

Л.Н. Перевалова

Е.А. Собенникова

**ПЛОДООВОЩНАЯ БАЗА:
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ
ПЛОЩАДКА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ
ПРОБЛЕМ НЕФОРМАЛЬНОЙ И
«ЭТНИЧЕСКОЙ» ЭКОНОМИКИ
(К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ)**

Перевалова Лидия Николаевна,

студентка 4 курса отделения

международных отношений

исторического факультета ИГУ

Собенникова Екатерина Анатольевна,

студентка 4 курса отделения

международных отношений

исторического факультета ИГУ

Статья является частью долгосрочного исследования торговой базы с точки зрения «неформальной» и «этнической» экономик. Предпринята попытка рассмотреть основные теоретические подходы к понятиям «неформальной» экономики и «этнического предпринимательства», а также обосновать свой выбор объекта исследования. Сформулированы основные рабочие гипотезы и задачи, являющиеся на данном этапе основой для дальнейшей работы.

Рыночная экономика стала на рубеже XX–XXI веков доминирующей «экономической идеологией»¹ в России. Как и следовало ожидать, легализация и бурное развитие рыночных отношений продемонстрировали огромное разнообразие их форм, механизмов становления и функционирования. Значительная часть этой бурной деятельности (особенно в мелком и среднем бизнесе) находится вне внимания и контроля государства. На эмпирическом уровне отмечалось также заметное присутствие представителей некоторых этнических групп в отдельных сферах экономики.

Это заставило обратиться к опыту изучения аналогичных явлений в других странах, прежде всего тех, где происходили аналогичные рыноч-

ные трансформации. Особенно пристальное внимание сформировалось к разнообразным вариантам концепций «неформальной» и «этнической» экономик. Уже опубликовано довольно много отечественных работ на эту тему, но в массе своей они ориентированы на изучение и адаптацию к российским реалиям зарубежных подходов и концепций. Это дает отличный исследовательский инструментарий, но проблема в том, что еще крайне мало попыток использовать его для изучения российской конкретики. В частности, несмотря на огромную роль в экономике и общественной жизни постсоветской России таких феноменов, как рынки под открытым небом, мелкооптовые и розничные рынки, «этнические рынки», торговля с рук и т. д., в лучшем случае, их существование фиксируется. Попыток их изучения почти не предпринимается². На сегодня практических исследований конкретных объектов крайне мало – мы можем назвать лишь работы С. Рязанцева³, В. Дятлова и Р. Кузнецова⁴, О. Паченкова и О. Бредниковой⁵, Н. Рыжовой⁶.

Но для успешного изучения столь сложных и социально значимых феноменов необходимо работать не только в области теории. Практические исследования, работа «в поле» позволяют не только подтвердить или опровергнуть существующие точки зрения, но и выявить новые закономерности, механизмы взаимоотношений между экономическими агентами. Идеальным объектом для изучения проблем «неформальной» и «этнической» экономики выступает городской рынок. В. В. Радаев определяет рынок как историческую форму интеграции хозяйства, продукт регулирования, переплетение социальных сетей и как культуру⁷.

Наша работа посвящена изучению одного из рынков Иркутска – торговой базе в микрорайоне Жилкино. Нам было интересно узнать, каким образом взаимодействуют между собой агенты рыночных отношений при осуществлении хозяйственной деятельности, насколько значим фактор этнического разнообразия занятых там людей. Исследование проводится с апреля 2007 года, в основном, методами качественной социологии: постоянное наблюдение, интервьюирование, анкетирование, работа с экспертами – представителями Администрации г. Иркутска (Комитет по потребительскому рынку, Отдел по связям с общественностью), миграционной службы. Очень информативным оказалось интервью с бывшим генеральным директором базы.

Необходимо отметить, что подобная работа – практическое исследование рынка – невероятно сложный процесс. Как правило, работники рынка (как сами торговцы, в основном, мигранты из стран бывшего СССР, так и представители администрации торговой базы) с трудом идут на контакт с исследователем. Многие мигранты работают нелегально и любые вопросы относительно их работы и жизни воспринимают настороженно. Не все из них в совершенстве владеют русским языком, и языковой барьер создает

определенные трудности в общении. Как выяснилось, среди наших информантов достаточно много мусульман, и вмешательство извне в их личную жизнь, вопросы, касающиеся семьи, детей, воспринимаются как проявление неуважения, «праздное любопытство», посягательство на «личное».

