

- маков Е. Несостоявшийся проект: попытка поселения евреев на Алтае в годы первой мировой войны // Вестник Еврейского университета в Москве. 1994. № 2. С. 32 - 34.
- Кандель Ф. Очерки времен и событий. Из истории российских евреев. Ч.3. Иерусалим, 1994. С. 303 - 310.
- Нелипович С. Репрессии против подданных "центральных держав" // Военно - исторический журнал. 1996. № 6. С. 32 - 42.
- Островский Л. Поляки в Сибири в первой трети XX века // Сибирь в XVI - XX веках: экономика, общественно - политическая жизнь и культура. Новосибирск, 1997. С. 188 - 193.
- Пашенцев Д. Благотворительная деятельность русской православной церкви в начальный период первой мировой войны // Россия в первой мировой войне. Тезисы межвузовской научной конференции. Рязань, 1994. С. 161 - 163.
- Фельдблюм В. Политика дискриминации евреев в царской России // Корни. 1994. № 1. С. 40 - 56.
2. Головин Н. Н. Военные усилия России в мировой войне. Ход и настроение армии и тыла в кампаниях 1914 - 1916 гг. // Военно - исторический журнал. 1993. № 10. С. 62.
 3. Очерк деятельности Всероссийского Союза Городов. 1914 - 1915. М., 1916. С. 180.
 4. Здесь и далее все даты даны по старому стилю.
 5. Резанов А. С. Немецкие зверства. Книга составлена по рассказам потерпевших и очевидцев, а также по официальным документам. Изд - е 2. Пг., 1915. С. 176.
 6. Там же. С. 165, 262.
 7. См. подробнее публикацию Лидовского П. С. "Украинцы ... могут сделаться честными австрийцами" // Военно - исторический журнал. 1997. № 3. С. 58 - 61.
 8. Резанов А. С. Указ. соч. С. 297.
 9. Комитет Ее Императорского Высочества Великой Княжны Татьяны Николаевны по оказанию временной помощи пострадавшим от военных действий был Высочайше утвержден Николаем II 14 сентября 1914 года. Главной задачей Комитета стала помощь беженцам. - Ольман С. Русское общество: Война и Благотворительность // Вестник благотворительности. 1994. № 6. С. 14.
 10. Краткий очерк деятельности Всероссийского Земского Союза. Январь 1916. М., 1916. С. 40
 11. Сурина - Мосальская Е. А. Записки беженца. Пг., 1916. С. 4.
 12. Беженцы и организация помощи им в связи с работами Особого Сопровождающего. Доклад Главным Комитетом Уполномоченного, председателя Отдела М. М. Щепкина. Март 1916 г. М., 1916. С. 1.
 13. Бахрушин С. Беженцы // Беженцы и выселенцы. Отдельные оттиски из № 17 Известий Всероссийского Союза Городов. М., 1915. С. 1.
 14. Нелипович С. Г. Указ. соч. - с. 32. Ср. также ст. Пагануцци П. Император Николай II - спаситель сотен тысяч армян от турецкого геноцида // Родина. 1993. № 8/9. С. 92-96.
 15. Ганелин Р. Указ. соч. С. 43.
 16. Кандель Ф. Указ. соч. С. 305 - 306.
 17. Положение евреев - беженцев. М., 1915. С. 1.
 18. Клейнборт Л. Беженцы // Современный мир. 1915. № 11. С. 115.
 19. См. также об антисемитских настроениях обывателей Пензенской губернии по отношению к евреям беженцам публикацию "Вот что наделал кайзер проклятый". Из семейной переписки Беликовых 1914 - 1917 гг. // Земство. 1994. № 4. 178 - 197 с.
 20. Российский Государственный Военно - исторический архив. Ф. 12564. О. 1. Д. 24. Л. 156.
 21. См. Клейнборт Л. Указ. соч. 116 с. Фельдблюм В. Указ. соч. С. 54.
 22. Бахрушин С. Указ. соч. С. 1.
 23. РГВИА.. Ф. 12564. Оп. 1. Д. 54. Л. 43 - 44. Прим. Телеграмма была зашифрована.
 24. Там же. Л. 117, 119, 122, 124.
 25. Обзор деятельности Комитета Северного фронта Всероссийского Земского Союза до января 1916 г. М., 1916. С. 32.
 26. РГВИА.. Ф. 12564. Оп. 1. Д. 54. Л. 120.
 27. Беженцы и организация помощи им ... С. 58.
 28. РГВИА.. Ф. 12564. Оп. 1. Д. 54. Л. 50.
 29. Отчет о деятельности Особого Отдела Комитета Ее Императорского Высочества Великой княжны Татьяны Николаевны по регистрации беженцев в 1915 г. Пг., 1916. С. 47.

