**Всемирные тенденции развития городов**

Вагин В.В.

**Городские системы — результат дифференциации развития городов**

Глобальные экономические изменения во всем мире, рост международных связей и разрушение монопольного диктата национального государства на развитие городских систем позволяют выделить три основные городские системы в современную эпоху (S. Sassen. 1994). Приматная городская система характеризуется наличием одного крупного городского поселения, как правило, столичной агломерации, доминирующего в национальной городской системе. Такая особенность главным образом характерна для Латинской Америки, большей части Азии и некоторой части Африки.

Так, в большом Сан-Пауло производится 36% национального внутреннего продукта и 48% индустриального продукта Бразилии. В Санто-Доминго осуществляется 70% банковских и коммерческих сделок и сконцентрировано 56% индустриального роста Доминиканской продукции. Явные преимущества одного города над другими — характерная черта такой системы. Несмотря на то, что Нью-Йорк входит в двадцатку крупнейших городов мира, он не доминирует в многополярной городской системе США. Так же и Москва, оставаясь крупнейшим городом РФ, вклад которой в федеральный бюджет свыше 20%, не доминирует в городской системе России. Очевидным следствием развития таких мегаполисов является их сверхурбанизация, перенаселенность, ожидающаяся и в дальнейшем. Ориентированная на экспорт, экономика государств Карибского бассейна привела к интенсивному развитию туризма в регионе. Альтернативой единственному городу является развитие городов вдоль побережья, куда мигрируют работники и фирмы. Налицо также влияние процессов субурбанизации на развитие крупного города. Все это вместе взятое привело к упадку численности населения Кингстауна, столицы Ямайки. Однако названная тенденция не является универсальной даже для стран Карибского бассейна и на Коста-Рике идет дальнейшее наращивание численности Сан-Хосе. Другим источником замедления численности первого города является развитие экспортно-ориентированных сельскохозяйственных производств. Интенсивное выращивание кофе и хлопка в Гватемале привело к более быстрым темпам развития средних городов этой страны, чем его столицы.

В особой степени росту крупнейших городов Латинской Америки способствовало интенсивное развитие финансового сектора экономики этих стран и рынка ценных бумаг, последовавшего вслед за приватизацией ключевых секторов экономики. Иностранные инвестиции, привлеченные в страны этого региона, позволили создать развитую инфраструктуру в крупнейших городах и дать толчок развитию сферы услуг, присущей глобальным городам. Одновременно с этим произошла дифференциация на сверхвыгодные и недостаточно выгодные сектора экономического роста в отдельных странах.

Производственные зоны, центры туризма и финансово-деловые центры — три типа мест, появившихся под влиянием глобального экономического процесса, в этих и других регионах мира. Новое неравенство среди городов связано с имплантацией нового типа мест мировой экономики в традиционные приматные системы городов, в которых выгоду получают лишь места, связанные с развитием туризма, международным производством и финансами.

Сбалансированная городская система в особенной степени присуща Европе и США. Многие аналитики выявили тенденцию к существенному росту малых европейских и американских городов, сопровождавшуюся упадком значения исторических городских центров в 70-80-х гг. Однако с середины 80-х гг. стали намечаться изменения в росте численности населения крупных городов и увеличение их экономического потенциала. Исключение из правила составили периферийные области вокруг Марселя, Неаполя, старых английских индустриальных центров Манчестера и Бирмингема.

Эту тенденцию можно интерпретировать разными способами. С одной стороны, налицо явные демографические сдвиги и внимание к семейным ценностям и образу жизни. С другой, экономические изменения глобального характера имеют своим отражением организационные и пространственные изменения в крупнейших городах.

В последние годы проявились несколько основных тенденций в развитии городских систем в Западной Европе.

Сформировались несколько субевропейских региональных систем. Города, имевшие преимущества в рамках их национальной городской системы, утратили свое былое значение, в то время как города в приграничных районах и узловых транспортных точках обрели новое содержание. В этих условиях начало формироваться новое представление о периферийности городских центров и главной тому причиной явилось новое понимание «центральности» места.

Часть старых портовых центров и центров периферийных регионов смогли возродиться с новыми функциями и стали элементом новых общемировых сетей. Два ярких примера такого рода — Лиль и Глазго. Другие города сумели стать центрами туризма и местом приобретения «второго дома».

Растущее число состоятельных британцев и немцев приобретают загородные дома и «замки» в Ирландии, многие части которой оказались нетронутыми промышленностью. Бедность ирландцев обернулась для них другой стороной.

