

## **Новые переводы**

**VR** Заработала объявленная в рамках Лаборатории экономико-социологических исследований Школа перевода. И вслед за переводом Е.Б. Головляничиной, опубликованным в предыдущем номере журнала, предлагается перевод Н.В. Андрияшина. Речь идет о весьма известной статье Н. Биггарт и М. Гиллена, посвященной сравнительному институциональному анализу источников экономического роста. Исследование проведено на материале автомобильного производства в четырех странах: Аргентине, Испании, Тайване и Южной Корее. И в каждом случае у данной отрасли оказывается своя судьба и свой особенный профиль. Осталось напомнить, что ранее мы уже публиковали наш перевод статьи Н. Биггарт (2001. Т. 2. № 1). А интервью с ней Вы найдете в номере: 2002. Т. 3. № 3.

### **ВЫЯВЛЕНИЕ РАЗЛИЧИЙ: СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ, ТАЙВАНЕ, ИСПАНИИ И АРГЕНТИНЕ<sup>1\*</sup>**

**Николь Биггарт, Мауро Гиллен**

Перевод Н.В. Андрияшина

Научное редактирование – М.С. Добряковой, В.В. Радаева

*Все разнообразные теории экономического развития (модернизации, зависимости, миросистемного анализа, а также теория рыночных реформ) в качестве ключевого объяснения предлагают некий «решающий фактор». Сторонники каждой из этих теорий утверждают, что развитию стран мешает некое препятствие, затрудняющее их экономический рост. Мы же полагаем, что экономическое развитие не обусловлено неким решающим фактором и не привязано жестко к единственно возможной траектории, – успешных путей может быть несколько. Экономический рост зависит от того, насколько*

---

<sup>1</sup> **Источник:** Biggart N.W., Guillén M. Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina // American Sociological Review. 1999. Vol. 64. No. 5. P. 722–747.

\* Первая версия данной статьи была представлена на 92-й ежегодной конференции Американской социологической ассоциации, посвященной обсуждению мировых моделей хозяйственной организации (август 1997 г., Торонто); Джон Кэмпбелл [John Campbell] и Элеанор Уэстни [Eleanor Westney] высказали весьма ценные комментарии. Н. Биггарт представляла работу на Первом португальском конгрессе по экономической социологии, проходившем в Лиссабоне; в бизнес-школе Уортон Пенсильванского университета, а также в Кембриджском и Эссекском университетах. Мы признательны Ховарду Олдричу [Howard Aldrich], Гэри Хэмилтону [Gary Hamilton], Харри Маклеру [Harry Makler] и Джону Уолтону [John Walton], а также главному редактору, заместителю главного редактора журнала «American Sociological Review» и пяти анонимным рецензентам за их ценные замечания и советы. Особая благодарность Гленну Файербаху [Glenn Firebaugh] за идею о том, как связать наше исследование с классическими теориями сравнительных преимуществ. Н. Биггарт выражает признательность за поддержку Высшей школе менеджмента и Институту государственных отношений Университета Калифорнии в Дэвисе, а также колледжу Сент-Джонс и Институту исследований в области менеджмента им. сэра Пола и леди Джадж при Кембриджском университете. М. Гиллен благодарит Джонс-Центр при бизнес-школе Уортон за финансовую поддержку исследования.

*успешно той или иной стране удастся связать свои исторически сложившиеся модели социальной организации с возможностями, которые предоставляют ей мировые рынки. И в данной работе мы представим социологическую теорию межстрановых сравнительных преимуществ, в которой учитывается воздействие не только экономических факторов, но также институционализированных моделей властных отношений и организационных форм. Такие модели легитимируют определенных акторов и специфические отношения между ними, что в одних сферах деятельности способствует успешному развитию, а в других – нет. Представленный подход иллюстрируется сравнительным анализом непростых процессов развития отраслей сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине.*

Вот уже много лет проблема неравенства в экономическом развитии привлекает внимание обществоведов. Теоретики пытаются выявить причины экономической отсталости, практики же заняты составлением рекомендаций по улучшению экономического положения тех или иных стран. Многие теории успешно раскрывают причины такой отсталости, однако ни одной не удалось объяснить (задним числом или в режиме прогнозирования), почему же та или иная траектория развития оказалась успешной. А ведь в 1950–1990-е гг. многие развивающиеся страны Латинской Америки, Восточной Азии и Южной Европы смогли увеличить реальные доходы на душу населения в три, четыре или даже пять раз.

В данной работе мы ставим перед собой три задачи. Во-первых, кратко рассмотрим наиболее убедительные теории экономического развития, обращая внимание на то, что каждая из них выдвигает свой «решающий фактор» в качестве объяснения успешного развития. Во-вторых, предложить институциональный подход к анализу развития, основанный на исследованиях организаций и управления. Мы утверждаем, что развитие зависит от того, насколько успешно стране удастся связать свои исторически сложившиеся модели социальной организации с возможностями, которые предоставляет ей мировое хозяйство. Экономические акторы находятся в наиболее выигрышном положении тогда, когда в их схемах действия используются преимущества, касающиеся не только материальных ресурсов и человеческого капитала, но и социальных ресурсов, встроенных в локальные модели властных отношений и социальной организации. Мы также предлагаем новую социологическую трактовку теории межстрановых сравнительных преимуществ, выдвинутой еще представителями классической политической экономии. И наконец, в-третьих, мы проиллюстрируем достоинства нашего подхода на примере сравнительного анализа четырех развивающихся стран в период после окончания Второй мировой войны. Каждая из этих стран, независимо от своей социальной организации, пыталась создать отрасли сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих. Перед странами стояла одинаковая цель, и они проводили сходную политику, но поскольку эта политика подвергалась трансформации под воздействием общественного устройства, отличаясь в каждом случае своими институциональными особенностями, достигнутые ими результаты оказались весьма различными.

Наш институциональный подход подчеркивает важность социальной организации в экономическом развитии. В статье рассматриваются два основных вопроса: (1) какие из акторов – государство, домохозяйства, крупные компании, малые фирмы, деловые сети или иностранные транснациональные корпорации (ТНК) – являются легитимными игроками в сфере хозяйства; (2) какова структура социальной организации, связывающей акторов между собой? Таким образом, мы сосредоточимся на том, какие социальные единицы (акторы) способны на экономическое поведение в данном обществе и как они соотносятся друг с другом и с мировым хозяйством. Ответы на эти вопросы будут различаться применительно к разным обществам из-за уникальности их исторического опыта. Модели социальной организации сужают или расширяют набор ролей, доступных фирмам или другим акторам в рамках национального и глобального хозяйства, тем самым способствуя или препятствуя развитию разных хозяйственных ресурсов.