Н.П. Скороходова

Индия: социальный портрет малого бизнеса (70-80-е годы XX века)

Цель настоящей статьи – выявление изменений, происшедших в сфере мелкой про-

мышленности Индии за годы независимости. Эти сдвиги происходили под влиянием государственной политики, направленной на поощрение и регулирование частной инициативы в секторе малого (некорпоративного) бизнеса. Не претендуя на полный анализ проблем, связанных с характеристикой данного сектора, автор попытался дать его количественные и качественные оценки в контексте анализа политики государства, ориентированной на поддержку мелкого промышленного предпринимательства.

Хронологические рамки данной статьи охватывают преимущественно 70-80-е годы, т.е. время, когда под воздействием государственной политики частная инициатива в секторе мелкой промышленности обрела свое особое поле деятельности и динамику существования.

Мощным резервом для пополнения малого фабричного бизнеса в условиях суверенитета стал традиционный сектор городской и сельской экономики [1]. Основными звеньями этой традиционной системы и по сей день остаются торговля и кредитно-ростовщические операции, а ее особенностью – принадлежность субъектов хозяйственной практики к ограниченному количеству общинных группировок (каст). В Индии потомственных представителей из торгово-ростовщического бизнеса называют вайшьями (по критерию принадлежности к этой среде). В традиционном секторе занято сегодня примерно 15 млн. человек. Таковы количественные характеристики социально-культурной среды, которая обеспечивает исходное качество предпринимательской инициативы в малом фабричном бизнесе.

Причины, подтолкнувшие движение вайшьев в промышленное производство, хорошо описаны в исследовательской литературе. Во-первых, это политика импортозамещения, проводимая конгрессистским правительством с первых лет независимости Индии. Она привела к уменьшению объема деловых операций у всех группировок торговой буржуазии. Но особенно пострадали посредники, обслуживавшие иностранные фирмы-импортеры. Во-вторых, образовавшийся на внутреннем рынке дефицит товарной массы сделал выгодным производительное использование накоплений. Словом, в новых исторических условиях потомственные коммерсанты – вайшьи вынуждены были искать другие сферы приложения своих капиталов [2].

В 50-60-е годы, т.е. в первые два десятилетия независимости, когда курс правительства базировался на изолированном развитии круп-

ного производства, сектор мелкой промышленности был преимущественно сферой деятельности выходцев из торгово-ростовщических каст. В дальнейшем изменившиеся приоритеты государственной экономической политики в пользу поддержки низового капитализма методами поощрения хозяйственной инициативы начинающих бизнесменов стимулировали движение в фабричный сектор выходцев из неторговых каст. В результате сектор мелкой промышленности превратился в зону напряженной конкуренции предпринимателей из различных общинных группировок и социальных слоев населения. В 70-е годы в нем ежегодно создавались десятки тысяч, а в 80-е годы – уже сотни тысяч новых предприятий, ориентированных на производство различных видов продукции.

Попытаемся выявить в этой связи влияние этой политики на количественные и качественные параметры малого фабричного бизнеса в 70-80-е годы, т.е. в период, когда государственные программы пробудили созидательный потенциал конкурентного предпринимательства в данном секторе национальной экономики. Переход к анализу этой политики целесообразно начать с вопроса о том, как трактовалось и соответственно менялось в ней на практике в эти годы понятие «мелкая промышленность».

Ведомством, призванным разрабатывать, координировать и контролировать политику в отношении мелкой промышленности, является ОМП (SIDO). В 70-е годы под его контролем была создана целая сеть (около 200) институтов и центров, наделенных специальными полномочиями: они обучают, регистрируют, осуществляют различные мероприятия по опеке начинающих бизнесменов. (В том числе финансируют, обеспечивают налоговыми льготами, сырьем, выдают лицензии на производство, защищают права предпринимателей и т.д.)