В то же время в Европе много примеров того, как некогда процветавшие порты в малых и средних городах окончательного утрачивают свое значение. Как это произошло, в частности, с Марселем, не выдержавшим конкурентную борьбу с Роттердамом и другими крупнейшими европейскими портами.

Еще более сложные времена настали для бывших центров угольной и сталелитейной промышленности. Ориентация на один тип производства, сложная экологическая ситуация резко ослабили позиции городских центров в этих местах. Ряд европейских стран развернули программы конверсии промышленных регионов, целью которых является возрождение этих мест для гармоничного проживания и развития новых секторов экономики.

Ряд некогда малых европейских городов (Аахен, Страсбург, Льеж, Арнхейм), оказавшихся в стратегически важных для общеевропейской интеграции пунктах, получили возможность развития не только в рамках своей страны, но и Европы в целом.

Целый ряд европейских городов (Берлин, Вена) получили импульс для своего развития в результате выгодности своего места в плане сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы.

Часть городов Восточной Европы (Будапешт, Прага, Варшава) начали стремительно возвращать свое довоенное значение в европейских делах. В соревновании между этими городами победу одерживает Будапешт, на долю которого приходится, в относительном исчислении, наибольшая часть иностранных инвестиций среди всех государств бывшего социалистического лагеря. В Будапеште уже сейчас удалось создать приемлемый для западных бизнесменов уровень сервиса и не случайно, что все больше европейских и американских компаний создают здесь филиалы и представительства.

Налицо складывание новой городской иерархии среди общеевропейской городской системы.

Первенство в ней складывается не по признаку разделения «Север — Юг», а скорее идет путем формирования множественности городских центров и новой периферии по всей Европе.

Транснациональная городская система появилась в результате формирования нового типа экономических связей между ключевыми производственными фирмами и сервисными компаниями.

Интернационализация основных финансовых рынков окончательно позволила финансовым потокам перешагнуть национальные границы. Этот феномен хорошо иллюстрирует деятельность разного рода бирж ценных бумаг и сырья. Деньги движутся в те страны и те фирмы, котировка которых на рынках выше, не обращая внимание на границы и континенты. Национальные правительства окончательно утрачивают возможность контроля за этими процессами. Формируются глобальные города (Нью-Йорк, Лондон, Токио), реагирующие скорее на глобальные экономические процессы, чем на действия национальных правительств.

**Технополисы как образ и тенденция в развитии городов**

Характерными чертами облика городов периода индустриальной революции являлись задымленные, обезображенные промышленными сооружениями ландшафты с жилыми районами, примыкающими к фабричным корпусам. Современный идеальный тип города, эпохи постиндустриальной революции, все чаще ассоциируется с совершенно иным образом, скорее похожим на кампус (университетский городок), нежели чем на промышленный центр. Эти города очень похожи один на другой независимо от страны их расположения.

Нарицательным именем городов, генерирующих базовые элементы информационной экономики, стал технополис (М. Castells. 1994, Ш. Тапуно. 1989). Этот термин включает в себя разнообразные попытки планироваия и продвижения в одной концентрированной зоне инновационную, высокотехнологически ориентированную продукцию (М. Castells. 1994). Как правило, эти города появились в результате сознательно планируемых усилий со стороны федеральных правительств, региональных и городских властей, а также частного капитала и торговцев недвижимостью. В них концентрируются неприбыльные организации, такие как университеты, исследовательские институты.

Появление технополисов стало возможным благодаря трем взаимосвязанным историческим процессам: технологической революции, глобальной экономики, новой информационной формы экономического производства и управления.

Одной из характерных черт локализации экономики в пространстве становится все большая зависимость решений о размещении новых производств не от действий национальных правительств, а от решений городских или региональных властей. Города, концентрирующие у себя те или иные производства, вступают в активную конкурентную борьбу друг с другом. В результате этой борьбы происходит улучшение предпринимательского климата в том или ином месте. Одни города утрачивают свое былое могущество, техническое преимущество и благосостояние, уступая место другим. В одних местах остаются руины былого экономического преуспевания, в других формируются источники стабильного роста. В числе наиболее известных технополисов можно назвать: Силикон Вэлли в Калифорнии, Силикон Глен в Шотландии, Бари в Испании, целый ряд мест в Японии, Корее, Тайване, Гонконге.

