко имело место и обратное явление). Сделаны лишь два исправления самой сетки экономических микрорайонов: одно – в связи с образованием Республики Ингушетия, второе – из-за присоединения Сокольского района Ивановской области к Нижегородской области.

Мы также приводим новые данные о населении всех экономических микрорайонов (ЭМ) по состоянию на начало 1990 и 2001 годов. Зна-

чительно большее внимание по сравнению с публикацией 1988 года уделено вопросам типологии ЭМ России. В связи с изменениями, произошедшими в численности и плотности населения ЭМ, в соотношениях городского и сельского населения, скорректирована принадлежность отдельных ЭМ к различным типам. В новой редакции изложены методика разработки сетки и характеристики выделенных типов ЭМ.

Об экономическом микрорайоне

Важнейшим ключом к изучению конкретной социальной и экономической географии России является, по нашему убеждению, экономическое микрорайонирование ее территории.

Российскую Федерацию ныне образуют 89 субъектов – республики, края, области, автономные округа, города Москва и Санкт-Петербург. Основная часть субъектов Федерации (72) име-

¹ В 1988 году были опубликованы “Рекомендации по районированию территории СССР для целей расселения и районной планировки”, в которых центральное место занимала сетка экономических микрорайонов СССР [Лейзерович. 1988]. На территории РСФСР в этой сетке выделены 423 экономических микрорайона, приведена их краткая табличная характеристика. В работе использовались данные об административно-территориальном делении по состоянию на 1980 год. Сведения о численности населения отдельных экономических микрорайонов опирались на результаты Всесоюзной переписи населения 1979 года.

ют территорию свыше 25 тыс. кв. км, что сближает их по этому показателю с почти полусотней стран мира. При такой значительной площади большинства субъектов Федерации (ниже мы будем иногда для краткости обозначать их как АТЕ – административно-территориальные единицы) для них оказывается характерно наличие заметных природных и экономических различий между отдельными их частями. Во многих АТЕ чрезвычайно осязаемо отчуждение их центров от большинства других административно-территориальных образований (сельских районов и городов внерайонного – республиканского, краевого, областного, окружного – подчинения), составляющих эти регионы. Таким образом, значительная часть территории АТЕ обрекается на положение периферии. Как результат имеет место заметный и постоянно нарастающий разрыв между социально-культурным потенциалом и качеством жизни районов, примыкающих к республиканским, краевым, областным, окружным центрам, и районов, удаленных от них.

Как правило, ситуация несколько сглаживается наличием дифференциации самой периферии. “Периферия не является неким однородным полем, она подразделяется на так называемую внутреннюю, или ближнюю, тесно связанную с ядром и непосредственно получающую от него импульсы к развитию, и внешнюю, или дальнюю, на которую ядро практически не оказывает мобилизующего влияния” [Грицай, Иоффе, Трейвиш. 1991. С. 15].

В нашем представлении почти все АТЕ объективно делятся на крупные территориальные

части, каждая из которых объединяет по несколько сельских административных районов, а также находящиеся в пределах этих частей города внерайонного – республиканского, краевого, областного, окружного – подчинения. У каждой части – своя историческая судьба, своя траектория развития, необязательно совпадающая с траекторией развития АТЕ, иногда сильно от нее отличающаяся. Во многом это зависит от того, к какому типу территорий относится та или иная часть АТЕ. Поэтому важная часть настоящей работы – типология разных частей АТЕ, составляющих Российскую Федерацию. Отмечено, в какой степени принадлежность к тому или иному типу территорий отразилась на судьбе разных типов АТЕ при переходе к рыночной экономике. В качестве исходного рубежа взят 1990 год – год, предшествовавший распаду СССР. Рассматриваемый период составил одиннадцать лет – до начала 2001 года.

В ходе работы нам пришлось вернуться к непростому вопросу, постоянно сопутствующему работам подробному экономическому районированию: как называть выделяемые части АТЕ. Чаще всего в экономико-географической литературе их называют внутриреспубликанскими, внутрикраевыми, внутриобластными районами. Именно так поступили авторы книг знаменитой “Синей серии” (получившей свое название из-за переплета одинакового цвета) – двадцати шести монографий, опубликованных в 1955–1968 годах и посвященных как всем союзным республикам, так и каждому экономическому району РСФСР отдельно².

² Выход в свет книг “Синей серии” – заметное событие в российской экономической географии середины XX века. Разработку научных принципов “Синей серии” возглавлял С.Н. Рязанцев – видный экономико-географ широкого профиля, имевший за плечами и большой опыт работ подробному экономико-географическому районированию [Рязанцев. 1967]. Во всех книгах “Синей серии”, кроме тома, посвященного Украинской ССР, содержались сетки внутриреспубликанских, внутрикраевых или внутриобластных районов и давались характеристики этих районов – результат работы 82 авторов.

Отдавая должное работе, проделанной коллективом эконом-географов Института географии Академии наук СССР, возглавившим разработку “Синей серии”, позволим себе вместе с тем отметить, что районирование АТЕ, составлявших отдельные экономические районы РСФСР, было проведено в разных книгах этой серии по неодинаковым методикам. В итоге деление многих республик, краев и областей на большее или меньшее число дробных районов в некоторых книгах “Синей серии” не обнаруживает достаточной зависимости от величины территории АТЕ, численности ее населения, экономического потенциала.

Опубликованная нами в 1988 году сетка экономических микрорайонов, о которой идет речь в предлагаемой работе, была целиком выполнена по единой методике. В этом ее главное отличие от сеток “Синей серии”. Узловое районирование занимало при разработке нашей сетки ведущее место.

Все наши работы по рассматриваемой теме выполнялись строго в рамках *экономического районирования* – будь то работы по научному районированию или по районной планировке: и для СССР в целом, и для РСФСР, и для некоторых союзных республик или отдельных экономических районов². И мы постоянно называли отдельные части республик, краев и областей “собираательно” – экономическими микрорайонами. Это не только удобнее, но, по нашему мнению, и точнее.

Исходим из того, что во всех странах мира (кроме так называемых стран-карликов) реально существует иерархия экономических районов: трехступенчатая – в больших по территории странах (экономические районы – экономические подрайоны – экономические микрорайоны), и двухступенчатая – в небольших по территории государствах (без экономических районов) [Лейзерович. 1994. С. 39–48].

В России к настоящему времени сложилось одиннадцать экономических районов первого ранга³. Все они включают в себя по несколько АТЕ.

Экономические районы второго ранга – экономические подрайоны. В нашей стране большинство из них близки по размерам к средним областям. Количество районов такого ранга на территории России оценивалось разными авторами по-разному. В сетке, разработанной О.А. Кибальчицем [Кибальчик. 1983], приведены 119 экономических подрайонов. Эта сетка представлена в нашей основной публикации [Лейзерович. 1988]. В составе ряда краев, больших автономных республик, крупных областей было выделено более одного экономического подрайона.

В отечественной экономико-географической литературе сетки экономических подрай-

онов не получили заслуживающего признания, и роль экономических подрайонов при детальном районировании обычно выполняют АТЕ.

Экономические районы третьего ранга – экономические микрорайоны. В России это, как правило, части республик, краев, областей, округов. Лишь в очень небольшом числе случаев их границы совпадают, в единичных случаях (только для округов) – нарушаются. В свое время нами разрабатывались разные варианты сетки ЭМ. Остановились на той, в которой на территории РСФСР было выделено 423 ЭМ [Лейзерович. 1990]. Методике выделения, сетке, типологии ЭМ и посвящена предлагаемая работа.

Главный объект нашего внимания – экономический микрорайон – на территории России почти всегда, за редкими исключениями, объединяет в своих границах и сельскую местность, и урбанизированные поселения⁴. Экономические микрорайоны – это внутриреспубликанские, внутрикраевые, внутриобластные территориальные общности, включающие в свой состав, как правило, несколько сельских административных районов, а также, наиболее часто, один или несколько городов внерайонного подчинения. Подчеркнем, что ЭМ – самые элементарные территориальные образования, объединяющие в своих границах урбанизированные поселения внерайонного подчинения и сельскую местность.

ЭМ представляют собой сочетание территориальных хозяйственных микросистем с системами расселения и инфраструктурой – инженерной и социальной. В конкретной действительности это территории, имеющие свое местное хозяйство, достаточно индивидуальное экономическое лицо, определенные производственные фонды и трудовые ресурсы. Для их жителей, за пределами города-центра ЭМ, харак-

² Наиболее полный перечень наших публикаций на эту тему за 1964–1989 годы см.: [Лейзерович. 1990].

³ Выделение в 2000 году на территории России только семи федеральных округов представляется нам делом сугубо конъюнктурным. Полагаем, что со временем число таких округов непременно будет доведено до одиннадцати, то есть станет равным числу экономических районов [Лейзерович. 1997. С. 37–39].

⁴ В сетке ЭМ России, которая будет рассматриваться в дальнейшем, на исходный год исследования (1990-й) насчитывалось лишь 13 ЭМ, в которых совсем не было урбанизированных поселений. В последующие годы число таких ЭМ увеличилось, главным образом – в связи с отнесением большого числа поселков городского типа к сельским населенным пунктам. На начало 2001 года в России насчитывалось уже 23 чисто сельских ЭМ.

терно относительное единство образа жизни и качества жизни.

В составе значительной части экономических микрорайонов без особого труда просматриваются территории, прилегающие к городу, занявшему роль центра ЭМ, и территории периферийные. Это позволяет нам относить многие экономические микрорайоны к так называемым “узловым” районам. В российской географии теория узловых районов тщательней всего разрабатывалась Б.Б. Родоманом [Родоман. 1999]. Он определил узловой район как фокальный район, в котором фокусное место является центральным по своим функциям. Как правило, фокус связан с остальной территорией линейными потоками, и поэтому служит транспортным узлом. Заметим, однако, что в конкретной сетке экономических микрорайонов России оказались и такие, в которых влияние центра не распространяется на всю территорию ЭМ, и в его границах функционируют подцентры. В ряде случаев узловые районы являются одновременно и функциональными, главным образом там, где в широких масштабах ведется добыча полезных ископаемых (прежде всего нефти, природного газа, угля), осуществляются крупные лесоразработки или большое водохозяйственное строительство. К подобным территориям относятся и курортные районы. По совокупности признаков узловые районы возможно назвать организационными районами.

Теперь пришло время отметить, что как в разных странах мира, так и в пределах Российской Федерации “есть немало территорий, где узловой характер расселения либо ослаблен, либо вообще заслонен другими факторами районообразования – хозяйственными, культурными, административными. Здесь могут возникать районные образования другого типа, нежели узловой микрорайон, и в них на первый план выходят признаки однородности” [Смирнягин. 1989. С. 41]. Признаков однородности достаточно много. В качестве районообразующего ведущее место среди них следует отдать сходству природных или экономических условий у соседствующих территорий. Это сходство создает предпосылки для формирования одного ЭМ или их

группы. В последнем случае отграничение отдельных ЭМ друг от друга во многом определяется различиями в экономико-географическом положении каждого ЭМ. При этом организационные факторы в процессе районообразования проявляют себя слабо.

Перечисленные выше обстоятельства играли главную роль при разработке сетки ЭМ для различных регионов СССР, в том числе и для Российской Федерации.

Методика разработки сетки экономических микрорайонов России

Как выше отмечено, ведущий метод дробного районирования – “узловое” районирование, то есть выделение прежде всего так называемых организационных районов. Вместе с тем в ходе конкретных работ по экономическому микрорайонированию стало ясно, что для такой огромной по территории и разнообразной по природным и хозяйственным условиям страны как Россия сетка ЭМ может быть построена только на основе использования самых разных приемов дробного экономического районирования, а не при помощи лишь одного узлового принципа.

Формирование экономических микрорайонов Российской Федерации – процесс, идущий на территориях как достаточно интенсивного, так и экстенсивного хозяйственного освоения. Основной районообразующий фактор для территорий интенсивного хозяйственного освоения – наличие города, межрайонного культурно-хозяйственного центра с населением 50 тыс. жителей или более, имеющего развитые культурно-бытовые, а в ряде случаев и трудовые связи с окружающими его населенными пунктами. Для территорий экстенсивного хозяйственного освоения основной районообразующий фактор – сходные черты экономико-географического положения. Здесь на смену узловому принципу районирования приходит позиционный. Важно отметить, что при районировании территорий на основе позиционного принципа возможны такие ситуации, когда однородные территории, имеющие сходное экономико-географическое положение, оказываются в разных ЭМ в тех случаях, когда эти территории расчленяются

значительными природными рубежами: большими реками, крупными озерами или болотными массивами, горными хребтами или просто заметными повышениями рельефа местности.

Выше уже отмечалось, что исходными объектами дробного экономического районирования являются крупные административно-территориальные единицы (АТЕ) – республики, края, области, большинство автономных кругов. Границы этих территориальных образований чрезвычайно стабильны. За двадцать лет наблюдения, после 1979 года, имело место лишь появление границ внутри Чечено-Ингушетии, разделившей ее на две республики, и один случай изменения областных границ – присоединение Сокольского района Ивановской области к Нижегородской области. А исходными субъектами районирования – теми “кирпичиками”, из которых строится выделенный ЭМ, являются сельские административные районы и города (в редких случаях поселки городского типа) внерайонного – республиканского, краевого, областного, окружного подчинения.

При разработке сетки ЭМ для большинства республик, краев и областей районирование осуществлялось в два этапа. На первом в качестве отдельных ЭМ выделялись зоны хозяйственного тяготения крупных, больших и средних городов. На второй стадии проводилось районирование территорий, расположенных за пределами таких зон. Каждая стадия районирования делилась на несколько этапов.

Выделенные на первой стадии микрорайонирования зоны хозяйственного тяготения крупных, больших и средних городов – это территории, с которыми эти города связаны через систему местных центров, районных и межселенных. При этом близкие к городу поселения общаются с ним в первую очередь непосредственно, и лишь во вторую очередь – через местные центры, а общение с городом более отдаленных от него поселений идет главным образом через местные центры.

Хозяйственное тяготение включает в себя производственные, трудовые и культурно-бытовые связи между поселениями различной величины и значения. Виды связей, которые могут

осуществляться между городом-центром и прилегающей территорией, чрезвычайно разнообразны. Из них основные: перемещения грузов (грузопотоки), перемещения людей (пассажиропотоки), финансовые и информационные связи. Каждый из перечисленных видов связей по-разному детерминирован с территорией, однако наблюдается определенное совпадение в характере распространения отдельных видов связей, представляющее объективную основу для выделения в составе зон хозяйственного тяготения трех концентрических поясов: непосредственного тяготения, формирующего и экономического влияния [Кнобельсдорф. 1965].

Особенностью поясов непосредственного тяготения являются массовые поездки населения на работу в город-центр и встречные поездки на работу из этого города. Из поясов формирующего влияния уже немногие ездят на работу в город-центр, но отсюда часты культурно-бытовые поездки в этот город в выходные дни. Рациональна поставка из этих поясов в город-центр тех видов сельскохозяйственной продукции, которые плохо выдерживают дальние перевозки. Для поясов экономического влияния массовые поездки жителей в город и из города не характерны. Здесь преобладают деловые поездки и материальные связи. Как правило, эти пояса снабжаются строительными материалами и многими другими товарами широкого потребления через оптовые базы, расположенные в городе-центре.

На основании материалов исследований, проведенных разными авторами, можно сделать вывод, что в среднероссийских условиях пояс непосредственного тяготения, который обычно называют пригородной зоной, в зависимости от величины городов (от средних до крупнейших) распространяется на 25–45 км от города-центра, пояс формирующего влияния заканчивается на расстоянии 40–75 км от города-центра, пояс экономического влияния – на расстоянии 40–175 км. Исходя из вышеприведенных радиусов расчетная площадь районов непосредственного тяготения может составлять от 2 до 4 тыс. кв. км, площадь районов формирующего влияния распространяется на 5–19 тыс. кв. км, а районов экономического влияния – на 5–100 тыс. кв. км.

При определении территориальных границ ЭМ, складывающихся вокруг города-центра, следует ориентироваться на пояса формирующего влияния. Таким образом, в качестве эталона или стереотипа ЭМ предлагается территория общей площадью от 5 до 20 тыс. кв. км. Однако важно отметить, что в горных, пустынных, тундровых, таежных и других районах, где расселение осуществляется в экстремальных условиях, эта площадь может достигать (а в ряде случаев даже превышать, и значительно) 30–40 тыс. кв. км. При определении конкретных границ зон хозяйственного тяготения городов-центров и формирующихся на их основе ЭМ существенное значение имеет учет особенностей конфигурации их территории, начертания транспортной сети, “рисунка” расселения.

Первый этап первой стадии районирования, то есть районирования по хозяйственному тяготению, представляет собой выделение в качестве ЭМ территорий, окружающих города – республиканские, краевые и областные центры, а также территорий самих этих центров. За редким исключением республиканские, краевые и областные центры имеют население свыше 100 тыс. жителей, то есть являются большими или крупными городами. В последние советские годы на территории РСФСР насчитывался 71 такой город. Формирующиеся вокруг них ЭМ – ярко выраженные узловые районы.

Вторым этапом первой стадии экономического микрорайонирования РСФСР было выделение ЭМ на основе зон хозяйственного тяготения больших и крупных городов, не являвшихся республиканскими, краевыми или областными центрами. Целый ряд таких городов находился в зонах хозяйственного тяготения краевых и областных центров, и поэтому не образовал своих ЭМ. Подобных городов в период разработки сетки, исходя из данных Всесоюзной переписи населения 1979 года, насчитывалось 27. Из них в Подмосковье – 13. Однако значительное число больших и крупных городов, не находившихся в зонах тяготения республиканских, краевых и областных центров, – 49 – образовывало самостоятельные ЭМ, причем в шести случаях в составе этих ЭМ были “вторые” большие города,

а в зоне хозяйственного тяготения крупнейшего из таких городов – Новокузнецка – два больших города. Процедура формирования экономических микрорайонов в данном случае была аналогичной первому этапу экономического микрорайонирования, то есть речь шла снова о выделении узловых районов, хотя на этот раз, как правило, на базе городов – не административных, а промышленных центров.

Третий этап первой стадии дробного районирования – выделение экономических микрорайонов на базе зон хозяйственного тяготения средних городов, то есть городов с населением от 50 до 100 тыс. человек. Таких микрорайонов по сетке 1988 года оказалось 63. Они, как и районы, выделенные на первых двух этапах, тоже узловые, но этот их признак выражен заметно слабее, чем в ЭМ, выделенных на предыдущих этапах районирования. Во многих из них влияние города-центра практически не распространяется на дальнюю периферию ЭМ.