Эмпирическая часть данного исследования имеет одновременно лонгитюдный и сравнительный характер. В качестве методологической основы используется исторический анализ опыта четырех стран, выбранных согласно сравнительному методу выявления различий [variation-finding comparative approach] [Skocpol 1984: 368–374; Tilly 1984: 116–124]. Мы рассматриваем становление сборочного производства и производства автомобильных комплектующих в Южной Корее, Тайване, Испании и Аргентине в период после Второй мировой войны. Затем на основе сравнения опыта этих стран делается вывод о том, что с течением времени каждая страна двигалась к такой конфигурации производства комплектующих и сборки автомобилей, которая была предопределена существовавшими институциональными механизмами. Тайвань преуспел в экспорте комплектующих, в то время как Южная Корея превратилась в крупного экспортера готовых автомобилей. Испания поставляет на мировой рынок как готовые автомобили, так и автомобильные комплектующие, а Аргентине не удалось выйти на экспорт в принципе. Мы предлагаем институциональную интерпретацию этих фактов, и при объяснении столь значительных межстрановых различий на первый план выводим социо-организационную логику. Несмотря на то что мы стремимся объяснить результаты развития в четырех конкретных странах, основная задача, которую мы ставим перед собой, – теоретическая: предложить альтернативный и более целостный подход к интерпретации результатов развития в целом.

### **Теории развития**

Современные теории развития возникли как ответ на коренные политические и экономические изменения, произошедшие в мире после Второй мировой войны, включая необходимость восстановления хозяйства и обеспечения растущей международной торговли финансовой и политической инфраструктурой [McMichael 1996]. В отношении бывших европейских колоний в Африке и Азии ученые первоначально придерживались «теории развития». Обретя независимость, бывшие колонии (многие из которых к тому моменту обеднели) пытались достичь политической и экономической стабильности посредством стратегии национального роста. Для стран «третьего мира» образцами для подражания выступали промышленно развитые страны Америки и Европы (страны «первого мира»), а также страны социалистического лагеря, предлагавшие альтернативную модель развития (страны «второго мира»). Ядром обеих моделей выступало национальное государство – политический институт, основанный на территориальном суверенитете, сформировавшийся на основе исторического опыта Европы и воплотившийся в либеральном капиталистическом или социалистическом государстве. Государственная политика в отношении развития в том виде, в каком ее предлагала и понимала элита, являлась инструментом, направленным на улучшение экономических показателей национальных государств.

До 1970-х гг. доминировали две теории развития. В теории модернизации, одним из наиболее выдающихся представителей которой был У. Ростоу [Rostow 1960], постулировался тезис о том, что при создании адекватных условий страны могут превратиться из «неразвитых» в «развитые», пройдя пять предсказуемых этапов. На каждом из этих этапов в стране формируются политические, экономические и социальные институты, открывающие возможности для все более сложных экономических действий. Политологи (например, Эптер [Apter] 1965) развивают этот тезис, заявляя, что первичным источником изменений обычно является постепенный переход от традиционных ценностей к современным, или трансформация структур власти элитой, проводящей модернизацию. Как показано в табл. 1, сторонники теории модернизации считали традиционализм основным препятствием на пути экономического роста, отождествляя развитие с трансформацией (сколь угодно частичной) главенствующих идеологий.

Работавшие примерно в одно время с теоретиками модернизации, приверженцы теории зависимости [dependency theory] выступали против того, чтобы рассматривать национальные

хозяйства как независимые образования, и утверждали, что в вопросах построения необходимых экономических условий, обеспечения финансовых ресурсов, развития технологий и доступа к рынкам развивающиеся страны зависят от более развитых государств, часто являющихся их бывшими колонизаторами. В некоторых случаях транснациональные корпорации описывались в качестве агентов по установлению отношений экономической зависимости между развитыми странами и странами «третьего мира». С точки зрения этих исследователей, только автономное государство, способное организовать логику индустриализации, основанную на замещении импорта, сможет предложить реальный выход из ситуации зависимости [Cardoso, Faletto 1979; Cumings 1987; Frank 1967; также см. табл. 1]. В других теориях развития, фокусирующихся на проблемах государственной политики, подчеркивается значение экономического курса, который стимулирует отечественное производство и ограничивает потребление импортных товаров [Hirschman 1968].

К 1970-м гг. стало ясно, что капитализм не является системой обменных отношений между национальными государствами, но представляет собой глобальную хозяйственную систему со своей собственной логикой. Глобализм находит отражение в теории миро-системы [world-system theory], чаще всего ассоциируемой с И. Валлерстайном [Wallerstein 1974]. Валлерстайн и его единомышленники пытались рассматривать экономическую отсталость с точки зрения системного и политического характера мировых капиталистических сил. Обнаруживая четкую интеллектуальную связь с теорией зависимости, миросистемный анализ основывается на тезисе о том, что страны не являются автономными игроками, но, скорее, укоренены в структуре отношений обмена, конституирующих мировую капиталистическую систему. Политическая экономия этих отношений по-разному формирует возможности страны: наиболее развитые государства «ядра» способны определять альтернативы, доступные для национальных государств, расположенных на «периферии» мирового капитализма.

В основании современных экономических подходов к развитию лежит совершенно иная политическая трактовка глобализма. Рыночно ориентированные теоретики предполагают существование мирового рынка, который должен быть организован согласно канонам свободной конкуренции [например, Sachs 1993]. К примеру, бывшим социалистическим хозяйствам настойчиво предлагают создавать правовые, политические и экономические институты в рамках модели *laissez-faire*, дабы повышать их инвестиционную привлекательность и устанавливать торговые отношения в мировом хозяйстве. Как и в случае с теорией зависимости, условием для рыночных реформ здесь является наличие автономной государственной технократии, желающей и способной навязать обществу свою логику (см. табл. 1).

Нашей задачей в данном случае не является оценка эмпирических сильных и слабых сторон упоминаемых нами исследований [более детальные обзоры см. в работах: Gilpin 1987; Haggard 1990; McMichael 1996]. Последние действительно стали основой для продуктивного анализа ряда отдельных стран. Тем не менее, мы хотели бы обратить внимание на основной недостаток исследований в рамках теории развития за последние десятилетия – *поиск единой теории развития*, применимой для *всех* стран. Теоретики предлагали надлежащую последовательность строительства институтов, верную, как им казалось, экономическую политику, не предполагающие эксплуатации торговые отношения, а в последнее время и интерпретацию экономического развития, в рамках которой, по выражению П. Эванса, рынок характеризуется как некое «чудодейственное средство» [Evans 1997: 2]. Обычно теории развития, равно как и эмпирические исследования, являли собой попытки выделить *один решающий фактор*, который объяснял бы экономические успехи или неудачи. Однако до сих пор мы еще не встретили внутренне не противоречивых свидетельств того, что подобные препятствия мешают развитию или тормозят его [Portes, Kinclaid 1989]. Напротив, исследования организаций и практик управления показывают, что *многообразие* экономических действий и форм предопределяет множество решений комплексной проблемы улучшения экономических показателей.