И хотя получены первые и очень интересные результаты, пока исследовательский процесс находится на стадии постановки проблемы и формулирования исследовательских гипотез. Представляется, однако, что и результаты этого этапа могут представить интерес для читателя.

«ФОРМАЛЬНОСТЬ» И «НЕФОРМАЛЬНОСТЬ». НАСКОЛЬКО «ЭТНИЧНА» «ЭТНИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»?

Изучение понятий теневой экономики, экономики «выживания», неформальной, эксплоярной, криминальной, фиктивной, ненаблюдаемой экономики – одно из наиболее перспективных и развивающихся направлений в российской и зарубежной науке. Исследователи и ученые вкладывают в слова «неформальная экономика» самые разные смыслы, получается своеобразный микс, и каждое определение этой «другой» экономики несет на себе собственные характеристики, это самостоятельные объекты для исследования, между которыми, однако, существуют схожие признаки.

Изначально «неформальную экономику» начинали изучать на Западе в 1950–60-е гг. Здесь можно выделить таких исследователей, как В. Танзани, К. Гирц, К. Харт, Г. Стаут, Э. Фейг, П. Гутман и многих других авторов. В их работах основное внимание уделялось изучению деятельности людей, не вовлеченных в организованный, формальный рынок труда, «бизнес» которых был ориентирован не на достижение максимальной прибыли, а на выживание. Это деятельность маргинальных слоев общества. Так К. Харт, английский социолог, в 60-е гг. проводил полевые исследования в Гане, и полученные результаты стали причиной оживленной дискуссии в научном мире о роли «неформального сектора» в развивающихся странах. Автор рассматривает экономическую деятельность, которая не входит в систему организованной рабочей силы, делая акцент на различии получения дохода в формальном и неформальном секторе как различии между работой по найму и самозанятостью. «Ключевой переменной является то, нанимаются работники на постоянной и регулярной основе за фиксированное вознаграждение или нет»⁸.

В дальнейшем, в 70–80-е гг. фокус изучения неформальной экономики сместился на определение количественной оценки размеров теневой экономики, ее роли в экономике в целом. Понятие «неформальной экономики» стали определять как особые взаимоотношения экономических агентов с государством, законом.

Среди российских можно назвать таких авторов, как: В. Радаев, С. Барсукова, Т. Шанин, Е. Ковалев, В. Виноградский, С. Рязанцев, В. Тишков.

Теодор Шанин, британский социолог, выдающийся крестьяновед, человек, живущий и работающий в последние годы в России. Он занимается изучением экономической жизни современной России и определяет неформальную экономику как экономику «выживания». Он считает ее отличительными характеристиками: нацеленность людей на выживание, а не накопление капитала; желание обеспечить хоть какую-то занятость, а не максимизировать прибыль; семейный, а не наемный труд; трудоемкую работу на нерегулируемых рынках; взаимную поддержку, кредитование, основанное на родстве; родство, соседство, этничность, принадлежность к одной и той же местности как к источнику определенных социальных отношений⁹. По мнению автора, существует три способа подойти к этим характеристикам – объявить их случайными, маргинализировать их или увидеть в них определенную закономерность, самостоятельное явление, проследить логику их развития. Именно последний подход Т. Шанин называет более реалистичным и перспективным. Он условно разделяет черты, присущие неформальной экономике, на «внешние» и «внутренние». Первые – это вопросы отношений с государством и капиталистической экономикой (*законом*), вторые – это особая социально-экономическая структура. Главная обобщающая характеристика при определении всех понятий неформальной экономики – это отдаленность деятельности «неформальных» объектов во взаимоотношениях с государством и законом. Различная степень отдаленности варьируется от криминальных, нелегальных и уголовно наказуемых видов деятельности, до «серых», полуплегальных областей.