Многие города во всем мире мечтают стать новыми Силикон Вэлли. Бесчисленное число работ посвящено немудреным рецептам превращения места в технополис. Для этого необходимы определенное количество венчурного капитала, университет, налоговые и организационные инициативы, направленные на создание благоприятных условий для малого бизнеса. Все эти факторы достаточно легко достижимы, затем появляются брошюры, в которых предстает во всей красоте окружающий место ландшафт с футуристическим именем, создаются хорошие условия для полноценных сообществ. Казалось бы, имеется все для появления очередного мирового индустриального центра. Сегодня во всем мире насчитывается огромное количество такого рода предложений, за которыми на самом деле скрываются лишь «высокотехнологические фантазии» без реального подтверждения.

Новая региональная политика сегодня вся пронизана идеями «имиджмейкерства» и новой идеологией высоких технологий. Именно две этих черты доминируют в деятельности большинства местных правительств. По справедливому замечанию М. Кастельса (М. Castells. 1994.), результатом таких увлечений становится потеря контроля над ситуацией со стороны местных правительств. Они сами еще не понимают, что результатом их усилий становится «творческое разрушение» или «разрушительное творчество», как еще один виток процесса соревнования территорий или предпринимательской инициативы в случае ориентации их деятельности на внедрение высоких технологий. Инновации и инвестирование приводят к успешному строительству новых индустриальных пространств, к новой совершенно экстраординарной волне реиндустриализации, что, по мнению М. Кастельса, отрицает мифы о постиндустриализме.

Эти города все больше берут на себя роль двигателей нового этапа экономического развития, организационного образца нового индустриального пространства. Однако для того чтобы понять место феноменов технополисов, недостаточно изучить эмпирические данные о их появлении. Их создание стало реальностью еще и в результате исторических факторов, инспирировавших их рост. В целом же появление технополисов — это лишь одна из граней инновационного комплекса, который складывается из социальных, институциональных, организационных, экономических, территориальных структур, создающих условия для постоянного генерирования синергетических процессов. Развитие такого комплекса становится решающим фактором экономического роста и предметом политического и социального престижа. Таким образом, в создании технополисов не меньшую роль, чем собственно экономические и технологические причины, играют соображения государственной и территориальной политики. Поэтому и в изучении причин появления технополисов следует различать явные и скрытые цели их появления.

М. Кастельс при составлении типологии технополисов во всем мире стремился именно к тому, чтобы в ее основе лежали как имплицитные, так и эксплицитные факторы. Всего он выделил 4 типа технополисов. Первый тип включает в себя индустриальные комплексы высокотехнологичных фирм, строившихся на основании инновационного комплекса в стороне от мест традиционной концентрации промышленности. Типичным примером такого рода является Силикон Вэлли. В рамках этого же типа выделяются технополисы, созданные в индустриальных регионах, которые в результате появления там новых производств переживают процесс реиндустриализации. Типичным примером такого рода является Бостонский Рут-128. Решающую роль в появлении технополисов в упомянутом случае сыграли правительства и университеты.

Другой тип технополисов — научные города, отличает отсутствие тесной связи с производством. Один из типичных образцов — российский Академгородок близ Новосибирска. Еще одним типом технополисов являются технологические парки, задачи которых при создании виделись в пробуждении нового индустриального роста за счет целенаправленных усилий по повышению эффективности производства. Для этого в местах их дислокации создавались привилегированные условия для ведения бизнеса. Образцами такого рода являются София-Антиполис во Франции, Кембридж в Британии.

Четвертый, смешаный тип, в котором сочетаются все названные факторы в рамках единой программы. Классическим образцом такого рода является программа «Технополис», реализуемая в Японии.

Говоря о связях технополисов со всем инновационным комплексом, М. Кастельс обнаружил тесную связь между ними и традиционными метрополисами, из которых по-прежнему проистекает огромное число научных и индустриальных инноваций. Он обнаружил сохранение лидирующих ролей Токио, Парижа, Лондона и утрату позиций Нью-Йорком, Берлином, так же как и появление новых центров, заменивших их, — Лос-Анджелес, Мюнхен.

**Глобальный город — современный центр развития городской цивилизации**

Одной из наиболее важных всемирных тенденций в развитии городов является глобализация. Сущность этого процесса в концентрации важнейших экономических, финансовых, политических функций в нескольких крупнейших мировых центрах-городах. В той или иной мере глобализация отражается на других поселениях стран расположения «глобальных городов». Авторство в обосновании концепции большинством авторов приписывается С. Сассен-Кооб (S. Sassen-Koob. 1991) и А. Кингу (A. King. 1990). Глобальные города, по мнению С. Сассен-Кооб, это центры:

сосредоточения руководства организацией мировой экономики;

основного сосредоточения финансов и тех специализированных фирм, которые вновь ввели

обрабатывающую промышленность в ранг одного из ведущих секторов экономики;

производства, включая создание инноваций в ведущих отраслях экономики;

рыночной торговли товарами и нововведениями.