Таблица 1. Сравнение теорий развития

Характеристики	Теория модернизации	Теория зависимости	Теория миро-системы	Теория рыночных реформ	Институциональная теория
Препятствие к развитию	Традиционализм	Неоколониализм	Периферийный статус	Неверная ценовая политика	Игнорирование институтов
Решение	Постепенная смена ценностей	Замещение импорта	Радикальные социальные и политические изменения	Свободные рынки, права собственности	Случайное совпадение организационной логики с логикой мировых рынков
Агенты или акторы	Поддерживая модернизацию, элиты обеспечивают плавные поэтапные перемены	Автономное государство навязывает акторам свою логику	Внутренние противоречия дают толчок к переменам	Автономные технократии навязывают свою логику	Дозволяются разные акторы и отношения между ними
Сторонники теорий	Ростоу [Rostow 1960], Эптер [Apter 1965]	Фрэнк [Frank 1967], Кардозо и Фалетто [Cardoso, Faletto 1979], Эванс [Evans 1979]	Валлерстайн [Wallerstein 1974], Эванс [Evans 1979]	Сакс [Sachs 1993]	Бендикс [Bendix (1956) 1974], Дор [Dore 1973]

### Развитие в теориях организаций и управления

Несмотря на то, что их интеллектуальное и политическое происхождение весьма различно, теории развития и исследования в области организаций и практик управления ныне во многом работают на одном и том же интеллектуальном и географическом поле – поле мирового хозяйства и его акторов – с общим намерением понять и улучшить экономическое положение анализируемых стран. Однако теории развития оказались лишены одного важного и продуктивного элемента, выработанного в исследованиях организаций и управления – понимания фирм как феноменологических образований, укорененных в институциональной «логике», формирующей возможные стратегии действия.

Взгляды теоретиков институционализма в чем-то могут различаться [Powell, DiMaggio 1991], однако все они склонны согласиться с тем, что организации суть «площадки ситуативных социальных действий», пребывающие в процессе социального структурирования, а не реалистические структуры с заранее заданными свойствами [Clegg, Hardy 1996: 4]. Субъективистский подход к организации отвергает концепции рационально действующих рабочих и менеджеров [Nord, Fox 1996] в пользу ее трактовки как рутинизированной или «институционализированной» ориентации на действия наделенных знанием акторов. Такие институциональные логики есть порождающие смысл конструкты, выраженные как конвенциональное понимание того, что является приемлемым, нормальным и разумным [Barley, Tolbert 1997; Scott 1995]. Институциональные логики – это нечто большее, чем верования и нормативные воздействия. Тем не менее, они находят социальное и материальное выражение в конкретных практиках и воспринимаемых как очевидные организационных механизмах, которые одновременно побуждают и сдерживают самых разных экономических акторов – от индивидуальных агентов до государства – и помогают определить, какие из социальных ролей и стратегий возможны, действительны и легитимны в данных условиях. Индивиды или организации, выходящие в своих действиях за

институционализированные рамки или игнорирующие допустимые роли, сигнализируют нам о том, что они не легитимны или не компетентны.

Организационные логики существенно различаются в зависимости от социальной среды. Например, в одних условиях пытаться приумножить экономический капитал, используя семейные связи, является «нормальным», а в других условиях – «неприемлемым» поведением, и более успешной или легитимной стратегией по привлечению средств выступает налаживание связей с банками или иностранными инвесторами. Логика является продуктом исторического развития, она уходит корнями в коллективные представления и культурные практики, проявляя устойчивость в изменяющихся условиях. Культура и социальная организация предоставляют не только идеи и ценности, но также и стратегии действия [Swidler 1986].

Многие исследователи организаций и управления использовали феноменологический подход, чтобы понять развитие организационных форм и управленческих практик в разные периоды времени и в разных странах [Fligstein 1990; Guillén 1994; Kenney, Florida 1993; Oliver, Delbridge, Lowe 1996; Orrù, Biggart, Hamilton 1997; Westney 1987]. Их работы показывают, что даже если страны хотят перенять практики, считающиеся наиболее рациональными или эффективными, они могут инкорпорировать только те из них, которые могут быть поняты акторами, на которых данное действие направлено – т.е. практики, не противоречащие доминирующей институциональной логике. Эта теоретическая и эмпирическая традиция ведет свое начало от классических сравнительных исследований индустриализации, выполненных Р. Бендиксом [Bendix (1956) 1974] и Р. Дором [Dore 1973], (см. столбец «институциональная теория» в табл. 1). Сторонники данного подхода подчеркивают, что практики должны восприниматься в своем историческом, социальном и политическом контекстах. Несмотря на то, что институциональный подход использовался для понимания реакции развитых стран на экономические трансформации [см. Hollingsworth, Schmitter, Streeck 1994; Katzenstein 1985; Lindberg, Campbell, Hollingsworth 1991; Streeck 1991], а позднее – для изучения перехода от планового хозяйства к рынку [Stark, Bruszt 1998], он довольно редко применялся при анализе развивающихся стран.

Институциональная традиция предлагает три важных тезиса для теории развития и для нашего эмпирического анализа. Во-первых, *институциональные арены – будь то фирмы, отрасли или общество в целом – внутренне согласованы и основаны на организационной логике, порождающей действие и смыслы*. Фирмы и межфирменные образования (такие, как бизнес-группы или сети) в меньшей степени, чем семья или государство, являются выражением социального порядка и предполагают целый набор легитимных действий. Хозяйственные организации пронизаны смысловыми моделями [patterns of meaning] окружающего их общества, частью которого они являются. Но это не означает, что институциональные арены не меняются, не оспариваются или не делят пространство с альтернативными институционализированными мирами [Collins 1997; Fligstein 1990; Guillén 1994].

Во-вторых, *хозяйственные и управленческие практики, не согласующиеся с институциональной логикой данного общества, даже если теоретически они «лучше» или «более эффективны», не могут с легкостью признаваться и инкорпорироваться*. Сравнительные и исторические исследования организаций и практик управления четко указывают на то, что «лучшие практики» могут утвердаться только тогда, когда они не противоречат институциональной логике данной фирмы или страны и не навязывают акторам нелегитимных ролей или практик. Преследующие выгоду предприниматели и менеджеры, если они хотят преуспеть, не имеют другого выбора кроме работы в рамках институционализированных смысловых структур [Collins 1997; Guillén 1994; Orrù et al. 1997; Westney 1987].