Всего на трех этапах первой стадии экономического микрорайонирования РСФСР было выделено 183 ЭМ, представляющих узловые районы – зоны хозяйственного тяготения крупных, больших и средних городов. Еще 240 ЭМ было определено на второй стадии районирования, которая также делилась на несколько этапов.

На первом этапе второй стадии были выделены в качестве самостоятельных ЭМ части некоторых республик, краев и областей, оставшиеся за пределами зон хозяйственного тяготения крупных, больших и средних городов, охвативших всю остальную территорию АТЕ, по размерам территории соответствующие параметрам (стереотипу, эталону) единичного ЭМ. Таких ЭМ, “выпавших в осадок” оказалось немного – 10 (Суворовский, Алексеевско-Валуйский, Данковский, Белореченский, Кизлярский, Прохладненский, Гудермесский, Ахтубинский, Буинский, Мариинский.) Площадь большинства из них – от 3 до 10 тыс. кв. км.

Далее, на втором этапе, в качестве отдельных ЭМ выделены “национальные острова”. Их тоже немного – 7 (Ненецкий, Карачаевский, Аварский, Лакский, Назрановский, Горноалтайский, Горношорский). Малое число подобных образований

объясняется тем, что процедура районирования в преобладающей части национальных республик и округов, а также в единственной автономной области не отличалась от хода выделения ЭМ на остальной территории России.

На третьем этапе второй стадии районирования было выделено еще 223 экономических микрорайона. Для выделения 49 из них процедура районирования не понадобилась, так как они сами “выпали в осадок”. Два ЭМ (Командорский и Курильский) состоят из островов, и поэтому они территориально обособлены, один (Мезенский) – “прослойка” между зоной хозяйственного тяготения Архангельска и Ненецким автономным округом, четыре ЭМ – территории, “зажатые” между зонами хозяйственного тяготения городов. Но большая часть ЭМ, “выпавших в осадок” – 42, – это районы, представляющие собой “медвежьи углы” тех АТЕ, в состав которых они входят. Ведь если группа сельских районов, ничем, на первый взгляд, кроме соседства не связанная, занимает вполне определенное компактное место на территории республики, края или области (например северо-восточную часть или какой-либо иной “угол” АТЕ), она может рассматриваться как единый ЭМ, так как все входящие в нее районы имеют сходное экономико-географическое положение. Соседское положение сельских административных районов, как правило, во-первых, влечет за собой схожесть проблем их хозяйственного развития, во-вторых, создает много возможностей для существования, или возникновения в перспективе, разнообразных связей между этими районами.

Выделение на третьем этапе второй стадии микрорайонирования остальных 174 ЭМ (на их долю приходится 80% всех ЭМ, выделенных на этом этапе, и 40% всех ЭМ России) – уже результат проведения детальной работы. Объектами микрорайонирования стали те ЭМ, которые расположены в разбросанных по разным экономическим районам России и занимающих большие пространства массивах смежных сельских административных районов. Такие массивы в некоторых случаях включают и территории городов внерайонного подчинения, но только городов малых, с населением менее 50 тыс. человек. По-

добные массивы (на территории РСФСР мы их насчитали 52) занимают значительную, а иногда и большую часть многих республик, краев и областей, в ряде случаев даже всю территорию АТЕ, за исключением зоны хозяйственного тяготения ее центра. Так в Якутии в огромном компактном массиве, занимающем всю территорию республики, кроме зоны хозяйственного тяготения Якутска, было выделено 11 ЭМ, в Кировской области в аналогичной ситуации – 8 ЭМ.

Наибольшее количество сельских административных районов в пределах указанных выше массивов объединены в единые ЭМ на основании тяготения этих районов к одним и тем же участкам железных дорог, речных путей, морских побережий. Существенным фактором, конкретно учитывавшимся при объединении отдельных административных районов в единые ЭМ, являлось наличие совместно используемых транспортных узлов и перевалочных пунктов, крупных железнодорожных станций, морских портов и речных пристаней. Вместе с тем при микрорайонировании мы стремились к тому, чтобы районы, объединенные в один ЭМ по наличию тяготения к единому транспортному узлу, были связаны автомобильными дорогами не только с ним, но и между собой.

Решающим фактором выделения большей части ЭМ в массивах смежных сельских районов оказалась связь с железнодорожной сетью. На основании наличия такой связи выделено 106 ЭМ. Среди них 39 ЭМ отделено друг от друга из-за тяготения к разным железнодорожным линиям, 21 ЭМ – из-за тяготения к разным участкам одной и той же железнодорожной магистрали. Вместе с тем 18 ЭМ выделены отдельно только потому, что через них, в отличие от соседних с ними ЭМ, проходит железная дорога. Районобразующими факторами для 8 ЭМ оказалось также попадание в зону тяготения определенного железнодорожного узла, а для 6 ЭМ – тяготение к различным железнодорожным узлам.

Для очень большого числа ЭМ (55) главный районформирующий фактор – положение относительно рек и морей. Основное число таких ЭМ (37) выделено в качестве таковых по положению в разных, но соседних речных бассейнах,

отделенных, как правило, друг от друга возвышенностями разной высоты, или по тяготению к различным участкам одной и той же реки. Особый случай – выделение Сусуманского ЭМ в Магаданской области в качестве самостоятельного потому, что он отрезан от моря.

Лишь для 12 ЭМ, выделенных в массивах сельских административных районов, их констатация никак не была связана с положением относительно железнодорожной сети или водных пространств. Восемь из них сформировались как дальняя периферия своих областей, два – как разные “углы” своей республики (Калмыкии), один (Козельский ЭМ) – как территориальное “ядро” области (Калужской), один (Нюрнгринский ЭМ) отделен от окружающих его территорий из-за того, что по уровню хозяйственной освоенности резко их опережает.

Обратим внимание на то, что в ходе микрорайонирования “не прозвучал” учет особенностей производственной специализации отдельных ЭМ. Однако эти особенности внимательно учитывались при конкретном оконтуривании лесопромышленных и нефтегазодобывающих районов, курортных районов, районов размещения горнорудных и угольных бассейнов, районов со специфической сельскохозяйственной специализацией.

В заключение важно отметить, что все микрорайонирование осуществлялось на фоне географической конкретики, с использованием карт отдельных АТЕ, результатов непосредственного знакомства со многими из них и, что важно особо отметить, непременно учетом нашедших отражение в экономико-географической литературе предшествующих опытов внутриреспубликанского, внутрикраевого или внутриобластного экономического районирования. Необходимость учета конкретики и “предшественников” зачастую превращает решение вопроса о выделении каждого ЭМ, о его границах в дело немалой сложности.

Типология экономических микрорайонов России

На основании той статистики, которую можно было получить или рассчитать в середине 80-х годов, для всех без исключения ЭМ была разработана типология экономических микрорайонов [Лейзерович. 1988. С. 202–208; Лейзерович. 1989]. Заметное влияние на эту типологию оказали работы Н.Н. Колосовского, выделившего 5 ступеней развития хозяйства экономических районов: резервные территории, районы пионерного экономического развития, районы крупноочагового развития хозяйства, районы мощных очагов хозяйственного развития, районы сложившегося комплексного хозяйства [Колосовский. 1970. С. 29].

Типология ЭМ России, излагаемая ниже, несколько переработана по сравнению с предложенной в 1988–1989 годах. По-прежнему выделено 10 типов ЭМ, делящихся на три большие группы (А, Б, В), и дополнительно не входящий ни в одну из этих трех групп тип XI “Курортные районы”. Однако конкретные характеристики отдельных типов ЭМ значительно уточнены.

Важнейшая черта предлагаемой типологии заключается в том, что она осуществлена не по одному сквозному типологическому показателю, а по нескольким. Это своего рода “дань” огромной территории России. Доминирующая роль отдельных показателей менялась при переходе от одной группы типов ЭМ к другой. В группе А ведущее значение имеют показатели уровня территориальной освоенности ЭМ, в группе Б – показатели хозяйственной специализации ЭМ, прежде всего, соотношение сельского хозяйства и промышленности, выраженное косвенным образом через соотношение численности сельского и городского населения, в группе В – показатели степени концентрации хозяйственной деятельности.

Далее приводятся содержательные и сетевые характеристики отдельных типов ЭМ по группам⁵. Предлагаемым характеристикам

⁵ Первоначальный опыт совмещения содержательных и сетевых характеристик экономических микрорайонов был изложен в статье Е.Е. Лейзеровича и С.А. Тархова в 1988 году [Лейзерович, Тархов. 1988. С. 3–8]. Однако в ней сетевые характеристики сводились к оценке развития транспортной сети. В предлагаемом ниже описании типов ЭМ содержание сетевых характеристик несколько расширено. Попутно важно отметить, что в этом описании состав ЭМ по типам приведен в соответствие данным на начало 1990 года.

Табл. 1. Распределение разных типов ЭМ по экономическим районам РФ

Экономические районы	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Xa	Xб	XI	Всего
Северный	4	16	11	–	–	–	–	–	1	–	3	–	35
Северо-Западный	–	–	11	–	–	1	1	–	2	1	–	–	16
Центральный	–	–	3	–	–	2	10	23	8	11	–	–	57
Волго-Вятский	–	–	3	–	1	7	7	6	2	4	–	–	30
Центрально-Черноземный	–	–	–	–	–	5	6	4	2	5	–	–	22
Поволжский	–	–	–	1	4	3	7	8	4	8	–	–	35
Северо-Кавказский	–	–	–	–	4	10	4	3	6	6	–	3	36
Уральский	1	5	7	–	2	9	7	9	7	8	1	–	56
Западно-Сибирский	3	9	2	–	1	9	1	2	4	5	2	–	38
Восточно-Сибирский	12	14	2	3	1	1	2	1	4	–	4	–	44
Дальневосточный	28	14	4	–	–	–	–	1	2	1	1	–	51
Калининградская область	–	–	–	–	–	–	–	2	–	1	–	–	3
Всего	48	58	43	4	13	47	45	59	42	50	11	3	423

предшествуют данные о распределении ЭМ разных типов по экономическим районам России (табл. 1).

Группа А

Группа А включает четыре типа ЭМ: резервный, пионерного экономического развития, дисперсного освоения, относительно равномерного экстенсивного освоения. ЭМ этой группы занимают наименее заселенные и освоенные сельским хозяйством территории России.

Тип I. Резервный

К нему относятся ЭМ, у которых общая плотность населения менее 1 человек на кв. км. Этот показатель – важный типологический рубеж. Фактически средняя плотность населения территории, занятой ЭМ первого типа, только 0,3 человека на кв. км. У ЭМ этого типа доля сельскохозяйственных угодий в общей площади лишь в одном случае достигает 14%. У остальных ЭМ типа I эта доля не превышает 5%. На территориях, занятых ЭМ первого типа, практически нет пашни.

На территориях резервного типа повсеместно развиты охота и оленеводство, а более чем в половине ЭМ этого типа – и промышленное рыболовство. В отдельных ЭМ осуществляется промышленная заготовка и переработка древесины. Есть среди ЭМ резервного типа несколько таких, в которых в крупных масштабах ведется добыча природного газа, нефти, алмазов, золота, угля. Особенно велико народнохозяйствен-

ное значение Надымского (добыча природного газа и нефти) и Ленского (добыча алмазов) ЭМ.

Все ЭМ резервного типа расположены в зоне вечной мерзлоты, почти все – на Азиатском Севере. ЭМ этого типа занимают наименее заселенные и хозяйственно освоенные части страны.

На долю ЭМ типа I приходится половина территории России. Все они велики по площади и почти у 2/3 из них она превышает 100 тыс. кв. км. Лишь в одной трети ЭМ этого типа есть города, да и то малые, с населением, не превышающим 50 тыс. человек. Большее число жителей насчитывали в 1990 году лишь Новый Уренгой, Ноябрьск и Нерюнгри.

У ЭМ резервного типа очень слабая транспортная обслуженность территории. Лишь в восьми из них, расположенных в Ямало-Ненецком автономном округе, в Хабаровском крае, на севере Читинской и Амурской областей, есть железные дороги общего пользования. В большинстве других ЭМ этого типа основную роль в транспортном обслуживании играют водные пути – речные и морские, причем большая часть из них имеет очень сложные условия навигации.

Тип II. Пионерного экономического развития

Критерии выделения: доля сельскохозяйственных угодий в общей площади ЭМ ниже 20%, общая плотность населения – выше 1 человека на кв. км (в среднем у территорий, относящихся ко второму типу ЭМ, она составляет 2,5 человека на кв. км). Вместе с тем плотность сельского на-

селения в каждом ЭМ пионерного типа не превышает 1,5 человека на кв. км (в большинстве ЭМ она ниже 1 человека на кв. км). Этот показатель – типологический. Он достаточно четко отделяет северные территории с почти полным отсутствием земледелия от более южных, где уже имеются значительные массивы пахотных земель и развито товарное растениеводство.

Почти во всех ЭМ второго типа есть города (а следовательно, и промышленность), в том числе и большие. В 1990 году к числу последних относились Комсомольск-на-Амуре, Петропавловск-Камчатский, Братск, Сургут, Нижневартовск, Якутск, Норильск, Магадан, Серов. Из-за слабого развития окружающей сельской местности 3/4 городов, расположенных в ЭМ пионерного типа, внерайонного подчинения.

Так же как ЭМ типа I, ЭМ типа II в основном сосредоточены в зоне вечной мерзлоты, на Севере и Северо-Востоке. Но если среди ЭМ первого типа соотношение расположенных в Европейской и Азиатской частях России складывается как 1:10, то для ЭМ второго типа оно составляет 1:2. К тому же среди ЭМ типа II, находящихся в Сибири и на Дальнем Востоке, выше доля занимающих южные части этих регионов.

Заметным отличием ЭМ пионерного типа от ЭМ резервных является значительное развитие в них лесозаготовительной промышленности. Ее предприятия действуют в половине ЭМ пионерного типа и повсеместно соседствуют с деревообрабатывающими производствами. В 11 ЭМ пионерного типа расположены целлюлозно-бумажные и лесохимические производства.

По сравнению с ЭМ первого типа в ЭМ типа II намного реже встречаются оленеводство и охотничий промысел. При этом сохраняет свое значение промышленное рыболовство. В 2/5 ЭМ пионерного типа уже есть очаги молочного животноводства. Пашни же, как и в ЭМ резервного типа, нет почти нигде. Лишь в ЭМ этого типа, находящихся в южных районах Дальнего Востока, некоторое развитие получили картофелеводство и овощеводство.

В ЭМ, расположенных на территориях пионерного экономического развития, осуществляется основная часть добычи нефти и природно-

го газа в Российской Федерации. Здесь же действует ряд крупных нефтеперерабатывающих и газоперерабатывающих заводов. На севере Мурманской и Свердловской областей, а также в Норильске, Братске и Дальнегорске находятся крупнейшие в стране предприятия по добыче и переработке руд цветных металлов.

Прямым отражением того, что ЭМ второго типа заметно более экономически освоены, чем ЭМ первого типа, является то, что их средняя площадь сравнительно меньше и в 70% случаев не превышает 70 тыс. кв. км. В отличие от ЭМ типа I, почти полностью лишенных железнодорожной сети общего пользования, 3/4 ЭМ типа II пересекаются железнодорожными линиями, по которым осуществляются грузовые и пассажирские перевозки. Однако в большинстве ЭМ этого типа важное транспортное значение сохраняют и водные пути: чаще – речные, реже – морские.

Тип III. Дисперсного освоения

Этот тип ЭМ отличается от предыдущих типов тем, что плотность сельского населения во всех относящихся к нему ЭМ выше 1,5 человека на кв. км. Из этого обстоятельства вытекают и другие его отличия, прежде всего – концентрация преимущественно в Европейской части страны (соотношение между ЭМ типа III, расположенными в Европейской и Азиатской частях страны, – 4:1) и относительно более южное положение. В ЭМ этого типа почти полностью отсутствует вечная мерзлота и, как следствие, заметно более высок, чем в резервных и пионерных ЭМ, уровень сельскохозяйственного освоения территории, хотя такое освоение, как и промышленное освоение, сохраняет очаговый характер.

Средняя плотность населения для всего массива экономических микрорайонов, относящихся к их третьему типу, – более 8 человек на кв. км. Плотность сельского населения заметно ниже – в среднем 2,4 человека на кв. км, хотя в отдельных ЭМ превышает 5 человек на кв. км.

Одним из главных критериев выделения ЭМ дисперсного типа остается тот же критерий, что для ЭМ резервных и пионерных: доля сельскохозяйственных угодий здесь ниже 20%. При этом, однако, во многих ЭМ типа III в отличие от ЭМ

ранее охарактеризованных типов имеются значительные массивы пахотных земель, занимающие в некоторых ЭМ до 10% всей территории. В 2/5 ЭМ развито товарное растениеводство, главным образом – выращивание льна. Повсеместно имеется молочное животноводство, а в половине ЭМ этого типа – свиноводство и картофелеводство.

Почти во всех ЭМ третьего типа есть города, в том числе и несколько больших. В 1990 году это были Петрозаводск, Сыктывкар, Новгород, Златоуст, Березники, Находка, Южно-Сахалинск. В отличие от больших городов, расположенных в ЭМ пионерного типа, перечисленные города уже имеют заметное сельскохозяйственное окружение.

В ЭМ типа III несколько меньше, чем в ЭМ типа II, но тоже довольно широко распространена промышленная заготовка древесины и деревообрабатывающая промышленность. Наряду с ними большое развитие имеют целлюлозно-бумажная и лесохимическая промышленность. Крупные горнохимические комбинаты действуют в Березниковском и Апатито-Мончегорском ЭМ. В последнем ЭМ также ведется добыча цветных металлов. В ряде ЭМ третьего типа, расположенных на Урале, работают предприятия черной металлургии. Во многих городах, входящих в ЭМ этого типа, существуют предприятия машиностроения – отрасли, очень слабо представленной в ЭМ резервного и пионерного типов.

Свыше 80% ЭМ типа III имеют железнодорожную сеть общего пользования. Кроме того, в отличие от ЭМ резервных и пионерных, в ЭМ дисперсного освоения заметное развитие получила сеть автомобильных дорог – неперенный атрибут складывающейся сети сельских поселений, – способствующая формированию центральных функций у некоторых городов. Заметно скромнее в ЭМ третьего типа по сравнению с ЭМ первых двух типов роль водного транспорта, так как в большинстве ЭМ дисперсного освоения нет крупных судоходных рек, и лишь два ЭМ расположены у морских побережий.