Город — это особый организм, для которого важны его месторасположение, внутренняя динамика и социальная структура. Вслед за развитием всемирной (мир-системной) экономики города теряют былое могущество или обретают новое, так же как и «второе дыхание». В большинстве современных исследований ученые концентрируются на внутристрановых аспектах развития городских систем. Международная деятельность, как правило, рассматривается как деятельность национальных государств, а не городов. Международная же экономическая активность сводится главным образом к деятельности транснациональных корпораций, банков. Именно в таком контексте чаще всего используется термин «глобализация».

В отличие от традиционных объяснений С. Сассен связывает глобальную экономику с развитием определенных городов, мест высокой концентрации потенциала роста.

Характеризуя современную глобальную экономику, необходимо отметить следующие ее основные черты. Неуклонно повышается объем иностранных инвестиций во всем мире. «Львиная» их доля приходится на развитые страны — 172 млрд. долларов из 203 млрд. общего объема в 1990 г. (S. Sassen. 1994). С 1985г. объем иностранных инвестиций увеличивается ежегодно в среднем на 22%. Еще большие темпы привлечения иностранных инвестиций демонстрируют страны Южной и Юго-Восточной Азии.

Главным объектом вложений иностранных инвестиций стала сфера услуг. В конце 80-х гг. объем вложений в эти отрасли составлял до 60%. Увеличивается значение транснациональных корпораций (ТНК). Так, на долю американских и зарубежных ТНК приходится до 80% международной торговли в США в конце 80-х гг.

Глобальная экономика движется по пути создания региональных экономических и политических союзов. Самыми яркими примерами такого рода являются Европейское сообщество (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Финансовая сфера демонстрирует возможности для получения прибылей в гораздо больших объемах, чем это возможно в традиционных отраслях производства, торговли. В силу этого она притягивает к себе все большее внимание. В финансовой сфере появились новые источники сверхприбылей, к числу которых относится торговля короткими деньгами, продажа долгов и т.д. Наиболее важными пространственными местами глобальной экономики становятся экспортные процессинговые (ориентированные на производство из ввозимых комплектующих материалов конечной продукции, освобождаемой от местного налогообложения), оффшорные зоны (места регистрации иностранных компаний без уплаты налогов с их прибыли) и глобальные города. Несмотря на то, что территориальная децентрализация экономической деятельности в последние годы должна была бы в принципе сопровождаться соответствующей децентрализацией собственности, в этом направлении произошли только небольшие изменения. Интернационализация и распространение финансовой индустрии открыли возможности роста для большого количества маленьких финансовых рынков, и этот рост стал основой для расширения всемирной экономики. Но контроль и управление промышленностью на самом высоком уровне стали концентрироваться в таких ведущих финансовых центрах, как Нью-Йорк, Лондон и Токио.

Наряду с падением былого значения агломераций под воздействием эффективных коммуникаций, происходит централизация некоторых видов деятельности на основании телекоммуникаций. Однако глобальные города — это не только координирующие центры, но также и центры производства услуг, необходимых для организации деятельности сети фабрик, заводов, учреждений, рынков услуг и финансовых нововведений.

Нью-Йорк, Лондон и Токио играют роль и как места сосредоточения производства, финансовых инноваций и централизованных рынков этих "товаров".

К концу всемирного долгового кризиса 1982 года крупные транснациональные банки доминировали на финансовых рынках с точки зрения объема и характера сделок между фирмами. После 1982 года их положение пошатнулось, возросло влияние других финансовых институтов. Это привело к преобразованиям финансовых отраслей, разрастанию финансовых институтов и быстрой интернационализации финансовых рынков. Объединение огромного множества рынков по всему миру в глобальную систему явилось причиной промышленного роста после 1982г. Вслед за движением финансовых потоков движутся фирмы и их представительства, занимающиеся предоставлением сервисных услуг. Происходит укрупнение фирм, специализирующихся на ключевых услугах в области консалтинга, аудита, рекламы. В середине 80-х гг. 5 крупнейших рекламных фирм контролировали 38% западноевропейского рынка и около 56% латиноамериканского и тихоокеанского рынков.

