

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Н. Флигстин

Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века¹



ФЛИГСТИН Нил
(Fligstein, Neil) — профессор факультета социологии Калифорнийского университета в Бёркли (США).

Email: fligst@berkeley.edu

Перевод с англ.
А. А. Куракина.

Научн. ред. —
В. В. Радаев.

Журнал публикует главу 9 — «Глобализация»² — книги Н. Флигстина. Автор задаётся вопросом, почему в условиях нарастающей глобализации не происходит конвергенции организационных форм на национальном уровне. Для поиска ответов на этот вопрос Н. Флигстин использует аналитические инструменты политико-культурного подхода. В качестве основных задач представляемой главы автор обозначает выработку рабочих определений глобализации, а также обзор аргументов, свидетельствующих о том, что сторонники глобализации преувеличивают масштабы её влияния на организацию производства, роль государств в обеспечении граждан и социальную стратификацию.

Ключевые слова: рынки; государство; глобализация; мировая торговля; политико-культурный подход.

Глава 9. Глобализация

Политико-культурный подход предполагает, что отношения между политической и экономической элитами, а также долгая история их взаимодействий порождают законы и неформальные практики, образующие особые национальные системы прав собственности и управления. В предшествующей главе³ я сделал вывод о том, что нет никаких оснований говорить о конвергенции этих особенностей предприятий и рынков в развитых капиталистических обществах. В рамках политико-культурного подхода предполагается, что особые национальные стили политического контроля продолжают существовать.

Однако этот вывод должен был насторожить читателя. Мы постоянно слышим, что глобальная конкуренция и глобализация производства вынуждают предприятия либо выбрать типовую тактику, либо столкнуться с угрозой исчезновения, и что по мере экспансии глобального капитализма государства всё более оказываются не у дел. Этот тезис в изложении Майкла Дженсена касается американских предприятий, как наиболее последовательно и успешно максимизирующих биржевую стоимость акций [Jensen 1989]. Дженсен

¹ Флигстин Н. 2013 (готовится к изданию). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»). *Источник:* Fligstein N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press. — *Примеч. ред.*

² Глава 1 — «Возвращая социологию» — книги Н. Флигстина была опубликована ранее; см.: *Экономическая социология*. 2013. 14 (1): 28–53. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2013-14-1/index.html> — *Примеч. ред.*

³ Глава 8 «Корпоративный контроль в капиталистических обществах». — *Примеч. ред.*

утверждает, что в мире глобальной конкуренции все предприятия в развитых капиталистических обществах со временем примут концепцию контроля в интересах акционеров либо исчезнут. Мануэль Кастельс говорит, что мы вступаем в мир «информационного общества», в котором победители будут находиться на переднем краю информационных технологий, а проигравшие будут иметь всё меньше перспектив [Castells 1996]. Сьюзан Стрейндж верит, что предприятия всегда действуют быстрее государства, и поэтому всё, что бы государство ни захотело сделать, будет обречено на провал [Strange 1996]. Роберт Райх, бывший секретарь по труду в правительстве США, пришёл к следующему выводу: всё, что государство может сделать перед лицом глобализации, — это обеспечить людям возможность получить образование [Reich 1991].

Отмеченный в предыдущей главе недостаток конвергенции организационных форм в разных обществах со сходными ограничениями в технологиях и сходными параметрами окружающей среды приводит к непростому затруднению: если глобализация идёт полным ходом, то почему мы не видим конвергенции в больших масштабах? Напротив, мы наблюдаем, что национальные институты порождают неповторимые социальные отношения внутри предприятий и между ними. В различных обществах мы видим очень разные структуры собственности (см. гл. 8 наст. изд.) и отношения с конкурентами и фондовыми рынками (см. гл. 8 наст. изд.), а также между работниками и менеджерами (см. гл. 5 наст. изд.⁴). Предприятия значительно различаются по своей культуре, а более формально — по степени вертикальной и горизонтальной интеграции, по масштабам и структуре своих подразделений, по числу производимых продуктов и характеру вовлечённости в сделки по слияниям и поглощениям.

Политико-культурный подход предлагает нам аналитические инструменты для осмысления некоторых причин того, почему торговля может расти, а национальные капитализмы при этом сохраняться. Главная задача состоит в формулировании рабочих определений глобализации. Оказывается, что экономическая глобализация составляет перечень слабо связанных друг с другом тенденций, таких, как рост мировой торговли, возрастающая интернационализация производства, увеличение размера и сложности цепей поставок, рост так называемых сетевых организаций, использование информационных технологий для усиления и изменения этих разнообразных тенденций, развитие Интернета как инструмента для маркетинга и увеличения продаж, усиление интеграции мировых финансовых рынков и удивительный процесс индустриализации Азии. Считается, что эти тенденции приведут к большему неравенству среди работников и ослабят возможность государств вмешиваться в работу рынков товаров и рабочей силы. Основной вопрос, на который я хочу попытаться ответить, заключается в следующем: как мы можем судить о том, что эти феномены действительно настолько широко распространены, а если это так, то в какой степени они говорят нам о реорганизации мирового хозяйства?

Политико-культурный подход полезен для осмысления того, что могут означать рост мировой торговли, изменения в информационных технологиях или глобальных финансовых рынках для реорганизации каждого рынка на земном шаре. Давайте подумаем, что может означать сильная версия тезиса о глобализации с позиций политико-культурного подхода. Если существуют тысячи (а не исключено, что сотни тысяч!) рынков, то довольно трудно представить себе, что все эти рынки внезапно наводнят игроки со всех уголков капиталистического мира. Кроме того, утверждение, что концепции контроля, главенствующие на всех этих рынках, разрушаются, является слишком сильной и нуждающейся в подтверждении гипотезой.

Если мы утверждаем, что государства утрачивают своё значение, то должны будем заключить, что национальные экономические элиты либо были уничтожены, либо растворились в мировой капиталистической экспансии. Довольно трудно найти подтверждения тому, что это происходит на самом деле. Главные сторонники текущего миропорядка — национальные экономические элиты — продолжают

⁴ Глава 5 «Логика систем занятости». — *Примеч. ред.*

процветать. В самом деле, государства являются главными акторами различных торговых соглашений, которые открывают новые рынки (ГАТТ, НАФТА, ЕС)⁵. Следовательно, рынки создаются потому, что это отвечает интересам могущественных политических и экономических элит, а эти соглашения должны контролироваться и навязываться. Безусловно, возможно, что государства испытывают всё новые и новые ограничения в связи с открытием новых рынков, но это не было должным образом показано на примере развитых индустриальных обществ. Нет никаких оснований считать, что ослабевает роль государства в обеспечении стабильных правовых и институциональных условий для рыночных акторов. Также нет оснований полагать, что национальные экономические элиты готовятся объединиться с другими международными элитами и отвергнуть национальное государство.

Вначале рассмотрим основные тезисы в пользу глобализации в той мере, в какой они утверждают её влияние на организацию предприятий, стратификацию в развитых индустриальных обществах и выбор политики в рамках государства благосостояния. Затем я представлю обзор аргументов, подтверждающих, что масштаб изменений, о которых заявляют сторонники глобализации, не настолько велик, как они себе это представляют.

Мы не спорим с тем, что всё большее число рынков не испытывает влияния мировой торговли. Это означает лишь то, что связь между ростом торговли и его предполагаемыми последствиями, такими, как разрушение идентичностей национальных предприятий и существующих концепций контроля, не столь значительна. Если доказательства того, что глобализация приводит к коренной реорганизации мирового хозяйства, не слишком убедительны, то как тогда можно понять, на какие черты обществ глобальные рыночные процессы действительно способны оказывать влияние? В главе 4 я утверждал⁶, что политико-культурный подход может предложить концептуальное понимание глобализации. Исследовательская программа, основанная на политико-культурном подходе, едва начата. Так происходит потому, что до сих пор наблюдения за мировой экономической деятельностью в подавляющем большинстве либо были довольно абстрактными (например, ограничивались уровнем торговых потоков), либо концентрировались на конкретном предприятии, рынке или событии. Крайне скудны попытки теоретизирования и ещё меньше эмпирических исследований на уровне организационных полей. Эта задача как раз и ставится в данной главе.

Определения глобализации

Глобализация, как правило, выражается в трёх экономических процессах⁷. Во-первых, произошёл рост объёмов мировой торговли, так что предприятия конкурируют теперь не просто в рамках собственного национального хозяйства, а по всему миру. Естественным результатом такого роста торговли является изменение природы мировой конкуренции. Предприятия используют информационные технологии, чтобы размещать свои производственные мощности в любой точке мира, где дешевле факторы производства [Castells 1996]. Рабочие места из развитого мира могут быть перенесены в страны третьего мира, потому что заводы можно контролировать дистанционно, навыки передавать, а уровень зарплат там достаточно низок, чтобы компенсировать дополнительные транзакционные издержки и более низкий уровень производительности [Shaiken 1993]. Информационные технологии подразумевают возможность создания и координации всё более длинных цепей поставок.

⁵ Генеральное соглашение по тарифам и торговле — The General Agreement on Tariffs and Trade (ГАТТ); Североамериканское соглашение о свободной торговле — North American Free Trade Agreement (НАФТА); Европейский союз. — *Примеч. ред.*

⁶ Глава 4 «Теория полей и проблема формирования рынков». — *Примеч. ред.*

⁷ Я ограничиваю обсуждение экономической стороной глобализации. Дискуссия о том, как изменилась мировая культура из-за роста международных контактов, остаётся за пределами этой книги.

Во-вторых, глобализация состоит в подъёме так называемых азиатских тигров, который произошёл за счёт сокращения рабочих мест в Европе и Северной Америке⁸. Американские, японские и в меньшей степени европейские предприятия переместили свои производства поближе к источникам недорогого, но относительно высококвалифицированного азиатского труда. Быстрый рост этих экономик связан с целым рядом факторов: ведомые государством программы развития, создающие инфраструктуру; лёгкость инвестирования; высокие вложения в человеческий капитал; политическая стабильность и открытость для мирового капитала [Wade 1990; World Bank 1993; Evans 1995; Akyuz, Gore 1996; Campos, Root 1996].

И, в-третьих, глобализация выразилась в значительном расширении мировых финансовых рынков кредитов, активов и особенно валюты. Аналитики этих рынков видят в огромном числе торгуемых валют признак того, что центральные банки уже не могут контролировать валютные потоки. Более того, спекулянты на этих рынках могут вызвать сброс валюты данной страны, если они чувствуют, что текущая экономическая политика, скорее всего, приведёт к высокой инфляции или высоким процентным ставкам (обзор аргументов и фактов по поводу данного утверждения см.: [McNamara 1998]). Мировые кредитные рынки также ограничивают возможности фискальной политики, устанавливая высокую стоимость кредита. В совокупности мировые финансовые рынки побуждают государства избирать денежную и фискальную политики, которые способствуют низкой инфляции, замедляют экономический рост и сдерживают дефицитное расходование [Frieden 1991].

Считается, что рост мировой экономики и её зависимость от информационных технологий имеют несколько негативных последствий для развитых стран. Во-первых, деиндустриализация (то есть избавление от производства путём закрытия заводов) означает, что исчезают высокооплачиваемые рабочие места для синих воротничков [Bluestone, Harrison 1982]. Поскольку эти работники обладают небольшим количеством навыков, которые можно использовать где-либо ещё, они с трудом могут найти себе новую работу. Растущее число безработной неквалифицированной рабочей силы снижает уровень заработной платы за низкоквалифицированный труд. Во-вторых, новые рабочие места, создаваемые глобальной экономикой в развитых обществах, предназначены для людей с высокой квалификацией, для тех, кого Роберт Райх назвал работниками знаний [Reich 1991]. Таким работникам платят больше, потому что у них есть идеи и навыки, благодаря которым возможна экономическая интеграция. Раз их производительность высока, то возрастает и их зарплата. Эти две силы, взятые вместе, приводят к противоречивым результатам. Отдача от человеческого капитала возрастает для тех, кто и так находится наверху квалификационной пирамиды, а для тех, кто находится внизу, она уменьшается. Это усиливает социальное неравенство по доходам и зарплатам.

Такие последствия для стратификации негативно сказываются на положении государств [Cable 1995; Sassen 1996; Strange 1996]. Спрос на государственные услуги увеличивается вследствие увольнений и сокращения зарплат для людей из низкодоходных семей. Государства пытаются заботиться об этих работниках, проводя политику бюджетной экспансии. Но, к сожалению, поступая так, они сталкиваются с целым рядом проблем. Если государство поднимает налоги для корпораций, оно только подталкивает предприятия уйти в офшоры [Garrett 1995; Strange 1996]. Это усиливает воздействие глобализации на деиндустриализацию, отпугивая капитал. Государства должны быть осторожными, наращивая большой бюджетный дефицит, потому что мировые валютные рынки могут снизить курс их национальной валюты. Это увеличит издержки финансирования дефицита с помощью мировых кредитных рынков, которые выставят более высокие процентные ставки. А высокие процентные ставки вызовут замедление экономической активности.