Средняя площадь ЭМ на территориях дисперсного освоения заметно ниже, чем в районах

пионерного развития. Три четверти ЭМ третьего типа имеют площадь менее 25 тыс. кв. км. Это косвенным образом свидетельствует об “уплотнении хозяйственной ткани” на территориях дисперсного освоения по сравнению с территориями резервными и пионерными. Более половины ЭМ третьего типа включают в свой состав по три и более сельских административных района. Между тем две трети ЭМ первого типа и более половины ЭМ второго типа насчитывают не более двух таких районов.

Тип IV. Относительно равномерного экстенсивного освоения

К этому типу относятся ЭМ, в которых сельскохозяйственные угодья занимают в отличие от предыдущих типов более 20% территории. Но при этом плотность сельского населения остается здесь очень низкой – менее 1,5 человека на кв. км. Это связано прежде всего со спецификой его трудовой деятельности. Все ЭМ этого типа (в Российской Федерации их всего четыре) – районы отгонно-пастбищного животноводства⁶. Более 80% сельскохозяйственных земель здесь занято сезонными пастбищами. Расположены все ЭМ четвертого типа в Калмыкии и Туве.

Средняя площадь ЭМ четвертого типа почти в два раза больше, чем у ЭМ третьего типа. У ЭМ четвертого типа заметно ниже общая плотность населения, ни в одном ЭМ не превышает 3 человека на кв. км. Хуже транспортная обеспеченность – лишь через один ЭМ проложена железнодорожная линия общего пользования. Таким образом, налицо снижение плотности “хозяйственной ткани”, несмотря на то что тип IV занимает самое высокое место среди типов ЭМ группы А.

Группа Б

Группа Б включает в себя те типы ЭМ, территории которых в отличие от территорий, входящих в типы ЭМ, составляющих группу А, достаточно равномерно заселены и хозяйственно освоены. Доля сельскохозяйственных угодий здесь обязательно превышает, и в большинстве случаев намного,

⁶ В СССР большая часть ЭМ этого типа – 23 из 33, приходилась на Казахстан, еще шесть – на Среднюю Азию [Лейзерович. 1989].

20% от общей площади ЭМ. При этом достаточно велик удельный вес пахотных земель.

Плотность сельского населения во всех ЭМ группы Б выше 1,5 человека на кв. км. Однако отдельные типы ЭМ этой группы имеют значительные различия как в общей плотности населения, так и, особенно, в плотности сельского населения. Уровень заселенности территории для ЭМ группы Б теряет ту роль дифференцирующего фактора, которую он имел для типов ЭМ группы А. Его место занимают различия в хозяйственной специализации. Из многих показателей, отражающих такие различия, наиболее выразительный для российских условий, на наш взгляд, – это соотношение между промышленной и сельскохозяйственной деятельностью. Однако в силу того что статистика, отражающая это соотношение для небольших территорий, до самого последнего времени не публиковалась, вместо нее мы пользовались сопоставлением численности городского и сельского населения, не забывая при этом, что немалое число жителей сельской местности заняты в промышленности.

У ЭМ, принадлежащих к группе Б, значительно плотнее “хозяйственная ткань”, чем у ЭМ, составляющих группу А. Это выражается и в более высокой плотности населения – как общей, так и сельского населения, – и в том, что каждый ЭМ группы Б включает в себя, как правило, значительно большее число сельских административных районов, чем ЭМ в группе А. Если около 4/5 ЭМ группы А имеют в своем составе не более трех районов, то в ЭМ группы Б их число меняется в среднем от 5,8 (тип V) до 3,8 (тип VIII). Во всех ЭМ группы Б, за редкими исключениями, есть железнодорожные линии общего пользования.

Если для отдельных типов ЭМ, относящихся к группе А, характерно размещение на карте России большими компактными массивами с заметной “привязкой” к определенным ландшафтным зонам, то относительно ЭМ, входящих в типы, составляющие группу Б, картина складывается по-иному. В группе Б экономические микрорайоны, принадлежащие к одному типу, более “разбросаны” по разным частям страны (см. табл. 1), и их “привязка” к определенным ландшафтным зонам гораздо менее выражена.

Заслуживает внимания тот факт, что ЭМ группы Б, относящиеся к разным типам ЭМ, достаточно заметно отличаются друг от друга расположением относительно республиканских столиц, краевых и областных центров, а также других точек концентрации хозяйственной деятельности.

Тип V. Равномерного, чисто сельскохозяйственного, освоения

Этот тип включает те ЭМ из группы Б, у которых самая низкая доля городского населения – менее 20%. Число таких ЭМ в Российской Федерации невелико – в 1990 году их насчитывалось всего 13. Лишь в пяти из них имеются города, да и то все эти города, кроме Тихорецка, малые. В 1990 году в четырех ЭМ пятого типа вообще не было городского населения – ни городов, ни поселков городского типа.

ЭМ типа V, как и ЭМ типа IV – чисто сельскохозяйственные. Однако если в ЭМ четвертого типа пашня занимает не более 10% всей территории, то в половине ЭМ пятого типа на нее приходится от 7 до 50% всей территории, а в 1/4 ЭМ этого типа – более 50% всей территории. В каждом ЭМ типа V развито молочное животноводство, и в большинстве экономических микрорайонов этого типа – зерновое хозяйство, практически отсутствующее во всех ЭМ группы А. Почти повсеместно ведется овцеводство, реже – свиноводство. А в трех ЭМ этого типа, расположенных на Северном Кавказе, и виноградарство.

Почти все ЭМ пятого типа разбросаны по “углам” своих республик, краев и областей, расположены в удалении от их столиц или административных центров. Площадь отдельных ЭМ типа V заметно меньше, чем у ЭМ четырех первых типов. Однако в их состав входит в среднем более пяти сельских административных районов. Таким образом, при переходе к данному типу ЭМ можно говорить о дальнейшем уплотнении “хозяйственной ткани”, причем благодаря исключительно сельскохозяйственной деятельности, так как по насыщенности городами ЭМ пятого типа “опускаются” до уровня ЭМ первого типа.

Средняя плотность населения на территориях, занятых ЭМ пятого типа, – около 12 человек на кв. км, то есть значительно выше, чем

на территориях, охваченных экономическими микрорайонами рассмотренных выше четырех типов. Вместе с тем почти 2/5 ЭМ пятого типа не имеют в своих границах железных дорог общего пользования, то есть доля таких ЭМ выше, чем среди ЭМ пионерного экономического развития и ЭМ дисперсного освоения.

Тип VI. Равномерного, преимущественно сельскохозяйственного, освоения

К этому типу относятся те ЭМ из группы Б, в которых в 1990 году городское население составляло от 20 до 40% всего населения. Основное отличие этих ЭМ от ЭМ пятого типа в том, что они более “городские”: почти в каждом из них – в 38 из 47 – есть города. Соответственно в ЭМ этого типа заметнее развита промышленность, почти исключительно обрабатывающая. Горнодобывающая промышленность и промышленная заготовка древесины представлены здесь довольно скромно.

Основная отрасль промышленности в ЭМ шестого типа – пищевая промышленность, работающая преимущественно на местном сырье. Это отличает ее предприятия от пищевых предприятий, действующих в ЭМ группы А, которые, за исключением рыбокомбинатов, используют привозное сырье. На втором месте среди отраслей промышленности – машиностроение, представленное в половине ЭМ типа VI предприятиями разного профиля и мощности. Много в ЭМ этого типа заводов и фабрик легкой промышленности.

Во всех ЭМ шестого типа развито молочное животноводство, во многих – свиноводство и овцеводство. При этом соотношение этих двух отраслей складывается уже в пользу свиноводства, а не овцеводства, как это имело место в ЭМ пятого типа. Повсеместно развито зерновое хозяйство. Заметно возрастает по сравнению с ЭМ пятого типа значение картофелеводства и выращивания

технических культур. Теперь в составе последних роль главных переходит к сахарной свекле и подсолнечнику, а роль льна заметно сокращается. В пяти южных ЭМ типа VI есть виноградарство.

Несмотря на то что, как уже отмечено, ЭМ шестого типа – более “городские”, чем ЭМ пятого типа, что почти в каждом из них есть города или даже несколько городов, все же промышленность и городская жизнь здесь еще “растворяются” в сельском окружении⁷.

Сетевые характеристики ЭМ типа VI мало отличаются от сетевых характеристик ЭМ пятого типа. Незначительны различия как в средней величине территории, так и в общей плотности населения. В то же время плотность сельского населения у ЭМ шестого типа значительно ниже. Заметно усиливается охват территории железнодорожной сетью общего пользования – ее не имеют лишь пять ЭМ шестого типа.

Тип VII. Равномерного сельскохозяйственного освоения, но с заметным развитием промышленности

К этому типу относятся ЭМ, имеющие, как и ЭМ типов V и VI, плотность населения, превышающую 1,5 человека на кв. км (фактически не ниже 2,1, а в среднем – 14,8 человека на кв. км), удельный вес сельскохозяйственных земель такой же, как в ЭМ типа V и VI (то есть свыше 20%), но при этом долю городского населения более высокую – от 40 до 50%. И в этом главное отличие. Такая доля городского населения характерна для территорий, на которых примерно в равной мере развиты сельское хозяйство и промышленность.

Сеть городов в ЭМ седьмого типа – заметно гуще, чем в ЭМ шестого и тем более пятого типа. Города есть во всех ЭМ этого типа, кроме одного (Ширинского ЭМ в Хакасии), в среднем на один ЭМ городов приходится больше, чем в ЭМ предыдущего типа (1,6, а не 1,3). Выше и доля ЭМ,

⁷ В 1990–2000 годах имел место рост абсолютной численности населения в ЭМ пятого и шестого типов, что, безусловно, заслуживает внимания. Это наиболее сельские и наименее “городские” территории России – в первых городское население меньше 20%, во вторых оно составляет от 20 до 40%. В подобных ЭМ в советские годы сельское население постоянно сокращалось. Между тем в 1990–2000 годах в ЭМ этих типов имел место прирост населения, причем в ЭМ пятого типа весь прирост произошел за счет сельского населения, а в ЭМ шестого типа на долю сельского населения пришлось 87% прироста. Здесь следует принимать во внимание затронутый в рассматриваемый период разные части России перевод почти трехсот поселков городского типа в категорию сельских населенных пунктов.

в которых более одного города (49%, а не 38%). Почти все ЭМ седьмого типа возглавляются городами, достаточно известными в стране, даже если это города небольшие.

В ЭМ седьмого типа структура хозяйства не отличается заметно от структуры хозяйства в ЭМ шестого типа. Здесь ниже доля ЭМ с развитым зерновым хозяйством, выше – с развитым картофелеводством и овощеводством. При повсеместном распространении молочного животноводства продолжается снижение по сравнению с ЭМ типа V и VI доли ЭМ с развитым овцеводством, и рост доли ЭМ с развитым свиноводством, что во многом связано с большей насыщенностью городской сетью. Продолжается и рост доли ЭМ, в которых развито машиностроение, – с 53% в ЭМ типа VI – до 67%. Сохраняют свое значение отрасли промышленности, производящие товары народного потребления.

Территория ЭМ седьмого типа в среднем несколько меньше, чем у ЭМ двух предыдущих типов, а плотность населения – немного выше. Обеспеченность железнодорожной сетью общего пользования на том же уровне, что у ЭМ шестого типа.

Тип VIII. Преобладание в хозяйстве промышленности малых и средних городов при равномерном сельскохозяйственном освоении территории

ЭМ этого типа, не отличаясь заметно от ЭМ типов V, VI, VII по таким параметрам, как общая плотность населения (плотность сельского населения здесь ниже) и доля сельскохозяйственных угодий, имеют более высокий удельный вес городского населения – выше 50%. В этом их главное отличие. Забегая несколько вперед, следует заметить, что такая же доля городского населения имеет место и в ЭМ типа IX и X. Но в последних обязательно есть города с населением более 100 тыс. жителей.

В ЭМ восьмого типа, как следует из названия типа, города только средние и малые. Однако при этом в отличие от ЭМ типа V, VI и VII, в которых средние города насчитываются единицами, в ЭМ восьмого типа таких городов достаточно много. В 1990 году они были в 31 ЭМ этого типа

из 59. Большая часть этих городов представляет собой уже не просто промышленные пункты, а промышленные узлы разной величины. Данное обстоятельство содействует выполнению этими городами функций организационных центров своих ЭМ.

ЭМ восьмого типа в отличие от ЭМ пятого, шестого и седьмого типов не сельскохозяйственно-промышленные, а промышленно-сельскохозяйственные. Если в ЭМ пятого, шестого и седьмого типов города как бы “утопают” в своем сельскохозяйственном окружении, то в ЭМ восьмого типа города (они есть во всех ЭМ этого типа, а в 3/4 из них – не менее двух городов) выглядят достаточно равноправными по отношению к своему сельскому окружению.

Преобладание численности проживающих в городах и поселках городского типа над численностью проживающих в сельской местности заметно сказывается на отраслевой структуре хозяйства (существует и обратная связь). В ЭМ типа VIII в большей степени, чем в экономических микрорайонах предшествующего типа, развита электро- и теплоэнергетика, добыча потребляемого этими производствами низкокалорийного топлива (бурого угля, торфа), а также машиностроение и легкая промышленность. В сельском хозяйстве выше доля ЭМ, специализирующихся на картофелеводстве и овощеводстве, а также свиноводстве. Вместе с тем здесь ниже доля ЭМ, в которых достаточно широко развито выращивание товарного зерна и технических культур.

Средняя площадь ЭМ восьмого типа – примерно такая же, как у ЭМ седьмого типа, но средняя плотность населения у них на 6% выше. Это, наряду с упомянутым уже наличием в большинстве ЭМ восьмого типа по несколько городов, говорит о большей плотности “хозяйственной ткани”. Об этом же свидетельствует густота железнодорожной сети общего пользования: она больше на 15%. Железные дороги есть во всех ЭМ типа VIII, кроме Юрьевецкого ЭМ в Ивановской области.

ЭМ восьмого типа занимают верхнюю ступень иерархии экономических микрорайонов в группе Б нашей типологии. Следующие в этой типологии два типа ЭМ, девятый и десятый,

относятся к самой высокой группе типов ЭМ – группе В. Для ЭМ, составляющих эту группу, характерно сочетание достаточно равномерного освоения территории с заметной концентрацией хозяйственной деятельности в больших городах, имеющих население свыше 100 тыс. жителей. Единственный типологический критерий различия между ЭМ девятого и десятого типов – величина самых крупных городов, расположенных на их территории.

Группа В

Тип IX. Концентрация хозяйственной деятельности в больших (100–300 тыс. жителей) городах на фоне равномерного освоения территории

Все ЭМ девятого типа, как и ЭМ восьмого типа, имеют плотность сельского населения выше 1,5 человека на кв. км (фактически – не ниже 2,6 человека на кв. км), долю сельскохозяйственных угодий более 20%, преобладание численности городского населения над численностью сельского населения. Рубежом, разделяющим эти два типа ЭМ, является наличие во всех ЭМ последнего типа города с населением свыше 100 тыс. человек. Такой город благодаря своей величине превращается из части ЭМ в его “хозяина”. На территории ЭМ девятого типа в 1990 году располагались четыре областных центра и одна республиканская столица – Йошкар-Ола.

Заслуживает внимания тот факт, что средняя площадь ЭМ девятого типа в полтора раза больше, чем средняя площадь ЭМ восьмого типа. Это прямой результат способности больших городов формировать вокруг себя обширные зоны хозяйственного тяготения.

ЭМ девятого типа включают в себя в среднем почти по шесть сельских административных районов, в то время как ЭМ восьмого типа – менее четырех. В одном ЭМ девятого типа в среднем три с половиной города, а в одном ЭМ восьмого типа – два с половиной. Общая плотность населения в ЭМ девятого типа в 1990 году была почти в два раза больше, чем в ЭМ восьмого типа.

Отраслевая структура сельского хозяйства ЭМ девятого типа мало отличается от отраслевой структуры сельского хозяйства ЭМ восьмого ти-

па. А вот в отраслевой структуре промышленности заметен явный сдвиг в сторону тех отраслей тяжелой промышленности, предприятия которых тяготеют к размещению в больших городах или вблизи от них. Во многих ЭМ девятого типа действуют мощные электростанции, находятся химические комбинаты и крупные предприятия черной и цветной металлургии. В четырех ЭМ расположены нефтеперерабатывающие заводы, тяготеющие, как известно, к районам потребления их продукции. Как и в ЭМ предшествующего восьмого типа, но без каких-либо исключений, везде есть машиностроительные заводы, и более чем в половине ЭМ девятого типа – крупные предприятия легкой промышленности.

Во всех ЭМ девятого типа имеется железнодорожная сеть общего пользования, а в 3/4 ЭМ этого типа – и железнодорожные узлы. Последнее – убедительное свидетельство высокой развитости железнодорожного транспорта.

Тип X. Крупногородской

Единственный типологический признак этого типа экономических микрорайонов – наличие на их территории города с числом жителей свыше 300 тыс. человек. Все города Российской Федерации с таким населением, кроме курортного Сочи, расположены на территории ЭМ десятого типа.

По нашему мнению, в конкретных условиях России каждый город с населением свыше 300 тыс. жителей представляет собой феномен, абсолютно определяя рисунок “хозяйственной ткани” экономического микрорайона, в котором он расположен, – будь-то освоенный и заселенный район или район слабоосвоенный и редкозаселенный. Такие города полностью доминируют над территорией своего ЭМ. Большинство из них формирует вокруг себя крупные городские агломерации и “классические” зоны хозяйственного тяготения. Все города-центры ЭМ России десятого типа, за исключением пяти, в 1990 году являлись республиканскими, краевыми или областными центрами. Более 80% городов-центров ЭМ этого типа – железнодорожные узлы. Половина городов-центров экономических микрорайонов десятого типа находится на стыке железнодорожных и водных (морских и речных) магистралей.

ЭМ типа X имеются во всех без исключения экономических районах Российской Федерации, во всех ее основных природных зонах. Общая площадь ЭМ десятого типа – 1377 тыс. кв. км. Это лишь 8% территории России. Но здесь в 1990 году проживало около 83 млн человек, или 56% всего населения страны. Таким образом, имеет место своего рода зеркальная картина с ЭМ первого типа, которые занимают 49% всей территории России, но к 1990 году жили в них только 1,5% всего населения страны. Средняя плотность населения в ЭМ десятого типа превысила в это время 60 чел. на кв. км, то есть была в два раза больше, чем в ЭМ девятого типа и в четыре раза больше, чем в ЭМ седьмого и восьмого типов.