В-третьих, *организационные логики – это не столько ограничение на пути социального действия, которое иначе развивалось бы совершенно беспрепятственно, сколько хранилище*

определенных способностей, позволяющих одним фирмам и экономическим акторам действовать в рамках глобального хозяйства более эффективно, чем другим. Странники ресурсного подхода к изучению результатов деятельности фирмы активно разрабатывали эту идею [Nelson 1995; Nelson, Winter 1982; Peteraf 1993; Wernerfelt 1984]. Представители же теории развития при объяснении результатов экономической деятельности забывали о существовании различий и вариаций, предпочитая выделять «решающие факторы», которые, как они полагают, применимы ко всем обществам и типам хозяйства. В рамках более ранних теорий, упомянутых в табл. 1, предполагается, что препятствием на пути экономического роста развивающихся стран является их модель социальной организации. Для обеспечения развития проводящая модернизацию элита, бюрократия автономного государства, революционное движение или группа экономических экспертов – в зависимости от конкретной теории – должны изменить локальные модели социальной организации и навязать экономическим акторам («обществу») определенную логику поведения. В противоположность этому, в рамках институционального подхода социальная организация рассматривается как основа для экономического роста при условии, что путей развития может быть несколько. Таким образом, развитие может быть заблокировано или замедлено, если разработчики политики не учитывают специфики социальной организации и в своих программах не пытаются увязать внутренние преимущества страны с возможностями, доступными в мировом хозяйстве. Отличие институционального подхода к развитию от более ранних теорий заключается в том, что он допускает *случайные* обстоятельства, подчеркивая, что единого наилучшего пути, процесса или образца развития и единой социальной организации не существует – скорее, институциональные модели социальной организации дают странам возможность выбирать различные пути развития.

Наш институциональный подход к анализу развития отражает новую социологическую трактовку классического политико-экономического анализа межстрановых сравнительных преимуществ. В свое время А. Смит [Smith (1776) 1976] полагал, что экономические акторы будут процветать, специализируясь на определенных видах производства. Специализация позволяет индивидам или фирмам получать «абсолютные преимущества» в навыках и масштабе перед другими акторами, что приводит к их взаимозависимости, поскольку акторам необходимо покупать продукты, которые они не производят или производят менее эффективно, чем другие. Смит считал, что специализация повышает общую производительность, а следовательно, и совокупное благосостояние всех сторон, участвующих в обмене. Д. Рикардо [Ricardo (1817) 1951], тем не менее, полагал, что межстрановая торговля в корне отличается от обмена между индивидами и фирмами. Эффективное международное разделение труда затрудняется политическими и социальными институтами, ограничивающими движение капитала, труда и других ресурсов к месту их наиболее эффективного применения в рамках специализированного производства. Следовательно, товары, которые государство произвело для продажи, суть не те, что произведены наиболее эффективно в рамках мирового хозяйства в «абсолютном» смысле, но скорее те, что были произведены с более низкими издержками по сравнению с другими производимыми в стране товарами. Государства начнут процветать в наибольшей степени тогда, когда они будут производить товары, обладающие «сравнительным преимуществом» по сравнению с другими товарами, которые они могут произвести для продажи. Согласно теории сравнительных преимуществ, страны или регионы выигрывают наибольшим образом, если производят товары с минимальными относительными издержками при наличии более дешевых факторов производства – таких, как труд, капитал, природные ресурсы и знания.

Сравнительное преимущество – важное понятие, которое позволяет объяснить существование международной и межрегиональной дифференциации производства и торговли, однако институциональные экономисты и социологи критикуют его за статичность и невнимание к социологическим факторам. Сравнительное преимущество обычно концептуализируется в связи с моделями равновесия, и подобный подход не позволяет

анализировать исторические процессы или изменения (см., однако, критику теории этапов выработки сравнительных преимуществ Б. Балассы [Balassa 1981] в работе Э. Эмсен [Amsden 1989: 244]). Более того, описывая факторы, которые предположительно вносят определенный вклад в увеличение сравнительных преимуществ, экономисты обычно ограничиваются материальными факторами производства; при этом теория Рикардо [Ricardo (1817) 1951] исключает из этого списка даже технологии и капитальные вложения. В аграрную и раннюю промышленную эпоху, когда работали Рикардо и другие классики, материальные факторы производства играли решающую роль, а географическая удаленность от рынков оказывала большое влияние на конечную стоимость товаров. Однако в современном глобальном хозяйстве факторы производства имеют не только локальное происхождение, но и формируются сетями международных компаний, которые соединяют воедино технологии производства, распределения и реализации товара. И сегодня «практически каждая развитая страна может стать такой же эффективной в технологически стабильном производственном секторе, как и любая другая» [Storper, Salais 1997: 6].

В мировом глобальном промышленном производстве, где международные товаропроводящие цепи связывают производителей и потребителей и где наукоёмкие услуги и информационные технологии занимают все больше места в общих затратах на производство, расположение предприятия вблизи источника материальных ресурсов уже не является столь критичным с точки зрения снижения издержек и ресурсного обеспечения. Все более важной становится способность стран и регионов к быстрой и эффективной организации в ответ на колебания спроса и изменения технологий при использовании в качестве рычага производство, распределение и финансовые сети.

Последние из названных «факторов» имеют социальную основу, и не все страны одинаково успешно (или одинаковыми способами) могут организовать экономический рост в условиях технологически развитого мирового капитализма. Социологи только начинают понимать растущую важность социальной организации для экономического развития – того, что А. Зорге [Sorge 1991] называл «социетальным эффектом», а Н. Биггарт и М. Орри [Biggart, Orri 1997] – «социетальным стратегическим преимуществом». В данной работе мы рассматриваем институциональные источники и социальное конституирование сравнительных преимуществ (и слабых мест) на примере четырех развивающихся стран и демонстрируем решающую роль моделей властной и социальной организации для экономического развития.

### **Модели институциональных различий**

Чтобы анализ был продуктивным, институциональная теория развития должна исходить из того, что логика социальной организации выводит на передний план различные категории акторов и устанавливает различные типы отношений между ними как приемлемые или легитимные: крупные или малые фирмы, иностранные или отечественные компании, вертикальная или горизонтальная интеграция, отношения конкуренции или соперничества. Различие в типах акторов и отношениях между ними формирует для страны наиболее продуктивную стратегию в рамках мирового хозяйства. Акторы и отношения между ними, ставшие возможными благодаря данной социальной организации, не менее важны для успешного развития, чем материальные факторы.

Рассмотрим три идеально-типические конфигурации акторов и отношений между ними. Во-первых, организационная логика, поддерживающая крупные фирмы и вертикальный тип отношений, выстроенных государством или влиятельными частными игроками, вероятнее преуспеет в реализации крупных проектов, предполагающих значительные инвестиции в основной капитал и экономию от масштаба. Такая логика приводит к связям с мировым хозяйством, выстраиваемых и регулируемых производителем [producer-driven], в рамках которых акторы производят продукт и затем выставляют его на продажу на мировом рынке



[Gereffi 1993]. Некоторые авторы приписывают такую модель развития США и Великобритании [Chandler 1990], а также Южной Кореи [Orrù et al. 1997].