⁸ Конечно, есть экономисты, скептически настроенные к таким аргументам (см., например: [Krugman 1995]). Есть также исследователи-марксисты, чья позиция ближе к разрабатываемой здесь концепции (см., например: [Brenner 1998]).

Таким образом, государства попадают в своего рода ловушку и оказываются неспособными реагировать на негативные следствия глобализации. Эффективные государства могут проводить лишь такую экономическую политику, которая содействует снижению инфляции и тарифных барьеров, урезая программы защиты работников и их семей в надежде привлечь иностранные инвестиции для стимулирования экономического роста. Государство способно лишь на один позитивный шаг — инвестировать в образование.

Критика аргументов в пользу глобализации

Вначале я хочу отметить, что изложенное выше близко многим профессиональным экономистам и их главным оппонентам — учёным, разделяющим марксистские предпосылки. Экономисты одобряют подобный анализ мировой торговли и её влияния на экономический рост, потому что в конечном счёте это приводит к росту богатства, даже если и порождает краткосрочные проблемы, связанные с ростом неравенства [Stopford, Strange 1991]. Марксисты относятся к этому негативно, потому что работники всё больше утрачивают контроль над своей жизнью, и поэтому новая фаза капитализма ещё более опасна, чем предыдущая [Harvey 1995; Arrighi 1998]⁹. По разным теоретическим и политическим причинам как экономическая теория, так и марксизм желают видеть структурирующее, неизбежное и повсеместно доминирующее воздействие экономических сил.

Знакомые с этими доводами читатели могут подумать, что доказательства лежат за рамками дискуссии и мой скептицизм основан не более чем на моей фантазии. Однако хочу заметить, что эти доводы более противоречивы, чем кажутся, и нам следует скептически относиться к заявлениям о глобализации по логическим, теоретическим и эмпирическим причинам. Мой логический довод состоит в том, что заявление, будто какое-либо структурное изменение представляет собой причину всего, что мы наблюдаем во всём мире политической экономии, есть слишком сильное утверждение. Учитывая то, что мы знаем (а именно, что социальные последствия — это результат сложных причин, по-разному взаимодействующих друг с другом во времени и пространстве), нужно привести множество свидетельств, чтобы убедить нас в истинности суждений о прогрессирующей глобализации.

Глашатаи глобализации нередко демонстрируют меркантилистский взгляд на торговлю, то есть рассматривают её как игру с нулевой суммой, в которой одно общество выигрывает, потому что другое проигрывает. В экономическом плане это, безусловно, наивное утверждение. Конкурируют не общества, а предприятия. Несмотря на то что в каждом обществе есть победители и проигравшие, экономический рост зависит от того, какие именно отрасли растут (то есть находят потребителей для своей продукции) и как сильно, а какие отрасли не растут [Krugman 1994a; 1994b; 1995]. Кроме того, торговля приводит к экономическому росту и создаёт новые рабочие места во всех странах. По крайней мере, можно ожидать, что влияние глобализации на финансовую и денежную политику отдельной страны обусловлено степенью зависимости этого общества от международной торговли и тем, выиграло или проиграло это общество в целом от участия в ней.

Наконец, существуют теоретические аргументы относительно последствий неравенства и его связи с торговлей, а также последствий конкурентного преимущества для предприятий на каком-либо рынке. Наличествуют также альтернативные точки зрения на роль государства, приверженцы которых утверждают, что многие действия государства важны для экономического роста. Эти теоретические аргументы подкреплены небольшим количеством эмпирических фактов, что тем не менее заставляет сомневаться в концепции, подчёркивающей сильное влияние глобализации. Чтобы решить, что ис-

⁹ Это не подразумевает, что торговля представляет собой игру с нулевой суммой (то есть что Азия выиграла за счёт остального развивающегося мира). В действительности, объём экспорта увеличился во всех странах. Просто в Азии он увеличивался быстрее.

тинно, а что неистинно в разговорах о глобализации, рассмотрим более подробно как теорию, так и эмпирические свидетельства.

Медленное распространение и неравномерность мировой торговли

Хорошо известно, что после Второй мировой войны мировая торговля возрасла: с 1950 г. она увеличилась почти на 1200%, тогда как мировой ВВП вырос на 600%; в 1990-е гг. казалось, что мировая торговля разрастается угрожающими темпами (например, в 1994 г. она выросла на 14%, а в 1995 г. — уже на 20%) [OECD 1996a; 1996b; 1996c]. Однако эти цифры обманчивы как минимум по двум причинам.

Во-первых, в 1996 г. мировая торговля составляла 16,9% мировой экономической активности. Это означает, что около 83% мировой экономики не было в неё вовлечено [Wade 1996]. Хотя в середине 1990-х гг. торговля росла быстро, она едва ли охватила всю мировую экономику.

Во-вторых, тенденцию к увеличению масштабов мировой торговли нужно рассматривать на более длительном историческом периоде. Множество исследователей отмечали, что предыдущий пик мировой торговли пришёлся на 1914 г., когда она достигала примерно 14% мировой экономики [Kenwood, Lougheed 1992; Bairoch, Kozul-Wright 1996]. Две мировые войны и депрессия 1930-х гг. так сильно подорвали мировую торговлю, что в 1953 г. она составляла только 6% мирового ВВП и примерно третью часть своего максимального уровня, достигнутого в 1914 г. Это означает, что потребовалось почти 70 лет, чтобы вернуть торговлю на её довоенный уровень 1914 г.

На рис. 9.1 показано изменение мировой торговли с 1953 г., выраженной в доле мирового ВВП. В 1953–1969 гг. мировая торговля, выраженная в долях мировой экономической активности, постепенно росла — с 6% до почти 9%. В 1969–1981 гг. она резко ускорилась и в 1981 г. достигла своего исторического максимума в 16% мирового ВВП. Затем масштаб торговли, измеренный как доля мирового ВВП, снизился до 11% в 1991 г. Позже эта доля быстро выросла до 14,9%. Наш график показывает, что в послевоенную эпоху мировая торговля росла быстрее, чем мировой ВВП. Но этот рост был неравномерен. Ускорение роста произошло в 1990-е гг., но к концу этого десятилетия он замедлился в основном из-за притормозившегося роста азиатских экономик [WTO 2000: 3]. Мировая торговля расширилась, но это произошло в общем контексте долгосрочного мирового экономического роста, и в данном контексте уровень мировой торговли всё ещё недостаточен, чтобы утверждать, что национальные экономики отступили на второй план (анализ долгосрочного периода см.: [Kenwood, Lougheed 1992]). Действительно, если посмотреть на послевоенный мировой опыт, то 1969–1981 гг. являются периодом наиболее серьёзных изменений.

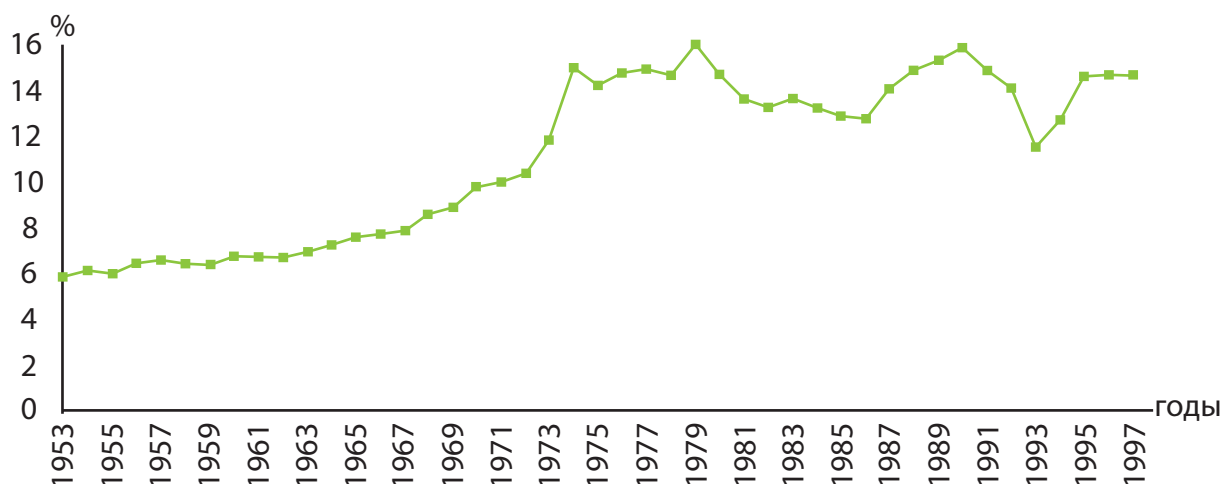


Рис. 9.1. Мировая торговля в процентном отношении к мировому ВВП, 1953–1997 гг.

Другое утверждение сторонников глобализации состоит в том, что изменился состав продуктов, вовлечённых в процесс мировой торговли. Дело заключается в том, что торговля между развитыми и развивающимися странами обычно касалась сырья, тогда как между собой развитые страны торговали в основном конечной промышленной продукцией. Теперь же глобализация проявляется в том, что страны третьего мира вовлекаются в промышленное производство развитого мира. Байрох проанализировал этот процесс за длительный период времени и пришёл к выводу, что бóльшая часть мировой торговли исторически приходится на торговлю между развитыми индустриальными странами, и за последние 90 лет ситуация не сильно изменилась (в 1914 г. такая торговля составляла около 65%) [Bairoch 1996]. Также Байрох отметил, что в течение последнего столетия соотношение сырья и конечных товаров в мировой торговле оставалось примерно на одном и том же уровне.

На рис. 9.2 представлены данные об участии развитых стран в мировой торговле с 1953 г. Рисунок показывает существование, скорее, непрерывности, чем изменений в относительных долях мировой торговли, что противоречит тезису о глобализации. За 1950–1960-е гг. доля мировой торговли, приходящаяся на развитый мир, выросла, а не упала. Во время нефтяного кризиса 1970-х гг. доля развитых стран в мировой торговле снизилась до 64%. За последние 20 лет эта доля выросла и в 1991 г. достигла своего максимума в 72%, а затем медленно сползла до 67%. Хотя доля мировой торговли, приходящаяся на развитый мир, то растёт, то падает, она не обнаруживает какой бы то ни было устойчивой тенденции к снижению.

Более того, в 1980–1995 гг. доля промышленного экспорта, приходящаяся на развитые страны, в действительности выросла. На рис. 9.2 видно, что развитые страны всё активнее торгуют друг с другом и развивающиеся страны с течением времени также сместили акцент на торговлю между собой. Вопреки заявлениям о глобализации, основная черта мировой торговли заключается в стабильной доле, приходящейся на развитые страны, в интенсификации торговли между развитыми странами, значительную часть которой составляют конечные товары промышленного производства. Это вовсе не тот мир, в котором рабочие места и экономическая активность перемещаются в зоны с низкой заработной платой. Глобальная конкуренция происходит вовсе не между развитыми странами и остальным миром, напротив, речь идёт об интенсификации конкуренции внутри развитого мира. Американские предприятия конкурируют не с индийскими предприятиями, а с предприятиями Японии и Западной Европы.