В. Радаев придерживается экономико-социологического подхода в изучении неформальной экономики. Автор дает достаточно полную и развернутую классификацию существующих определений «экономик». В первую очередь, необходимо разграничить неформальную экономику – «как совокупность хозяйственных отношений, не отраженных в официальной отчетности»¹⁰ и часть этой отрасли, которая находится в «тени» и вступает в противоречия с законодательством – теневую экономику. Автор классифицирует сегменты неформальной экономики по разным признакам – по степени легальности хозяйственных операций, по характеру их регистрации, приводит вполне объективные причины роста теневой экономики в России (это и активные миграционные потоки, и государственное вмешательство в экономику, и кризисы начала 90-х).

Таким образом, экономистам интересно, прежде всего, проследить, насколько реальные масштабы экономической деятельности отличаются от формально зафиксированных цифр, и какие последствия для экономики будет иметь такое «отклонение». Социологи, при изучении понятия

«неформальная экономика», обращают внимание на изучение отношений между участниками рыночного пространства – какая сила движет людьми в принятии того или иного решения, что заставляет их выходить на улицу и включаться в систему «семейной», домашней экономики. Изучаются те или иные неформальные практики, установки, негласные правила, которые существуют на рынке. Существует ли закономерность в том, например, что продавец реализует свой товар по фиксированной цене, делая при этом скидку определенным покупателям, и это не просто разовая уступка, а система, имеющая определенное основание, логику. На наш взгляд, человеческий фактор всегда играл большую роль в любой системе, и в случае экономической деятельности, изучение социальных отношений – важный этап.

Теснейшим образом с представлениями о неформальной экономике связано такое понятие, как «этническое предпринимательство». В научной литературе эта проблема впервые была рассмотрена еще в начале XIX века немецким историком В. Зомбартом, который предполагал возможность существования явной предрасположенности отдельных народов (точнее, евреев) к занятию предпринимательством по причине их природной особой склонности к тому или иному виду деятельности. Сегодня исследователи стремятся ответить на вопросы: есть ли определенная зависимость между национальностью, этнической принадлежностью и способностью к быстрой адаптации в рыночных условиях; какова роль «фактора этнической принадлежности» в выстраивании мигрантами экономических сетей?

В этом отношении существует несколько точек зрения. Среди современных российских исследователей В.И. Дятлов, С.В. Рязанцев, В.В. Радаев и ряд других авторов полагают, что основу успеха предпринимательской деятельности групп мигрантов составляет «этнический ресурс», то есть опора на родственные, дружеские связи, клановость, сплоченность земляков, оказавшихся в новых жизненных условиях. Указанные факторы, по мнению сторонников данного подхода, помогают вновь прибывшим не только найти жилье и обустроиться, но и определяют их экономические стратегии. Такого же взгляда придерживается и большая часть западных ученых, которые в той или иной мере занимаются изучением качественной (социальной) стороны экономики.

Однако существует и противоположная точка зрения, основная идея которой заключается в том, что этнический фактор играет незначительную роль в выстраивании мигрантами своих экономических стратегий. По мнению сторонников данного подхода, переселенцами движет стремление получить как можно большую экономическую выгоду и минимизировать риски, а этнический характер предпринимательству приписывает принимающее общество, относящееся к мигрантам как к «чужеродному элементу». Так Виктор Воронков, излагая некоторые итоги исследовательского про-

екта «Кавказцы в большом российском городе: интеграция на фоне ксенофобии», опровергает этнический характер предпринимательской деятельности мигрантов: «Иммигрантская экономика в крупных городах России этнической не является. Этничность ей приписывается исследователями и представителями доминирующего большинства. Сами участники иммигрантских сетей либо не рассматривают мир в этнических категориях, либо этничность не играет никакой роли в интеграционных стратегиях. Экономические сети строятся не по этническому признаку, а скорее по рыночным критериям – максимизация прибыли при определенном ограничении риска (уровень доверия, возможность контроля)»¹¹. Данного подхода придерживаются также О. Паченков, О. Бредникова, С. Абашин и другие исследователи.

За разными, порой противоположными, точками зрения стоят большие исследовательские традиции и школы, опыт изучения этих проблем в других странах. Не включаясь в дискуссии, нам хотелось посмотреть – насколько они работают (или не работают) при изучении маленького, но важного и показательного субъекта экономических и социальных отношений в современной России – такой специфической формы оптово-розничной торговли, как овощная база.