Во-вторых, хозяйства, в которых преобладают горизонтальные сети малых фирм, могут иметь больше опыта в построении более гибких и чувствительных к конъюнктуре связей с мировым хозяйством, регулируемых покупателем [buyer-driven] [Gereffi 1993; Greenhalgh 1988; Redding 1989]. Регулируемые покупателем сектора хозяйства реагируют прежде всего на запросы потребителей (в качестве примера можно привести такие розничные сети, как «Sears», «Auto Mart», «Wal-Mart», а также крупные промышленные компании). Если вкусы потребителей на рынке одежды и в других некапиталоемких областях изменяются, то такие компании способны быстро приспособиться. Некоторые исследователи считают, что именно эта модель действует в Италии и в Тайване, а также в некоторых индустриальных районах Японии и Германии [Gerlach 1992; Hollingsworth et al. 1994; Orrù 1996; Piore, Sabel 1984; Streeck 1991].

В-третьих, страны могут быть связаны с мировым хозяйством посредством иностранной собственности на производственные активы. Страна, чья социальная организация благоприятствует (или, по крайней мере, не противостоит) широкому присутствию иностранных собственников, может получать доступ к передовым технологиям и рыночным каналам, а там, где это возможно с социальной точки зрения, – руководствоваться заимствованными организационными механизмами. Такая модель наблюдается, к примеру, в Сингапуре, Ирландии и Испании, а с недавнего времени – и в Мексике [Guillén 1997; Haggard 1990]. При этом мы не имеем в виду, что какой-то один тип связи ведет к лучшим результатам; просто, на наш взгляд, различные виды деятельности (и даже различные отрасли) будут развиваться более активно при наличии связей, стимулируемых соответствующей социальной организацией.

Учитывая, что исторические модели социальной организации влияют на типы, наличие и легитимность участников процесса индустриального развития, наш подход вносит важную коррективу в современные социологические теории развития, которые опираются прежде всего на выявление характера отношений между государством и обществом. К примеру, П. Эванс [Evans 1995] предполагает, что успешная промышленная трансформация происходит только тогда, когда автономное и достаточно сильное государство способно наладить продуктивное сотрудничество с бизнесом. Этот подход является важным шагом в направлении институционального анализа развития, учитывающего непредвиденные обстоятельства, поскольку позволяет рассматривать реальные возможности и роли государства в рамках различных моделей взаимоотношений между государством и бизнесом. Однако при использовании такого подхода природа бизнес-акторов и отношений между ними считается неизменной [Campbell 1998; Stark, Bruszt 1998: 124–129]. Таким образом, в модели «укорененной автономии» [embedded autonomy] П. Эванса предполагается, что бизнес-акторы – это некая данность, неизменная во всех обществах. Мы же, напротив, существование таких акторов не считаем чем-то само собой разумеющимся и не полагаем, что все уже действующие акторы обладают одинаковыми возможностями, в равной степени легитимны или включены в сети взаимоотношений. Вместо этого мы обращаем внимание на различия в свойствах, легитимности и (что, пожалуй, самое главное) *социальной организации* бизнеса и других акторов, включая само государство.

### **Иллюстрация различий**

Признание различий в категориях акторов и отношениях между ними формирует концептуальное ядро институционального подхода к проблемам развития. Такой подход противопоставляет разнообразие связей между странами и глобальным хозяйством некоему единственному пути к непрерывному экономическому росту. Чтобы проверить эффективность нашего подхода с эмпирической точки зрения и избежать ловушки

универсалистских обобщений, мы сосредоточимся на анализе автомобильного производства – отрасли промышленности, в рамках которой возможно построение связей с глобальным хозяйством, регулируемых как потребителем, так и производителем.

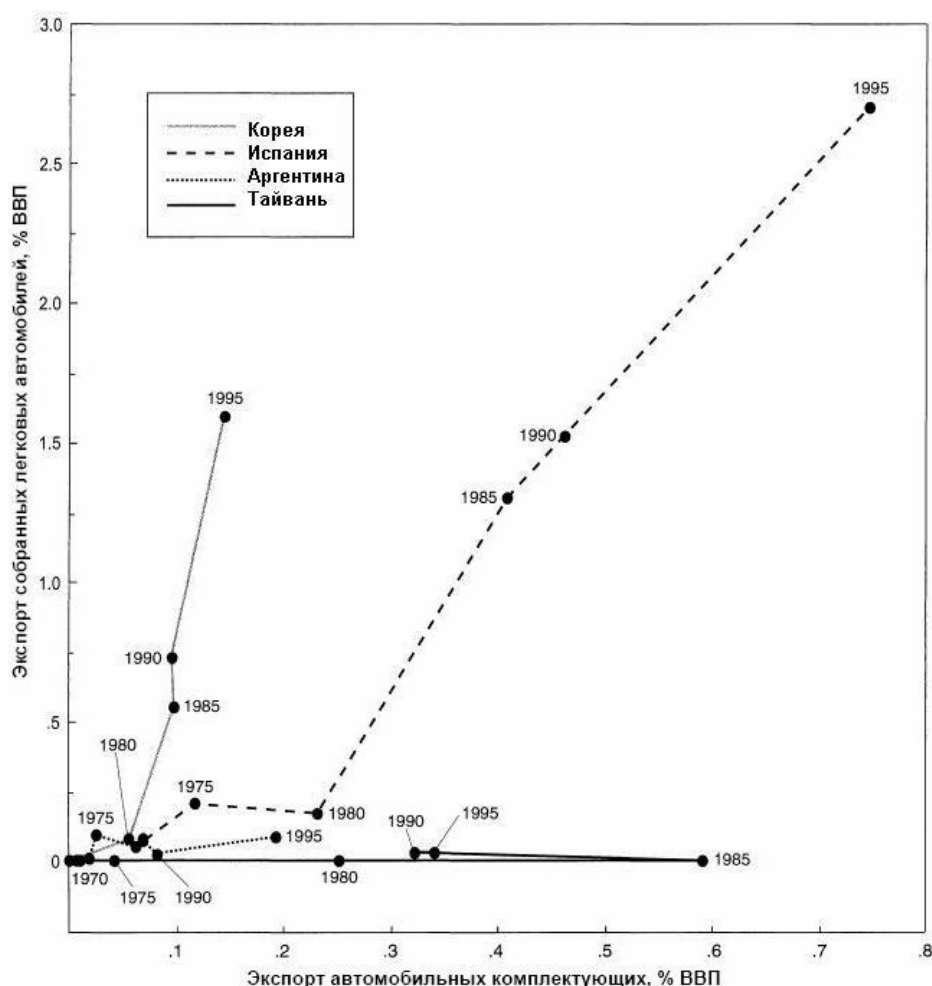
Автомобильное производство – это сложная отрасль, требующая не только способности создавать и поддерживать капиталоемкие сборочные производства, но и развивать масштабный сектор небольших компаний, занимающихся производством комплектующих. Крупные сборочные производства обычно порождают регулируемые производителем связи с мировым хозяйством, в то время как изготовление комплектующих для массового конвейерного производства в силу повышенных требований к гибкости скорее относится к видам деятельности, регулируемым потребителем. Тем не менее, нет никаких гарантий того, что некая единая модель социальной организации может способствовать успешному развитию как в сборке автомобилей, так и в производстве автомобильных комплектующих. Таким образом, автомобильная отрасль дает прекрасную возможность для эмпирической проверки достоинств институциональной теории развития. Она позволяет, во-первых, выяснить, приводит ли единая модель социальной организации, принятая в той или иной стране, к различиям в экономической эффективности сборочной отрасли и производства автомобильных комплектующих; во-вторых, сопоставить модели социальной организации разных стран между собой по их воздействию на развитие этих отраслей.