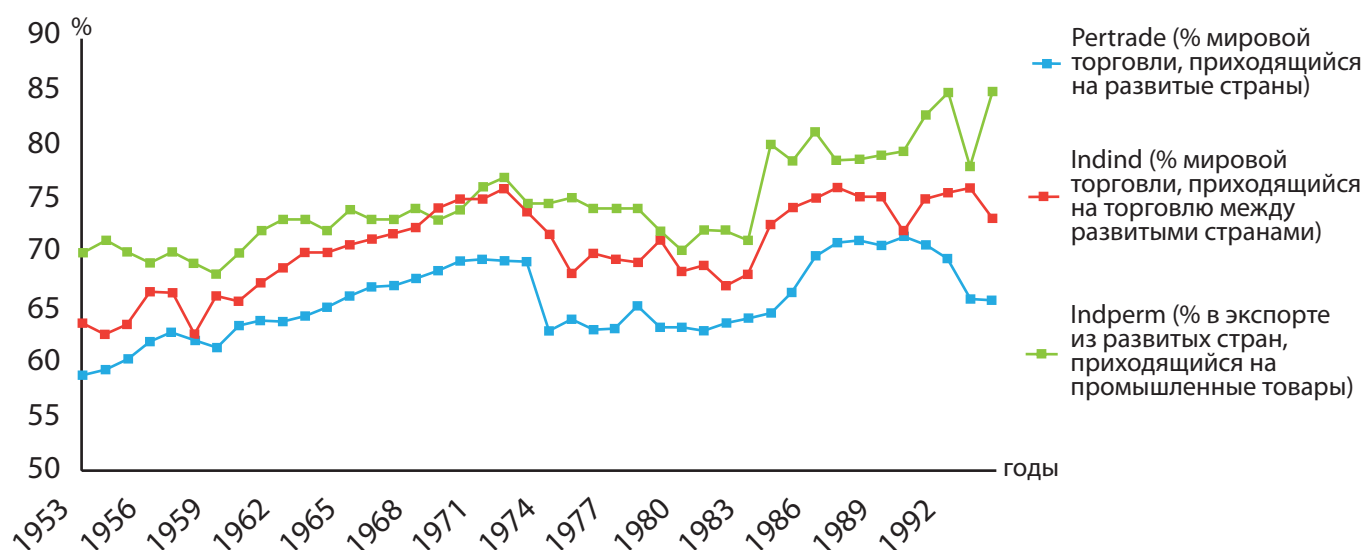


Рис. 9.2. Роль развитых стран в мировой торговле

Как такое могло случиться при огромном экономическом росте в Азии? В таблице 9.1 представлены доли мирового импорта и экспорта в различных регионах. Северная Америка, Европа, Южная Амери-

ка и Япония демонстрируют завидную стабильность в долях мировой торговли. В Африке, на Ближнем Востоке, в Восточной Европе и странах бывшего Советского Союза произошёл спад этих долей. Самый большой рост наблюдался в Азии. Эти факты подтверждают, что азиатские общества значительно увеличили свой экспорт, но при этом он не привёл к сокращению доли торговых потоков, идущих в развитые страны (в Северную Америку, Европу и Японию). Напротив, сократилась доля остальных развивающихся хозяйств и социалистического мира.

В таблице 9.1 представлена также информация об импортных потоках. Хотя азиатские страны значительно увеличили свой экспорт, их импорт по масштабам всё ещё превышает экспорт. Это происходит за счёт ввоза сырья и оборудования, необходимых для обеспечения экономического роста. ЕС и Япония имеют положительный торговый баланс с остальным миром, что говорит о конкурентоспособности их продукции на мировой арене. США имеют значительный и устойчивый торговый дефицит. Несмотря на то что экспорт из США существенно увеличился, импорт вырос ещё больше.

Таблица 9.1

Доли мирового товарного импорта и экспорта по регионам, 1980–1995 гг. (%)

Регионы \ Годы	1980	1985	1990	1995
Северная Америка				
— экспорт	14,4	16,0	15,4	15,9
— импорт	15,5	21,7	18,4	18,7
Латинская Америка (включая Мексику)				
— экспорт	5,4	5,6	4,3	4,6
— импорт	5,9	4,2	3,6	4,9
Западная Европа				
— экспорт	40,2	40,1	48,3	44,8
— импорт	44,8	39,6	44,7	43,5
Восточная Европа (включая СНГ)				
— экспорт	7,8	8,1	3,1	3,1
— импорт	7,5	7,4	3,3	2,9
Африка				
— экспорт	5,9	4,2	3,0	2,1
— импорт	4,7	3,5	2,7	2,4
Ближний Восток				
— экспорт	10,6	5,3	4,0	2,9
— импорт	5,0	4,5	2,8	2,6
Япония				
— экспорт	6,4	9,1	8,5	9,1
— импорт	6,8	6,5	6,8	6,7
Азия				
— экспорт	9,2	11,7	13,3	17,5
— импорт	9,9	12,3	14,5	18,3

Источник: [WTO 1997: tabl. 3.1, 3.2].

Именно это обстоятельство чаще всего упускают из вида в дискуссиях об относительном успехе или неудаче национальных систем прав собственности и управления. В последние 15 лет экономика США, где доминирует концепция контроля в интересах акционеров, постоянно уступала экономикам европейских стран и Японии по привлекательности экспорта. Когда в 1990-е гг. Европа и Япония показывали слабый экономический рост, главной причиной этого вряд ли можно считать непривлекательность их продукции или, как часто утверждается, высокую стоимость труда. Если европейские и японские предприятия производят товары со столь высокими издержками, почему тогда эти общества имеют положительный торговый баланс?

В таблице 9.2 показана структура мировой торговли путём указания мест отправки и назначения торговых потоков за 1993 г. Из таблицы видно, что крупнейшим торговым партнёром западноевропейских стран является сама Западная Европа. В таблице также показано, что 46,5% экспортных потоков из азиатских стран предназначены для Азии. Северная Америка (определённая здесь как США и Канада) обладает наиболее диверсифицированным торговым профилем. Экспорт здесь предназначен в первую очередь для соседней страны, а остаток почти равномерно разделён между Азией, Европой и остальным миром.

Таблица 9.2

**Региональная структура мирового товарного экспорта
(доля регионального экспорта (%), отгружённого в каждый регион, 1993 г.)**

Место отправки	Место назначения				Всего
	Северная Америка	Западная Европа	Азия	Остальной мир	
Северная Америка	35,6	20,2	25,0	19,2	100,0
Западная Европа	8,0	68,9	8,8	14,3	100,0
Азия	26,4	17,6	46,5	14,2	100,0

Источник: [WTO 1997: tabl. 2.1].

Из приведённых таблиц очевидно, что на протяжении 15 лет торговля увеличивалась в абсолютных значениях (от примерно 2 трлн долл. до почти 5 трлн долл.), но не сильно изменялась по относительным показателям. Торговля между развитыми странами остаётся преобладающим вектором мировой торговли, а доля, приходящаяся на промышленные товары, произведённые в развитых странах, на самом деле выросла. Хотя азиатские страны увеличили свой экспорт, это не привело к сокращению доли мировой торговли, приходящейся на развитый мир. Страны, которые скорее потеряли долю в мировой торговле, относятся к бывшему социалистическому лагерю и остальному (кроме Азии) развивающемуся миру. В целом рост торговли был постепенным, и нет никаких оснований считать, что в результате развитый мир что-то потерял.

Эти неожиданные выводы нужно более тщательно изучить, рассмотрев торговлю по отдельным продуктам и регионам. В таблице 9.3 представлены данные, относящиеся к тезису о глобализации. Утверждается, что одним из секторов, где фактор глобализации сказывается в наибольшей степени, является электроника и телекоммуникационное оборудование. Из таблицы 9.3 видно, что в 1993 г. продукция этого сектора для мировой торговли оценивалась в 379,4 млрд долл., что довольно ощутимая величина. Однако это составило лишь около 10% мирового экспорта и примерно 1,5% мирового ВВП за тот же год. Наибольшие объёмы торговли по-прежнему приходятся на такие товары, как зерно, нефть, иное сырьё, а также металлы, химикаты, и на более традиционные готовые промышленные товары — машины, электрооборудование, автомобили и другой транспорт.

Таблица 9.3

Экспортная сеть по региону и товарной категории, 1993 г. (%)

Отправка	Всего (млрд долл.)	Назначение			
		ЕС	Северная Америка	Азия	Остальной мир
Мир в целом	3 641,0	42,7	19,4	22,8	15,1
— сельское хозяйство	437,8 (12,0%)*	47,7	11,9	23,4	17,0
— добывающая промышленность	433,0 (11,9%)*	40,1	18,1	30,2	11,6
— промышленность	2 288,9 (62,9%)*	43,9	20,0	20,7	15,3
— электроника и телекоммуникации	379,4 (10,4%)*	36,4	27,3	27,8	8,5
Европейский союз					
— сельское хозяйство	196,7	76,7	4,2	5,0	14,1
— добывающая промышленность	110,6	78,4	8,4	4,0	9,2
— промышленность	1 162,7	67,1	8,7	9,9	14,3
— электроника и телекоммуникации	102,1	71,4	9,8	9,3	9,5
Северная Америка					
— сельское хозяйство	85,6	16,2	25,6	37,7	20,5
— добывающая промышленность	43,2	15,0	51,6	21,9	11,5
— промышленность	371,3	19,0	43,4	21,0	16,3
— электроника и телекоммуникации	71,2	27,2	23,6	35,8	13,1
Азия					
— сельское хозяйство	83,5	15,6	11,6	61,0	21,8
— добывающая промышленность	69,8	6,7	4,6	83,2	5,5
— промышленность	589,1	18,0	28,0	44,1	9,9
— электроника и телекоммуникации	193,1	21,6	37,0	36,0	5,4
Относительные доли секторов в мировом экспорте (%)					
— сельское хозяйство	44,9	19,5	19,1	16,5	
— добывающая промышленность	25,5	9,9	16,1	49,5	
— промышленность	50,8	16,2	25,9	7,1	
— электроника и телекоммуникации	26,7	19,3	50,8	3,2	

Источник: [WTO 1997: tabl. A.7].

Примечание: * Доля в общемировом обороте экспорта.

В таблице 9.3 для каждого региона представлены доли экспорта, приходящиеся на разные отрасли. Большая часть продукции Европейского союза реализуется внутри его границ. С течением времени эта доля лишь увеличилась [OECD 1996a; 1996b; 1996c]. Торговля между США и Канадой осуществляется прежде всего сырьём и промышленными товарами. Основная масса экспорта за пределы Северной Америки идёт в Азию, куда США и Канада поставляют большие объёмы электронного и телекоммуникационного оборудования. Неожиданно большая доля азиатского экспорта, особенно продукции сельского хозяйства, добывающих отраслей и промышленности, предназначена для азиатских же стран. Большие объёмы электроники и телекоммуникационного оборудования азиатские страны экспортируют в страны остального мира. Значительная часть этого экспорта предназначена для США.

Последняя часть таблицы 9.3 представляет относительные доли мирового экспорта по секторам хозяйства. На ЕС приходится примерно 44% мировой торговли. Он преуспевает в торговле промышленными

товарами и отстаёт в продукции добывающей промышленности, а также в электронике и телекоммуникационном оборудовании. Северная Америка производит около 17% мирового экспорта и отстаёт в добывающей промышленности, а преуспевает в сельском хозяйстве и электронике. Большая часть североамериканских товаров предназначена для Северной Америки, а затем — для Азии. На азиатские страны приходится примерно 27% мировой торговли, причём они преуспевают лишь в категории электроники и телекоммуникации. Остальной мир, представленный главным образом развивающимися странами, преуспевает в торговле продукцией сельского хозяйства и добывающей промышленности, то есть сырьём.

Таблица 9.3 приводит к пониманию того, что соответствует, а что не соответствует истине в истории о глобализации. Азиатские страны стремительно увеличили свой экспорт главным образом за счёт электроники и телекоммуникационного оборудования. Это говорит о том, что высокотехнологичное производство было развёрнуто именно в Азии. Однако, несмотря на то что в денежном выражении эти экспортные потоки весьма велики (193,1 млрд долл. в 1993 г.), по сравнению с мировой торговлей в целом эти объёмы не столь значительны (менее 5%). Азиатское производство за пределами данного сектора не дотягивает до доли азиатских стран в мировом экспорте, и это говорит о том, что преимущество в электронике и телекоммуникационном оборудовании не распространилось на всю промышленность. Азиатские страны не смогли добиться такой же доли в мировом промышленном экспорте.

Общества, в которых зависимость от торговли невысока, по определению несут меньшие риски от внешней торговли и должны быть менее чувствительны к её негативным и позитивным влияниям. В таблице 9.4 представлены показатели экспорта, выраженного в процентах от ВВП, для входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ключевых стран за 1970–1995 гг. Примерно 8% экономики США вовлечено в экспортную деятельность, что превышает показатель 4% за 1970 г. [OECD 1996a]. Это существенный рост, происходивший, впрочем, довольно медленно. Экспорт Японии, выраженный в процентах от ВВП, за последние 10 лет рассматриваемого периода снизился. Немецкий экспорт в 1995 г. достиг 21% ВВП¹⁰. В целом европейские страны наиболее зависят от торговли, а США и Япония в этом отношении наименее зависимы. Это означает, что если всё возрастающие объёмы мировой торговли станут фактором перемен, то удар по Европе должен быть наиболее сильным.

Таблица 9.4

**Экспорт, выраженный в процентах ВВП,
по отдельным развитым индустриальным странам, 1970–1995 гг.**

Страна \ Год	1970	1980	1985	1990	1995
США	4,2	7,9	5,1	6,7	8,0
Германия	18,5	23,6	29,4	25,9	21,0
Япония	9,5	12,2	13,1	9,8	8,6
Франция	12,4	16,7	18,5	17,5	18,5
Италия	12,3	17,4	18,5	15,5	21,2
Великобритания	15,5	21,2	21,9	18,8	21,8
Канада	19,0	23,8	24,5	20,8	33,5
В среднем по ОЭСР	17,7	22,8	26,0	23,3	23,1

Источник: [OECD 1994: tabl. 4.1; 1997].

¹⁰ Видимый тренд здесь является ложным, так как последние два показателя включают Восточную Германию.

Перемены или устойчивость в организации производства?