ОВОЩНАЯ БАЗА КАК ОБЪЕКТ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ

В качестве такого объекта исследования мы выбрали оптовую плодоовощную базу в микрорайоне Жилкино Иркутска. Нам важно выявить и по возможности описать существующие практики на овощном рынке сибирского областного центра, ответить на вопрос, является ли плодоовощная база субъектом неформальной экономики и этнического предпринимательства.

Немного об ее истории и статусе. До 1995 года на современной территории плодоовощной базы располагалась государственная организация, основной функцией которой было обеспечение бакалейными товарами Иркутска и Иркутской области. После распада СССР и перехода к рыночной экономике в стране, организация была приватизирована частной компанией. Специализация торговли и механизмы работы остались прежними. Однако необходимо отметить, что уже с 1993 года среди грузчиков стали появляться узбеки, затем их число стало преобладающим. В 1997 году уже были заключены первые договоры о поставке товаров с китайскими предприятиями.

В 2000 году торговое предприятие перешло в руки частного лица, бывшего сотрудника компании, который пошел по пути укрепления сотрудничества с китайскими поставщиками. Именно с этого момента склады базы начинают сдавать в аренду и основной специализацией торговли становятся

ся фрукты и овощи. Первыми арендаторами стали китайские граждане. А уже с 2003 г. появляются первые торговцы из Азербайджана, Таджикистана и Узбекистана. С 2004 года территория базы находится в частной собственности. База представляет собой территорию, где находятся здание администрации рынка, арендуемые склады, несколько кафе бурятской, китайской, таджикской кухни, производственные помещения, гаражи.

С середины апреля 2007 г. официально рынок – частное предприятие, собственником которого является ЗАО «Трент» с генеральным директором – выходцем из КНР. В связи с этим сейчас идет кадровая перестановка в администрации базы. Как утверждают информанты, с приходом нового руководства также изменился размер и порядок выплаты арендной платы за склады и контейнеры, которую теперь арендаторам необходимо выплачивать за год вперед.

За качество товара ответственность несет продавец. Однако, по словам сотрудников Комитета по потребительским рынкам Администрации г. Иркутска, в ходе проверок выяснилось, что функционирование базы не соответствует требованиям законодательства в части осуществления оптово-розничной торговли и паспортно-визового режима: нет товарно-сопроводительных документов, отсутствуют ценники на товарах, у продавцов нет санитарных книжек, трудовых соглашений, соответственно ни администрация базы, ни сами торговцы не выполняют своих обязательств. Согласно законодательству, договор об аренде склада может быть заключен только с гражданином РФ. Однако многие торговцы не имеют российского гражданства, и договоры заключаются через подставных лиц. Таким образом, часто арендатором склада на базе юридически является российский гражданин, а фактически – выходец из Китая, Таджикистана, Узбекистана, Азербайджана. Но это не мешает предпринимателям непрерывно осуществлять торговую деятельность.

Сейчас торговая база является самым крупным поставщиком овощей и фруктов не только в масштабах Иркутска, но и всей Иркутской области. Отсюда также поставляют продукцию в Новосибирск, Томск, Красноярск, Екатеринбург, Челябинск, Улан-Удэ и другие города, расположенные на севере Сибири.

На сегодняшний день штатный состав базы составляет: 40 грузчиков, 80 арендаторов, 13 человек – обслуживающий персонал, 6 человек – администрация.

Среди мигрантов из ближнего зарубежья численно преобладают таджики и узбеки. Основную долю экономики Таджикистана и Узбекистана занимает сельское хозяйство. На данный момент нам удалось выяснить, что существует два способа поставки овощей и фруктов из этих стран. Первая схема включает в себя прямую поставку товара, то есть без посредников. По словам наших информантов, их родственники на родине занимаются

выращиванием овощей и фруктов. Затем готовый к реализации товар отправляют в Иркутск, возможно через другие города, где «посредниками» могут выступать только родственники. Однако такие сети встречаются достаточно редко. Существует другая, более распространенная схема поставки: чаще предприниматель в Таджикистане или Узбекистане закупает продукцию у фермеров и перевозит своему партнеру в Россию. Причем, большая часть информантов отмечает, что такой партнер не всегда является родственником или близким другом: «Это просто человек, которому можно доверять».