Политики Южной Кореи, Тайваня, Испании и Аргентины признают важную роль автомобильного производства для стратегий развития по ряду причин. Во-первых, автомобили являются дорогими товарами, и покупка иностранных автомобилей означает вывоз значительного капитала за рубеж. Во-вторых, автомобили и другие виды транспортных средств – это важные инфраструктурные элементы, необходимые для перевозки товаров и людей в развивающейся экономике; их важность несомненна и для развития армии. В-третьих – и это, пожалуй, самое главное, – развивающиеся страны стремятся наладить автомобильное производство потому, что эта отрасль промышленности способствует созданию сетей поставок с многочисленными малыми фирмами, производящими автомобильные комплектующие (например, тормоза и приводы к ним, обивку для сидений, пластмассу для кнопок и передних панелей машины, электрические и электронные устройства, ветровые стекла). Активно развивающийся сектор автомобильной сборки создает новые рабочие места и способствует развитию технологических навыков. Наконец, именно производство автомобилей, более чем каких-либо других товаров, говорит о вступлении страны в индустриализованный мир, и наличие таких производств воспринимается как символ успешного развития.

Мы выбрали именно эти четыре страны, используя метод выявления различий [variation-finding approach] [Tilly 1984: 116–124]. В нашей выборке представлены все четыре возможные комбинации успехов и неудач в отраслях сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих (см. табл. 2). Две из этих стран – Южная Корея и Испания – входят в число шести ведущих мировых держав по сборке автомобилей. Другие две – Тайвань и Аргентина – выпускают значительно меньше автомобилей, в первую очередь удовлетворяя потребности отечественного рынка. На рис. 1 представлена динамика экспорта готовых автомобилей и автомобильных комплектующих в процентах от ВВП за период с 1970 по 1995 г. С начала 1980-х гг. Испания активно наращивает экспорт и готовых автомобилей, и комплектующих, в то время как Южная Корея достигла успеха только в экспорте автомобилей. В Тайване наблюдается резкий рост экспорта автомобильных комплектующих в период с 1975 по 1985 г., сменившийся затем спадом по доле в ВВП (и в общем объеме экспорта) с 1985 по 1990 г., когда были сняты валютные ограничения и некоторые производства автомобильных комплектующих переместились в Китай. Наконец, Аргентина никогда не достигала высоких объемов экспорта автомобилей (в начале 1990-х гг. был замечен рост экспорта автомобильных комплектующих – в основном благодаря внедрению двустороннего соглашения о торговом балансе с Бразилией).

В нашей эмпирической схеме, представляющей отрасли сборки автомобилей и производства автомобильных комплектующих в четырех странах в различных комбинациях успехов и неудач, мы старались оценить влияние политики государства и моделей социальной организации на развитие. Мы предлагаем содержательную с исторической точки зрения интерпретацию успехов и провалов развития, а также представляем обоснование каждого из описываемых случаев в описательной форме [Skocpol 1984: 368–374]. Сосредоточившись на анализе мотивов государства и представителей бизнеса, а также их борьбе за легитимный статус и пытаясь ответить на вопрос о том, как происходит экономическое развитие, мы следуем традиции объясняющей социологии [Collins 1997; Weber (1922) 1978]. В рамках данного сравнительного исследования ставятся две задачи. Во-первых, выявить ограничения предыдущих подходов к проблеме развития, концентрировавшихся на применении общей теории к объяснению отдельных исторических случаев [Portes, Kincaid 1989]. Во-вторых, предоставить сравнительный исторический материал в подтверждение тезиса о том, что модели социальной организации поддерживают одни хозяйственные практики и попытки развития, одновременно тормозя другие.

Рис. 1. Экспорт собранных легковых автомобилей и автомобильных комплектующих (Аргентина, Южная Корея, Испания, Тайвань, 1970–1995 гг.)



Источники: [Feenstra, Lipsey, Bowen 1997; Правительство Тайваня 1996].

Таблица 2. Социально-организационные структуры, государственная политика и их последствия для отраслей сборки автомобилей и производства комплектующих в четырех развивающихся странах

		Производство автомобильных комплектующих	
		Ориентированное на внутренний рынок	Ориентированное на экспорт
Автомобильная сборка	Ориентированная на экспорт	<p><b>Южная Корея: патримониализм</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1960–1970-е гг.: замещение импорта выгодно для сборочных производств в рамках чеболей</li> <li>• 1980-е гг.: давление экспорта вынуждает чеболи интегрировать или контролировать цепи поставок</li> <li>• доминирование местного контроля</li> <li>• производство преимущественно несложных комплектующих</li> <li>• несоблюдение мировых стандартов</li> </ul>	<p><b>Испания: интернационализм</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1940–1950-е гг.: замещение импорта душит инициативы частных сборочных производств</li> <li>• 1970–1980-е гг.: либерализация разоряет фирмы по производству комплектующих</li> <li>• доминирование иностранного контроля</li> <li>• производство преимущественно несложных комплектующих</li> <li>• соблюдение мировых стандартов качества и уровня издержек</li> </ul>
	Ориентированная на внутренний рынок	<p><b>Аргентина: популизм</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1960-е гг.: слишком высокие требования по использованию местных ресурсов вынуждают интеграцию</li> <li>• 1970-е гг.: либерализация и завышенный валютный курс приводят к банкротствам</li> <li>• смешанные схемы контроля</li> <li>• недостаток специализации</li> <li>• несоблюдение мировых стандартов качества и уровня издержек</li> </ul>	<p><b>Тайвань: гибкие сети</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1970–1980-е гг.: неудачная попытка наладить производство автомобилей на экспорт</li> <li>• 1980–1990-е гг.: сети фирм удовлетворяют мировой спрос на дешевые комплектующие</li> <li>• доминирование местного контроля</li> <li>• производство комплектующих преимущественно низкой и средней сложности</li> <li>• соблюдение мировых стандартов качества и уровня издержек</li> </ul>

**Южная Корея: сильна в сборке и слаба в производстве комплектующих**

Несмотря на согласованные действия государства по поддержке автомобильного производства, Южная Корея имеет экономически и технологически неразвитый сектор производства автомобильных комплектующих, который обеспечивает нужды местных автопроизводителей, но недостаточно эффективен для выхода на мировой рынок. Большая часть автомобильных компонентов, произведенных в Корее, представляет собой технически простые механические устройства (тормоза или выпускные системы) и электрические детали (аккумуляторы и провода). Таким образом, Корея вынужденно зависит от иностранных партнеров в сфере технологий и комплектующих, необходимых для сборки автомобилей.