Одно из центральных утверждений теоретиков глобализации состоит в том, что в конце XX столетия торговля изменилась не только количественно, но и качественно. Предполагается, что в современном обществе информационные технологии определяют состояние мировой торговли. Повторю, что хотя это довольно крупная отрасль, она составляет лишь 10% мировой торговли и менее 2% всей мировой экономической деятельности. Довольно трудно собрать факты в пользу того, что информационные технологии качественно изменили поведение капиталистических предприятий в мировом хозяйстве и, следовательно, глобальную конкуренцию в целом.

Мануэль Кастельс попытался это сделать, но вынужден был признать, что предприятия по всему миру самоорганизуются совершенно по-разному [Castells 1996: ch. 3]. Собранные им данные показывают, что организация предприятий в Японии, Корее и Тайване отличается друг от друга и от предприятий в США и Европе [Castells 1996: 190]. Этот вывод поддерживается многими учёными (см.: [Hamilton, Biggart 1988; Whitely 1990; Fligstein, Freeland 1995; Wade 1996; Pauly, Reich 1997]; см. также сборники: [Berger, Dore 1996; Boyer, Drache 1996; Crouch, Streeck 1997]; см. гл. 8 наст. изд.). Тем не менее Кастельс заявляет, что все эти различия можно отнести к рубрике «информационализм».

Данный спор о распространённости «информационализма» и «сетевых» стилей организации содержит ряд проблем. Во-первых, в разных исследованиях характеристики изучаемых организаций различаются. Во-вторых, практически невозможно оценить, являются ли эти характеристики определяющими для успеха организации, потому что успех редко изучается на длительных промежутках времени. В-третьих, тяжело собрать данные, чтобы оценить многочисленные причины и последствия организационного успеха. Наконец, общеизвестно, что определение этой новой глобальной формы довольно неоднозначно. Для Кастельса «информационализм» как организационная модель включает деловые сети поставщиков и покупателей, использование информационной технологии для перераспределения экономической деятельности предприятий, глобальную конкуренцию, участие государства в продвижении высоких технологий, возникновение и укрепление сетевых предприятий [Castells 1996: 196–197]. Даже если кому-то его аргументация окажется близка, остаётся неясным, является ли всё перечисленное одним феноменом и определяют ли эти признаки что-либо новое и способное вызвать существенную трансформацию.

На самом деле, все вышеперечисленные факторы, за исключением недавних разработок в информационных технологиях, были частью мировой экономики в течение последних 100 лет. Существовали глобальные сети поставок, глобальная конкуренция между предприятиями, для интенсификации торговли использовались новые транспортные и коммуникационные технологии, и государства играли множество ролей для облегчения торговли. Мнение о том, что предприятия лишь недавно открыли для себя феномены аутсорсинга или опоры на цепи поставок, оказывается несостоятельным перед лицом экономической истории, которая может указать на эти феномены во времена до Первой мировой войны (см.: [Chandler, Amatori, Hikino 1997]).

Крупнейшие предприятия в мировом хозяйстве оформились в мировом масштабе по меньшей мере за последние 100 лет [Wilkins 1970; 1974; Vernon 1971; Dunning 1983; Chandler 1990]. Для современных приверженцев глобализации (*globologists*) может оказаться сюрпризом, что повсеместная организация производства посредством транснациональных компаний является феноменом, существовавшим до Второй мировой войны [Stopford, Wells 1972] и, вероятно, зародившимся в середине XIX века [Wilkins 1970; 1974; Dunning 1983]. К 1919 г. более 90 из 100 крупнейших предприятий США уже осуществляли значительную часть своего бизнеса за рубежом [Fligstein 1990: ch. 3]. Дж. Стопфорд и Л. Уэллз на выборке из транснациональных компаний изучали, как эти компании шаг за шагом прово-

дили в течение 1950–1960-х гг. реорганизацию с целью координации своего производства на мировой арене [Stopford, Wells 1972]. В те же годы Р. Вернон пришёл к заключению, что транснациональные предприятия стали такой силой в мировом масштабе, что они не принадлежат более ни одному обществу [Vernon 1971]. Японские деловые сети существовали до Второй мировой войны (на самом деле, они укоренены в конце XIX века), а корейские сети были организованы по образу и подобию японской модели [Hamilton, Biggart 1988]. Японская деловая система была частично скопирована с немецкой системы, которая уже в 1890-х гг. демонстрировала успехи в производстве продукции на экспорт [Westney 1987].

Тезис об «информационализме» предполагает, что технологии являются экзогенной переменной, направляющей социальные изменения. Этот тезис можно легко поставить с ног на голову. С тех пор, как предприятия пытаются координировать свой бизнес в разных странах (по сути, с тех пор, как корпорации стали «большими»), они очень заинтересованы в появлении новых технологий для ускорения коммуникации, транспорта и обработки информации. Поиск способов более эффективного управления большими информационными массивами происходит с начала XX века, и возник он в США, когда крупные предприятия осознали, что они не в состоянии отследить громадное число распоряжений и непрерывающийся поток материалов в своих организациях [Yates 1989].

Транснациональные корпорации постоянно ищут способы уменьшить влияние времени и расстояний на свою разнообразную деятельность. Информационные, транспортные и коммуникационные технологии относятся к числу ключевых элементов управления крупным промышленным предприятием, даже если оно работает только в одной стране. Постоянный поиск большего числа и более оперативных форм контроля характеризует всю историю капитализма. Железные дороги были среди первых крупных капиталистических отраслей. Спрос на компьютерное оборудование, телекоммуникации и новые, быстрые формы транспорта после Второй мировой войны появился именно благодаря тому, что крупные корпорации пытались добиться преимущества, которого можно было достичь лишь контролируя рассеянную в пространстве деятельность.

Компьютерные компании, а позднее производители микросхем и программного обеспечения были заинтересованы в разработке более крупных и мощных машин. Сторонник идеи о новом мировом хозяйстве, по крайней мере, захотел бы возразить, что желание более эффективно координировать свою деятельность в мировом масштабе стимулировало производство этих технологий и это устремление помогло увеличить мировое производство [Krugman 1995]. Информационные технологии не уменьшают, а, напротив, усиливают преимущества гигантских предприятий. Они облегчают им дальнейшее укрупнение, управление большим числом процессов и в целом усиливают их текущие преимущества на отдельных рынках.

У нас нет систематических свидетельств в пользу того, что «информационализм» привёл к качественной перемене в организации предприятий и побудил мультинациональные корпорации изменить свою форму. (Собирать подобные данные очень трудно и дорого, даже если чётко определить то, что мы собираемся искать.) Также нет никаких данных, подтверждающих, что сетевые организации (такие предприятия, как Nike, которые большую часть своей деятельности отдают на субподряд) заняли значительную часть популяции транснациональных компаний. Действительно, большинство крупных предприятий обладают обширной сетью поставщиков и покупателей с начала XX века. После Второй мировой войны вертикальная интеграция предприятий пошла на убыль. Тем не менее лишь немногие из них избавились от своих производственных мощностей на всей продуктовой цепочке и приняли идеологию передачи на субподряд всего, что только можно.

Предприятия используют информационные технологии интенсивнее, чем прежде, но они так поступают для лучшей координации своей деятельности. Одно из следствий аргумента о сетях и цепях по-

ставок состоит в том, что крупнейшие предприятия уподобляются динозаврам, которые не переживут своих более гибких сетевых коллег [Powell 1990]¹¹. Увы, для подобного утверждения нет достаточных оснований. В самом деле, информационные технологии дали предприятиям возможность укрупняться. В течение 1990-х гг. волны слияний в Европе и США именно к этому и приводили. Неудивительно поэтому, что учёные, изучающие организационные структуры в разных странах, приходят к выводу, что даже в одних и тех же отраслях существует несметное число форм, обладающих на удивление непохожей логикой.

Является ли глобализация причиной деиндустриализации и неравенства?

До сих пор я описывал глобализацию как процесс более плавный, менее революционный и более неоднозначный по своим последствиям для экономик и предприятий, чем подразумевают её сторонники. Такая более сложная картина должна, как минимум, предостеречь нас от желания связать рост мировой торговли с приписываемыми ей негативными последствиями, деиндустриализацией (перевод рабочих мест из развитых стран в третий мир) и ростом неравенства зарплат и доходов. Сначала я рассмотрю эти перемены на примере США, так как многие из наиболее детальных исследований были проведены именно здесь. Среди экономистов общепринято суждение, что лишь около 10–20% сокращённых рабочих мест в США непосредственно связаны с перемещением заводов в другие страны [Danziger, Gottschalk 1993; Krugman 1994a; 1994b; 1995; Bluestone 1995; Gottschalk, Joyce 1995]. Большинство наблюдателей также сходятся в том, что по меньшей мере половина этих рабочих мест перешла к странам ОЭСР, таким как Япония, а не к странам третьего мира [Krugman 1994a; 1995]. С учётом данных, приведённых мною ранее, это вполне объяснимо и говорит о том, что страны ОЭСР торгуют в основном между собой, а интенсификация мировой торговли происходила прежде всего между конкурентами из развитого мира.

Чаще всего деиндустриализация имеет хорошо известную причину: совершенствование технологических процессов [Krugman 1994b; 1995]. Людей замещают новые, более эффективные технологии, которые увеличивают производительность оставшихся работников и позволяют ликвидировать остальные рабочие места. Даже такие радикальные американские экономисты, как Б. Блюстоун и Б. Харрисон, убеждены, что деиндустриализация по большей части зависит от изменений в технологиях [Bluestone, Harrison 1982].

Конкретизируем это утверждение на примере одного из событий, которое используется для подтверждения тезиса о глобализации, — на примере крушения американской сталелитейной промышленности. После Второй мировой войны американская сталелитейная промышленность была крупнейшей и самой современной в мире. К 1970 г. она лежала в руинах. Традиционное объяснение состоит в том, что основное металлургическое производство переместилось за рубеж, где рабочая сила была более дешёвой, и американские металлургические предприятия проиграли в конкурентной борьбе.

Заметим, что это объяснение не выдерживает критики. После Второй мировой войны мировой рынок стали уже существовал. Американские предприятия доминировали на этом рынке и продолжали доминировать даже тогда, когда зарплаты в США в 10–15 раз превышали зарплаты у основных конкурентов [Hogan 1984]. Так происходило потому, что американские предприятия имели ряд других преимуществ: низкие капитальные издержки, дешёвое сырьё, хорошая транспортная система. К 1960-м гг. разрыв в заработной плате между США и странами Западной Европы и Японией (основными конкурентами в металлургии) сократился до соотношения 3:1, а материальные издержки по-прежнему были ниже в США. Немецкие предприятия были вынуждены работать на дорогом угле, а японским предприятиям

¹¹ Сходный аргумент, касающийся Интернета, распространён как в популярной, так и в академической печати [Castells 1996].

приходилось издалека завозить уголь и железную руду. Конкурентный недостаток американцев в виде высоких зарплат сокращался, а не рос, а основными конкурентами были не страны третьего мира, а Германия и Япония.

В 1960-е гг. случилось так, что ведущие предприятия американской сталелитейной промышленности инвестировали в устаревшую технологию по целому ряду причин, одной из которых было то, что новые технологии не прошли проверку на крупномасштабных производствах [Bluestone, Harrison 1982; Hogan 1984; Fligstein 1990]. Немецкие и японские предприятия инвестировали в кислородные конвертеры. Эти технологии намного сократили издержки производства стали и нивелировали преимущества американских предприятий, что привело к избытку стали на мировом рынке, и, поскольку издержки замещения устаревшей технологии были запретительными, на американских предприятиях наступил спад [Hogan 1984]. Американские предприятия уступили своё лидерство не странам третьего мира, а Японии и Германии. Это произошло не из-за дешёвой рабочей силы, а потому что американские менеджеры инвестировали не в ту технологию.

Ещё одним распространённым утверждением является то, что по мере роста торговли в странах — участниках ОЭСР зарплаты высококвалифицированных работников выросли, а низкоквалифицированных сократились. Хотя неравенство доходов действительно выросло, его трудно связать с зависимостью от уровня торговли. В 1980 г. наиболее зависимые от торговли страны находились в Европе; США были одной из наименее торговозависимых стран. В то же самое время неравенство зарплат и доходов в Америке было существенно выше [Smeeding, Higgins, Rainwater 1990; Gottschalk, Smeeding 1995].

Двумя странами ОЭСР, испытавшими наибольший рост имущественного неравенства за последние десятилетия XX века, оказались США и Великобритания [Gottschalk, Smeeding 1995; Rodrik 1996]. В более зависимых от торговли Германии и других западноевропейских странах в 1980-е гг. в действительности наблюдалось сокращение имущественного неравенства и небольшой его рост в 1990-е гг. Этот рост на самом деле был небольшим, особенно если учесть, что доходы в Европе были изначально гораздо более выровненными, а наблюдаемые изменения — намного меньше в процентном выражении, чем в США [Gottschalk, Smeeding 1995].