Предприниматели из Азербайджана занимаются реализацией овощей и фруктов, привезенных из разных стран (Таджикистан, Узбекистан, страны Европы). Из Азербайджана продукцию практически не поставляют, так как, по словам информантов, это экономически невыгодно.

При перевозке овощей и фруктов из Европы Москва и Санкт-Петербург являются основными городами-посредниками, где уже партнеры иркутских предпринимателей перекупают товар и отправляют его в наш город.

Преобладают на рынке китайские предприниматели. Торговцы из бывших союзных республик, в основном, работают обособленно от них и, как правило, стараются свести деловые отношения к минимуму. Китайские предприниматели торгуют товаром из КНР, но мигрантам – выходцам из других стран, по их словам, такой продукцией торговать не выгодно. Китайские граждане поставляют свой товар через налаженные сети напрямую из Китая, практически без посредников. Это позволяет им диктовать цены на китайские товары, и другим торговцам перекупка и перепродажа такой продукции не принесет дохода. Можно сказать, что мигранты из ближнего зарубежья не выстраивают тесных деловых сетей с торговцами из Китая не по причине принадлежности обеих сторон к разной национальности, культуре, а из чисто экономических соображений: с кем удобнее вести дела – с тем и работают. Но нельзя говорить об изоляции. По словам информантов, все зависит от того «как можешь установить контакт». Иногда можно наблюдать такую картину: китаец и таджик арендуют один склад, но торгуют разной продукцией. Таким образом, некоторые вполне активно сотрудничают с китайцами, если смогли наладить прочные деловые отношения.

Бывает, что у торговца нет возможности поставлять товар большими партиями, поэтому он перекупает продукцию уже непосредственно на территории базы. Играет ли здесь роль (при продажах крупными партиями) этнический фактор нам также предстоит выяснить.

Интересен и еще один широко используемый механизм организации торговли, выявленный в результате исследования. Рассмотрим его на примере. Допустим, у двух предпринимателей в разных городах России (например, Иркутск и Красноярск) установлены прочные деловые отношения, они

«неформально» ведут совместный бизнес (без организации юридического лица). Иркутскому торговцу (*А.*) нужен товар, но на данный момент он не располагает денежными средствами, которые, однако, есть у его партнера (*Б.*) в Красноярске. *Б.* может передать деньги третьему лицу – поставщику товара (*С.*) в Красноярске, и тогда *А.* получит товар в Иркутске от человека, с которым тесно сотрудничает *С.* Факторы, лежащие в основе выстраивания таких сетей взаимоотношений, нам также предстоит выяснить.

Таким образом, большая часть хозяйственных операций осуществляется без документального оформления, а на основе устных договоренностей. Что дает основание характеризовать такие отношения как неформальные.

ПОСТАНОВКА ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ЗАДАЧ

С точки зрения обывателя, плодоовощная база – это лишь место реализации овощей и фруктов. Но рынок живет по своим законам, здесь есть свои писанные и неписанные правила и установки, это не просто место продажи овощей и фруктов – это целый мир, четко организованный механизм, который работает как часы. Нам важно выяснить, как же работает эта сложная система: как организован процесс торговли, поставки и реализации овощей и фруктов. Как формируются деловые сети, как взаимодействуют между собой хозяйствующие субъекты – поставщики, торговцы, представители администрации, разнорабочие и покупатели, и существуют ли определенные правила в отношениях между ними. Необходимо проследить историю самой базы, постараться выяснить масштабы экономической деятельности, объемы продаж, если не реальные, то хотя бы зафиксированные. Можно предположить, что реальные масштабы хозяйственных операций будут отличаться от тех цифр, которые указаны на бумаге. Какую роль рынок играет в инфраструктуре города и области, существуют ли подобные оптовые базы в Иркутске, как строятся взаимоотношения с другими торговыми точками, занимающимися подобным видом деятельности – все это важные вопросы для исследования.

Рынок – это не только место работы, для многих это – второй дом, именно на рынке мигранты проводят большую часть своего времени. Важно проследить развитие социальных взаимоотношений, жизненных стратегий мигрантов, на основе каких факторов мигранты выстраивают социальные сети, что обуславливает их экономическое и социальное поведение в пространстве базы. Каждый торговец-мигрант – это, прежде всего, человек, со своими мыслями и набором определенных качеств. Это личная судьба каждого. Отдельная история жизни. Невозможно изучать рынок и не пытаться понять его основную движущую силу – торговца.