Как может страна, выпускающая ежегодно более 2 млн. автомобилей и находящаяся по этому показателю на пятом месте в мире, потерпеть фиаско в создании бурно развивающегося и инновационного сектора производства автомобильных комплектующих, который бы соответствовал достижениям страны в области сборки? Ведь можно было бы ожидать, что производители автомобильных комплектующих в Корее выйдут на мировой рынок, даже опередив сборочные производства, поскольку небольшие авторемонтные мастерские, фирмы по модернизации двигателей и производители автомобильных комплектующих обычно появляются в стране раньше сборочных производств. В начале

1950-х гг., во времена корейской войны, в Южной Корее стали появляться десятки небольших предприятий по обслуживанию и ремонту автомобилей для нужд армий США и Кореи. Только в 1962 г. в Корее началась сборка автомобилей из полностью готовых машинокомплектов, закупаемых у компании «Ford» и у японских производителей. Несмотря на такой стремительный старт, существует как минимум три взаимосвязанных фактора, которые негативно сказались на состоянии отрасли по производству автомобильных комплектующих в Южной Корее: неблагоприятная государственная политика, доминирование крупного бизнеса и неудачная попытка повысить стандарты качества.

Во-первых, отсталость корейских фирм в сфере производства автомобильных комплектующих явилась следствием государственной политики. Правительство Кореи рассматривало автомобильное производство в качестве ключевой отрасли промышленности, необходимой для успешного развития. Такие программы, как Закон «О защите автомобильной промышленности» (1962 г.) и Генеральный план развития автомобильной промышленности (1969 г.) запрещали импорт готовых автомобилей, но разрешали беспошлинный ввоз автомобильных комплектующих. Сборочные производства для небольшого, но растущего местного рынка процветали, в то время как производители комплектующих терпели убытки. Долгосрочный план развития автомобильной промышленности, принятый в 1974 г., стимулировал экспорт, но в основном был направлен на повышение минимального уровня использования местных ресурсов. Этот уровень вырос с 20 до 90% только к концу 1970-х гг., когда для малых фирм – поставщиков комплектующих было поздно наверстывать упущенное [Green 1992].

Во-вторых, политика развития в Южной Корее всегда ориентировалась на чеболи (крупные бизнес-группы) – такие, как «Hyundai», «Daewoo» и «KIA» или на их предшественников – которые в ответ создавали огромные сборочные производства и собственные сети строго контролируемых поставщиков [Dyer, Cho, Chu 1998]. После 1980 г., когда правительство стало поддерживать экспорт, только чеболи были в состоянии выполнять эту новую задачу. Крупный бизнес получал дешевые займы, экспортные льготы и поддержку в проникновении на зарубежные рынки [Amsden 1989: 181]. Сосредоточение политики развития на этих гигантских, все более богатейших предприятиях, принадлежащих отдельным семьям, за счет исключения малых фирм, которые тоже могли бы вносить свой посильный вклад, привело к экономическим и политическим проблемам, включая постоянные трудовые конфликты.

Хотя правительство Кореи с некоторым запозданием осознало, что инновации крупных японских экспортеров опираются на сети небольших фирм-субподрядчиков, корейские производственные отрасли не смогли развить сетевые связи с формально независимыми, но в то же время аффилированными малыми и средними фирмами: «Первое ключевое различие состоит в том, что южнокорейские [сборщики] еще не начали использовать “многоуровневую” схему, принятую в Японии, при которой небольшое число поставщиков первого уровня (т.е. прямых поставщиков) управляет большим количеством поставщиков второго и третьего уровней от имени [сборщика]» [McKinsey and Co. 1996: 112]. Так, японские предприятия собирали более 10 тыс. автомобилей на одного сотрудника закупочного отдела, что в пять раз превышало аналогичный показатель в Южной Корее.

В отличие от своих японских коллег, корейским производителям комплектующих в большинстве случаев так и не удалось наладить экономически или технологически значимые долгосрочные и взаимовыгодные отношения со сборочными производствами. Когда комплектующие превратились в ключевой элемент производственного процесса, корейские сборочные производства попытались скупить эти фирмы или установить над ними авторитарный контроль. Оказавшись под контролем сборочных компаний, основные поставщики имеют мало возможностей для самостоятельного выхода на экспортные рынки или использования связей с более квалифицированными производителями [Amsden 1989: 184; McKinsey and Co. 1996: 109]. В 1997 г., когда чеболь «KIA» оказался на грани

банкротства, более десятка его крупных поставщиков разорились, будучи не способными установить собственные связи с рынком [«Korea Times» от 30 августа 1997 г. С. 18].

Третьим препятствием на пути развития производства автомобильных комплектующих в Корее является то, что малые и средние предприятия – поставщики автомобильных комплектующих, в отличие от японских подрядчиков, на которых они часто равнялись, оказались неспособны производить качественный, высокотехнологичный продукт. Покупатели недорогих, низкокачественных автомобилей для внутреннего рынка могут мириться с низкосортными комплектующими, однако экспортеры, работающие на развитые страны, обязаны соблюдать международные стандарты. Качество комплектующих может быть низким из-за того, что корейские сборочные компании сами производят продукт невысокого качества, отчасти из-за жесткости трудовых отношений. Они вынуждены были избрать стратегию наращивания объемов при поддержании низких цен. В результате исследования владельцев новых автомобилей, проведенного в 1995 г. компанией «J.D. Power and Associates», выяснилось, что качество всех экспортных корейских автомобилей находилось на низком уровне со средним показателем 193 неисправности на 100 машин по сравнению со средним по отрасли показателем в 110 неисправностей. Ниже продукции корейских автопроизводителей находились только автомобили «Alfa Romeo» [Clifford 1991: 42; Kraag 1995: 152]. В последнее время корейские производители, осознавая свою неспособность напрямую конкурировать с высококачественной продукцией японских, европейских и американских производителей, нацелились на развивающиеся рынки Индии, Китая и России, которые вместе с рынками Латинской Америки, Африки и Ближнего Востока охватывают половину автомобильного экспорта Кореи [Kraag 1995: 152–160]. Таким образом, в гонке за качеством производители комплектующих не могли ориентироваться на местные сборочные производства. А последние, пытаясь повысить качество, были вынуждены сотрудничать с иностранными компаниями или приобретать комплектующие за рубежом [Clifford 1991: 40].

Итак, в качестве факторов успешного развития автомобильных сборочных производств Кореи и слабого развития производства комплектующих можно указать на государственную политику, доминирование крупного бизнеса и неспособность повысить качество продукта. Но откуда же взялись сами эти факторы? Ведь не обязательно было сосредоточивать усилия на массовом производстве низкокачественных и дешевых товаров, подчинении интересов малых фирм интересам тех немногих крупных предприятий, которые принадлежали элитам, или установлении деспотичных трудовых отношений. Действительно, модель организационной структуры Японии – бывшего колонизатора Кореи и ее близкого соседа – отличается от корейской модели по ряду ключевых параметров. Одним из наиболее важных из них является наличие плотных горизонтальных и вертикальных сетей, связывающих фирмы всевозможных размеров [Gerlach 1992]. В то время как в хозяйстве Кореи, с организационной точки зрения, доминируют вертикально интегрированные чеболи с небольшим количеством связей за пределами группы и практически полным отсутствием значимых связей между собой.