Между глобальными городами начинают формироваться сложные взаимопереплетения. С середины 80-х гг. Токио — крупнейший поставщик на мировой рынок «сырых» денег. Нью-Йорк — ведущий координирующий центр и место разработки новых финансовых инструментов инвестмента. Именно здесь рождаются новые формы продаж финансовых, денежных и долговых обязательств. Лондон же обладает уникальными возможностями по предоставлению относительно малых сумм капитала на локальные финансовые рынки. Таким образом, глобальные города оказываются связанными между собой в единую цепь взаимных обязательств.

Именно в глобальных городах концентрируются сегодня штаб-квартиры крупнейших промышленных корпораций, основная деятельность которых по-прежнему связана со старыми промышленными центрами (Детройт, Ливерпуль, Манчестер, Марсель).

Для объяснения успешного роста отдельных финансовых институтов необходимо исследовать множество видов деловой активности, внешний мир корпорации, необходимый для создания и поддержания этой власти.

Эти отрасли производства — услуги по международному праву и бухгалтерскому учету, консультации по управлению, финансовые услуги — сосредоточены главным образом в глобальных городах. 39 из 100 крупнейших банков и 23 из 25 крупнейших фирм по обеспечению безопасности расположены в трех глобальных городах. Названные цифры подтверждают факт тесной связи между банками, финансовыми институтами и обслуживающими их предприятиями. Наиболее развитая сфера услуг — это, главным образом, услуги для производителя; в отличие от других видов услуг, они не зависят от близости потребителя. Скорее, такие специализированные фирмы получают выгоду и должны располагаться рядом с другими фирмами, чье близкое расположение делает возможным совместное производство определенных услуг. Бухгалтерские фирмы могут обслуживать клиентов на расстоянии, но характер их услуг зависит от близости других специалистов — от адвокатов до программистов. Корпоративные сделки сегодня требуют одновременного участия нескольких специализированных фирм, оказывающих услуги по финансам, бухгалтерскому учету, праву, паблик рилейшенз, консультации по управлению и другие услуги.

Развитие современной корпорации и ее участие в деятельности мирового рынка и экономики иностранных государств сделало все более важным и сложным планирование, международное администрирование и развитие самого товара. Наличие разнообразных способов производства, поглощение и транснационализация различных видов экономической деятельности требуют специализированных знаний в управлении высокого уровня.

В то время как несколько главных городов являются центрами производства и обеспечивают возможности глобального контроля; большое количество других крупных городов потеряли свою роль центров промышленного производства, вследствие децентрализации, рассредоточения производства. Такие города, как Детройт, Ливерпуль, Манчестер и в большей мере Нагоя и Осака, были затронуты децентрализацией основных отраслей производства на государственном и межгосударственном уровнях.

Развитие международной сферы услуг и финансов повлекло за собой появление различных уровней национальной иерархии городов.

Новая структура экономической деятельности вызвала изменения в организации работы, отразившиеся в изменениях спроса на рабочую силу и в поляризации распределения доходов. Новые отрасли промышленности показывают больший разрыв в уровнях оплаты среди высоко- и низкооплачиваемого персонала, чем в старых отраслях, находящихся в упадке. Почти половина работ в отрасли услуг для производителей — это низкооплачиваемые работы. Две другие тенденции развития глобальных городов также привели к экономической поляризации. Одна из них — большое предложение низкооплачиваемых видов работ для мелкой буржуазии. Хорошо иллюстрирует эту тенденцию рост числа дорогих ресторанов, роскошных домов и отелей, магазинов для гурманов, магазинов модной одежды, химчисток и прачечных, которые являются неотъемлемой частью нового городского ландшафта. Однако большинство видов занятости в этих предприятиях обслуживания являются низкооплачиваемыми.

Вторая тенденция развития, достигшая существенных размеров, заключается в "упадке промышленного сектора". В результете данного процесса доля корпоративных предприятий уменьшается, заработная плата снижается, в то время как предприятия с тяжелыми условиями труда и занятость на дому увеличиваются. «Упадок» включает в себя снижение объема занятости в существующих отраслях и предложение работ в новых отраслях, особенно в электронной промышленности, но на иных условиях оплаты и социальных гарантий. Эти же обстоятельства приводят к возрастанию «информализации» производственных отношений между предприятиями новых секторов экономики.