В ЭМ десятого типа, сформировавшихся вокруг крупных городов с населением свыше 300 тыс. жителей в каждом, динамика численности населения в целом была близка к среднероссийской. Городское население заметно уменьшилось, сельское население несколько увеличилось. Исключение составили 22 ЭМ десятого типа, в которых численность населения в рассматриваемый период возросла. Это прежде всего Махачкалинский ЭМ (рост на 13,9%) и Томский ЭМ (рост на 11,4%). Далее, по убывающей, экономические микрорайоны: Ставропольский, Белгородский, Калининградский, Владикавказский, Краснодарский, Набережно-Челнинский (у них рост на 5–10%), Красноярский, Пензенский, Чебоксарский, Ульяновский, Липецкий, Волгоградский, Тюменский, Улан-Удэнский, Калужский, Ижевский, Уфимский, Барнаульский, Казанский, Омский (рост менее 5%).

К городам-центрам ЭМ десятого типа тяготеют конечные стадии многих промышленных производств. В таких городах гораздо чаще, чем в городах-центрах ЭМ других типов, размещены крупные электрические станции, предприятия черной и цветной металлургии, нефтеперерабатывающие заводы, химические комбинаты, мощные деревообрабатывающие производства. Во всех городах-центрах ЭМ типа X построены большие машиностроительные заводы, многочисленные предприятия легкой и пищевой промышленности.

Во всех ЭМ десятого типа, кроме Мурманского, Архангельского и Нижнетагильского, разви-

то сельское хозяйство пригородного типа – молочное животноводство в сочетании с картофелеводством и овощеводством.

Средняя площадь ЭМ десятого типа, включающих в себя, как правило, всю зону хозяйственного тяготения их центров – крупных и крупнейших городов, – сравнительно велика – почти 23 тыс. кв. км. Это значительно больше, чем у ЭМ типов V–IX. В среднем на один ЭМ десятого типа приходится 6 городов и 8 сельских районов. Это заметно больше, чем в ЭМ всех других типов.

Особое место среди ЭМ десятого типа занимают Московский, Санкт-Петербургский и Самарский. Первые два отличаются от других ЭМ численностью населения, в каждом из них в несколько раз превышающей численность населения любого другого ЭМ России. Самарский же ЭМ примечателен тем, что он единственный в России, в границах которого расположены сразу два города с населением свыше 300 тыс. чел. в каждом.

Среди ЭМ десятого типа заметно выделяются одиннадцать расположенных на Севере и Востоке страны, в районах с очень низкой плотностью сельского населения. Специфика этих ЭМ, находящихся в зоне вечной мерзлоты, побудила нас разделить десятый тип экономических микрорайонов России на два подтипа: X-а и X-б. Для первого подтипа, на долю которого приходится более 4/5 всех ЭМ типа X, характерна средняя плотность сельского населения 6 человек на кв. км и выше, для второго – 5 человек на кв. км и ниже. Рубеж 5–6 человек на кв. км выбран как медиана: половина всех ЭМ РСФСР имели в 1990 году плотность сельского населения 6 человек на кв. км и выше, а половина – 5 человек на кв. км и ниже.

Ни к одной из рассмотренных выше групп ЭМ (А, Б, В) не относятся те немногочисленные ЭМ, в которых доминирует курортная специализация хозяйства. Мы выделили их в отдельный одиннадцатый тип.

Тип XI. Курортный

К этому типу в России могут быть отнесены только три экономических микрорайона: Сочинский, Минераловодский и Нальчикский. В хозяйстве этих ЭМ курортная отрасль резко преобладает. Те же экономические микрорайоны России,

Табл. 2. *Хозяйственный уровень различных типов ЭМ*

Показатели	Тип ЭМ												Всего
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	Xa	Xб	XI	
Количество ЭМ, единицы	48	58	43	4	13	47	45	59	42	50	11	3	423
Их общая площадь [*] , тыс. кв. км	8412	3569	936	157	162	630	448	606	653	887	490	23	16 973
Средняя площадь ЭМ, тыс. кв. км	175	62	22	39	12	13	10	10	16	18	44	8	40
Общая численность населения /1990/ ЭМ данного типа, тыс. человек	2303	8905	7841	368	1998	7715	6643	9528	17 937	73 735	9091	1971	148 035
Средняя численность населения /1990/ одного ЭМ, тыс. человек	48	154	182	92	154	164	148	161	427	1475	826	657	350
Средняя плотность населения ЭМ данного типа, человек на кв. км	0,3	2,5	8,4	2,3	12,3	12,2	14,8	15,7	27,5	83,1	18,5	85,7	8,7
Густота железнодорожной сети в данном типе ЭМ, км на 1000 кв. км	0,3	3,9	9,9	0,9	6,7	10,8	14,8	17,0	17,8	23,2	7,5	20,0	5,1
Число ЭМ, в которых есть машиностроение, единиц	–	11	21	1	2	18	30	43	42	50	10	3	231

^{*} В табл. 2 общая площадь всех 423 ЭМ только 16973 тыс. кв. км, что на 102 тыс. кв. км меньше официальных размеров территории Российской Федерации. Расхождение связано с тем, что в состав ЭМ не включен ряд островов Северного Ледовитого океана, прежде всего – архипелаг Новая Земля площадью в 83 тыс. кв. км.

в которых курортное хозяйство развито, но не является доминирующим, мы в этот тип ЭМ не включили. Общее для всех ЭМ курортного типа – малые размеры территории, в среднем 8 тыс. кв. км. Это меньше, чем у всех остальных типов ЭМ. Другая их особенность – самая высокая среди всех других типов ЭМ плотность населения.

Подводя некоторые итоги, можно сказать, что если в ЭМ типов II–X прослеживается тенденция к повышению уровня населенности и хозяйственной освоенности по отношению к нижестоящему в иерархии типу ЭМ (определенное исключение представляют лишь ЭМ типа IV), то курортные районы, даже будучи весьма специфическими, не выпадают из этой цепочки (см. табл. 2).

Полный перечень экономических микрорайонов России, относящихся к различным их типам, приведен в табл. 3.

Отметим, что в приведенных итоговых показателях табл. 3 суммарная численность сельского населения Российской Федерации в результате округлений при расчетах оказалась на 5 тыс. человек больше официальной, а численность городского населения – на 24 тыс. человек меньше официальной – за счет недоучета населения четырех поселков городского типа вне районного подчинения, местонахождение которых остается нам неизвестным: Солнечный (Тверская область), Уральский (Свердловская область), Кедровый (Красноярский край), Горный (Читинская область).

Табл. 3. Перечень экономических микрорайонов России по типам (1990 год)

Тип I

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Мезенский	59	62	34	10	24	27	8	19
2.	Ненецкий	60	177	55	34	21	46	27	19
3.	Кольский	75	74	28	22	6	32	27	5
4.	Усть-Цилемский	85	60	40	4	36	40	—	40
5.	Гаринский	172	17	9	3	6	6	2	4
6.	Каргасокский	315	87	29	9	20	26	—	26
7.	Салехардский	324	260	100	68	32	96	64	32
8.	Надымский	325	490	395	316	79	401	346	55
9.	Игарский	335	182	44	24	20	26	11	15
10.	Хатангский	337	336	10	—	10	8	—	8
11.	Усть-Енисейский	338	303	8	4	4	4	1	3
12.	Илимпиский	339	494	11	7	4	8	5	3
13.	Подкаменно-Тунгусский	340	274	14	—	14	10	—	10
14.	Катангский	348	139	10	—	10	5	—	5
15.	Бодайбинский	349	135	56	51	5	42	37	5
16.	Могочинский	356	73	40	32	8	34	28	6
17.	Удоканский	357	50	21	9	12	13	5	8
18.	Саянский	363	38	32	6	26	30	—	30
19.	Баунтовский	365	76	14	5	9	11	—	11
20.	Тоджинский	368	45	7	—	7	6	—	6
21.	Тернейский	375	27	16	12	4	15	12	3
22.	Ургальский	382	67	60	39	21	44	32	12
23.	Охотский	384	159	19	9	10	15	7	8
24.	Аяно-Майский	385	264	8	—	8	6	—	6
25.	Зейский	389	114	73	35	38	54	31	23
26.	Селемджинский	391	47	22	18	4	15	12	3
27.	Командорский	393	2	1	—	1	1	—	1
28.	Усть-Камчатский	394	86	49	29	20	34	18	16
29.	Западно-Камчатский	395	41	20	7	13	13	5	8
30.	Карагинский	396	120	22	11	11	15	4	11
31.	Пенжинский	397	116	5	—	5	4	—	4
32.	Тигильский	398	66	12	4	8	10	4	6
33.	Сусуманский	400	205	137	98	39	58	48	10
34.	Северо-Эвенский	401	102	8	5	3	3	1	2
35.	Анадырский	402	297	50	42	8	27	22	5
36.	Певекский	403	253	59	43	16	23	16	7
37.	Шмидтовский	404	187	48	29	19	19	9	10
38.	Нерюнгринский	410	250	184	172	12	154	149	5
39.	Индигирский	411	375	48	28	20	30	17	13
40.	Колымский	412	280	34	23	11	23	14	9
41.	Оленекский	413	376	8	—	8	8	—	8
42.	Вилюйский	414	211	105	28	77	103	25	78
43.	Булунский	415	382	23	12	11	14	5	9
44.	Янский	416	312	66	49	17	31	16	15

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
45.	Ленский	417	243	144	129	15	131	120	11
46.	Олекминский	418	167	31	13	18	29	11	18
47.	Томпонский	419	196	74	13	61	71	10	61
48.	Усть-Майский	420	95	20	16	4	14	11	3
			8412	2303	1468	835	1835	1160	675

Тип II

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Няндомский	63	45	149	92	57	163	116	47
2.	Онежский	64	25	50	34	16	45	31	14
3.	Кандалакшский	73	14	78	68	10	67	53	14
4.	Печенгский	74	12	59	48	11	43	38	5
5.	Медвежьегорский	78	29	79	47	32	72	38	34
6.	Западно-Карельский	79	33	79	60	19	75	47	28
7.	Сегежский	80	26	88	78	10	78	60	18
8.	Северо-Карельский	81	50	64	50	14	55	35	20
9.	Печорский	83	62	166	141	25	142	117	25
10.	Удорский	84	36	39	19	20	30	14	16
11.	Интинский	86	30	70	66	4	58	54	4
12.	Воркутинский	87	26	217	215	2	166	163	3
13.	Вуктыльский	88	40	54	33	21	44	27	17
14.	Усть-Куломский	90	26	40	2	38	37	–	37
15.	Княжпогостский	91	25	40	25	15	32	20	12
16.	Ухтинский	92	49	203	188	15	182	169	13
17.	Кизеловский	153	9	192	182	10	161	152	9
18.	Красновишерский	160	36	72	37	35	66	32	34
19.	Серовский	171	33	378	348	30	351	325	26
20.	Ивдельский	173	26	39	31	8	34	27	7
21.	Тавдинский	174	18	66	48	18	58	42	16
22.	Горношорский	301	16	64	56	8	60	53	7
23.	Асиновский	313	82	126	48	78	114	39	75
24.	Колпашевский	314	61	93	43	50	84	30	54
25.	Стрежевской	316	30	56	44	12	55	44	11
26.	Тобольский	319	84	188	111	77	188	113	75
27.	Урайский	320	84	148	130	18	153	138	15
28.	Нижневартовский	321	86	370	361	9	363	355	8
29.	Сургутский	322	162	530	501	29	606	565	41
30.	Ханты-Мансийский	323	191	253	193	60	266	210	56
31.	Богучанский	333	88	91	25	66	78	24	54
32.	Лесосибирский	334	184	207	131	76	191	124	67
33.	Норильский	336	228	304	300	4	257	253	4
34.	Абазинский	331	28	86	45	41	85	32	53

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
35.	Верхнеленский	343	63	78	28	50	79	15	64
36.	Тайшетский	345	100	236	173	63	227	163	64
37.	Братский	346	87	578	490	88	545	472	73
38.	Усть-Кутский	347	112	142	110	32	120	95	25
39.	Петровск-Забайкальский	351	51	117	62	55	108	53	55
40.	Балейский	354	69	147	96	51	134	80	54
41.	Сретенский	355	47	111	61	50	100	54	46
42.	Еравнинский	361	52	65	12	53	62	2	60
43.	Баргузинский	362	31	47	14	33	44	14	30
44.	Северо-Байкальский	364	65	84	76	8	67	62	5
45.	Дальнегорский	374	15	116	100	16	105	93	12
46.	Дальнереченский	376	57	207	125	82	195	125	70
47.	Бикинский	379	39	126	72	54	115	66	49
48.	Комсомольский-на-Амуре	380	54	399	341	58	357	307	50
49.	Советско-Гаванский	381	41	111	92	19	98	82	16
50.	Николаевский-на Амуре	383	90	92	46	46	82	39	43
51.	Тындинский	388	92	141	101	40	117	79	38
52.	Свободненский	390	51	188	135	53	174	121	53
53.	Петропавловск-Камчатский	392	41	360	331	29	301	275	26
54.	Магаданский	399	156	238	223	15	166	161	5
55.	Курильский	406	11	30	14	16	18	10	8
56.	Поронайский	407	28	120	87	33	94	68	26
57.	Охинский	408	27	73	62	11	51	45	6
58.	Якутский	409	216	361	248	113	366	246	120
			3569	8905	6899	2006	8184	6267	1917

Тип III

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Гусь-Хрустальный	9	4	140	113	27	129	107	22
2.	Мантуровский	27	23	129	62	67	118	50	68
3.	Шарьинский	28	15	113	64	49	103	45	58
4.	Котласский	61	52	243	153	90	227	151	76
5.	Вельский	62	41	181	96	85	167	92	75
6.	Великоустюгский	66	32	162	57	105	152	55	97
7.	Тотемский	67	16	46	11	35	44	11	33
8.	Харовский	68	17	78	20	58	71	19	52
9.	Пришекснинский	69	28	96	34	62	86	32	54
10.	Апатито-Мончегорский	72	16	320	292	28	254	231	23
11.	Петрозаводский	76	20	371	335	36	374	324	50
12.	Сортавальский	77	14	115	81	34	108	62	46
13.	Сыктывкарский	82	39	355	263	92	355	267	88
14.	Юго-Западный Коми	89	24	41	1	40	38	—	38

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЭМ	№ в составе ЭМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
15.	Выборгский	94	14	251	154	97	254	151	103
16.	Сланцевский	95	5	139	105	34	137	104	33
17.	Лужский	96	6	89	48	41	86	44	42
18.	Волховский	97	13	176	136	40	172	135	37
19.	Тихвинский	98	14	159	123	36	148	117	31
20.	Свирский	99	12	82	61	21	75	57	18
21.	Новгородский	100	14	388	311	77	379	307	72
22.	Боровичский	101	13	147	97	50	136	91	45
23.	Старорусский	102	14	107	55	52	101	54	47
24.	Валдайский	103	9	68	38	30	63	35	28
25.	Пестовский	104	5	45	27	18	42	24	18
26.	Белохолуницкий	124	12	44	22	22	38	19	19
27.	Омутнинский	125	21	132	100	32	121	87	34
28.	Лузский	126	19	90	58	32	80	53	27
29.	Лысьвенский	154	14	221	192	29	208	179	29
30.	Березниковский	159	11	347	322	25	319	295	24
31.	Верхнекамский	162	21	46	5	41	43	–	43
32.	Алапаевский	165	11	108	73	35	99	70	29
33.	Кыштымский	176	10	194	159	35	311	280	31
34.	Златоустовский	177	7	525	502	23	535	510	25
35.	Ашинский	178	7	168	155	13	150	139	11
36.	Горноалтайский	295	93	194	53	141	206	53	153
37.	Усть-Ишимский	310	27	53	8	45	51	8	43
38.	Минусинский	332	78	273	131	142	275	128	147
39.	Зиминский	344	58	254	156	98	257	160	97
40.	Находкинский	372	12	302	261	41	292	249	43
41.	Арсеньевский	373	18	142	71	71	132	64	68
42.	Биробиджанский	378	36	218	144	74	197	133	64
43.	Южно-Сахалинский	405	21	489	443	46	428	390	38
			936	7841	5592	2249	7561	5382	2179

Тип IV

№ п/п	Наименование ЭМ	№ в составе ЭМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Черноземельский	282	32	62	30	32	53	15	38
2.	Кызылский	366	65	193	117	76	200	130	70
3.	Южно-Тувинский	367	23	28	–	28	29	–	29
4.	Чаданский	369	37	85	31	54	77	22	55
			157	368	178	190	359	167	192

Продолжение табл. 3

Тип V

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Лукояновский	115	6	107	16	91	97	14	83
2.	Шарлыкский	149	8	64	—	64	63	—	63
3.	Северо-Башкирский	189	21	227	3	224	235	3	232
4.	Тихорецкий	219	13	490	67	423	526	67	459
5.	Нефтекумский	230	14	167	29	138	185	32	153
6.	Аварский	243	10	195	4	191	227	5	222
7.	Лакский	244	3	91	—	91	119	—	119
8.	Южно-Самарский	262	13	108	—	108	113	—	113
9.	Северо-Самарский	264	12	170	22	148	162	14	148
10.	Сарпинский	281	27	75	11	64	64	—	64
11.	Буинский	287	6	141	28	113	138	30	108
12.	Змеиногорский	290	18	102	14	88	104	13	91
13.	Бичурский	359	11	61	—	61	60	—	60
			162	1998	194	1804	2093	178	1915

Тип VI

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Новосильский	37	4	66	18	48	64	19	45
2.	Дмитровск-Орловский	39	1	18	7	11	17	7	10
3.	Гдовский	106	3	20	6	14	18	6	12
4.	Сергачский	114	7	137	46	91	125	47	78
5.	Уржумский	121	10	102	40	62	96	39	57
6.	Сернурский	130	5	113	39	74	111	38	73
7.	Ковылкинский	132	6	133	48	85	121	49	72
8.	Западно-Мордовский	133	7	152	49	103	140	49	91
9.	Ардатовский	134	4	92	22	70	83	22	61
10.	Канашский	136	7	340	85	255	329	87	242
11.	Шумихинский	140	17	158	42	116	152	41	111
12.	Макушинский	142	14	102	32	70	102	32	70
13.	Сорочинский	145	14	132	40	92	142	30	112
14.	Адамовский	147	12	54	16	38	56	—	56
15.	Верещагинский	158	10	136	52	84	135	44	91
16.	Кудымкарский	161	12	114	43	71	107	38	69
17.	Карталинский	181	13	122	47	75	132	41	91
18.	Сибайский	186	19	182	71	111	197	83	114
19.	Западно-Удмуртский	193	8	93	22	71	93	20	73
20.	Эртильский	201	7	144	48	96	136	46	90
21.	Бутурлиновский	202	12	288	91	197	288	94	194
22.	Льговский	206	8	228	71	157	213	69	144
23.	Восточно-Курский	207	7	133	38	95	119	35	84
24.	Кирсановский	214	6	110	39	71	101	38	63