Большинство американских экономистов, изучавших эти изменения, соглашались с тем, что рост торговли может объяснить самое большее 10–20% изменений в имущественном неравенстве в США [Harrison, Bluestone 1988; Danziger, Gottschalk 1993; Bluestone 1995; Krugman 1995]. Они подчёркивают, что технологические изменения затрагивают экономику в целом, а не только зависимые от торговли секторы. По мере того как машины заменяли людей, особенно когда компьютеры охватили многие производственные специальности, работники, обладающие навыками использования этих технологий, стали высоко цениться, а те, кто таких навыков не имел, оказались в проигрыше [Krugman 1994b]. Однако неравенство во многом выросло благодаря увеличивающимся различиям внутри профессий. Р. Фрэнк и Ф. Кук полагают: причина этого кроется в том, что значительная часть роста зарплат уходила в карманы «звёздам» той или иной профессии [Frank, Cook 1995]. Небольшие группы врачей, адвокатов, профессоров, биржевых брокеров и представителей других профессий присваивали себе существенную часть вознаграждений.

Экономисты также обратили внимание на более социологичные факторы, влияющие на реорганизацию труда в США. Рост числа случаев сокращения персонала, упадок профсоюзов и рост неполной занятости оказали влияние на распределение доходов и растущую незащищённость работников. Определённую роль сыграли и изменения в налоговом законодательстве, благоприятствовавшие преуспевающим людям. В скрупулёзных исследованиях, представленных в сборнике под редакцией Ш. Данцигера и П. Готтшалка, делается вывод о том, что на рост имущественного неравенства повлияли многие из

этих факторов. Блюстоун пытается разделить влияние всех этих факторов и приходит к выводу о том, что 80–90% роста неравенства не связано с торговлей [Bluestone 1995].

Различия в зарплатах квалифицированных и неквалифицированных работников в Западной Европе также выросли, но нигде они не достигли американского уровня, и в 1980 г. были значительно ниже. Данные по отдаче от обучения более схематичны, но они не обнаруживают фактов, свидетельствующих о том, что высокообразованные люди имеют возможность значительно поднять свои доходы [Smeeding, Higgins, Rainwater 1990]. Действительно, в некоторых европейских странах, таких как Швеция, люди, окончившие колледж, не получали существенной прибавки к зарплате.

Думаю, мне удалось представить краткий, но ёмкий обзор, побуждающий читателя скептически отнестись к утверждениям о глобализации. У нас достаточно фактов, позволяющих *prima facie*¹² утверждать, что мировая торговля по мере своего роста не подчиняет себе развитые индустриальные экономики в той степени, в какой об этом заявляют. Предприятия глобального масштаба в разных обществах и отраслях были организованы в послевоенную эпоху, и хотя информационные и телекоммуникационные технологии полезны для такой формы организации, они эндогенны по отношению к процессу постоянной экспансии транснациональных корпораций.

Торговля также не определяет процесс деиндустриализации или рост неравенства зарплат и доходов как таковые. Деиндустриализация происходит прежде всего по причине технологических изменений, а не относительных ставок зарплат. Кросснациональные данные по имущественному неравенству показывают, что в странах (в первую очередь в европейских), где роль торговли наиболее значительна, изменения были несущественными, тогда как наибольшие изменения произошли в США — в стране, наименее зависимой от международной торговли. Детальное изучение данных по США показывает, что усиление неравенства довольно слабо связано с развитием торговли.

Всё это говорит в пользу того, что истину в истории о глобализации следует искать, скорее, в Америке, нежели в Европе. Америка стала свидетелем быстрого роста торговли. Это сопровождалось резким усилением неравенства и политикой, более благоволившей капиталу, нежели труду. Спровоцировала все эти перемены вовсе не торговля, а реорганизация предприятий и труда в американском контексте, от которой выиграл капитал. Вскоре я вернусь к этому утверждению.

Политика, правительства и финансовые рынки

Рынки валюты, корпоративные акции и долги, розничные банковские услуги, государственный долг, страхование физических и юридических лиц, долги физических лиц и ипотечные кредиты разделены предприятиями и нациями. Как отмечает Р. Уэйд, мировые финансовые рынки слабо интегрированы, за исключением рынков валюты, государственных облигаций и некоторых фьючерсных товарных рынков [Wade 1996]. Нет никакого мирового рынка акций и никакого мирового рынка корпоративного контроля. Большая часть инвестиций и сбережений совершается в пределах национальных государств. В странах ОЭСР менее 10% акционерного капитала принадлежит гражданам других стран [Kapstein 1994]. В США, Германии и Японии (в трёх крупнейших мировых экономиках) менее 5% рабочей силы занято на иностранных предприятиях [Wade 1996].

Хотел бы напомнить читателям, что начиная со Средневековья государства способствовали созданию финансовых рынков. В самом деле, первый в мире финансовый рынок был создан королём Англии, чтобы собрать средства для ведения войны [Carruthers 1996]. В 1788 г. французское правительство оказалось в тисках фискального кризиса, дошедшего до ситуации, когда государственный долг достигал

¹² Сразу же (лат.). — Примеч. ред.

50% бюджета. Так как правительство исчерпало свои возможности занимать деньги, государство попыталось выйти из положения, обложив налогом дворянство. Дворяне воспротивились этому и заставили короля принять беспрецедентное решение — созвать общесословное собрание, где встретились бы представители трёх сословий. Впрочем, собранию не удалось решить вопрос о налогах и летом 1789 г. началась Французская революция.

Моя позиция заключается в том, что государства способствовали созданию финансовых рынков для собственной выгоды и выгоды наиболее близких политических элит. Например, благодаря государствам возникали мировые валютные рынки по мере того, как с 1960-х гг. совершался переход от фиксированных к рыночным обменным курсам [Kapstein 1994; Dean, Pringle 1995]. После Второй мировой войны правительства попытались контролировать обменные курсы путём их фиксации и гарантировав их стабильность посредством продажи золота. По мере роста мировой торговли в послевоенные годы, правительствам становилось всё труднее контролировать обменные курсы. Валютные рынки образовывались для того, чтобы определять относительную цену валют, основанную на предложении и спросе на каждую отдельно взятую валюту. Создание этих рынков можно считать следствием провала суверенных государств в деле контроля над стоимостью своих денег. Однако валютные рынки выполняют нужные функции для правительств и предприятий [Houthakker, Williamson 1996]. Одна из их главных функций состоит в том, чтобы позволить транснациональным компаниям хеджировать свои риски. Предприятия покупают фьючерсные контракты на определённые валюты и делают ставку сразу на оба противоположных события, то есть на то, что цена двух валют вырастет и упадёт.

Часто замечают, что каждый день на этих рынках огромные суммы денег переходят из рук в руки и это является источником власти этих рынков. И отнюдь не всегда осознаётся, что этот процесс нередко стабилизирует валютные отношения в краткосрочном периоде. Большинство трейдеров, перемещающих деньги, стараются выиграть на небольшой разнице в цене валют на разных рынках по всему миру. Если в одном месте доллар продаётся за 1,5 марки, а в другом — за 1,51 марки, я могу заработать, покупая дешевле и продавая дороже. Эти возможности обычно очень скоротечны, потому что многие трейдеры хватаются за них, и разница быстро исчезает, то есть цена валют стабилизируется [Houthakker, Williamson 1996]. Изменения относительной цены валют обычно происходят постепенно, что помогает торговле и правительствам. В такой ситуации правительства могут попытаться удержать свои валюты в валютном коридоре, покупая и продавая их на рынке.

За последние десятилетия XX века центральные банки в основном изменили свою роль, перейдя от управления деловыми циклами к контролю над предложением денег и процентными ставками для обеспечения стабильности цен [Kapstein 1994; Dean, Pringle 1995]. Иногда прибегают к аргументу, что это является доказательством главенства валютных рынков, потому что обменные курсы быстро отражают инфляционные ожидания валютных трейдеров и ограничивают банкиров, побуждая их фокусироваться на темпах инфляции.

Недостаток этой точки зрения состоит в том, что она изображает дело задом наперёд. В результате нефтяного кризиса 1970-х гг. во многих странах ОЭСР наблюдались медленный экономический рост и высокая инфляция. Чтобы обуздать эту инфляцию, многие центральные банки, особенно Федеральный резервный банк Нью-Йорка при Поле Волкере в США, подняли процентные ставки и спровоцировали глубокую рецессию. С этого момента центральные банки более последовательно старались обеспечить стабильность цен, так как были убеждены, что монетарная политика, стимулирующая предложение денег или рост займов, ведёт к неконтролируемой инфляции. Валютные трейдеры научились предвидеть возможные последствия появления плохих экономических показателей и с тех пор стараются продавать валюты, если действия соответствующего правительства оказываются чреватые ростом инфляции.

Валютные рынки обладают ещё двумя недостатками. Во-первых, многие их участники не используют рынки для хеджирования валютных колебаний, а, напротив, делают ставку на повышение или понижение курса какой-либо валюты. Это означает, что рынок не осуществляет никакой полезной экономической функции и порождает то, что Стрейндж назвала «капитализм казино» [Strange 1986]. Во-вторых, если трейдеры полагают, что какая-либо валюта вдруг начинает испытывать проблемы, они могут наказать держателей данной валюты. Это можно понять, если учесть, что рынки склонны завышать реальный обменный курс, переоценивая или недооценивая данную валюту. Такие процессы порождают опасения, что валютные рынки могут влиять на процентные ставки внутри стран и, следовательно, на монетарную политику.

Проблема заключается в том, что довольно сложно оценить, в какой степени это происходит и какова роль государства в подобных процессах. Почти все недавние кризисы являются результатом преднамеренной или непреднамеренной государственной политики, которая была сформирована вокруг местных избирательных округов. В то время как валютные рынки могут нанести удар отдельным валютам, наказание обычно наступало намного позже и после того, как были совершены грубые политические просчёты.

Хорошим примером является Мексика, где, как утверждается в одной недавней диссертации, за всеми переменами в финансовой политике к концу XX века стояла внутренняя политика [Kessler 1997]. Обесценение песо в 1994 г. часто считают результатом процессов, происходивших на финансовых рынках, однако эти события не обошлись без неоднозначного участия государства [McKinnon 1996]. По крайней мере за два года до девальвации было хорошо известно, что мексиканская валюта была переоценена [McKinnon 1996]. Есть мнение, что за шесть месяцев до девальвации песо было переоценено по меньшей мере на 25%, а возможно, и на все 50%.

Мексиканское правительство с согласия и одобрения американского правительства попыталось поддержать песо. Почему? Потому что приближались выборы, и лидеры правящей партии (PRI¹³), которые гордились своим умением профессионально управлять экономикой, не хотели негативных новостей. Они поддержали курс песо, потратив резервы в иностранной валюте для его покупки. Мировое финансовое сообщество знало это, и, понимая, что песо поддерживается крупными резервами, трейдеры не продавали его [McKinnon 1996].

Однако в мае 1994 г. мексиканское правительство перестало издавать ежемесячные отчёты о своих валютных резервах. Сначала оно заявило, что отчёты должны были выйти, но этому помешали статистические ошибки и технические проблемы. К моменту краха 1994 г. было непонятно, насколько велики государственные резервы. Примерно в это же время мексиканские банки начали в больших объёмах продавать песо и облигации в песо [McKinnon 1996; Kessler 1997]. Очевидно, что в банках лучше понимали положение правительства и распродали всё как можно быстрее. Безусловно, это оказало ещё большее давление на валютные резервы, и по прошествии некоторого времени стало понятно, что правительство не может более поддерживать курс песо. Оно по-прежнему отказывалось предоставить отчёты о текущем финансовом положении.

В декабре, по истечении шести месяцев при непрекращающихся масштабных продажах песо мексиканскими банками, начался крутой обвал курса песо. Мексиканское правительство достигло той точки, когда оно больше не могло использовать имеющиеся финансовые резервы для поддержания песо. Помощь со стороны США вызвана двумя обстоятельствами: во-первых, она предоставляла мексиканскому правительству дополнительные резервы для стабилизации валюты; во-вторых, спасала американских владельцев облигаций в песо, которые теперь ценились на 50% меньше своей начальной стоимости.

¹³ Partido Revolucionario Institucional (*исп.*) — Институционно-революционная партия. — *Примеч. перев.*

Этот случай говорит о том, что действительно именно мировые финансовые рынки в конечном счёте обрушили песо, но он также показывает, что мексиканское и американское правительства поддерживали его в первую очередь по политическим соображениям. Мексиканское население было принесено в жертву, а мексиканские банкиры благополучно спаслись (американские владельцы облигаций также были спасены), что породило предположения об их тесных связях с правительственными кругами и обладании привилегированной информацией [McKinnon 1996]. Эта запутанная история, в которой участвовали рынки, правительства и деловые элиты, не позволяет выставить международных валютных трейдеров в качестве явных козлов отпущения.