**Информализация — неотъемлемая черта развития городов**

Неформальная практика — это взаимодействие индивидов или социальных институтов, лишенное непосредственного государственного регулирования. Государственное регулирование выступает главным образом в форме административного, законодательного, нормативного вмешательства в организацию дел сообщества. Неформальная практика присуща не только экономической, но и политической, социальной и иным сферам человеческой деятельности. Неформальная практика существует в сложном симбиозе с (инициализированной (регулируемой государством) формальной практикой. Она возникает в случаях: принципиальной невозможности регулирования отношений в отдельной части функционирования сообщества; временного отсутствия регламентации; чрезмерной регламентации; "ошибочной" (неразделяемой с точки зрения норм сообщества) регламентации и т. д. Таким образом, обе названные практики существуют неразрывно одна от другой.

Неформальная экономика начинает восприниматься государством как проблема в случае значительного количественного роста ее объема. В этом случае отношения, доминирующие в неформальной экономике, начинают угрожать, устанавливаемым государством, нормам и законам, расшатывать официальный миропорядок. В зависимости от типа политического режима поле государственного регулирования уже или шире. Демократические государства уступают значительную часть функций саморегулирующимся институтам гражданского общества. Но и эти институты также подвержены государственному контролю и регламентации. Тем самым их внутренняя организация официализирована.

В любом городе остается пространство для неформальной экономики, которое возникает в результате сознательного процесса уклонения части экономических субъектов (мелких торговцев; ремесленников, специалистов) от государственного регулирования в целях укрытия доходов, сложности и дороговизны процесса государственной регистрации и лицензирования и так далее. Кроме того, современный город — вмещает в себя полиэтнический состав населения, выходцев из различных по степени цивилизационного развития регионов одной страны и разных государств. Эти категории горожан в особой степени склонны избегать государственного регулирования их деятельности.

Массовым является уклонение от государственного регулирования в период экономических трансформаций, когда государство не может наладить оптимальный и взаимоприемлемый компромисс с экономическими субъектами, как это имеет место в настоящее время в России. Однако неформальная городская политика не сводится только лишь к экономике (М. Laguerre. 1994). Неформальные аспекты городской политики включают в себя деятельность «параполитических» неформальных организаций. «Соседские объединения», движения «корней травы» (grassroot) также формируются первоначально как неформальные. Неформальные аспекты деятельности официальных организаций — еще одна сторона «неформального города». Обучение и коммуникации, лидерство и клики, дискриминация по половому и этническому признаку — все это различные проявления неформальности в городе. Весьма обширна неформальная практика в медицинской сфере. Различные целители, колдуны и гадалки — огромный сектор экономики и неформальных отношений, основанных на вере и предрассудках людей.

Развитие неформального сектора экономики в городах является одной из общепризнанных мировых тенденций в развитии городских поселений. В научной литературе накоплен огромный потенциал исследований, посвященных неформальной экономике. Так, В. Roberts (1994) совершенно справедливо указывает на то, что люди создают их собственные социальные и экономические пространства, столкнувшись с внешними структурными силами, определенными государственным устройством, экономическим строем. Е. Mingione (1994) пишет о жизненных стратегиях и социальной экономике в постфордистский век на примере отличий в экономическом поведении семей в Южной и Северной Италии. Автор прослеживает сложный комплекс взаимодействия между индустриальными и социальными тенденциями. Е. Sik (1994) изучил влияние второй экономики на венгерскую трансформацию и плавность процесса слияния неофициальной экономики с официальной. Автор обрисовывал разнообразие черт венгерской экономики и остановился на позитивной и увеличивающейся роли официального сектора экономики.

Среди работ зарубежных ученых о неформальной экономике в России следует упомянуть о работе С. Сэмпсон (S. L. Sampson. 1987). Автор, анализируя неформальную экономику при социализме, сосредоточил внимание на 4 превалирующих ее формах в странах Восточной Европы: натуральных крестьянских хозяйствах; теневой экономике социалистических предприятий; подпольных (underground) предприятиях и теневой экономике в торговле и сфере услуг. Сэмпсону удалось обобщить значительный объем материала, посвященного этой теме. Однако из сферы его внимания ускользнули такие важные моменты, как самостоятельное строительство жилья и дач, обмен услугами, обслуживание различных типов жилья агентами неформальной экономики. Значительный потенциал сконцентрирован в работах по социальной и политической экономике домохозяйств (М. Anderson, F. Bechhotter, J. Gershuny 1994, L. Morris. 1990). Экономика такого рода тесно связана с неформальной экономикой и даже является ее составной частью. В России особенно велика роль самообеспечения продуктами питания и самообслуживания (self-provisioning and self-servicing activities). При этом список конкретных видов деятельности, подпадающих под это определение, гораздо шире, чем в домохозяйствах развитых стран.