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЭМ	№ в составе ЭМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
25.	Ейский	218	10	346	109	237	385	119	266
26.	Славянский	226	5	212	59	153	230	64	166
27.	Светлоградский	228	16	262	93	169	287	103	184
28.	Буденновский	229	12	273	92	181	299	103	196
29.	Миллеровский	236	19	253	57	196	252	48	204
30.	Зимовниковский	240	17	120	34	86	123	–	123
31.	Хасавюртовский	242	5	243	72	171	303	86	217
32.	Дербентский	245	10	408	118	290	503	141	362
33.	Назрановский	251	4	190	48	142	461	194	267
34.	Гудермесский	252	5	180	47	133	124	13	111
35.	Палласовский	260	22	136	51	85	135	45	90
36.	Южно-Ульяновский	279	7	110	36	74	111	39	72
37.	Чистопольский	286	16	312	115	197	318	123	195
38.	Кулундинский	292	25	218	63	155	225	27	198
39.	Каменско-Обский	294	14	124	43	81	126	44	82
40.	Чулымский	303	21	96	27	69	92	26	66
41.	Карасукский	305	19	150	59	91	153	60	93
42.	Татарский Новосибирской	306	38	168	49	119	165	49	116
43.	Называевский	308	19	94	35	59	91	34	57
44.	Тарский	309	39	166	50	116	161	50	111
45.	Южно-Омский	311	10	93	33	60	95	30	65
46.	Ишимский	318	36	264	94	170	258	75	183
47.	Агинский	352	48	128	27	101	128	26	102
			630	7715	2423	5292	8102	2473	5629

Тип VII

№ п/п	Наименование ЭМ	№ в составе ЭМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Унечский	3	6	192	79	113	187	83	104
2.	Севский	4	4	63	30	33	60	29	31
3.	Нерльский	13	2	37	17	20	33	15	18
4.	Бежецкий	16	14	155	72	83	138	69	69
5.	Волоколамский	30	5	98	46	52	94	42	52
6.	Можайский	31	3	73	34	39	68	33	35
7.	Ливенский	38	7	160	73	87	159	74	85
8.	Ряжский	42	7	137	67	70	125	64	61
9.	Сасовский	43	7	146	61	85	127	54	73
10.	Даниловский	56	5	66	31	35	61	30	31
11.	Опочецкий	107	10	92	42	50	81	40	41
12.	Лысковский	113	5	102	41	61	95	41	54
13.	Ветлужский	116	11	94	39	55	84	38	46
14.	Котельничский	119	14	113	56	57	94	49	45
15.	Яранский	120	12	146	68	78	133	64	69

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
16.	Зуевский	123	9	75	36	39	68	33	35
17.	Козьмодемьянский	129	7	89	37	52	83	33	50
18.	Шумерлинский	137	3	101	42	59	95	40	55
19.	Бузулукский	144	17	214	89	125	227	86	141
20.	Бугурусланский	146	11	178	77	101	179	79	100
21.	Соль-Илецкий	150	10	82	36	46	84	24	60
22.	Кунгурский	155	11	224	93	131	217	85	132
23.	Чернушинский	156	10	155	63	92	160	55	105
24.	Белебеевский	184	10	216	99	117	225	109	116
25.	Можгинский	192	6	136	61	75	138	59	79
26.	АлексеевскоВалуйский	197	10	287	119	168	283	124	159
27.	Россошанский	203	7	192	83	109	196	89	107
28.	Елецкий	209	9	318	139	179	308	131	177
29.	Данковский	210	6	146	71	75	138	68	70
30.	Моршанский	213	4	113	50	63	108	49	59
31.	Жердевский	216	4	92	39	53	82	35	47
32.	Карачаевский	233	10	136	56	80	132	38	94
33.	Сальский	237	16	333	139	194	352	122	230
34.	Морозовский	238	10	134	54	80	139	42	97
35.	Кизлярский	246	15	151	66	85	177	59	118
36.	Урюпинский	257	16	207	89	118	200	72	128
37.	Суровикинский	259	18	141	61	80	142	58	84
38.	Отрадный	263	9	232	103	129	240	108	132
39.	Сердобский	267	7	149	69	80	146	66	80
40.	Каменский	268	14	292	117	175	278	120	158
41.	Ершовский	271	16	132	55	77	136	55	81
42.	Краснокутский	272	12	108	49	59	112	35	77
43.	Славгородский	293	11	143	58	85	140	56	84
44.	Ширинский	330	18	78	32	46	70	26	44
45.	Кяхтинский	360	30	115	48	67	113	46	67
			448	6643	2886	3757	6507	2727	3780

Тип VIII

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Клинцовский	2	7	265	157	108	242	152	90
2.	Александровский	6	4	242	202	40	233	198	35
3.	Юрьеvecкий	12	7	122	75	47	109	66	43
4.	Кимрский	15	7	154	106	48	144	101	43
5.	Вышневолоцкий	17	12	242	173	69	226	167	59
6.	Осташковский	18	8	64	42	22	55	36	19
7.	Ржевский	19	8	129	84	45	121	82	39
8.	Нелидовский	20	9	87	56	31	76	52	24

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЭМ	№ в составе ЭМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
9.	Торопецкий	21	7	49	27	22	45	26	19
10.	Козельский	23	5	106	64	42	103	65	38
11.	Людиновский	24	12	188	102	86	177	102	75
12.	Буйский	26	12	114	71	43	104	67	37
13.	Ступинский	32	3	228	159	69	215	150	65
14.	Дубненский	35	2	119	109	10	116	107	9
15.	Скопинский	41	5	100	56	44	90	52	38
16.	Касимовский	44	4	92	54	38	82	51	31
17.	Сафоновский	46	6	126	92	34	114	86	28
18.	Рославльский	47	5	153	106	47	144	103	41
19.	Вяземский	48	14	191	108	83	183	107	76
20.	Суворовский	50	6	128	73	55	123	72	51
21.	Ефремовский	51	5	126	69	57	117	64	53
22.	Переславский	55	7	165	112	53	159	105	54
23.	Угличский	57	3	58	40	18	54	38	16
24.	Павловский	110	3	174	114	60	160	109	51
25.	Выксунский	111	5	210	158	52	204	157	47
26.	Шахунский	117	10	134	80	54	129	80	49
27.	Вятскополянский	122	6	138	86	52	130	81	49
28.	Волжский Марийский	128	6	179	107	72	175	105	70
29.	Алатырский	138	2	72	50	22	68	49	19
30.	Шадринский	141	17	224	122	102	215	118	97
31.	Ясненский	148	12	74	47	27	76	26	50
32.	Чайковский	157	10	169	112	57	181	121	60
33.	Артемовский	166	4	131	109	22	125	103	22
34.	Камышловский	168	12	175	97	78	171	92	79
35.	Ирбитский	169	17	168	91	77	160	78	82
36.	Красноуфимский	170	8	145	77	68	138	74	64
37.	Троицкий	179	18	301	160	141	304	144	160
8.	Белорецкий	187	26	245	132	113	272	156	116
39.	Лискинский	199	7	254	130	124	246	126	120
40.	Борисоглебский	200	8	248	130	118	231	120	111
41.	Железногорский	205	4	176	113	63	178	123	55
42.	Уваровский	215	4	94	49	45	86	47	39
43.	Лабинский	220	5	163	89	74	176	98	78
44.	Белореченский	225	5	182	111	71	196	119	77
45.	Прохладенский	248	3	183	99	84	192	102	90
46.	Ахтубинский	254	23	182	96	86	215	124	91
47.	Михайловский	258	17	219	128	91	221	122	99
48.	Кузнецкий	266	6	201	114	87	194	111	83
49.	Аткарский	273	10	157	91	66	160	91	69
50.	Ртищевский	274	9	141	72	69	137	73	64
51.	Балашовский	275	7	177	117	60	175	117	58
52.	Инзенский	278	7	145	77	68	142	79	63
53.	Элистинский	280	17	188	108	80	197	118	79

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
54.	Мариинский	300	24	147	85	62	143	83	60
55.	Барабинский	304	49	182	94	88	179	87	92
56.	Краснокаменский	353	50	307	182	125	286	162	124
57.	Райчихинский	387	28	158	112	46	146	100	46
58.	Неманский	422	3	99	65	34	102	64	38
59.	Черняховский	423	4	118	78	40	130	83	47
			604	9508	5819	3689	9272	5691	3581

Тип IX

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Ковровский	7	6	326	263	63	311	253	58
2.	Муромский	8	5	247	173	74	233	169	64
3.	Кинешемский	11	4	241	200	41	219	184	35
4.	Костромской	25	10	456	362	94	455	354	101
5.	Коломенский	33	4	358	263	95	336	246	90
6.	Орехово-Зуевский	34	5	480	369	111	444	346	98
7.	Новомосковский	52	5	515	442	73	470	407	63
8.	Рыбинский	54	13	359	288	71	331	254	77
9.	Вологодский	65	21	491	375	116	481	387	94
10.	Псковский	105	24	444	306	138	427	305	122
11.	Великолуцкий	108	18	290	183	107	265	177	88
12.	Арзамасский	112	9	304	172	132	381	259	122
13.	Йошкар-Олинский	127	5	373	283	90	386	290	96
14.	Орский	151	13	569	511	58	582	495	87
15.	Каменск-Уральский	167	6	348	283	65	326	261	65
16.	Туймазинский	183	9	342	194	148	357	208	149
17.	Стерлитамакский	185	24	851	621	230	886	659	227
18.	Нефтекамский	188	12	383	198	185	404	218	186
19.	Сарапульский	191	4	175	128	47	170	122	48
20.	Глазовский	194	12	259	146	113	256	145	111
21.	Старооскольский	196	6	401	293	108	452	345	107
22.	Мичуринский	212	6	275	148	127	259	144	115
23.	Армавирский	221	11	705	354	351	760	377	383
24.	Новороссийский	224	7	650	416	234	712	444	268
25.	Адыгейский	222	8	435	228	207	447	241	206
26.	Черкесский	232	4	286	152	134	302	154	148
27.	Шахтинский	235	11	992	804	188	968	780	188
28.	Волгодонский	239	14	393	245	148	408	237	171
29.	Камышинский	256	17	323	224	99	339	228	111
30.	Балаковский	270	24	524	369	155	532	373	159
31.	Димитровградский	277	5	185	143	42	197	156	41
32.	Альметьевский	285	10	484	374	110	530	409	121

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
33.	Бийский	289	30	483	263	220	483	252	231
34.	Рубцовский	291	31	434	242	192	422	208	214
35.	Ленинск-Кузнецкий	298	12	510	411	99	482	378	104
36.	Анжеро-Судженский	299	12	341	270	71	311	244	67
37.	Ачинский	327	52	448	315	133	434	303	131
38.	Канский	328	73	432	227	205	475	288	187
39.	Абаканский	329	15	409	340	69	425	355	70
40.	Усолье-Сибирский	342	37	417	271	146	414	249	165
41.	Приханкайский	371	28	515	276	239	485	269	216
42.	Благовещенский	386	31	484	323	161	491	309	182
			653	17 937	12 448	5489	18 048	12 482	5566

Тип X-а

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Брянский	1	18	955	733	222	940	723	217
2.	Владимирский	5	10	703	566	137	689	559	130
3.	Ивановский	10	9	897	777	120	848	733	115
4.	Тверской	14	19	794	638	156	773	633	140
5.	Калужский	22	13	780	586	194	791	630	161
6.	Московский	29	25	14356	13348	1008	13848	12888	960
7.	Орловский	36	13	654	463	191	652	464	188
8.	Рязанский	40	17	874	655	219	845	658	187
9.	Смоленский	45	25	695	491	204	677	496	181
10.	Тульский	49	10	1093	932	161	1012	862	150
11.	Ярославский	53	8	825	734	91	797	704	93
12.	Петербургский	93	22	5802	5507	295	5456	5153	303
13.	Нижегородский	109	21	2475	2220	255	2353	2103	250
14.	Кировский	118	18	858	730	128	815	696	119
15.	Саранский	131	9	586	432	154	576	434	142
16.	Чебоксарский	135	6	826	610	216	859	654	205
17.	Курганский	139	23	623	413	210	619	413	206
18.	Оренбургский	143	27	819	607	212	808	523	285
19.	Пермский	152	17	1430	1304	126	1353	1213	140
20.	Екатеринбургский	163	26	2393	2246	147	2346	2205	141
21.	Челябинский	175	19	1745	1508	237	1658	1411	247
22.	Магнитогорский	180	14	581	469	112	567	449	118
23.	Уфимский	182	23	1517	1230	287	1533	1245	288
24.	Ижевский	190	12	957	780	177	970	783	187
25.	Белгородский	195	11	702	472	230	766	523	243
26.	Воронежский	198	11	1350	1034	316	1344	1048	296
27.	Курский	204	11	800	563	237	793	580	213
28.	Липецкий	208	9	766	566	200	789	602	187

Продолжение табл. 3

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
29.	Тамбовский	211	10	633	422	211	619	421	198
30.	Краснодарский	217	13	1443	942	501	1525	967	558
31.	Ставропольский	227	17	887	524	363	971	612	359
32.	Ростовский	234	14	2100	1753	347	2092	1699	393
33.	Махачкалинский	241	7	735	541	194	837	579	258
34.	Владикавказский	249	8	637	439	198	679	457	222
35.	Грозненский	250	10	920	437	483	484	129	355
36.	Астраханский	253	21	820	586	234	805	552	253
37.	Волгоградский	255	24	1588	1433	155	1622	1447	175
38.	Самарский	261	20	2767	2531	236	2767	2518	249
39.	Пензенский	265	16	864	640	224	899	685	214
40.	Саратовский	269	22	1462	1254	208	1446	1230	216
41.	Ульяновский	276	18	974	761	213	1008	794	214
42.	Казанский	283	17	1598	1274	324	1602	1280	322
43.	Набережно-Челнинский	284	19	1123	901	222	1185	950	235
44.	Барнаульский	288	40	1137	842	295	1142	786	356
45.	Кемеровский	296	12	738	660	78	706	629	77
46.	Новосибирский	302	51	2193	1862	331	2145	1802	343
47.	Омский	307	45	1746	1340	406	1748	1323	425
48.	Тюменский	317	42	887	619	268	906	608	298
49.	Владивостокский	370	9	985	927	58	934	878	56
50.	Калининградский	421	8	662	553	109	715	581	134
			889	73755	61855	11900	72314	60312	12002

Тип X-6

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Архангельский	58	83	863	741	122	768	651	117
2.	Череповецкий	70	31	486	395	91	482	396	86
3.	Мурманский	71	29	669	633	36	575	543	32
4.	Нижнетагильский	164	17	770	728	42	766	729	37
5.	Новокузнецкий	297	20	1375	1295	80	1266	1188	78
6.	Томский	312	57	705	551	154	785	602	183
7.	Красноярский	326	48	1195	1053	142	1245	1105	140
8.	Иркутский	341	37	1076	1019	57	1046	980	66
9.	Читинский	350	44	515	442	73	437	361	76
10.	Улан-Удэнский	358	49	632	489	143	642	490	152
11.	Хабаровский	377	75	805	710	95	790	680	110
			490	9091	8056	1035	8802	7725	1077

Окончание табл. 3

Тип XI

№ п/п	Наименование ЗМ	№ в составе ЗМ	Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
				на 1.1.1990			на 1.1.2001		
				все	городское	сельское	все	городское	сельское
1.	Сочинский	223	6	508	421	87	549	444	105
2.	Минераловодский	231	7	878	609	269	942	642	300
3.	Нальчикский	247	10	585	372	213	598	349	249
			23	1971	1402	569	2089	1435	654

Всего по РФ

Площадь, тыс. кв. км	Население, тыс. человек					
	на 1.1.1990			на 1.1.2001		
	все	городское	сельское	все	городское	сельское
16 973	148 035	109 220	16 973	148 035	109 220	16 973

Перечень экономических микрорайонов России

Состав ЗМ на 1 января 2001 года

Указаны города и поселки городского типа внерайонного подчинения и сельские административные районы

I. Центральный экономический район

Брянская область

1. Брянский. Брянск, Дятьково, Сельцо (Брянский, Дятьковский, Клетнянский, Жуковский, Дубровский, Рогнединский, Брасовский, Карачевский, Навлинский, Почепский, Трубчевский, Выгоничский, Жирятинский).
2. Клиновский. Клинцы, Новозыбков (Новозыбковский, Клиновский, Красногорский, Климовский, Злынковский, Гордеевский).
3. Унечский (Погарский, Стародубский, Унечский, Суражский, Мглинский).
4. Севский (Севский, Суземский, Комаричский).

Владимирская область

5. Владимирский. Владимир, Собинка, Суздаль, Радужный (Суздальский, Собинский, Камешковский, Судогодский, Петушинский, Юрьев-Польский).
6. Александровский. Александров, Кольчугино (Александровский, Киржачский, Кольчугинский).
7. Ковровский. Ковров, Вязники (Ковровский, Вязниковский, Гороховецкий).

8. Муромский. Муром (Селивановский, Муромский, Меленковский).
9. Гусь-Хрустальный. Гусь-Хрустальный (Гусь-Хрустальный).

Ивановская область

10. Ивановский. Иваново, Шуя, Тейково, Фурманов (Ивановский, Фурмановский, Шуйский, Савинский, Тейковский, Комсомольский, Родниковский, Лежневский, Приволжский).
11. Кинешемский. Кинешма, Вичуга (Заволжский, Кинешемский, Вичутский).
12. Юрьеvecкий (Юрьеvecкий, Лухский, Пучежский, Пестяковский, Южский, Палехский, Верхнеландехский).
13. Нерльский (Ильинский, Гаврилово-Посадский).

Тверская область

14. Тверской. Тверь, Конаково, Торжок (Конаковский, Калининский, Рамешковский, Лихославльский, Кувшиновский, Торжокский, Старицкий).
15. Кимрский. Кимры, Кашин (Кашинский, Кимрский, Калязинский, Кесовогорский).

16. Бежецкий. Бежецк (Весьегонский, Сандовский, Краснохолмский, Бежецкий, Сонковский, Максатихинский, Молоковский, Лесной).
17. Вышневолоцкий. Вышний Волочек, Бологое, Удомля, пгт Озерный (Бологовский, Удомельский, Вышневолоцкий, Спировский, Фировский).
18. Осташковский. Осташков (Осташковский, Селижаровский, Пеновский).
19. Ржевский. Ржев (Ржевский, Зубцовский, Оленинский).
20. Нелидовский. Нелидово (Западно-Двинский, Нелидовский, Бельский, Жарковский).
21. Торопецкий (Торопецкий, Андреапольский).