Похожая история произошла в связи с финансовыми кризисами в Азии в конце 1990-х гг. В этом случае основными виновниками оказались Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк, которые в начале 1990-х гг. подталкивали развивающиеся страны к либерализации своих финансовых рынков, а их правительства — к установлению плавающего курса валют. Проблема заключалась в том, что азиатские правительства не имели надлежащего бюрократического аппарата для отслеживания и регулирования локальных финансовых сделок [Eichengreen 1999]. Это означало, что большое число займов предоставлялось предприятиям, чья бухгалтерская отчётность и экономические перспективы не были вполне ясны кредиторам. Местные банки оказывались вне регулирования, и им также не доставало организационных возможностей отслеживать судьбу займов.

Когда стало очевидным, что произошло вливание слишком большого объёма денег в местную валюту и рынки недвижимости, клиенты начали забирать деньги из банков. МВФ и Всемирный банк, которые подтолкнули правительства к финансовой либерализации без необходимых возможностей отслеживать ситуацию в своих финансовых секторах, затем вынудили эти правительства принять меры, приведшие к деловой рецессии по всей Азии. Правительства были вынуждены поднять ставки процента до запретительного уровня и урезать расходы. Большинство банков признали себя банкротами, поскольку заёмщики оказывались неплатёжеспособными, когда забуксовала экономика. Мировые валютные рынки и неосторожные при выдаче займов кредиторы сыграли свою роль в этих кризисах. Однако, как минимум, в неменьшей степени финансовые кризисы были вызваны политическим курсом, который навязывали международные организации и с готовностью осуществляли местные правительства.

Создание мировых рынков капитала и долговых обязательств также оказалось полезным для предприятий и правительств. Рост фондовых рынков увеличил объём капитала, который предприятия и их владельцы могли аккумулировать, а ускоренный рост рынков корпоративных облигаций упростил процедуру займа денег по более низким процентным ставкам для осуществления инвестиций. По всему миру росли и рынки долговых обязательств для государственных облигаций. Значительный размер этих рынков означает, что государства могут занимать деньги за меньший процент, чем другие участники рынка. За последние 15 лет XX века в странах ОЭСР образовались огромные бюджетные дефициты, которые было бы труднее финансировать без международных рынков. США более чем в два раза увеличили свою задолженность менее чем за 10 лет, что почти не отразилось на экономике. Немецкое правительство смогло профинансировать объединение Восточной и Западной Германии за счёт массового выпуска облигаций.

Правительства и предприятия всегда нуждались в заёмных средствах для финансирования своей деятельности. Мировые финансовые рынки увеличились в размере и стали более сложными. Однако трудно удостовериться в том, действительно ли зависимость государств от этих рынков достигла той точки, когда государства становятся несвободными в своей фискальной и монетарной политике. Если государства хотят занять денег, они могут это сделать, хотя бы им и пришлось платить повышенный процент. Кроме того, есть основание верить, что государства выиграли от существования этих рынков, так как они получили возможность накапливать бюджетный дефицит и стабилизировать обменный курс.

Торговля, конкуренция, промышленная политика и государство всеобщего благосостояния

Существует стремление представлять государство совершенно беспомощным перед лицом глобальной конкуренции [Frieden 1991; Castells 1996; Strange 1996; Cerny 1997]. Несмотря на обилие фактов, свидетельствующих, что хозяйства в большинстве своём состоят из предприятий, укоренённых в особой системе национальных прав собственности и управления, политологи и социологи, по-видимому, убеждены в том, что силы глобализации вскоре упразднят государство как фактор политической экономики. Например, Стрейндж утверждает, что на глобальных рынках предприятия просто не принимают во внимание государства в своём неустанном поиске мест производства с низкими издержками и новых рынков [Strange 1996]. Государства никогда не будут столь разумными и эффективными, как рынки, поэтому им следует попросту свернуть свою деятельность и обратиться с дороги.

Также в качестве аргумента приводится тот довод, что государствам, которые пытаются вмешиваться в конкурентный глобальный капитализм, приходится идти на компромисс между эффективностью (позволяющей капиталу развернуться там, где он способен максимально полно использовать свои возможности в глобальной капиталистической конкуренции) и справедливостью (то есть использованием различных государственных мер для защиты рабочих именно от такой гибкости капитала). В целом теоретики глобализации утверждают, что «новая глобальная конкуренция» не оставляет государствам особой свободы в выборе политического курса, они должны съёжиться, снять препоны с действий капитала и забрать права у рабочих, иначе столкнутся с тем, что их лучшие предприятия уйдут из страны и инвестируют где-либо в другом месте.

У этого аргумента есть два существенных недостатка. Во-первых, он предполагает, что трудовые издержки являются единственной переменной, направляющей международную экономическую конкуренцию на рынках, где встречаются предприятия из разных стран. Утверждение состоит в том, что единственным способом конкурировать за хорошие рабочие места со странами третьего мира или с США и их свободными рынками труда является государственная политика по снижению зарплат и ослаблению защиты трудящихся. Можно найти теоретические обоснования такой политики, однако существуют и достойные теоретические возражения, и, что даже более важно, эмпирические свидетельства, показывающие, что эта точка зрения неверна.

Главная теоретическая проблема заключается в том, что уровень конкуренции в любой отрасли является результатом многих факторов, некоторые из них действительно связаны с издержками (включая трудовые), но большинство наиболее важных факторов связаны со способностью предприятий организовать производство и создавать новые технологии [Piore, Sabel 1984; Chandler 1990; Porter 1990; Womack, Jones, Roos 1991]. Например, в автомобильной промышленности подъём японских автопроизводителей практически не имел отношения к уровню трудовых издержек и в сильной степени был связан с особым способом организации производства [Womack, Jones, Roos 1991]. Японские работники получали высокие зарплаты и защищённые рабочие места, что вроде должно было бы отлучить японские предприятия от международной конкуренции [Dore 1997].

Во-вторых, критикуемая нами позиция предполагает, что любая государственная политика негативно сказывается на экономическом росте, потребляя экономические ресурсы, которые в противном случае были бы направлены в более эффективный частный сектор. Этот аргумент неверен как теоретически, так и эмпирически. В экономической теории позитивная роль государства восходит к проблеме провала рынка в контексте обеспечения общественных благ. Новая институциональная экономическая теория предлагает несколько механизмов, благодаря которым государственные расходы и политика могут оказать положительное влияние на экономический рост. Согласно теории эндогенного роста

расходы на образование, здоровье, а также на коммуникационную и транспортную инфраструктуры положительно влияют на рост [Aschauer 1990; Barro 1990; Romer 1990]. По мнению Д. Норта, А. Мэддисона, П. Эванса и Дж. Рауха, государство также обеспечивает политическую стабильность, правовые институты, стабильную денежную систему и надёжное управление [North 1990; Maddison 1995; Evans, Rauch 1999].

Описываемый здесь политико-культурный подход принимает эти положения. Без перечисленных социальных институтов хозяйственные акторы не захотят совершать инвестиции ради экономии от масштаба (примеры на этот счёт см.: [Chandler, Amatori, Hikino 1997]). Эванс и Раух показали, что «компетентность» представителей бюрократии оказывает положительное влияние на экономический рост [Evans, Rauch 1999]. Некоторые экономисты готовы поверить, что различные варианты промышленной политики могут быть эффективны за счёт обеспечения инвестиций в научные исследования и разработки, предложения капитала для высокорисковых проектов и осуществления военных расходов [Tyson 1992]. Этот длинный список показывает, что вопрос о «балансе эффективности и справедливости» в экономической политике не так уж тривиален. По крайней мере, выбор происходит не просто между «за» или «против» государства, а между «за» или «против» отдельных вариантов экономической политики, которые могут помочь экономическому росту [Evans 1995].

Если всё это верно, то откуда берётся неприятие государственного вмешательства в экономику? В экономической теории существует целое направление, согласно которому все государства нацелены на извлечение ренты [Buchanan, Tellison, Tulloch 1980]. Предполагается, что вся их деятельность нелегитимна в том смысле, что они стараются максимизировать свою долю в национальном доходе и тем самым забирают ресурсы у частного сектора. Однако мысль о том, что все государства являются хищническими, не просто порождена теорией социального выбора. Она связана с академическим и практическим интересом последних лет к оценке того, каким образом нации могут добиться конкурентных преимуществ на рынках для своих предприятий.

С точки зрения интеллектуальных течений в 1970–1980-е гг. многие учёные заинтересовались Японией и «азиатским чудом» [Dore 1973; Johnson 1982; Hamilton, Biggart 1988]. Это подвигло их разобраться в том, почему Япония, Тайвань и Корея оказались способны так быстро развиваться; при этом исследователи уделяли внимание и роли государства. Другие учёные восхищались немецкой экономикой за её неокорпоративистскую политическую систему, формальную кооперацию между трудом и капиталом и относительно небольшие предприятия, ориентированные на экспорт высококачественных промышленных товаров [Albert 1991]. Были и те, кто тем не менее видел будущее производства в гибкой специализации по образу и подобию маленьких предприятий в промышленных районах Италии, Силиконовой долины или Баварии [Piore, Sabel 1984; Saxenian 1994]. Такие предприятия, построенные по сетевому принципу, могут быстро реагировать на изменения рыночного спроса. Различные исследователи пришли к убеждению, что одна из этих моделей содержит разгадку конкурентоспособности наций.

Государства играют важную роль в большинстве подобных сюжетов. В 1990-е гг. восстановление американской экономики побудило исследователей вновь обратить свои взоры на США и провозгласить достоинства американского стиля корпоративного управления и трудовых отношений очередным ключом к экономическому успеху. Если принять во внимание убеждённость американцев в необходимости минимальной роли государства, неудивительно, что отношение к деятельности правительств теперь такое критическое.

Однако временные увлечения в развитии интеллектуальной мысли не приносят ясности в проблему экономического успеха и не помогают раскрыть причины экономического роста. Для них характер-

ны преувеличение важности какого-либо одного фактора для достижения конкурентных преимуществ и экономического роста и недооценка сложности всей совокупности воздействующих факторов. Их приверженцы слишком быстро приходят к заключению о том, что какой-либо изолированный фактор является главным механизмом для достижения эффективности (в американской модели это будут сокращение роли государства, уменьшение прав рабочих, концепция предприятия, управляемого в интересах акционеров). Давайте более подробно рассмотрим некоторые неожиданные эмпирические свидетельства о связи торговли, экономического роста и численности управляющих.

Д. Родрик исследовал данные о взаимоотношении между масштабами государственного сектора и торговой зависимостью стран ОЭСР [Rodrik 1996]. Его данные показывают, что наиболее зависимые от торговли страны имеют не наименьшие, а, напротив, наибольшие государственные расходы. На основании своего эконометрического анализа, включающего более 100 стран и данные за 1960–1990-е гг., он делает вывод, что причина этой связи кроется в том, что общества, для которых торговля более важна, смягчают её риски государственными расходами, обеспечивающими некоторый уровень стабильности. Результаты этого исследования показывают, что более высокий экспорт на ранних этапах развития сопровождается не снижением, а ростом социальных расходов. Такие эмпирические данные решительно противостоят неолиберальному подходу к роли государств и рынков. Если конкурентные мировые рынки побуждают государства сокращать свои функции, почему же тогда открытие внутренних рынков для мировой торговли приводят к экспансии государства?

Согласно Дж. Гаррету, основной причиной такого роста систем государственной защиты в странах ОЭСР является сочетание сильных левых партий, профсоюзов и интенсивной торговли [Garrett 1995]. Высокий уровень протекционизма со стороны более чувствительных к влиянию мирового рынка государств происходит главным образом благодаря действию организованных сил в политике. Гаррет также обнаруживает ряд фактов в пользу того, что с определённого момента интенсивная торговля уменьшает налоги на капитал, что некоторым образом поддерживает неолиберальную позицию.

Оказались ли действия государств, усилившиеся за последние 30 лет XX века, причиной замедления роста экономики и создания меньшего числа рабочих мест? Возможно, это и правильно защищать своих граждан и использовать государство как работодателя в качестве крайней меры для смягчения воздействия экономических циклов. Однако действительно ли это ухудшало экономические показатели? Удивительно, но мы имеем довольно мало эконометрических данных, подтверждающих негативное влияние различных форм государственных расходов и показателей силы профсоюзов (таких как национальные коллективные переговоры) на занятость и экономический рост. Эмпирическая литература по этому вопросу имеет дело либо со слишком агрегированными данными, либо с отдельными кейс-стади конкретными вмешательствами в конкретных странах. Есть прекрасные свидетельства того, что государственные инвестиции в инфраструктуру и образование положительно влияли на экономический рост [Aschauer 1990]. Сравнительные исследования моделей капитализма очень чётко продемонстрировали, что государства также сыграли положительную роль в развитии [Evans 1995; Campos, Root 1996; Wade 1996]. В исследованиях, сопоставляющих определённые типы промышленной политики и их эффективность для развитых индустриальных обществ, можно найти примеры как положительного, так и отрицательного влияния государства [Johnson 1982; Herrigel 1996; Crouch, Streeck 1997; Pauly, Reich 1997; Ziegler 1997]. Однако в целом имеющиеся данные не указывают на то, что интервенционистские государства в подавляющем большинстве случаев негативно влияют на экономический рост.