Существует большое количество определений неформальной экономики (L.Boer. 1990). Можно выделить стандартные функции неформальной экономики в различных странах: удовлетворение потребностей населения с невысоким уровнем дохода (услуги более низкого качества); расширение сферы предоставления услуг (работа в вечерние и ночные часы, торговля специфическим ассортиментом товаров и услуг и т.д.); приближение услуг к непосредственным потребителям (уличная торговля, услуги на дому и т.д.); предоставление безналоговых, престижных услуг потребителям с высоким уровнем дохода, незаинтересованным в декларировании своих приобретений ; расширение рынка труда т.д.

Западные эксперты считают, что объем теневой экономики в России достигал 20 — 25 % от ВНП (L.A. Ferman, S. Henry, M. Hoyman. 1987). Бесспорным следствием экономических преобразований, произошедших в России за последние 10 лет, является структурная перестройка и увеличение объемов неформального сектора экономики. В 1990 г. доходы от личного натурального хозяйства составляли по некоторым данным 7, 8 % от всех доходов семей. По данным мониторинга экономических и социальных перемен в России, проводимого Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), с 1991г. денежные доходы населения сократились на 30 — 40 %, одновременно с этим доля доходов от натурального хозяйства предположительно поднялась до 25%. Кроме того, социологами и экономистами называется цифра 25-30% "теневых доходов" в совокупном доходе семей (Т. И. Заславская. 1994, с. 11- 13).

В российских условиях неформальная экономика занимает отнюдь не "маргинальное" экономическое пространство. Огромных размеров достигло уклонение от уплаты налогов (наличие черной кассы) предприятий и частных лиц, возрастает число лиц наемного труда работающих на условиях внеконтрактного субподряда и т. д. Есть такие сферы жизнедеятельности сообщества, которые целиком обеспечиваются агентами неформальной экономики. Так, «неформализовано» большинство видов деятельности по обслуживанию домохозяйств: ремонт жилья, эксплуатация бытовой техники, дачно-садово-огородное строительство, транспортные услуги и т. д. Неформальная экономика зависит от формальной, регулируемой государством экономики и определяемой действующим законодательством, в то же время она подчиняется неписаным нормам, соседским и родственным отношениям. Неформальная экономика занимает промежуточное место между государственной и криминальной экономикой, некоторые исследователи ее называют "серой", в отличие от нормальной и нелегальной.

«Неформальные средства» активно использовались на социалистических предприятиях. При управлении персоналом вовлекались не только средства формального, экономического принуждения, но и неформального характера. От руководителя зависело предоставление работнику льгот из общественных фондов потребления (жилье, путевки, льготы), возможности использования государственного оборудования и материалов в личных целях и многое другое. Работник, выполнивший просьбу руководителя, имел в виду, что его стимулирование будет шире, чем просто премирование. Руководитель останется ему "обязанным". Именно благодаря возможности использования государственного транспорта по низким ценам, приобретения по договоренности с заводским начальством дефицитных стройматериалов или в результате прямых хищений этих материалов, изготовления деталей, необходимых в домашнем хозяйстве, на заводах было возможно "эффективное" функционирование домохозяйств.

Доходная часть экономики домохозяйств большинства российских семей складывалась из официальной заработной платы, пенсий, пособий, иных государственных страховых выплат, стоимости услуг, предоставляющихся из общественных фондов потребления (расходы на здравоохранение, образование, санаторно-курортное обслуживание и т. д.), трудно фиксируемых органами статистики "прочих" доходов (выплат разного рода на субподрядных работах), а также подводной части айсберга — совокупных доходов семей, полученных в денежной или иной форме от работ на основе самообслуживания, взаимопомощи, "блата". Сами эти работы стали плодом длительной эволюции несовершенной экономической модели развития страны, в которой бытовой сфере, жилищному строительству, индивидуальному транспорту доставалось по известному «остаточному принципу». Таким образом, налицо реальное расхождение между официальными доходами и совокупным доходом семьи. Это расхождение явилось объективным следствием несовершенства социально-экономической модели развития СССР. Низкая заработная плата, вкупе с официальными доходами семьи, стимулировала развитие семейного самообслуживания, консервировала традиционный (сельский) уклад жизни, что в свою очередь сдерживало развитие полноценной экономики и сферы услуг. Указанная тенденция в несколько видоизмененном виде существует до настоящего времени.