Калужская область

22. Калужский. Калуга, Обнинск (Медынский, Боровский, Малоярославецкий, Жуковский, Юхновский, Дзержинский, Ферзиковский, Тарусский, Бабынинский, Перемышльский, Износковский).
23. Козельский (Мосальский, Мещовский, Сухиничский, Козельский).
24. Людиновский. Людиново, Киров (Баятинский, Спас-Деменский, Куйбышевский, Кировский, Людиновский, Думиничский, Жиздринский, Хвостовичский, Ульяновский).

Костромская область

25. Костромской. Кострома, Нерехта, Волгореченск (Костромской, Красносельский, Нерехтский, Островский, Судиславльский, Сусанинский).
26. Буйский. Буй, Галич (Буйский, Галичский, Солигаличский, Чухломский).
27. Мантуровский. Мантурово, Нея (Антроповский, Кологривский, Макарьевский, Мантуровский, Кадынский, Межевский, Нейский, Парфеньевский).
28. Шарьинский. Шарья (Октябрьский, Вохомский, Павинский, Поназыревский, Пыщугский, Шарьинский).

Московская область

29. Московский. Москва, Подольск, Люберцы, Серпухов, Электросталь, Мытищи, Королев, Ногинск, Сергиев Посад, Балашиха, Химки, Клин, Щелково, Жуковский, Одинцово, Воскресенск, Павловский Посад, Красногорск, Раменское, Железнодорожный, Долгопрудный, Наро-Фо-

минск, Пушкино, Дмитров, Чехов, Домодедово, Ивантеевка, Видное, Солнечногорск, Фрязино, Истра, Звенигород, Лобня, Лыткарино, Пушкино, Реутов, Климовск, Троицк, Дзержинский, Бронницы, Красноармейск, Протвино, Щербинка, Юбилейный, Краснознаменск, пгт Восход, пгт Молодежный (Балашихинский, Воскресенский, Дмитровский, Домодедовский, Сергиево-Посадский, Истринский, Клинский, Красногорский, Ленинский, Люберецкий, Мытищинский, Наро-Фоминский, Ногинский, Одинцовский, Павлово-Посадский, Подольский, Пушкинский, Раменский, Рузский, Серпуховский, Солнечногорский, Химкинский, Чеховский, Щелковский).

30. Волоколамский. Волоколамск (Волоколамский, Лотошинский, Шаховской).
31. Можайский. Можайск (Можайский).
32. Ступинский. Ступино, Кашира, пгт Прогресс (Каширский, Серебряно-Прудский, Ступинский).
33. Коломенский. Коломна, Озеры, Зарайск (Коломенский, Луховицкий, Зарайский, Озерский).
34. Орехово-Зуевский. Орехово-Зуево, Шатура, Егорьевск, Рошаль (Шатурский, Орехово-Зуевский, Егорьевский).
35. Дубненский. Дубна (Талдомский).

Орловская область

36. Орловский. Орел, Мценск (Орловский, Мценский, Болховский, Хотынецкий, Урицкий, Шаблыкинский, Залегощинский, Свердловский, Кромский, Глазуновский, Знаменский, Сосковский, Троснянский).
37. Новосильский (Новосильский, Верховский, Новодеревеньковский, Корсаковский, Красноренский).
38. Ливенский. Ливны (Ливенский, Должанский, Колпнянский, Малоархангельский, Покровский).
39. Дмитровск-Орловский (Дмитровский).

Рязанская область

40. Рязанский. Рязань (Рязанский, Захаровский, Рыбновский, Спасский, Старожиловский, Шиловский, Клепиковский, Пронский, Михайловский).
41. Скопинский. Скопин (Скопинский, Милославский).

42. Рязжский (Кораблинский, Новодеревенский, Рязжский, Сараевский, Ухоловский, Сапожковский).
43. Сасовский. Сасово (Кадомский, Пителинский, Сасовский, Чучковский, Шацкий, Путятинский).
44. Касимовский. Касимов (Касимовский, Ермишинский).

Смоленская область

45. Смоленский. Смоленск (Смоленский, Краснинский, Руднянский, Ельнинский, Монастырский, Ярцевский, Починковский, Хиславичский, Духовщинский, Велижский, Демидовский, Кардымовский, Глинковский).
46. Сафоновский (Холм-Жирковский, Дорогобужский, Сафоновский).
47. Рославльский. Десногорск (Рославльский, Шумяцкий, Ершицкий).
48. Вяземский (Вяземский, Сычевский, Гагаринский, Угранский, Новодугинский, Темкинский).

Тульская область

49. Тульский. Тула, Алексин, Щекино (Заокский, Плавский, Алексинский, Ясногорский, Ленинский, Дубенский, Щекинский, Тепло-Огаревский, Киреевский).
50. Суворовский (Суворовский, Одоевский, Белевский, Арсеньевский, Чернский).
51. Ефремовский. Ефремов (Воловский, Куркинский, Каменский, Ефремовский).
52. Новомосковский. Новомосковск, Узловая, Кимовск, Донской, Богородицк (Веневский, Узловский, Новомосковский, Кимовский, Богородицкий).

Ярославская область

53. Ярославский. Ярославль, Тутаев (Некрасовский, Ярославский, Тутаевский, Большесельский, Гаврилов-Ямский).
54. Рыбинский. Рыбинск (Пошехонский, Рыбинский, Некоузский, Брейтовский, Мышкинский).
55. Переславский. Ростов, Переславль-Залесский (Ростовский, Переславский, Борисоглебский).
56. Даниловский (Любимский, Первомайский, Даниловский).
57. Угличский. Углич (Угличский).

II. Северный экономический район

Архангельская область

58. Архангельский. Архангельск, Северодвинск, Новодвинск (Виноградовский, Приморский, Пинежский, Холмогорский).
59. Мезенский (Мезенский, Лешуконский).
60. Ненецкий. Нарьян-Мар (Ненецкий автономный округ).
61. Котласский. Котлас, Коряжма (Вилегодский, Верхнетоемский, Котласский, Красноборский, Ленский).
62. Вельский (Вельский, Коношский, Устьянский, Шенкурский).
63. Няндомский. Мирный (Каргапольский, Няндомский, Плесецкий).
64. Онежский. Онега (Онежский, Соловецкий).

Вологодская область

65. Вологодский. Вологда, Сокол (Вологодский, Усть-Кубинский, Сокольский, Междуреченский, Грязовецкий).
66. Великоустюгский. Великий Устюг (Нюксенский, Великоустюгский, Кичменгско-Городецкий, Никольский, Тарногский).
67. Тотемский (Тотемский, Бабушкинский).
68. Харовский (Вожегодский, Харовский, Сямженский, Верховаский).
69. Пришекснинский (Вытегорский, Вашкинский, Кирилловский, Белозерский).
70. Череповецкий. Череповец (Череповецкий, Бабаевский, Кадуйский, Устюженский, Чагодощенский, Шекснинский).

Мурманская область

71. Мурманский. Мурманск, Снежногорск, Полярный, Заозерск, Скалистый (Кольский).
72. Апатиты-Мончегорский. Апатиты, Кировск, Мончегорск, Оленегорск, Полярные Зори (Ковдорский).
73. Кандалакшский. Кандалакша.
74. Печенгский (Печенгский).
75. Кольский. Островной (Ловозерский, Терский).

Республика Карелия

76. Петрозаводский. Петрозаводск, Кондопога (Кондопожский, Прионежский, Пряжинский, Вепская волость).
77. Сортавальский. Сортавала, Питкяранта (Лаксепохский, Олонецкий, Питкярантский).

78. Медвежьегорский (Пудожский, Медвежьегорский).
79. Западно-Карельский. Костомукша (Суоярвский, Муезерский).
80. Сегежский. Сегежа (Сегежский, Беломорский).
81. Северо-Карельский. Кемь (Калевальский, Лохский, Кемский).

Республика Коми

82. Сыктывкарский. Сыктывкар (Сысольский, Корткеросский, Усть-Вымский, Сыктывдинский).
83. Печорский. Печора, Усинск.
84. Удорский (Удорский).
85. Усть-Цилемский (Усть-Цилемский, Ижемский).
86. Интинский. Инта.
87. Воркутинский. Воркута.
88. Вуктыльский. Вуктыл (Троицко-Печорский).
89. Юго-Западный Коми (Прилузский, Койгородский).
90. Усть-Куломский (Усть-Куломский).
91. Княжпогостский (Княжпогостский).
92. Ухтинский. Ухта, Сосногорск.

III. Северо-Западный экономический район

Ленинградская область

93. Петербургский. Санкт-Петербург, Всеволожск, Гатчина, Кировск, Тосно, Сосновый Бор, Шлиссельбург, Сертолово (Волосовский, Всеволожский, Гатчинский, Ломоносовский, Тосненский, Кировский).
94. Выборгский. Выборг, Приозерск (Выборгский, Приозерский).
95. Сланцевский. Сланцы, Кингисепп, Ивангород (Сланцевский, Кингисеппский).
96. Лужский. Луга (Лужский).
97. Волховский. Волхов, Кириши (Волховский, Киришский).
98. Тихвинский. Тихвин, Бокситогорск, Пикалево (Бокситогорский, Тихвинский).
99. Свирский. Лодейное Поле, Подпорожье (Лодейнопольский, Подпорожский).

Новгородская область

100. Новгородский. Великий Новгород (Новгородский, Батецкий, Солецкий, Чудовский, Маловишерский, Шимский).
101. Боровичский. Боровичи (Боровичский, Любытинский, Окуловский, Мошенской).

102. Старорусский. Старая Русса (Старорусский, Парфинский, Волотовский, Холмский, Поддорский, Маревский).
103. Валдайский (Валдайский, Крестецкий, Демянский).
104. Пестовский (Пестовский, Хвойнинский).

Псковская область

105. Псковский. Псков (Псковский, Печорский, Палкинский, Струго-Красненский, Плюсский, Островский, Пыталовский, Порховский, Дновский, Дедовичский).
106. Гдовский (Гдовский).
107. Опочецкий (Красногородский, Опочецкий, Пушкино-Горский, Новоржевский, Бежаницкий).
108. Великолукский. Великие Луки (Великолукский, Локнянский, Куньинский, Новоскольниковский, Невельский, Усвятский, Пустошкинский, Себежский).

IV. Волго-Вятский экономический район

Нижегородская область

109. Нижегородский. Нижний Новгород, Дзержинск, Балахна, Богородск, Бор, Городец, Кстово (Борский, Городецкий, Чкаловский, Балахинский, Володарский, Богородский, Кстовский, Дальнеконстантиновский, Семеновский, Ковернинский, Сокольский).
110. Павловский. Павлово (Павловский, Вачский, Сосновский).
111. Выксунский. Выкса, Кулебаки (Выксунский, Навашинский, Кулебакский, Вознесенский).
112. Арзамасский. Арзамас, Саров (Арзамасский, Ардатовский, Дивеевский, Первомайский, Шатковский, Вадский, Перевозский).
113. Лысковский (Лысковский, Воротынский, Спасский, Большемурашкинский).
114. Сергачский (Сергачский, Пильнинский, Краснооктябрьский, Сеченовский, Бутурлинский, Княгининский).
115. Лукояновский (Лукояновский, Починковский, Большеболдинский, Гагинский).
116. Ветлужский (Ветлужский, Варнавинский, Краснобаковский, Воскресенский).
117. Шахунский (Шахунский, Уренский, Тоншаевский, Шارانгский, Тонкинский).

Кировская область

- 118. Кировский. Киров, Слободской, Кирово-Чепецк, пгт Первомайский (Кирово-Чепецкий, Слободской, Юрьянский, Оричевский, Верхошижемский, Куменский, Орловский).
- 119. Котельничский. Котельнич (Котельничский, Свечинский, Шабалинский, Даровский).
- 120. Яранский (Советский, Арбажский, Тужинский, Кикнурский, Санчурский, Пижанский, Яранский).
- 121. Уржумский (Нолинский, Сунский, Немский, Лебяжский, Уржумский).
- 122. Вятскополянский. Вятские Поляны (Малмыжский, Кильмезский, Вятскополянский).
- 123. Зуевский (Зуевский, Фаленский, Богородский, Унинский).
- 124. Белохолуницкий (Белохолуницкий, Нагорский).
- 125. Омутнинский (Омутнинский, Верхне-Камский, Афанасьевский).
- 126. Лузский (Мурашинский, Опаринский, Подосиновский, Лузский).

Республика Марий Эл

- 127. Йошкар-Олинский. Йошкар-Ола (Медведевский, Советский, Оршанский).
- 128. Волжский Марийский. Волжск (Волжский, Звениговский, Моркинский).
- 129. Козьмодемьянский. Козьмодемьянск (Горномарийский, Юринский, Килемарский).
- 130. Сернурский (Параньгинский, Мари-Турекский, Куженерский, Новоторьяльский, Сернурский).

Республика Мордовия

- 131. Саранский. Саранск, Рузаевка (Старошайговский, Лямбирский, Ромодановский, Кочкуровский, Рузаевский, Ичалковский, Чамзинский, Большеберезниковский).
- 132. Ковылкинский. Ковылкино (Ковылкинский, Инсарский, Краснослободский, Ельниковский, Кадошкинский).
- 133. Западно-Мордовский (Зубово-Полянский, Тюрбе-евский, Атюрьевский, Темниковский, Теньгушевский).
- 134. Ардатовский (Дубенский, Аташевский, Ардатовский, Большеигнатовский).

Чувашская Республика

- 135. Чебоксарский. Чебоксары, Новочебоксарск (Чебоксарский, Моргаушский, Ядринский, Аликовский, Красноармейский, Цивильский, Мариинско-Посадский, Козловский).
- 136. Канашский. Канаш (Канашский, Вурнарский, Ибресинский, Комсомольский, Яльчикский, Янтиковский, Урмарский, Батыревский, Шемуршинский).
- 137. Шумерлинский. Шумерля (Шумерлинский, Красночетайский, Порецкий).
- 138. Алатырский. Алатырь (Алатырский).

V. Уральский экономический район**Курганская область**

- 139. Курганский. Курган (Кетовский, Юргамышский, Белозерский, Варгашинский, Половинский, Притобольный, Куртамышский, Каргапольский, Звериноголовский).
- 140. Шумихинский (Шумихинский, Щучанский, Сафакулевский, Альменевский, Целинный, Мишкинский).
- 141. Шадринский. Шадринск (Шадринский, Далматовский, Катайский, Шатровский).
- 142. Макушинский (Макушинский, Петуховский, Лебяжье-евский, Мокроусовский, Частоозерский).

Оренбургская область

- 143. Оренбургский. Оренбург (Оренбургский, Сакмарский, Октябрьский, Тюльганский, Саракташский, Беляевский, Переволоцкий, Илекский).
- 144. Бузулукский. Бузулук (Бузулукский, Курманавский, Грачевский, Тоцкий, Первомайский).
- 145. Сорочинский. Сорочинск (Сорочинский, Новосергиевский, Ташлинский, Красногвардейский).
- 146. Бугурусланский. Бугуруслан, Абдулино (Бугурусланский, Северный, Абдулинский, Асекеевский, Матвеевский).
- 147. Адамовский (Адамовский, Кваркенский).
- 148. Ясенский. Ясный, пгт Комаровский (Светлинский, Домбаровский, Ясенский).
- 149. Шарлыкский (Шарлыкский, Александровский, Пономаревский).
- 150. Соль-Илецкий. Соль-Илецк (Соль-Илецкий, Акбулакский).

151. Орский. Орск, Новотроицк, Медногорск, Гай, Кувандык (Новоорский, Гайский, Кувандыкский).

Пермская область

152. Пермский. Пермь, Краснокамск, Добрянка, пгт Звездный (Пермский, Ильинский, Нытвенский, Оханский).
153. Кизеловский. Кизел, Губаха, Александровск, Гремячинск.
154. Лысьвенский. Лысьва, Чусовой (Чусовской, Лысьвенский, Горнозаводский).
155. Кунгурский. Кунгур (Кунгурский, Кишертский, Березовский, Суксунский, Ординский, Уинский).
156. Чернушинский (Чернушинский, Куединский, Октябрьский, Бардымский).
157. Чайковский. Чайковский (Еловский, Осинский, Частинский).
158. Верещагинский (Верещагинский, Большесосновский, Очерский, Карагайский, Сивинский).
159. Березниковский. Березники, Соликамск (Усольский, Соликамский).
160. Красновишерский (Красновишерский, Чердынский).
161. Кудымкарский. Кудымкар (Кудымкарский, Юсьвинский, Юрлинский).
162. Верхнекамский (Гаинский, Косинский, Кочевский).

Свердловская область

163. Екатеринбургский. Екатеринбург, Полевской, Ревда, Первоуральск, Кировград, Невьянск, Верхняя Пышма, Асбест, Березовский, Заречный, Новоуральск (Сысертский, Белоярский, Невьянский, Нижнесергинский, Шалинский).
164. Нижнетагильский. Нижний Тагил, Кушва, Красноуральск, Качканар, Нижняя Тура, Верхняя Салда, Нижняя Салда, Лесной, пгт Свободный (Верхнесалдинский, Пригородный).
165. Алапаевский. Алапаевск (Алапаевский).
166. Артемовский. Артемовский, Реж (Артемовский, Режевский).
167. Каменск-Уральский. Каменск-Уральский, Богданович, Сухой Лог (Каменский, Богдановичский, Сухоложский).
168. Камышловский. Камышлов (Камышловский, Пышминский, Талицкий, Тугулымский).

169. Ирбитский. Ирбит (Ирбитский, Байкаловский, Слободо-Туринский, Туринский).
170. Красноуфимский. Красноуфимск (Красноуфимский, Ачитский, Артинский).
171. Серовский. Серов, Краснотурьинск, Карпинск, Североуральск (Серовский, Новолялинский, Верхотурский).
172. Гаринский (Гаринский).
173. Ивдельский. Ивдель.
174. Тавдинский. Тавда (Тавдинский, Таборинский).

Челябинская область

175. Челябинский. Челябинск, Копейск, Коркино, Еманжелинск, Чебаркуль (Кунашакский, Соновский, Аргаяшский, Чебаркульский, Красноармейский, Еткульский).
176. Кыштымский. Верхний Уфалей, Карабаш, Касли, Кыштым, Озерск, Снежинск (Нязепетровский, Каслинский).
177. Златоустовский. Златоуст, Сатка, Миасс, Трехгорный (Саткинский, Кусинский).
178. Ашинский. Катав-Ивановск, Аша, Усть-Катав (Катав-Ивановский, Ашинский).
179. Троицкий. Троицк, Южноуральск, Пласт (Уйский, Троицкий, Увельский, Октябрьский, Чесменский).
180. Магнитогорский. Магнитогорск (Агаповский, Верхнеуральский, Нагайбакский, Кизильский).
181. Карталинский. Карталы, пгт Локомотивный (Карталинский, Варненский, Брединский).