Плодоовощную базу можно рассмотреть в категориях «этнического предпринимательства», «этнического бизнеса». Играет ли фактор этнич-

ности большую роль в построении деловых сетей, или «этничность» никак не влияет на экономическое поведение мигрантов. Торговцы, которые работают на базе – выходцы из Таджикистана, Узбекистана, Азербайджана, Киргизии, Китая. Важно выяснить, действительно ли мигранты, которые находятся «в меньшинстве» в принимающем обществе, обладают «этническим ресурсом», набором определенных преимуществ перед местными жителями, что помогает им быстрее адаптироваться к новым условиям жизни. Важно посмотреть, развиты ли на рынке социальные сети, помогают ли мигранты друг другу и чем обусловлена эта взаимопомощь – чисто экономическими соображениями (я помогу тебе – завтра ты поможешь мне), либо этнической солидарностью. Вопрос о влиянии этнического фактора на успешное ведение бизнеса остается достаточно спорным. Поэтому изучение плодовоовощной базы может дать новые данные для подтверждения или опровержения подобных теоретических концепций.

Рынок – связующее звено между мигрантом и принимающим обществом. Именно здесь торговец впервые знакомится с реалиями российской жизни, именно сюда приходит в поисках работы, земляков, родственников, знакомых. Рынок помогает вновь прибывшему скорее адаптироваться к создавшимся условиям, интегрироваться в новую среду. Мигранты, бесспорно, люди другой веры, культуры, религии. Если использовать формулу «свои» – «чужие», то не только титульная нация оказывает влияние на «чужака», но и мигранты привносят в принимающее общество особенности своей этнической культуры – традиции, привычки, национальные праздники, особенности поведения. Происходит своеобразный диалог культур, и каждая сторона в этом диалоге несет определенную ответственность. Проблемы адаптации мигрантов в принимающем обществе – их взаимодействие с представителями «большинства», их априори низкий статус, национальные, культурные противоречия, трудности, связанные с трудоустройством – все это составляет предмет для изучения.

Примечания

1. Неформальная экономика в постсоветском пространстве / под ред. И. Олимпиевой, О. Паченкова. – СПб., 2003. – с. 9.
2. Дятлов В. И. «Китайские рынки» – важнейший исследовательский объект // Россия и Китай на дальневосточных рубежах. Мост через Амур. Вып. 7: сборник материалов международной научной конференции / под ред. А. П. Забияко. – Благовещенск : Амурский гос. ун-т, 2006. – С. 158–166.
3. Занятость населения в стихийной торговле и сервисе: экономико-социологическое исследование / Под ред. С. В. Рязанцева. – М. : Наука, 2004.
4. Дятлов В., Кузнецов Р. «Шанхай» в центре Иркутска. Экология китайского рынка // Байкальская Сибирь: из чего складывается стабильность / редколлегия: В.И. Дятлов, С.А. Панарин, М.Я. Рожанский. – М. – Иркутск : Наталис, 2005.

5. Паченков О., Бредникова О. Экономические мигранты из Азербайджана в Санкт-Петербурге: проблемы адаптации и интеграции // *Caucasian Regional Studies*. – 1999. – Vol. 4. – Issue 1.
6. Рыжова Н. Трансграничный народный рынок в Благовещенске/Хэйхэ // Мост через Амур. Внешние миграции и мигранты в Сибири и на Дальнем Востоке / Сборник материалов международного исследовательского семинара. – М. – Иркутск : Наталис, 2004.
7. Радаев В. В. Экономическая социология. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства. К новой социологии рынков // *Социологические исследования*. – № 9. – 2003. – С. 18–29.
8. Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. – М. : Логос, 1999. – С. 534.
9. Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. – с.13–23.
10. Радаев В. В. Теневая экономика в России: изменение контуров // *Pro et Contra*. – 1999. – Т. IV. – № 1.
11. Воронков В. Существует ли этническая экономика? // *Этничность и экономика: Сборник статей по материалам международного семинара / под ред. О. Бредниковой, В. Воронкова, Е. Чикадзе. ЦНСИ. Труды. – Вып. 8. – Санкт-Петербург, 2000. – С. 42–47.*