На строительство неприспособленных для круглогодичного жилья загородных строений, части совокупного жилья горожанина (российской версии «второго дома»), посредством неформальной экономики, уходит значительный объем государственных, а теперь уже и частных строительных материалов. Практически все этапы строительства требуют использования элементов неформальной экономики. Отсутствие недорогих стройматериалов в свободной продаже, невозможность официального заказа транспорта, отсутствие специализированных строительных организаций, занимающихся строительством для семей со средним достатком, отдали эту сферу целиком неформальной экономике.

На обслуживании частного, неблагоустроенного городского жилья, также специализируется значительная часть агентов городской неформальной экономики. Заготовка дров, вскапывание земельного участка, различные ремонтные работы осуществляются вне рамок регулирования государством и вне участия официальных организаций.

Одним из важнейших изменений постперестроечной неформальной экономики стало изменение характера и увеличение стоимости платы за услуги. Уменьшение возможностей использования государственных транспортных средств, топлива и материалов в личных целях не только сократило объем предлагаемых в этом секторе экономики, услуг, но и привело к существенному увеличению их стоимости. Таким образом, можно предположить наличие гипотетической «структурной перестройки» неформальной экономики, сопровождавшейся инфляционными процессами и сложностями формальной экономики.

Представляется, что понимание многих процессов реорганизации, трудностей и блокировок на пути российских реформ объясняется тем, что разрушена не только сфера былого государственного регулирования экономикой, но и экономика, которая служила противовесом тоталитарному государству.

**Основные понятия**

Приматная городская система — городская система, где один город, как правило, национальная столица, концентрирует непропорциональный большой объем населения и экономической активности.

Сбалансированная городская система — городская система, где каждый город в городской иерархии относительно слабее стоящего выше его и относительно крупнее, стоящего выше.

Транснациональная городская система — городская система, определяемая городами в различных государствах, связанными различными экономическими связями, главным образом в сфере услуг и финансов.

Оффшорные банковские центры — банковские центры, освобожденные от многих национальных и интернациональных регуляторов в совершении банковских сделок, имеющие также налоговые льготы для предприятий, размещенных в этой зоне.

Глобальные города — крупнейшие мировые центры, места концентрации важнейших экономических, финансовых, политических функций, занимающие стратегические места в мировой экономике. Они концентрируют командные функции и сервисные фирмы высокого уровня, ориентированные на всемирные рынки.

Технополис — городское поселение с высокой концентрацией научных институтов, наукоемких производств и высоких технологий.

**Список литературы**

1. Заславская Т. И. Анализ результатов опросов. Новые данные о доходах россиян. Показатели фактических доходов населения. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1995.4: 11-13.

2. Найт Р. В. Устойчивое развитие — устойчивые города. Международный журнал социальных наук. 1993(2). С. 43-69.

3. Тануно III. Стратегия — технополисы. М: Прогресс. 1989.

4. Anderson M., Bechhofer F. & Gershuny J. The social and political economy of the household. Oxford: Oxford University press. 1994.

5. Boer L. (In)formalisation : the forces beyong. International Journal of Urban and Regional Research. 1990. 14(3): 404-422.

6. Castells M., Hall P. Technopolies of the world.The making of 21-st. century industrial complexes. London: Routledge. 1994.

7. Ferman L., Henry S. & Hoyman M. Issues and prospects for the study of informal economies: concepts, research strategies and policy. The Annals of the American Academy of political and social science. 1987.493: 154-172.

8. King A. D. Global cities. Post-Imperialism and Internationalisation of London. London, New-York: Routledge. 1991.

9. Laguerre M., S. The informal city. London: Macmillan press. 1994.

10. Mignione E.. Life strategies and social economies in the postfordist age. International Journal of Urban and Regional Research. 1994. 18(l):24-46.

11. Roberts B. Informal economy and family strategy' International Journal of Urban and Regional Research. 1994. 18(l):6-24.

12. Sampson S.'The Second Economy»of Soviet Union and Eastern Europe. Annals American Academy of Political and Social Science. 1987. 493:120-136.

13. Sassen S. Cities in a world economy. Thousand Oaks; London; New Delhi; Pine Forge Press. 1994.

14. Sassen S. Global city: New-York, London, Tokio. Princeton N. J.: Princeton university. 1991.

15. Sik E. From Second Economy to Informal Economy. Journal of Public Policy. 1992. V. 12(2) : 155-175.