Республика Башкортостан

182. Уфимский. Уфа, Бирск, Благовещенск, Давлеканово (Уфимский, Благовещенский, Нуримановский, Кушнаренковский, Чишминский, Кармаскалинский, Иглинский, Архангельский, Бирский, Благоварский, Давлекановский).
183. Туймазинский. Туймазы, Октябрьский (Туймазинский, Шаранский, Буздякский, Бакалинский, Чекомагушевский).
184. Белебеевский. Белебей (Белебеевский, Еремеевский, Бижбулякский, Миякинский, Алышевский).
185. Стерлитамакский. Стерлитамак, Салават, Мелеуз, Ишимбай, Кумертау (Аургазинский, Гафурьевский, Стерлитамакский, Ишимбайский, Мелеузовский, Федоровский, Стерлибашевский, Куюргазинский, Кутарчинский).

186. Сибайский. Сибай, Баймак (Баймакский, Зилаирский, Хайбуллинский, Зиянчуринский).
187. Белорецкий. Белорецк, Учалы, Межгорье (Белорецкий, Учалинский, Абзелиловский, Бурзянский).
188. Нефтекамский. Нефтекамск, Агидель, Дюртюли, Янаул (Краснокамский, Калтасинский, Янаульский, Бураевский, Татышлинский, Илишевский, Дюртюлинский).
189. Северо-Башкирский (Дуванский, Мечетлинский, Белокатайский, Кигинский, Салаватский, Аскинский, Балтачевский, Караидельский, Мишкинский).

Удмуртская Республика

190. Ижевский. Ижевск, Воткинск (Завьяловский, Воткинский, Якшур-Бодьинский, Игринский, Шарканский, Киясовский, Малопургинский).
191. Сарапульский. Сарапул (Сарапульский, Камбарский, Каракулинский).
192. Можгинский. Можга (Можгинский, Алнашский, Граховский, Кизнерский).
193. Западно-Удмуртский (Увинский, Вавожский, Сюмсинский, Селтинский).
194. Глазовский. Глазов (Глазовский, Ярский, Дебесский, Юкаменский, Красногорский, Базезинский, Кезский).

VI. Центральнo-Черноземный экономический район

Белгородская область

195. Белгородский. Белгород, Шебекино (Белгородский, Борисовский, Шебекинский, Корочанский, Прохоровский, Ивнянский, Яковлевский, Ракитянский, Грайворонский, Краснояружский).
196. Старооскольский. Старый Оскол, Губкин (Старооскольский, Губкинский, Чернянский, Новооскольский).
197. Алексеевско-Валуйский. Валуйки, Алексеевка (Волоконовский, Красногвардейский, Алексеевский, Вейделевский, Ровеньский, Валуйский, Красненский).

Воронежская область

198. Воронежский. Воронеж, Нововоронеж (Новоусманский, Семилукский, Рамонский, Хохольский, Каширский, Нижнедевицкий, Репьевский, Панинский, Верхнехавский).

199. Лискинский. Лиски, Острогожск (Лискинский, Бобровский, Каменский, Острогожский).
200. Борисоглебский. Борисоглебск, Поворино (Борисоглебский, Поворинский, Грибановский, Терновский, Новохоперский).
201. Эртильский (Аннинский, Эртильский, Таловский).
202. Бутурлиновский (Бутурлиновский, Павловский, Калачеевский, Верхнемамонский, Богучарский, Петропавловский, Воробьевский).
203. Россошанский. Россошь (Россошанский, Подгоренский, Ольховатский, Кантемировский).

Курская область

204. Курский. Курск, Щигры, Курчатov (Курский, Фатежский, Золотухинский, Щигровский, Обоянский, Солнцевский, Пристенский, Поныровский, Медвенский, Октябрьский, Курчатовский).
205. Железнодорожный. Железнодорожск (Железнодорожский, Дмитриевский, Хомутовский, Коньшевский).
206. Львовский. Льгов (Львовский, Суджанский, Кореневский, Рыльский, Беловский, Глушковский, Большесолдатский).
207. Восточно-Курский (Касторненский, Советский, Горшеченский, Тимский, Черемисиновский, Мантуровский).

Липецкая область

208. Липецкий. Липецк (Липецкий, Грязинский, Усманский, Добринский, Добровский, Хлевенский).
209. Елецкий. Елец (Елецкий, Краснинский, Становлянский, Измалковский, Долгоруковский, Тербунский, Воловский, Задонский).
210. Данковский (Данковский, Лебедянский, Лев-Толстовский, Чаплыгинский).

Тамбовская область

211. Тамбовский. Тамбов, Рассказово, Котовск (Тамбовский, Рассказовский, Сампурский, Знаменский, Бондарский, Сосновский).
212. Мичуринский. Мичуринск (Петровский, Мичуринский, Первомайский, Староюрьевский, Никифоровский).
213. Моршанский. Моршанск (Моршанский, Пичаевский).
214. Кирсановский. Кирсанов (Кирсановский, Уметский, Инжавинский, Гавриловский).

215. Уваровский. Уварово (Уваровский, Мучкапский, Ржаксинский).
216. Жердевский (Жердевский, Токаревский, Мордовский).

VII. Северо-Кавказский экономический район

Краснодарский край

217. Краснодарский. Краснодар, Горячий Ключ (Динской, Усть-Лабинский, Кореновский, Тимашевский, Брюховецкий, Абинский, Северский, Калининский).
218. Ейский. Ейск (Ейский, Щербиновский, Староминский, Каневский, Приморско-Ахтарский).
219. Тихорецкий. Тихорецк (Тихорецкий, Выселковский, Павловский, Новопокровский, Белоглинский, Куцевский, Ленинградский, Крыловский).
220. Лабинский. Лабинск (Лабинский, Мостовский).
221. Армавирский. Армавир, Кропоткин (Новокубанский, Курганинский, Кавказский, Успенский, Тбилисский, Отрадненский, Гулькевичский).
223. Сочинский. Сочи, Туапсе (Туапсинский).
224. Новороссийский. Новороссийск, Анапа, Геленджик, Крымск (Анапский, Крымский, Темрюкский).
225. Белореченский. Белореченск (Белореченский, Апшеронский).
226. Славянский. Славянск-на-Кубани (Славянский, Красноармейский).

Республика Адыгея

222. Адыгейский. Майкоп, Адыгейск (Гиагинский, Кошехабльский, Красногвардейский, Майкопский, Теучежский, Шовгеновский, Тахтамукайский).

Ставропольский край

227. Ставрополь, Невинномысск (Ставропольский, Шпаковский, Кочубеевский, Изобильненский, Красногвардейский, Новоалександровский, Андроповский, Грачевский, Труновский).
228. Светлоградский (Петровский, Ипатовский, Апанасенковский, Туркменский, Благодарненский).
229. Буденновский. Буденновск (Александровский, Буденновский, Советский, Новоселицкий, Арзгирский).

230. Нефтекумский (Левокумский, Нефтекумский, Степновский, Курский).
231. Минераловодский. Пятигорск, Кисловодск, Ессентуки, Лермонтов, Железноводск, Минеральные Воды, Георгиевск (Минераловодский, Предгорный, Георгиевский, Кировский).

Карачаево-Черкесская Республика

232. Черкесский. Черкесск (Адыге-Хабльский, Хабезский, Прикубанский, Малокарачаевский, Усть-Джегутинский).
233. Карачаевский. Карачаевск (Урупский, Зеленчукский, Карачаевский).

Ростовская область

234. Ростовский. Ростов-на-Дону, Новочеркасск, Азов, Батайск, Таганрог (Мясниковский, Аксайский, Матвеево-Курганский, Родионово-Несветайский, Неклиновский, Азовский, Багаевский, Куйбышевский, Кагальницкий).
235. Шахтинский. Шахты, Каменск-Шахтинский, Белая Калитва, Красный Сулин, Донецк, Новошахтинск, Гуково, Зверево (Каменский, Белокалитвенский, Красносулинский, Октябрьский, Усть-Донецкий).
236. Миллеровский. Миллерово (Миллеровский, Верхнедонской, Шолоховский, Чертковский, Боковский, Кашарский, Тарасовский).
237. Сальский. Сальск (Егорлыкский, Сальский, Песчанокопский, Целинский, Пролетарский, Зерноградский, Веселовский).
238. Морозовский (Морозовский, Милютинский, Обливский, Тащинский, Советский).
239. Волгодонский. Волгодонск (Цимлянский, Константиновский, Семикаракорский, Мартыновский, Дубовский, Волгодонской).
240. Зимниковский (Зимниковский, Орловский, Заветинский, Ремонтненский).

Республика Дагестан

241. Махачкалинский. Махачкала, Буйнакск, Кизил-юрт, Каспийск, Избербаш (Кизилюртовский, Буйнакский, Сергокалинский, Каякентский, Кумторкалинский, Карабудахкентский).
242. Хасавюртовский. Хасавюрт (Хасавюртовский, Бабаюртовский, Новолакский, Казбековский).
243. Аварский (Гумбетовский, Унцукульский, Гергебильский, Ботлихский, Ахвахский, Хунзахский, Гунибский, Шамильский, Цумадинский, Цунтинский, Тляратинский, Чародинский).

244. Лакский (Лакский, Кулинский, Акушинский, Левашинский).
245. Дербентский. Дербент, Дагестанские Огни (Дербентский, Кайтагский, Агульский, Дахадаевский, Хивский, Сулейман-Стальский, Табаранский, Курахский, Ахтынский, Магарамкентский, Рутульский, Докузпаринский).
246. Кизлярский. Кизляр, Южно-Сухокумск (Ногайский, Тарумовский, Кизлярский).

Кабардино-Балкарская Республика

247. Нальчикский. Нальчик (Баксанский, Зольский, Урванский, Чегемский, Черекский, Эльбрусский).
248. Прохладненский. Прохладный (Прохладненский, Майский, Терский).

Республика Северная Осетия-Алания

249. Владикавказский. Владикавказ (Кировский, Моздокский, Правобережный, Пригородный, Алагирский, Ирафский, Дигорский, Ардонский).

Чеченская Республика

250. Грозненский. Грозный, Шали (Грозненский, Ачхой-Мартановский, Веденский, Надтеречный, Ножай-Юртовский, Урус-Мартановский, Шалинский, Шатоевский, Итум-Калинский).
252. Гудермесский. Гудермес (Гудермесский, Шелковской, Наурский).

Республика Ингушетия

251. Назрановский. Назрань, Магас, Малгобек, Кара-Булак (Малгобекский, Назрановский, Сунженский, Джейрахский).

VIII. Поволжский экономический район

Астраханская область

253. Астраханский. Астрахань (Наримановский, Икрянинский, Лиманский, Камызякский, Володарский, Красноярский, Приволжский).
254. Ахтубинский. Ахтубинск, Знаменск (Черноярский, Ахтубинский, Енотаевский, Харабалинский).

Волгоградская область

255. Волгоградский. Волгоград, Волжский (Дубовский, Иловлинский, Калачевский, Светлоярский, Среднеахтубинский, Ленинский, Городищенский).

256. Камышинский. Камышин (Камышинский, Котовский, Ольховский, Жирновский, Руднянский, Еланский).

257. Урюпинский. Урюпинск (Урюпинский, Новониколаевский, Киквидзенский, Новоаннинский, Алексеевский, Нехаевский).

258. Михайловский. Михайловка, Фролово (Михайловский, Фроловский, Кумылженский, Серафимовичский, Даниловский).

259. Суровикинский (Суровикинский, Чернышковский, Котельниковский, Октябрьский, Клетский).

260. Палласовский (Старополтавский, Николаевский, Быковский, Палласовский).

Самарская область

261. Самарский. Самара, Кинель, Новокуйбышевск, Тольятти, Сызрань, Чапаевск, Жигулевск, Октябрьск (Волжский, Кинельский, Красноярский, Безенчукский, Приволжский, Ставропольский, Сызранский, Шигонский, Елховский).

262. Южно-Самарский (Хворостянский, Пестравский, Большеглушицкий, Большечерниговский, Красноармейский, Алексеевский).

263. Отраденский. Отрадный, Похвистнево (Кинель-Черкасский, Похвистневский, Богатовский, Борский, Нефтегорский).

264. Северо-Самарский (Челно-Вершинский, Шенталинский, Клявлинский, Сергиевский, Исакинский, Кошкинский, Камышлинский).

Пензенская область

265. Пензенский. Пенза, Заречный (Пензенский, Мокшанский, Иссинский, Лунинский, Никольский, Городищенский, Шемышейский, Кондольский, Лопатинский, Бессоновский).

266. Кузнецкий. Кузнецк (Кузнецкий, Сосновоборский, Камешкирский, Неверкинский).

267. Сердобский. Сердобск (Сердобский, Колышлейский, Малосердобинский, Бековский, Тамалинский).

268. Каменский. Каменка (Земетчинский, Вадинский, Беднодемьяновский, Наровчатский, Нижнеломовский, Пачелмский, Башмаковский, Каменский, Белинский).

Саратовская область

269. Саратовский. Саратов, Энгельс, Маркс, Красноармейск, пгт Светлый (Саратовский, Татищев-

ский, Красноармейский, Энгельсский, Марковский, Новобурасский, Советский, Ровенский, Базарно-Карабулакский).

- 270. Балаковский. Балаково, Вольск, Хвалынский, Пугачев, Шиханы (Пугачевский, Балаковский, Духовницкий, Вольский, Хвалынский, Балтайский, Перелюбский, Ивантеевский, Краснопартизанский, Воскресенский).
- 271. Ершовский (Ершовский, Дергачевский, Федоровский, Озинский).
- 272. Краснокутский (Краснокутский, Питерский, Новоузенский, Александрово-Гайский).
- 273. Аткарский. Аткарск, Петровск (Аткарский, Лысогорский, Калининский, Петровский).
- 274. Ртищевский. Ртищево (Ртищевский, Екатериновский, Аркадакский, Турковский).
- 275. Балашовский. Балашов (Балашовский, Романовский, Самойловский).

Ульяновская область

- 276. Ульяновский. Ульяновск (Ульяновский, Чердаклинский, Цильнинский, Майнский, Теренгульский, Сенгилеевский, Карсунский, Сурский, Вешкаймский, Старомайнский).
- 277. Димитровградский. Димитровград (Мелекесский, Новомалыклинский).
- 278. Инзенский. Барыш (Барышский, Кузоватовский, Инзенский, Базарносызганский).
- 279. Южно-Ульяновский (Николаевский, Радищевский, Новоспасский, Старокулаткинский, Павловский).

Республика Калмыкия

- 280. Элистинский. Элиста (Целинный, Ики-Бурульский, Приютненский, Городовиковский, Яшалтинский).
- 281. Сарпинский (Сарпинский, Малодербетовский, Кетченеровский, Октябрьский, Юстинский).
- 282. Черноземельский (Яшкульский, Черноземельский, Лаганский).

Республика Татарстан

- 283. Казанский. Казань, Зеленодольск (Высокогорский, Арский, Балтасинский, Кукморский, Зеленодольский, Верхнеуслонский, Лаишевский, Пестречинский, Сабинский, Камско-Устьинский, Атнинский, Тюлячинский).
- 284. Набережно-Челнинский. Набережные Челны, Елабуга, Нижнекамск, Заинск (Елабужский, Нижнекамский, Мензелинский, Актанышский,

Муслюмовский, Мамадышский, Сармановский, Заинский, Агрызский, Тукаевский, Менделеевский).

- 285. Альметьевский. Альметьевск, Бугульма, Лениногорск, Бавлы, Азнакаево (Альметьевский, Азнакаевский, Бавлинский, Бугульминский, Лениногорский, Ютазинский).
- 286. Чистопольский. Чистополь, Нурлат (Чистопольский, Алексеевский, Аксубаевский, Алькеевский, Рыбно-Слободский, Черемшанский, Новошешминский, Спасский, Нурлатский).
- 287. Буинский. Буинск (Апастовский, Буинский, Тетюшский, Дрожжановский, Кайбицкий).

IX. Западно-Сибирский экономический район

Алтайский край

- 288. Барнаульский. Барнаул, Новоалтайск, Заринск, пгт Сибирский (Первомайский, Залесовский, Тальменский, Павловский, Ребрихинский, Топчихинский, Калманский, Троицкий, Косихинский, Кытмановский, Тогульский, Заринский, Шелаболинский).
- 289. Бийский. Бийск, Белокуриха (Бийский, Целинный, Ельцовский, Солтонский, Красногорский, Советский, Алтайский, Смоленский, Солонешенский, Петропавловский, Быстроистокский, Зональный).
- 290. Змеиногорский. Змеиногорск (Змеиногорский, Третьяковский, Курьинский, Краснощекровский, Чарышский).
- 291. Рубцовский. Рубцовск, Алейск (Алейский, Егорьевский, Локтевский, Новичихинский, Поспелихинский, Рубцовский, Угловский, Шипуновский, Усть-Пристанский, Усть-Калманский).
- 292. Кулундинский (Кулундинский, Ключевский, Михайловский, Волчихинский, Родинский, Романовский, Мамонтовский, Завьяловский, Благовещенский).
- 293. Славгородский. Славгород, Яровое (Славгородский, Суетский, Бурлинский, Хабарский, Табунский, Немецкий национальный).
- 294. Каменско-Обский. Камень-на-Оби (Каменский, Панкрушихинский, Крутихинский, Тюменцевский, Баевский).

Республика Алтай

295. Горноалтайский. Горно-Алтайск (Кош-Агачский, Майминский, Ондугайский, Турочакский, Улаганский, Усть-Канский, Усть-Коксинский, Шебалинский, Чемальский, Чойский).

Кемеровская область

296. Кемеровский. Кемерово, Березовский, Топки (Топкинский, Кемеровский, Крапивинский).
297. Новокузнецкий. Новокузнецк, Прокопьевск, Киселевск, Осинники, Междуреченск, Мыски, Калтан (Прокопьевский, Новокузнецкий, Междуреченский).
298. Ленинск-Кузнецкий. Ленинск-Кузнецкий, Белово, Гурьевск (Промышленновский, Ленинск-Кузнецкий, Беловский, Гурьевский).
299. Анжеро-Судженский. Анжеро-Судженск, Юрга, Тайга (Юргинский, Яшкинский, Яйский, Ижморский).
300. Мариинский. Мариинск (Мариинский, Тяжинский, Чебулинский, Тисульский).
301. Горношорский. Таштагол (Таштагольский).