Понятие «мелкая промышленность» в том смысле, в каком оно отражает сегодня «философию» ОМП по отношению к данному сектору экономики, ближе к понятию «мелкое и среднее капиталистическое предпринимательство», т.е. «малый бизнес». В структуру малого индийского бизнеса попадают мелкие фабричные заведения, небольшие, средние фирмы и частично крупные промышленные компании, основной капитал которых в 80-е годы не превышал 4 млн. рупий [3].

За время с 1967 по 1989 гг. число производств в отраслях, зарезервированных за предпринимателями этого сектора, выросло с 47 до 846, а их численность увеличилась со 120 до 2

млн. человек. К концу 90-х годов в секторе малого фабричного бизнеса насчитывалось уже более 4 млн. предпринимателей, выпускающих товары по всему спектру современного потребительского спроса (7,5 тыс. наименований).

В политике ОМП заложена довольно жесткая избирательность претендентов на помощь (финансовую, юридическую и пр.). Если в течение первого года своего существования предприятие – фирма «прогорает», то оно исключается из списков малого фабричного бизнеса. Поэтому положение начинающего бизнесмена в секторе мелкой промышленности весьма напоминает доску в море волн, каковыми являются «конъюнктура, конкуренция и случай».

Совершенно очевидно, что деловой успех начинающего фабриканта во многом зависит от его личных качеств (коммерческой хватки, профессиональных знаний, способности реагировать на потребности рынка и пр.) Попытаемся дать конкретное представление о малом фабричном бизнесе в контексте смены состава предпринимателей в секторе мелкой промышленности за годы независимости, иными словами, выясним, как отразилось на качестве предпринимательской инициативы «вторжение» в этот сектор выходцев из неторговых каст в период, когда промышленное предпринимательство получило поддержку государства.

До конца 60-х годов сферу мелкого фабричного бизнеса осваивал, как уже отмечалось выше, преимущественно торгово-ростовщический капитал. Эту тенденцию впервые отметил американский профессор Дж.Берна, проведший социологическое обследование среди владельцев небольших промышленных фирм в Южной Индии (штат Мадрас) в 1957 г. Описывая «грюндерскую горячку» первого десятилетия независимости, этот исследователь суммировал конкурентные преимущества вайшьев в фабричном бизнесе следующим образом: «Больше спекулянт, чем созидатель, пират, нежели пионер, вайшья приходил в промышленность, чтобы стать богатым» [4]. Конечно, время от времени все начинающие фабриканты-вайшьи терпели неудачи, но, тем не менее, никто из них не разорился. Серьезные убытки, которые они несли, компенсировались льготами внутрикастового кредитования, коммерческой хваткой, расчетливостью, умением сбывать «некачественные изделия» на рынке, выдавая их за «самые надежные отечественные образцы» [5], беспощадной эксплуатацией наемных

рабочих.

Однако, основанный на коммерческом расчете, деловой успех не мог автоматически воспроизводиться бесконечно. Возрастающая роль и сложность технологии производства, проблема качества и расширения ассортимента товаров – все это требовало иной сноровки, инициативы, проникновения в суть технической стороны дела. Инертность или игнорирование индустриальной реальности приводили к тому, что свободные ниши в секторе малого бизнеса постепенно захватывали соперники из других каст. Единичные случаи такой конкуренции отметил уже Дж.Берна в конце 50-х годов. Спустя десятилетие среди основателей небольших фабричных заведений было уже немало выходцев из других каст. Такую «необычную для Индии ситуацию» выявили, например, в Южной Бантре (пригород Калькутты) индийские исследователи Р.Оуэнс и А.Нанди [6].

Среди предпринимателей данного района «во всем спектре инженерных отраслей» доминировали выходцы из земледельческой касты «махишья». Одновременно и в других регионах Индии начался массовый исход в малый фабричный бизнес представителей из ремесленных каст (шудр). Эту тенденцию заметили и хорошо показали в своих работах отечественный ученый А.П.Колонтаев [7] и индийские исследователи К.Шарма и Ш.Сингх [8].

В отличие от предпринимателей вайшьев, стремившихся к легкой, за счет оборота капитала прибыли, выходцы из неторговых каст ориентировались на развитие самого производства, вникали в техническую сторону производства, ориентировались на качество изделий, на снижение их себестоимости. Не удивительно, что в 70-е годы в зоне свободной конкуренции, т.е. в малом фабричном бизнесе, «затрясло» многие фирмы, которыми владели искусные в вопросах купли-продажи вайшьи.