Экономические теории в большинстве своём указывают на искажения, вызываемые властью профсоюзов на рынках труда, что приводит к снижению гибкости этих рынков. Установление минимального размера оплаты труда, коллективные договоры и социальная политика, затрудняющая или делающая

слишком накладным для предприятий наём или увольнение работников, теоретически могут уменьшить занятость и повысить масштабы безработицы. Однако эмпирические исследования по данным вопросам оказываются совсем неоднозначными. Например, в отчёте ОЭСР о рабочих местах (1998 г.) рассматривается, каким образом за последние 20 лет коллективные договоры повлияли на экономический рост и создание рабочих мест в странах ОЭСР. Полученные результаты достойны цитирования: «Несмотря на то что более высокий уровень развития профсоюзов и более скоординированные договоры приводят к уменьшению неравенства в заработках, значительно труднее найти устойчивые и ясные взаимозависимости между этими ключевыми характеристиками систем коллективных договоров и общим уровнем занятости, безработицей или экономическим ростом» [OECD 1998: 2].

Из этого краткого обзора напрашивается поразительный вывод. Нет никаких оснований полагать, что за рассматриваемый период развитие торговли привело к «сокращению» государства. На самом деле всё совсем наоборот, и ряд фактов говорит о том, что высокая зависимость от торговли в сочетании с организованным в профсоюзы трудом приводила к более высокой социальной защищённости и более значительному участию государства. Есть и теоретические основания для утверждения, что государства по-прежнему играют важную роль в обеспечении экономического роста за счёт производства общественных благ, установления верховенства закона и (в определённых условиях) грамотной промышленной политики. Очень мало фактов свидетельствуют о том, что профсоюзы или коллективные договоры систематически сокращают рост рабочих мест или увеличивают безработицу. В то же время есть данные, говорящие о том, что сильное рабочее движение и рабочие партии способствуют перераспределению доходов и повышению зарплат в обществе в целом.

Также у нас крайне мало эмпирических свидетельств в пользу того, что конкурентоспособность предприятий в отраслях, втянутых в мировую торговлю, в первую очередь зависит от разницы в уровне зарплат. Напротив, наиболее явные конкурентные преимущества обеспечиваются технологическими и организационными инновациями [Porter 1990]. Все эти выводы, основанные на текущем состоянии экономической теории и новейших фактах из эмпирических исследований, прямо противоположны заявлениям теоретиков глобализации. Государства не исчезают, неравенство не растёт повсеместно, а низкие трудовые издержки и слабая защита работников не являются основным двигателем экономического роста в любом индустриальном обществе, за исключением, возможно, США.

Таблица 9.5

Безработица и рост ВВП в отдельных странах, 1975–1995 гг.

Страна	1975		1980		1985		1990		1995	
	1*	2**	1*	2**	1*	2**	1*	2**	1*	2**
США	4,8	-1,7	7,0	-0,2	5,4	2,7	6,7	1,0	5,6	3,2
Япония	1,9	2,4	2,0	4,2	2,6	3,7	2,1	5,6	2,9	3,4
ФРГ	3,6	-3,3	2,9	1,8	7,1	2,5	4,8a	4,6	6,5***	1,6
Франция	4,0	-1,3	6,2	1,7	10,2	1,4	8,9	2,4	12,3	1,0
Италия	5,3	-3,5	7,5	4,0	9,6	2,3	10,3	2,2	9,5	4,2
Великобритания	4,3	-1,3	6,4	-1,4	11,2	3,7	6,8	1,0	9,6	2,5
Канада	6,9	0,6	7,4	3,3	10,4	4,0	8,1	0,9	9,5	4,2

Источник: [OECD 1996b: tabl. 2.7].

Примечания:

* В столбце 1 указан процент безработных.

** В столбце 2 указан рост ВВП.

*** Учтена только западная часть Германии.

Будет нелишним обратиться к сравнению Европы и США за этот же период. Именно тогда аргументы о глобальной конкуренции и роли государства в промышленной конкурентоспособности обсуждаются наиболее серьёзно [Boyer, Drache 1996; Dore, Strange 1996; Crouch, Streeck 1997]. В таблице 9.5 представлены данные по безработице и экономическому росту за 20 лет. В Западной Европе уровни безработицы стали расти в начале 1980-х гг. и оставались высокими как в периоды рецессии, так и в периоды экономического роста. Уровни безработицы в США повышались и понижались в зависимости от экономических условий. Эти данные часто приводят в качестве свидетельства того, что европейское трудовое законодательство не позволяет работодателям увольнять работников, и медленный экономический рост в эти годы является следствием практик, не позволяющих очистить рынки труда. Поскольку американские предприятия могут отреагировать на возникающие возможности, нанимая работников, а в периоды экономических спадов увольняя их, они более прочих способны создавать новые рабочие места. Европейские же предприятия не могут с лёгкостью нанимать новых работников и не используют открывающиеся новые возможности, что на более общем уровне приводит к медленному экономическому росту.

Существует несколько контраргументов против такой интерпретации представленных данных. Во-первых, единственная переменная при такой интерпретации нагружается непомерным теоретическим бременем и характеризуется как причина замедленного экономического роста в Европе. Также постулируется, что, принимая решение об осуществлении инвестиций, европейские предприятия чувствительны только к одному фактору — трудовым издержкам. Это заявление несостоятельно в свете большинства теорий рынков, в которых обычно утверждается, что инвестиции осуществляются потому, что люди верят в существование спроса на их продукты. Высокие издержки способны повлиять на инвестиционные решения, но это лишь один из элементов при принятии таких решений.

Таблица 9.6

**Частичная занятость среди мужчин*
в отдельных развитых индустриальных странах, 1993 г.**

Страна	Частично занятые (%)
США	11,5
Япония	11,4
ФРГ	2,9
Франция	4,1
Великобритания	6,6
Канада	9,8

Источник: [OECD 1995: tabl. 2.14].

Примечание: * Приводятся данные по мужчинам в возрасте 20–64 лет.

Во-вторых, следует внимательнее относиться к данным по безработице. В таблице 9.6 представлены данные о преобладании частичной занятости среди трудоспособных мужчин в разных странах. В США почти 12% рабочей силы заняты частично. В Германии и Франции этот показатель составляет 2,9 и 4,1% соответственно. Исследования показали, что в США около 5% из 12% частично занятых хотя и работают полный рабочий день [Farber 1999]. Поскольку европейцы часто могут выбирать, работать им или нет, вынужденная частичная занятость из-за высокой безработицы и медицинских пособий довольно редка. К. Бекетт и Б. Вестерн недавно подтвердили, что высокая доля заключённых среди американской молодёжи также приводит к недооценке уровня безработицы [Western, Beckett 1999]. Они показали, что уровень безработицы в США был бы на 0,5–1,5% выше, если бы доля заключённых в США была на европейском уровне. Если к уровню безработицы в США добавить вынужденных частично занятых (5%) и заключённых (1%), то можно легко заметить, что уровни безработицы в Ев-

ропе и США на самом деле довольно близки. Другими словами, щедрые социальные пособия в Европе означают, что работники могут выбирать, работать или нет, тогда как в США у работников нет иного выбора, кроме как искать работу. В этом плане показатели безработицы в США выглядят не столь впечатляюще.

Европейские страны избрали себе такой тип экономической политики, который был бы пригоден для более открытых экономик (свидетельством чему является более высокая степень зависимости от экспорта), однако они также прибегают к таким её вариантам, которые обеспечивают более высокий уровень социальной защиты. В наиболее открытых для международной торговли странах ОЭСР, то есть в странах Западной Европы, самые высокие в мире социальные гарантии и относительно небольшой уровень неравенства в зарплатах и доходах. Соединённые Штаты, будучи наименее зависимыми от международной торговли, имеют наименьшие социальные пособия и допускают наиболее высокий уровень имущественного неравенства. По сравнению с США в Европе очень высокая безработица. Однако такой разрыв можно в значительной степени отнести к низким пособиям в США, что порождает вынужденную частичную занятость. Благодаря европейским системам социальной защиты, люди там менее бедны и менее склонны устраиваться на нежеланную работу. Во время экономических неурядиц 1990-х гг. в европейских государствах благосостояния произошёл некоторый пересмотр выплачиваемых пособий, однако они по-прежнему намного превышают уровень американских [Kitschelt et al. 1999].

Глобализация и неолиберализм как американский проект

Я успел намекнуть, что идеологию глобализации можно отделить от её «действительного» влияния. Обсудим вкратце некоторые перемены, которые трансформировали американскую экономику и трудовые отношения в последние 15 лет прошлого столетия. Затем рассмотрим, как эти изменения «унифицировались» для всех развитых экономик. Думаю, что именно этот интеллектуальный процесс порождает глобалистскую риторику как в неолиберальной, так и в марксистской формах.

В 1970-х гг. экономика США страдала от высокой инфляции, замедленного экономического роста и плачевного состояния крупных предприятий. Причины этой «болезни» были сложными, но всё началось с первого «нефтяного шока» 1973 г. Интересно и важно то, как был «определён» этот кризис и что понималось под его «преодолением». Когда в 1980 г. к власти пришёл Рональд Рейган, было провозглашено, что рынки являются лучшим способом организации общества, нежели государство. Рейган предложил политику дерегулирования, согласно которой должны были сократиться налоги, уменьшиться государственное вмешательство, да и роль государства в целом должна была ослабеть.

Для ядра американской экономики это означало, что предприятия были приравнены к своей балансовой ведомости, а их основной функцией возмещалось обеспечение прибыли собственникам или акционерам. Следовательно, неприбыльные активы в балансовой ведомости подлежали продаже, а доходы — либо распределению среди акционеров, либо реинвестированию туда, где ожидаются более высокие нормы прибыли. Такой взгляд на предприятие был ответом на происходившее в тот период (1970-е гг.), когда перед лицом низких цен на фондовых рынках, высокой инфляции активов и высоких процентных ставок менеджеры занижали стоимость своих активов и финансировали развитие компаний наличными деньгами (см.: [Friedman 1985]; см. также гл. 7 наст. изд.). Финансовые инвесторы начали понимать, что благодаря низким биржевым ценам предприятия можно выкупать и расчленять, извлекая громадную прибыль. Так началась волна слияний 1980-х гг.

Со временем из недр финансовой экономики возникла концепция предприятия, управляемого в интересах акционеров (полемику по этому вопросу см.: [Jensen 1989]), и многие провозгласили финан-

совые показатели единственным критерием для принятия стратегических решений. Можно показать взаимосвязанность многих тактических приёмов предприятий в 1980-е гг., таких как слияния, распродажи активов, займы, обратный выкуп акций, подавление профсоюзов, сокращение размеров, закрытие прибыльных заводов и увольнение работников, даже если предприятие было прибыльным (см. гл. 7 наст. изд.). В 1980-е гг. теряли работу не только голубые воротнички, но и менеджеры среднего звена. Менеджеры предприятий сокращали издержки любыми способами, их заботила только финансовая оценка предприятия.

Государственная политика лишь усиливала такую точку зрения. Утвердилась консервативная риторика личной ответственности с намёками на то, что всё, что бы в прошлом ни делало государство, было плохо, а всё, происходившее на рынках и с ними связанное, хорошо. Последовавший за этими процессами рост неравенства в доходах, зарплатах и благосостоянии сначала отрицался, а потом был признан естественным. Аналитики американской экономики начали рассматривать эту «новую модель» как решение проблем международной конкуренции, с которыми США столкнулись с 1970-х гг., и проблем соперничества со стороны Японии с начала 1980-х гг. [Jensen 1989]. Риторика о глобальной конкуренции и концепция предприятия в интересах акционеров сомкнулись. Акцент на стоимости акций должен был привести предприятия в «боевой тонус», а это помогло бы им в конкурентной борьбе — как внутренней, так и внешней — против японцев.

Идеология представляет собой набор идей, отражающих некую точку зрения. Идеология глобализации и концепция предприятия, действующего в интересах акционеров, соединились, так что теперь глобализация проявляется не только в соперничестве со стороны Японии, но в угрозах со стороны разнообразных «других», а концепция предприятия, действующего в интересах акционеров, означает, что предприятия должны максимизировать прибыль для собственников, при этом государство не должно во всё это вмешиваться. Подобная идеология является обобщением американского опыта.