Новосибирская область

302. Новосибирский. Новосибирск, Искитим, Обь, Бердск (Новосибирский, Колыванский, Кочневский, Ордынский, Черепановский, Искитимский, Маслянинский, Тогучинский, Мошковский, Болотнинский, Сузунский).
303. Чулымский (Каргатский, Чулымский, Доволенский, Кочковский).
304. Барабинский. Куйбышев, Барабинск (Куйбышевский, Барабинский, Убинский, Здвинский, Северный).
305. Карасукский (Купинский, Баганский, Карасукский, Краснозерский).
306. Татарский Новосибирской. Татарск (Татарский, Чистоозерный, Чановский, Усть-Таркский, Венгеровский, Кыштовский).

Омская область

307. Омский. Омск, Калачинск, Исилькуль (Омский, Саргатский, Горьковский, Любинский, Кормиловский, Марьяновский, Шебаркульский, Одесский, Таврический, Павлоградский, Калачинский, Нижнеомский, Оконешниковский, Исилькульский, Москаленский, Полтавский, Азовский немецкий национальный).
308. Называевский. Называевск, Тюкалинск (Называевский, Тюкалинский, Крутинский).

309. Тарский. Тара (Тарский, Седельниковский, Знаменский, Муромцевский, Колосовский, Большереченский).

310. Усть-Ишимский (Усть-Ишимский, Тевризский, Большеуковский).

311. Южно-Омский (Русско-Полянский, Нововаршавский, Черлакский).

Томская область

312. Томский. Томск, Северск (Томский, Кожевниковский, Шегарский, Кривошеинский, Молчановский, Бакчарский).

313. Асиновский. Асино (Асиновский, Первомайский, Тегульдетский, Зырянский, Верхнекетский).

314. Колпашевский. Колпашево, Кедровый (Колпашевский, Чаинский, Парабельский).

315. Каргасокский (Каргасокский).

316. Стрежневской. Стрежевой (Александровский).

Тюменская область

317. Тюменский. Тюмень, Ялуторовск, Заводоуковск (Тюменский, Нижнетавдинский, Ярковский, Армизонский, Ялуторовский, Омутнинский, Исетский, Юргинский, Заводоуковский, Упоровский).

318. Ишимский. Ишим (Ишимский, Абатский, Голышмановский, Викуловский, Аромашевский, Сорокинский, Бердюжский, Казанский, Сладковский).

319. Тобольский. Тобольск (Тобольский, Уватский, Вагайский).

320. Урайский. Урай, Югорск (Кондинский, Советский).

321. Нижневартовский. Нижневартовск, Радужный, Мегион (Нижневартовский).

322. Сургутский. Сургут, Нефтеюганск, Пыть-Ях, Лангепас, Покачи, Когалым (Сургутский, Нефтеюганский).

323. Ханты-Мансийский. Ханты-Мансийск, Нягань, Белоярский (Ханты-Мансийский, Октябрьский, Березовский, Белоярский).

324. Салехардский. Салехард, Лабытнанги (Ямальский, Приуральский, Шурышкарский).

325. Надымский. Надым, Новый Уренгой, Ноябрьск, Муравленко, Губкинский (Тазовский, Надымский, Пуровский, Красноселькупский).

Х. Восточно-Сибирский экономический район**Красноярский край**

- 326. Красноярский. Красноярск, Дивногорск, Железнодорожск, Сосновоборск, пгт Солнечный (Емельяновский, Сухобузимский, Большемуртинский, Манский, Балахтинский, Новоселовский, Березовский).
- 327. Ачинский. Ачинск, Боготол, Назарово, Шарыпово (Ачинский, Большеулуйский, Бирилюсский, Тюхтетский, Боготольский, Козульский, Назаровский, Ужурский, Шарыповский).
- 328. Канский. Канск, Заозерный, Бородино, Зеленогорск (Канский, Иланский, Нижнеингашский, Рыбинский, Уярский, Партизанский, Саянский, Ирбейский, Абанский, Дзержинский, Тасеевский).
- 332. Минусинский. Минусинск (Минусинский, Шушенский, Ермаковский, Курагинский, Каратузский, Идринский, Краснотуранский).
- 333. Богучанский (Богучанский, Кежемский).
- 334. Лесосибирский. Енисейск, Лесосибирск (Енисейский, Казачинский, Пировский, Мотыгинский, Северо-Енисейский).
- 335. Игарский. Игарка (Туруханский).
- 336. Норильский. Норильск, Дудинка.
- 337. Хатангский (Хатангский).
- 338. Усть-Енисейский (Усть-Енисейский, Диксонский).
- 339. Илимский (Илимский).
- 340. Подкаменно-Тунгусский (Байкитский, Тунгусско-Чунский).

Республика Хакасия

- 329. Абаканский. Абакан, Черногорск, Саяногорск (Усть-Абаканский, Бейский, Алтайский).
- 330. Ширинский (Ширинский, Орджоникидзевский, Боградский).
- 331. Абазинский (Аскизский, Таштыпский).

Иркутская область

- 341. Иркутский. Иркутск, Ангарск, Шелехов (Иркутский, Слюдянский, Ольхонский, Ангарский, Шелеховский).
- 342. Усолье-Сибирский. Черемхово, Усолье-Сибирское (Усольский, Черемховский, Аларский, Боханский, Нукутский, Осинский, Заларинский).
- 343. Верхнеленский (Качугский, Жигаловский, Эхирит-Булагатский, Баяндаевский).

- 344. Зиминский. Зима, Тулун, Саянск (Зиминский, Тулунский, Куйтунский, Усть-Удинский, Балаганский).
- 345. Тайшетский. Тайшет, Нижнеудинск (Тайшетский, Чунский, Нижнеудинский).
- 346. Братский. Братск, Усть-Илимск (Братский, Усть-Илимский, Нижнеилимский).
- 347. Усть-Кутский. Усть-Кут (Усть-Кутский, Казачинско-Ленский, Киренский).
- 348. Катангский (Катангский).
- 349. Бодайбинский. Бодайбо (Бодайбинский, Мамско-Чуйский).

Читинская область

- 350. Читинский. Чита (Читинский, Улетовский, Карымский).
- 351. Петровск-Забайкальский. Петровск-Забайкальский (Петровск-Забайкальский, Хилокский, Красночикойский).
- 352. Агинский (Кыринский, Акшинский, Агинский, Дульдургинский, Могойтуйский, Ононский).
- 353. Краснокаменский. Краснокаменск, Борзя (Борзинский, Оловянинский, Забайкальский, Краснокаменский, Приаргунский, Нерчинско-Заводский, Калганский, Александрово-Заводский).
- 354. Балейский. Балей (Балейский, Нерчинский, Шилкинский, Тунгокоченский).
- 355. Сретенский (Сретенский, Чернышевский, Шелопугинский, Газимуро-Заводский).
- 356. Могочинский (Могочинский, Тунгиро-Олекинский).
- 357. Удоканский (Каларский).

Республика Бурятия

- 358. Улан-Удэнский. Улан-Удэ (Иволгинский, Заиграевский, Селенгинский, Кабанский, Прибайкальский, Тарбагатайский).
- 359. Бичурский (Мухоршибирский, Бичурский).
- 360. Кяхтинский (Кяхтинский, Джидинский, Закаменский).
- 361. Еравнинский (Хоринский, Еравнинский, Кижингинский).
- 362. Баргузинский (Баргузинский, Курумканский).
- 363. Саянский (Окинский, Тункинский).
- 364. Северобайкальский. Северо-Байкальск (Северо-Байкальский, Муйский).
- 365. Баунтовский (Баунтовский эвенкийский).

Республика Тыва

- 366. Кызылский. Кызыл (Пий-Хемский, Тандинский, Кызылский, Улут-Хемский, Каа-Хемский, Чеди-Хольский, Чаа-Хольский).
- 367. Южно-Тувинский (Тес-Хемский, Эрзинский, Овюрский).
- 368. Тоджинский (Тоджинский).
- 369. Чаданский. Ак-Довурак (Дзун-Хемчикский, Монгун-Тайгинский, Байтайгинский, Барун-Хемчикский, Сут-Хольский).

XI. Дальневосточный экономический район**Приморский край**

- 370. Владивостокский. Владивосток, Артем, Большой Камень, Фокино (Хасанский, Надеждинский, Шкотовский).
- 371. Приханкайский. Уссурийск, Спасск-Дальний (Октябрьский, Михайловский, Уссурийский, Пограничный, Ханкайский, Хорольский, Черниговский, Спасский).
- 372. Находкинский. Находка, Партизанск (Партизанский, Лазовский).
- 373. Арсеньевский. Арсеньев (Анучинский, Чугуевский, Яковлевский).
- 374. Дальнегорский. Дальнегорск (Ольгинский, Кавалеровский).
- 375. Тернейский (Тернейский).
- 376. Дальнереченский. Лесозаводск, Дальнереченск (Дальнереченский, Красноармейский, Пожарский, Кировский, Лесозаводский).

Хабаровский край

- 377. Хабаровский. Хабаровск, Амурск (Хабаровский, Нанайский, Амурский).
- 379. Бикинский. Бикин (Вяземский, Бикинский, им.Лазо).
- 380. Комсомольский-на-Амуре. Комсомольск-на-Амуре (Комсомольский, Солнечный).
- 381. Советско-Гаванский. Советская Гавань (Советско-Гаванский, Ванинский).
- 382. Ургальский (Верхнебуреинский).
- 383. Николаевский-на-Амуре. Николаевск-на-Амуре (Николаевский, Ульчский, им.Полины Осипенко).
- 384. Охотский (Охотский).
- 385. Аяно-Майский (Аяно-Майский, Тутуро-Чумиканский).

Еврейская автономная область

- 378. Биробиджанский. Биробиджан (Биробиджанский, Ленинский, Облученский, Октябрьский, Смидовичский).

Амурская область

- 386. Благовещенский. Благовещенск, Белогорск (Благовещенский, Ивановский, Тамбовский, Константиновский, Белогорский, Ромненский, Октябрьский, Серышевский).
- 387. Райчихинский. Райчихинск (Завитинский, Бурейский, Архаринский, Михайловский).
- 388. Тындинский. Тында (Тындинский, Сковородинский).
- 389. Зейский. Зея (Зейский).
- 390. Свободненский. Свободный, Шимановск, пгт Углегорск (Свободненский, Мазановский, Шимановский, Магдагачинский).
- 391. Селемджинский (Селемджинский).

Камчатская область

- 392. Петропавловск-Камчатский. Петропавловск-Камчатский, Елизово, Вилучинск, пгт Вулканный (Елизовский).
- 393. Командорский (Алеутский).
- 394. Усть-Камчатский (Быстринский, Мильковский, Усть-Камчатский).
- 395. Западно-Камчатский (Соболевский, Усть-Большереецкий).
- 396. Карагинский (Карагинский, Олюторский).
- 397. Пенжинский (Пенжинский).
- 398. Тигильский (Тигильский).

Магаданская область

- 399. Магаданский. Магадан (Омсукчанский).
- 400. Сусуманский (Сусуманский, Ягоднинский, Тенькинский, Среднеканский).
- 401. Северо-Эвенский (Северо-Эвенский).

Чукотский автономный округ

- 402. Анадырский. Анадырь (Анадырский, Беринговский).
- 403. Певекский (Билибинский, Чаунский).
- 404. Шмидтовский (Иульгинский, Шмидтовский, Провиденский, Чукотский).

Сахалинская область

- 405. Южно-Сахалинский. Южно-Сахалинск, Невельск, Холмск, Корсаков, Долинск, Углегорск (Корсаковский, Анивский, Невельский, Холмский, Долинский, Углегорский, Томаринский, Макаровский).

406. Курильский (Курильский, Северо-Курильский, Южно-Курильский).
407. Поронайский. Поронайск, Александровск-Сахалинский (Поронайский, Смирныховский, Александровск-Сахалинский, Тымовский).
408. Охинский. Оха (Охинский, Ноглинский).

Республика Саха (Якутия)

409. Якутский. Якутск, Покровск (Хангаласский, Усть-Алданский, Намский, Мегино-Кангаласский, Горный, Кобяйский).
410. Нерюнгринский. Нерюнгри (Алданский).
411. Индигирский (Аллайховский, Абыйский, Момский национальный, Оймяконский).
412. Колымский (Нижнеколымский, Среднеколымский, Верхнеколымский).
413. Оленекский (Анабарский национальный, Оленекский национальный).
414. Вилуйский. Нюрба (Верхневилуйский, Вилуйский, Сунтарский, Нюрбинский).
415. Булунский (Булунский, Жиганский).
416. Янский (Верхоянский, Усть-Янский, Эвено-Бытантайский национальный).
417. Ленский. Мирный (Ленский, Мирнинский).
418. Олекминский (Олекминский).
419. Томпонский (Амгинский, Таттинский, Томпонский, Чурапчинский).
420. Усть-Майский (Усть-Майский).

Калининградская область

421. Калининградский. Калининград, Пионерский, Балтийский городской округ, Светлогорский городской округ (Багратионовский, Гвардейский, Гурьевский, Зеленоградский, Полесский, Правдинский).
422. Неманский. Советск (Славский, Краснознаменский, Неманский).
423. Черняховский (Гусевский, Нестеровский, Озерский, Черняховский).

Литература

Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. Ответственный редактор Г.А. Приваловская. М.: Наука, 1991.

Кибальчич О.А. Территориальная организация народного хозяйства СССР. М.: ВИНТИ АН СССР, 1983.

Кнобельсдорф Э.В. Зона хозяйственного тяготения Великих Лук. Доклады по географии населения. Л.: Изд. Географ. об-ва СССР, 1965.

Колосовский Н.Н. Теоретические проблемы экономического районирования СССР (краткая схема изложения 1945 года) // Вопросы географии, сборник 80 "Территориальные производственные комплексы" / Отв. редактор Н.Н. Казанский. М.: Мысль, 1970.

Лейзерович Е.Е. Типология экономических микрорайонов СССР // Известия Академии наук СССР, серия географическая, 1989, №1.

Лейзерович Е.Е. Экономические микрорайоны СССР: опыт типологического исследования. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора географических наук. М.: ИГАН, 1990.

Лейзерович Е.Е. Теория и практика экономического районирования. Часть I. Теория. М.: Изд-во Российского открытого университета, 1994.

Лейзерович Е.Е. Трансформация хозяйственных уровней экономических микрорайонов // Трансформация региональных структур в период перехода к рынку. Под редакцией Ю.С. Никульникова и С.Б. Шлихтера. М.: ИГ РАН, 1994.

Лейзерович Е.Е. Об экономических районах // Проблемы регионального развития. Модели и эксперименты. Под редакцией Ю.Г. Липеца и С.Б. Шлихтера. М.: ИГ РАН, 1997.

Лейзерович Е.Е. Рекомендации по районированию территории СССР для целей расселения и районной планировки. М.: Стройиздат, 1988.

Родоман Б.Б. Территориальные ареалы и сети. Очерки теоретической географии. Смоленск: Ойкумена, 1999.

Рязанцев С.Н. Проблемы комплексного экономико-географического анализа и характеристик районов СССР. Доклад о работах, представленных к защите по совокупности на соискание ученой степени доктора географических наук. М.: МОПИ им. Крупской, 1967.

Смирнягин Л.В. Районы США: портрет современной Америки. М.: Мысль, 1989. С.41.

Лейзерович Е.Е., Тархов С.А. Основные экономико-географические черты аридных районов СССР // Проблемы освоения пустынь, 1988, № 5.

Авторы номера...



Елена Вовк

Старший специалист
аналитического отдела
Фонда “Общественное
мнение”



Владимир Каганский

Доктор географических
наук. Ведущий научный
сотрудник Института
национальной модели
экономики



Светлана Климова

Кандидат
философских наук.
Ведущий специалист
Фонда “Общественное
мнение”. Ведущий
научный сотрудник
Института социологии
РАН



Людмила Преснякова

Кандидат
политических наук.
Ведущий специалист
отдела социологии
Фонда “Общественное
мнение”



Денис Стребков

Кандидат
социологических наук.
Доцент кафедры
экономической
социологии ГУ-ВШЭ.
Начальник отдела
маркетинга ООО “АТОН”

Евгений Лейзерович

Доктор географических наук

НОСТЬ

7 г.

получения оплаты
и

Вышедшие из печати номера будут Вам высланы по почте после получения оплаты
Подписка принимается только на территории Российской Федерации

линия отреза

[illegible]**C86301**

Фамилия																								
Имя																								
Отчество																								
Почтовый индекс																								
Область/край																								
Город/село																								
Улица																								
Дом				корпус				квартира																
Телефон								подпись							дата									

ИНН	<input type="text"/>
КПП	<input type="text"/>
Полное юридическое название	<input type="text"/>
Юридический адрес (при несовпадении с почтовым)	<input type="text"/>
Улица	<input type="text"/>
Дом	<input type="text"/>
корпус	<input type="text"/>

В 2007 году бесплатная рассылка будет продолжаться в ограниченном объеме по списку редакции.

линия отреза

Книжная серия

Фонда “Общественное мнение”

Монографии

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. 2002.

Рогозин Д. М. Когнитивный анализ опросного инструмента. 2002.

Докторов Б.З., Ослон А.А., Петренко Е.С. Эпоха Ельцина: мнения россиян. Социологические очерки. 2002.

Мир глазами россиян: мифы и внешняя политика.

Под ред. В. А. Колосова. 2003.

Блехер Л. И., Любарский Г. Ю. Главный русский спор: от западников и славянофилов до глобализма и Нового Средневековья. 2003.

Галицкий Е. Б. Методы маркетинговых исследований. 2006.

Докторов Б. З. Первопроходцы мира мнений: от Гэллапа до Грушина. 2005.

Переводы

Уолтон Д. Аргументы ad hominem. *Пер. с англ.* 2002.

Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование массовых обследований. *Пер. с англ.* 2005.

Садмен С., Брэдберн Н., Шварц Н. Как люди отвечают на вопросы: применение когнитивного анализа в массовых обследованиях. *Пер. с англ.* 2003.

Шютц А. Смысловая структура повседневного мира: очерки по феноменологической социологии. *Пер. с англ.* 2003.

Гофман И. Анализ фреймов: организация повседневного опыта. *Пер. с англ.* 2004.

Липпман У. Общественное мнение. *Пер. с англ.* 2004.

Цаллер Д. Происхождение и природа общественного мнения. *Пер. с англ.* 2004.

Хроники социологических наблюдений

Поговорим о гражданском обществе. 2001.

Америка: взгляд из России. До и после 11 сентября. 2001.

Десять лет социологических наблюдений. 2003.

Социологические наблюдения (2002–2004). 2005.

Контакт:

Тел. (495) 745-8765

E-mail: izdat@fom.ru

Басманова Светлана Борисовна, Семенова Елена Николаевна
119421, Москва, ул. Обручева, д. 26, корпус 2