Иллюстрацией сказанного может служить деловой успех калькуттских махишья, доминировавших в инженерном бизнесе Хауры (пригород Калькутты) в конце 60-х годов. К этому времени они представляли более половины (54 %) от общего числа фабрикантов, владевших процветающими машиностроительными компаниями Восточной Индии [9].

Деловой успех махишья в сущности является типичным для всех выходцев из неторговых каст, устремившихся в промышленный бизнес. Дело в том, что спектр отраслей для начинающих бизнесменов из этих каст был ограничен. Правительство поощряло частную

инициативу в сфере металлообработки, изготовления полуфабрикатов, запасных частей и деталей для станков и машин, т.е. там, где была необходима практическая сноровка мастера (ремесленника). Преуспевать и расширять такой бизнес мог тот предприниматель, который имел соответствующую практическую подготовку, знания и навыки ремесленника.

С этой точки зрения махишья, будущий предприниматель, проходил типичный для ремесленника путь эволюции. С 12 до 16 лет он был учеником на каком-либо мелком предприятии, хозяином которого был его однокастник. В дальнейшем он получал статус мистри, т.е. рабочего, который помимо своих непосредственных обязанностей мог выполнять самостоятельные заказы в свободное от работы время, используя станки и оборудование хозяина. Этот дополнительный заработок и становился источником первоначального накопления, т.е. того капитала, который он инвестировал в свое дело. Если владелец мастерской оставался доволен работой мистри и доверял ему, то он мог перевести его в мастера. Новый статус наделял его правом замещать хозяина при закупке сырья и других операциях, связанных с производством и сбытом продукции. Таким образом многие махишья получали первый опыт предпринимательства. В дальнейшем, открыв собственное производство, они превращались в процветающих фабрикантов. Политика индустриализации, проводимая правительством, укрепила их позиции, и махишья-предприниматели диверсифицировали свой бизнес по всему спектру инженерных производств (металлообработка, изготовление запасных частей, деталей для двигателей, корпусов для автомобилей и т.д.)

Поначалу семья такого предпринимателя оставалась в деревне по причине дешевизны продуктов питания, тогда как само предприятие находилось в городе. На этом этапе хозяин фирмы обычно сочетал в одном лице и собственника и управляющего. Он сам набирал учеников - родственников или однокастников и обучал их. Если такому владельцу фабрики требовались квалифицированные рабочие, то он нанимал их, на условиях сдельной оплаты. Разумеется, последние трудились на его предприятии в ночную смену, т.е. в свободное от основной работы время.

Выбившись в ряды предпринимателей, махишья считали делом чести дать хорошее образование своим детям. Социологический опрос показал, что 57 % всех фабрикантов-

махишья полагали, что такое образование рано или поздно даст их детям высокое положение в общественной иерархии. Они мечтали, что их отпрыски станут инженерами, врачами, юристами, экономистами и найдут применение своим талантам на государственной службе [10]. Отцы-предприниматели не желали, чтобы их наследники управляли семейным предприятием, опасаясь, что общение с наемными рабочими понизит их социальный статус и тогда они уже не смогут «стать настоящими джентльменами» в той среде, которая традиционно пополнялась выходцами из высоких каст.

Сыновья же, получив образование, наоборот, увлекались бизнесом и стремились расширить дело до средних и даже крупных масштабов. Более образованные, космополитичные и менее консервативные, они шли в предпринимательство, отказываясь от чиновничьей карьеры. Главным приоритетом в их целевых установках было создание процветающей промышленной фирмы. На пути к достижению этой цели они не брали в расчет мнение окружающих. Для них не имело значения, какую работу им придется выполнять. Так, один из предпринимателей, махишья, принадлежавший к богатой и известной в Хауре семье, сам работал на токарном станке, когда это было нужно [11].

Но верно и другое. Надежным тылом и опорой в мире жестокой конкуренции для предпринимателя продолжала оставаться каста. Она выступала его главным кредитором, придавала ему уверенность, помогала отстаивать и защищать свои интересы перед государством, политика которого по отношению к различным группам предпринимателей была неоднозначной. Поэтому потомственные вайшья сохранили позиции в малом бизнесе. По некоторым подсчетам, в 70-е годы каждый второй бизнесмен в секторе мелкой промышленности был «пандитом коммерции», т.е. выходцем из торгово-ростовщической среды. Предприятия, которыми владели вайшья, демонстрировали практически весь спектр производств, зарезервированных правительством для малого бизнеса. Но это уже были фабриканты нового поколения. Они имели современное образование, проявляли интерес к технической стороне производства, имели иные представления о стандартах качества продукции. Другими словами, в каждом следующем поколении капиталист-вайшья менялся и сам. Как и для выходцев из других каст, для него были характерны активность, мобильность и способность чутко реаги-