Интересен вопрос: сработал ли этот набор идей? Ответ, безусловно, зависит от того, какие параметры принимаются в расчёт. Хотя американские предприятия значительно увеличили свой экспорт, США по-прежнему имеют торговый дефицит. Если «боевые» американские предприятия настолько конкурентоспособны, почему это преимущество не распространилось на всю экономику? Американская экономика создала множество рабочих мест, однако значительная их часть являются низкооплачиваемыми и предусматривают неполную ставку. В результате имущественное расслоение продолжает расти. Хотя рабочие места создаются и экономика растёт, неравенство также увеличивается и усугубляется ростом низкооплачиваемой и частичной занятости.

Заключение

Я постарался привести аргументы и факты против поспешного принятия неолиберального и неомарксистского взглядов на глобализацию производства, приведшую, якобы, к возникновению новой стадии капитализма с растущим неравенством, оттеснением государств от экономики и прогрессирующей тиранией меритократий. Хотя за последние 15 лет XX века мировая торговля росла, это не вызвало ни повсеместных перемен в организации производства, ни ослабления роли государства. Нет оснований утверждать, что рост социального неравенства или ослабление эффективности государств в обеспечении своих граждан являются следствием глобализации.

Полагаю, что глобализация на самом деле имеет место лишь в случае интеграции некоторых рынков для транснациональных корпораций развитых стран. Здесь мы видим развитие мировых рынков, определяемых как небольшое число предприятий, которые принимают во внимание друг друга и чьё взаимодействие происходит в рамках определённой концепции контроля. Такие предприятия отошли

от простой продажи своей продукции в разных странах (то есть торговли как таковой) и предприняли попытку глобальной организации производства. Рассредоточение производственных мощностей является реакцией на действия основных конкурентов — крупнейших предприятий из других индустриальных стран. Именно эти предприятия сыграли заметную роль в усилении международной политической интеграции с тем, чтобы правила конкуренции и кооперации на мировых рынках стали более прозрачными.

Применение в данной книге политико-культурного подхода к оценке глобализации позволяет конкретизировать исследование этого процесса. Он вынуждает аналитиков быть осторожными в своих эмпирических утверждениях и точными в приводимых фактах в поддержку данного процесса. Также из него следует, что степень глобализации, скорее всего, преувеличена, а её влияние более скромно. Этот вопрос в сильной степени эмпирический. На основании нашего подхода также можно объяснить ответную реакцию государств на глобализацию. Они стараются защитить местные отрасли, не связанные с глобальным рынком, от угроз иностранных предприятий и пытаются открыть рынки конкурентов для своих глобализированных предприятий. Государства по-прежнему играют ключевую роль при переговорах о торговых соглашениях и защите своих элит.

Мировой капитализм с нами уже много лет. Правительства и предприятия вырабатывали всё более и более сложные способы создания новых мировых рынков и обеспечения международного управления ими. Связи между этими международными торговыми «проектами» и национальными экономиками ещё предстоит изучить. Это приоритетная тема для экономической социологии. Политико-культурный подход предлагает несколько концептуальных процедур, помогающих измерять происходящие изменения. Также он предполагает, что глобализация не является безличной силой, но в значительной степени отражает социальное и политическое конструирование рынков предприятиями и государствами.

Литература

- Akyuz Y., Gore C. 1996. The Investment-Profits Nexus in East Asian Development. *World Development*. 24 (3): 461–470.
- Albert M. 1991. *Capthalisme contre Capitalisms*. Paris: Le Seuil; см. также рус. перев.: Альбер М. 1998. *Капитализм против капитализма*. СПб.: Экономическая школа.
- Arrighi G. 1998. Globalization and the Rise of East Asia. *International Sociology*. 13: 59–79.
- Aschauer D. 1990. *Public Investment and Private Sector Growth*. Washington, DC: Economic Policy Institute.
- Bairoch P. 1996. Globalization, Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment. In: Boyer R., Drache D. (eds). *States against Markets: The Limits of Globalization*. London: Routledge; 173–192.
- Bairoch P., Kozul-Wright R. 1996. *Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization, and Growth in the World Economy*. UNCTAD Discussion Paper No. 113.
- Barro R. 1990. Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*. 98: 103–125.
- Berger S., Dore R. (eds). 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

- Bluestone B. 1995. The Inequality Express. *American Prospect*. 20 (Winter): 81–93.
- Bluestone B., Harrison B. 1982. *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books.
- Boyer R., Drache D. (eds). 1996. *States against Markets: The Limits of Globalization*. London: Routledge.
- Brenner R. 1998. The Economics of Global Turbulence. *New Left Review*. 32: 1–265.
- Buchanan J., Tellison R., Tulloch G. 1980. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A & M Press.
- Cable V. 1995. The Diminished Nation-State: A Study in the Loss of Economic Power. *Daedalus*. 124: 27–56.
- Campos J., Root H. 1996. *The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible*. Washington, DC: Brookings.
- Carruthers B. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Castells M. 1996. *The Information Age: Economy, Society, and Culture*. 1: The Rise of the Network Society. Oxford: Blackwell; см. также рус. перев.: Кастельс М. 2000. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Cerny P. 1997. International Finance and the Erosion of Capitalist Diversity. In: Crouch C., Streeck W. (eds). *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage; 173–181.
- Chandler A. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.
- Chandler A. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler A. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Chandler A., Amatori F., Hikino T. 1997. *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Crouch C., Streeck W. (eds). 1997. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage.
- Danziger S., Gottschalk P. 1993. *Uneven Tides: Rising Inequality in America*. New York: Russell Sage.
- Deane M., Pringle R. 1995. *The Central Banks*. New York: Viking.
- Dore R. 1973. *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

- Dore R. 1997. The Distinctiveness of Japan. In: Crouch C., Streeck W. (eds). *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage; 19–32.
- Dore R., Strange S. 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Dunning J. 1983. Changes in the Level and Structure of International Production: The Last 100 Years. In: Casson M. (ed.). *The Growth of International Business*. London: Allen and Unwin; 84–139.
- Eichengreen B. 1999. *Toward a New International Financial Architecture*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Evans P. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans P., Rauch J. 1999. Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of Weberian State Structures on Economic Growth. *American Sociological Review*. 64 (5): 748–765; см. также рус. перев.: Эванс П., Раух Дж. 2007. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост. В сб.: Анализ рынков в современной экономической социологии. М.: Изд. дом ВШЭ; 341–370; см. также: Эванс П., Раух Дж. 2006. Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост. *Экономическая социология*. 7 (1): 38–60. URL: http://ecsoc.hse.ru/data/520/588/1234/ecsoc_t7_n1.pdf#page=38
- Farber H. 1999. Alternative and Part-Time Employment Arrangements in Response to Job Loss. *Journal of Labor Economics*. 17: 5142–5169.
- Fligstein N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fligstein N., Freeland R. 1995. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization. *Annual Review of Sociology*. 21: 21–43.
- Fortune*. 1970. July.
- Fortune*. 1980. July.
- Frank R., Cook P. 1995. *The Winner-Take-All Society*. New York: Free Press.
- Frieden J. 1991. Invested Interests: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance. *International Organization*. 45: 425–451.
- Friedman B. (ed.). 1985. *Corporate Capital Structures in the United States*. Chicago: University of Chicago Press.
- Garrett G. 1995. Capital Mobility, Trade, and die Domestic Politics of Economic Policy. *International Organization*. 49 (4): 657–687.

- Gottschalk P., Joyce M. 1995. The Impact of Technological Change, Deindustrialization, and Internationalization of Trade on Earnings Inequality: An International Perspective. In: McFate K., Lawson R., Wilson W. J. (eds). *Poverty, Inequality, and the Future of Social Policy*. New York: Russell Sage; 197–230.
- Gottschalk P., Smeeding T. 1995. *Cross-National Comparisons of Levels and Trends in Income Inequality*. Working Paper No. 126. Luxembourg Income Study, Maxwell School of Public Policy, Syracuse University.
- Hamilton G., Biggart N. 1988. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology*. 94 (supplement): S52–S94.
- Harrison B., Bluestone B. 1988. *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*. New York: Basic Books.
- Harvey D. 1995. Globalization in Question. *Rethinking Marxism*. 8: 1–17.
- Herrigel G. 1996. *Industrial Constructions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hogan W. T. 1971. *Economic History of the Iron and Steel Industry in the U.S.* Lexington, MA: D. C. Heath.
- Hogan W. T. 1984. *Steel in the United States: Restructuring to Compete*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Houthakker H., Williamson P. 1996. *The Economics of Financial Markets*. New York: Oxford University Press.
- Jensen M. 1989. Eclipse of the Public Corporation. *Harvard Business Review*. 67 (5): 61–73.
- Johnson C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Kapstein E. 1994. *Governing the Global Economy*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kenwood A. G., Lougheed A. L. 1992. *The Growth of the International Economy, 1820–1990*. London: Routledge.
- Kessler T. 1997. *Political Capital: The State and Mexican Finance Reform*. PhD diss., Department of Political Science, University of California, Berkeley.
- Kitschelt H. et al. 1999. *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. New York: Cambridge University Press.
- Krugman P. 1994a. *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*. New York: Norton.
- Krugman P. 1994b. Technology's Revenge. *Wilson Quarterly*. Autumn: 56–64.
- Krugman P. 1995. Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1: 327–362.
- Maddison A. 1995. *Explaining the Economic Performance of Nations*. Hants, Eng.: Edgar Elgar.

- McKinnon R. 1996. *The Mexican Financial Crisis of 1994*. Working Paper. Center for Economic Policy Research, Stanford University.
- McNamara K. 1998. *The Currency of Ideas: Monetary Policy in the European Union*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press; см. также рус. перев.: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- OECD. 1994. *Foreign Trade by Commodities*. Paris: OECD.
- OECD. 1995. *Economic Outlook*. Paris: OECD.
- OECD. 1996a. *Economic Survey*. Paris: OECD.
- OECD. 1996b. *Main Economic Indicators*. Paris: OECD.
- OECD. 1996c. *Statistics for Industrial Societies*. Paris: OECD.
- OECD. 1998. *Employment Outlook*. Paris: OECD.
- Pauly L., Reich S. 1997. National Structures and Multinational Corporation Behavior. *International Organization*. 51: 1–31.
- Piore M., Sabel C. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Porter M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press; см. также рус. перев.: Портер М. 1993. *Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран*. М.: Международные отношения.
- Powell W. 1990. Neither Market Nor Nierarchy: Network Forms of Organization. In: Cummings L. L., Staw B. (eds). *Research in Organizational Behavior*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Reich R. 1991. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for Twenty-First-Century Capitalism*. New York: Knopf.
- Rodrik D. 1996. *Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?* Working Paper No. 5537. Cambridge, MA: NBER.
- Romer P. 1990. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 98: 79–102.
- Sassen S. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York: Columbia University Press.
- Saxenian A. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shaiken H. 1993. Beyond Lean Production. *Stanford Law and Policy Review*. 5: 41–52.

- Smeeding T., Higgins M., Rainwater L. 1990. *Poverty, Inequality, and Income Distribution in Comparative Perspective: The Luxembourg Income Study*. Washington, DC: Urban Institute Press.
- Stopford J., Strange S. 1991. *Rival States, Rival Firms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stopford J., Wells L. 1972. *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. New York: Basic Books.
- Strange S. 1986. *Casino Capitalism*. Oxford: Blackwell.
- Strange S. 1996. *The Retreat of the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tyson L. 1992. *Who's Bashing Whom?* Washington, DC: Institute for International Economics.
- Vernon R. 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.
- Wade R. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wade R. 1996. Globalization and Its Limits: Reports of die Death of die National Economy Are Greatly Exaggerated. In: Berger S., Dore R. (eds). *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Western B., Beckett K. 1999. How Unregulated Is die U.S. Labor Market? The Penal System as Labor Market Institution. *American Journal of Sociology*. 104: 1030–1360.
- Westney E. 1987. *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*. Cambridge: Harvard University Press.
- Whitley R. 1990. Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis of Forms of Business Organization. *Organization Studies*. 11 (1): 47–74.
- Wilkins M. 1970. *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era until 1914*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wilkins M. 1974. *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad, 1914–1970*. Cambridge: Harvard University Press.
- Womack J., Jones D., Roos D. 1991. *The Machine That Changed the World*. New York: Rawson Associates.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle*. New York: Oxford University Press.
- WTO. 1997. *Annual Report*. Geneva: World Trade Organization.
- WTO. 2000. *Annual Report*. Geneva: World Trade Organization.
- Yates J. 1989. *Control through Communication*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Ziegler N. 1997. *Governing Ideas: Strategies for Innovation in France and Germany*. Ithaca, NY: Cornell University Press.