ровать на изменения рынка. Это были предприниматели-вайшьи с иной шкалой ценностных ориентации. Во многом это было обусловлено уровнем и качеством их образования. Так, в 1965 году из общего числа начинающих бизнесменов 85 % не имели диплома об окончании средней школы. Через десять лет в бизнес пришли люди, более половины из которых были выпускниками высшей школы, а треть имела дипломы средних специальных учебных заведений (колледжей). Эту категорию специалистов – предпринимателей представляли выходцы из разных каст и социально-классовых пластов индийского общества [12].

Такие изменения были вызваны социально-экономической политикой государства в 70-е годы, открывшей выпускникам национальных колледжей и университетов широкое поле деятельности в секторе мелкой промышленности. В рамках этой политики Организация мелкой промышленности составляла долгосрочные и краткосрочные программы. Продуманные с финансовой стороны, они предусматривали обучение, различные льготы и субсидии. При этом одни были рассчитаны на вовлечение в предпринимательскую деятельность инженеров и техников, другие – ориентированы на обеспечение занятости безработной молодежи из низших, так называемых списочных каст, третьи стимулировали движение в малый бизнес выпускниц высшей школы и т.д.

Движимые убеждением, что предпринимательская деятельность открывает более благоприятные социальные перспективы, чем карьера служащего в частном или государственном учреждении, выпускники вузов ринулись в малый фабричный бизнес. Многие из них даже и не пытались устроиться по найму; другие без сожаления бросали престижные должности в государственных бюрократических структурах, где их личная инициатива подавлялась жестким регламентированием функций государственного служащего. Иными словами, в 70-е годы наблюдался массовый исход дипломированных специалистов в малый бизнес. В специальной литературе они получили название «семидесятники», т.е. предприниматели, создавшие и расширившие свои фирмы в 70-е годы. Большинство из них были техническими специалистами, способными взять на себя развитие технологически сложных производств в секторе мелкой промышленности.

Неудивительно поэтому, что в 80-е годы малый бизнес стал активно проявлять себя в современных отраслях промышленности. Об-

следование шестидесяти небольших промышленных фирм в трех городах столичного штата Утар Прадеш выявило, что 60 % из них возникли на базе технологически сложных производств [13].

Конечно, о завершении процесса технологического переоснащения в секторе малого бизнеса говорить пока еще рано, но следует отметить, что активная поддержка государством новаторских фирм началась в 80-е и набирает обороты в 90-е годы. Как отмечается в индийской прессе, центральным правительством уже разработан проект «реального толчка малого бизнеса». В роли «пускового механизма», который сделает возможным этот рывок, должны выступить инвестиции государства. За период с 1992 по 1996 гг. они увеличились в общей сложности в 3,6 раза, а сумма кредитов, предоставленных конкурентоспособным фирмам малого фабричного сектора, выросла на 30% [14]. Кроме финансовой поддержки, важным шагом государства стало увеличение толчка основных капиталовложений в малый бизнес до 5 млн. рупий [15]. Все это дает основания говорить о том, что малый производственный бизнес будет пополняться инициативными и предприимчивыми грюндерами из различных слоев общества и при прочих равных условиях преимущества в конкурентной борьбе начинающему бизнесмену будет обеспечивать заявка на инновацию. Похоже, что эта тенденция сегодня являет собой достаточно сильный противовес процессам, доминировавшим в 50-60-е годы. Как основатель (или наследник) семейной фирмы индийский предприниматель 90-х годов не похож на бизнесмена первого десятилетия независимости. За четыре десятилетия независимости в малом фабричном секторе произошли изменения, подготовившие новое качество частной инициативы. Совокупный портрет малого индийского бизнеса нельзя сегодня представить без динамичного фабриканта с техническими идеями, амбициозного в своей отрасли, пионера нововведений. Конечно, предприниматели с активным новаторским началом пока еще не имеют массового «статистического профиля» в секторе мелкой промышленности. Но государственная политика, под воздействием которой с начала 70-х началось движение выпускников высшей школы в малый бизнес, создает социальную среду и специфическую атмосферу для воспроизводства этого типа предпринимателя. Крупная корпорация продолжает оставаться угрозой для его существования, но диалектика такого противостояния в современных условиях

в современных условиях принципиально иная, нежели в 60-е годы. Обретая свое особое поле деятельности в секторе малого бизнеса, инженер, математик или химик высокой квалификации сегодня способны удерживать сильные позиции в выпуске определенных видов продукции, а в иных случаях – даже бросать вызов большим компаниям, доминирующим в отрасли.

Оценивая потенциал фирм с активным новаторским началом, глава концерна Таты – ведущей индустриальной корпорации страны – признал в 1987 г.: « Конкуренция с капиталом «М» (т.е. малым бизнесом) пришла в Индию и промышленные дома, и мы должны с этим считаться» [16]. Это свидетельствует о том, что малый промышленный бизнес уже утвердился в социально-экономической жизни страны. А в дальнейшем, по мнению экономистов, он станет «становым хребтом индийской экономики». По данным официальной статистики, в 1995 г. в местной промышленности было занято 80% всей рабочей силы страны; этот сектор обеспечивает до 45% валютных поступлений в бюджет страны. Но что еще более важно – в этом секторе производилось более 7,5 тыс. наименований различной продукции: от товаров ширпотреба до комплектующих деталей и узлов для отечественного машиностроения и компьютерной техники [17].

Представляется, что индийский опыт преобразований, направленный на поддержку и регулирование предприятий малого бизнеса, полезен и для России. Ее вхождение в рыночную экономику поставило в принципе те же вопросы, которые решала Республика Индия в сжатые и короткие сроки. Это повышение роли и эффективности малого бизнеса в решении первоочередных задач социально-экономического развития (увеличение занятости, насыщение рынка потребительскими товарами, ослабление зависимости рынка и т.д.). Российский малый бизнес из-за нестабильности отечественной экономики и отсутствия эффективной общегосударственной помощи испытывает острые проблемы в росте и продвижении. Сумеет ли он выжить в этих сложных условиях? Как показывает индийский опыт, в такой ситуации приобретает важное значение выверенность стратегии государства и то качество «человеческого фактора», которое обеспечивает жизненные ориентации и стереотипы хозяйственного поведения агентов рыночной экономики.

Литература

1. Подробнее см.: Левковский А.И. Особенности развития капитализма в Индии. М.: Изд-во вост. лит-ры, 1963. С. 372-380.
2. Подробнее см.: Рейснер Л.И., Широков Г.К. Современная индийская буржуазия. М.:Наука, 1964. С. 128-135.
3. Small Industries Development Organization (SIDO). Government of India. Annual Report. 1988-89. New Delhi, 1990. P. 2-3; 46-56.
4. Berna J.J. Industrial Entrepreneurship in Madras State. London: Stanford Research Institute, 1960. P.292.
5. Ibid., P. 97, 104, 165, 172.
6. Owens R.L., Nandy A. The New Vaisyas. Bombay: Ailed Private LTD, 1977. P.101.
7. Колонтаев А.П. Разложение сельского ремесла и возникновение новых отраслей мелкой промышленности в Индии. М., 1968. С. 56.
8. Sharma K.L., Singh H. Entrepreneurial Growth and Development programs in Northerly India. (a Sociological analysis). New Delhi, 1980. P. 127-128.
9. Owens R.L., Nandy A. Op.cit., P.79.
10. Ibid., P. 139.
11. Ibid., P. 97, 171, 173, 188, 190.
12. Nafziger E.W. Class, Caste and Entrepreneurship a study of Indian Industrialists. Honolulu: The University Press of Hawaii, 1978. P. 68-69.
13. Gupta M.C. Entrepreneurship in small scale industries. N.Delhi: Annual Publications. 1987. P.236-237.
14. The Economic Times. New Delhi. 14.09.96.
15. The Economic Times. New Delhi, 6.10.96.
16. Commerce. Bombay. Vol. 155, № 3981, P.36.
17. The National Small Industries Corporation Limited. A Government of India. New Delhi. 1997. P. 3.

А.В.Азов

Становление личности художника: феномен А.П. Лобанова

В августе-сентябре 1999 г. в Ярославле состоялась выставка рисунков художника-аутсайдера А.П.Лобанова. Уникальный опыт психопатологической экспрессии Лобанова привлек внимание специалистов в различных отраслях знания. Психиатру В.И.Шестакову