Институциональный контекст автомобильной промышленности Кореи лучше всего объясняется как проявление патримониализма [patrimonialism] – модели политической и хозяйственной организации, имеющей глубокие корни в корейском обществе. Патримониализм представляет собой форму социальной организации, при которой государство, фирма или иная социальная единица рассматривается как «домохозяйство», подчиненное патримониальному главе или лидеру [Weber (1922) 1978]. Все члены домохозяйства должны потакать прихотям его главы («патриарха»), демонстрировать ему покорность и личную преданность. Такая форма организации приводит к созданию неравных, вертикально интегрированных организационных единиц, подчиненных централизованной власти [Biggart 1990; Orrù et al. 1997]. Корейский патримониализм зародился в доиндустриальную эпоху, когда власть находилась в руках автократического

императора, наблюдавшего за конкурирующими семейными кланами, которые делили между собой сферы влияния в регионах [Henderson 1968; Jacobs 1985]. Несмотря на то что тип акторов, несомненно, претерпел изменения, хозяйственное устройство современной Кореи в ключевых моментах воспроизводит организационную логику патримониальной власти. Такова местная легитимная форма организации, которая находит широкое понимание в обществе [Biggart 1990].

Мощные чеболи представляют собой частные хозяйственные империи элитных семей с сильными региональными корнями, которые ведут себя во многом подобно доиндустриальным элитным кланам. Чеболь руководствуется интересами своих основателей или их потомков; и в отличие от японских бизнес-групп, чеболи не сотрудничают с другими чеболями и не прибегают к взаимному владению акциями. В действительности государство оказалось неспособным побудить корейские сборочные компании к сотрудничеству даже при закупке комплектующих, не являющихся специфическими для конкретного продукта – таких, как масляные фильтры или пепельницы: «Подвижки в этом направлении происходят очень медленно, поскольку сборочные компании никак не хотят поступиться контролем над любым, даже незначительным этапом разработки» [McKinsey and Co. 1996: 116]. Все это соответствует логике патримониальной хозяйственной организации, которая подразумевает инкорпорирование ключевых элементов производства в рамки домохозяйства, где они могут контролироваться доверенными лицами его главы. Между чеболями также существует жесткая конкуренция за право получения привилегий со стороны государства – таких, как право вхождения в определенную отрасль или льготное финансирование. До сих пор государство поощряло конкуренцию между бизнес-группами, вознаграждая или наказывая их в зависимости от их готовности удовлетворять его интересы. Например, «Samsung», один из крупнейших чеболей, получил право основать автомобильную компанию во времена, когда в мире наблюдался избыток сборочных мощностей.

Присущая Кореи институциональная логика признает легитимным централизованный контроль конкурирующих элит, при этом патримониализм предусматривает легитимное право государства избирать отрасли для наиболее эффективного развития. Такая институциональная логика поддерживает развитие судостроения, сталелитейного и автомобильного производств, т.е. капиталоемких и технологически сложных отраслей, для которых основным показателем является объем выпуска. Она поддерживает фордистскую экономическую стратегию крупного, вертикально интегрированного массового производства и стандартизации. Тем не менее, такая организационная логика не способствует установлению связей между группами, которые вели бы к синергетическим эффектам и инновациям. Не развивает она и способности быстро реагировать на конъюнктуру мировых рынков или повышать качество производства. Патримониализм создавал благоприятные условия для сборки приемлемых по цене автомобилей не самого высокого качества, однако мелкие производители автомобильных комплектующих были вынуждены (без особого успеха) защищать свои позиции. Организационная логика патримониализма способствовала развитию одних отраслей промышленности и препятствовала развитию других, и это говорит нам о том, что не существует единственного пути развития, даже в рамках одной хозяйственной системы.

### ***Тайвань: неудачи государства и быстро реагирующие сети***

В 1972 г. Тайвань произвел 22 102 автомобиля – почти в два раза больше, чем Южная Корея (9 525 автомобилей). К 1993 г. соотношение стало обратным: Южная Корея выпустила 2 050 058 автомобилей, что в четыре с лишним раза больше числа автомобилей, произведенных Тайванем (408 409). Более того, в 1994 г. Корея экспортировала 635 тыс. автомобилей и стала пятым в мире крупнейшим производителем. Каждый из трех основных производителей Кореи имел значительную долю рынка; даже меньший из них, «Daewoo»,

выпустил более 300 тыс. автомобилей, что составляет 18,7% рынка. Эксперты автомобильной отрасли полагают, что для достижения экономии от масштаба, достаточного для организации стабильного экспорта, требуется производить как минимум 200 тыс. автомобилей в год. В 1993 г. производство автомобилей в Тайване было поделено между шестнадцатью сборочными компаниями, большинство из которых являлись совместными предприятиями с иностранными компаниями. Самый крупный завод, по величине значительно превосходивший прочие предприятия, «Ford Lio Но», собирал только 96 067 автомобилей (занимая 23,9% рынка), что было намного ниже минимума, необходимого для успешного применения эффекта экономии от масштаба. В одном из справочников по автомобильной отрасли 1993 г. описывается как «сложный год, когда большинство [поставщиков] объявляли о падении продаж и операционных убытках» [Ward's 1994: 57]. Тем не менее, Тайвань известен в глобальном хозяйстве как крупный экспортер, производящий не только электронику и станки, но и ряд автомобильных комплектующих.

Почему же, несмотря на значительные стартовые преимущества по сравнению с Кореей, Тайвань не смог добиться успеха как производитель и экспортер готовых автомобилей? И наоборот, каким образом при отсутствии достаточного количества сборочных производств Тайваню удалось сформировать экспортный рынок комплектующих мирового уровня? Как и в случае Южной Кореи, на успех этих секторов хозяйства повлияли три основных фактора, обусловленных местной спецификой: роль государства, доминирование малых и средних предприятий, способность тайваньского бизнеса отвечать мировым стандартам качества.

Теоретики развития часто характеризуют Тайвань как «сильное государство», способное навязать свою волю основным группам в обществе [Amsden 1985; Gold 1986; Haggard, Cheng 1987; Wade 1990]. Очевидно, что лидеры Тайваня – националистические силы, покинувшие континентальный Китай – в течение многих лет после Второй мировой войны проводили жесткую, даже репрессивную политику. Используя Тайвань в качестве площадки для продолжающейся политической борьбы, правительство первоначально было более занято военными, нежели экономическими вопросами. Действительно, до недавнего времени местное население острова Тайвань выступало «локомотивом» экономического развития, в то время как в правительстве доминировали эмигранты из континентального Китая. Однако тот факт, что тайваньское государство было политически «сильным», не означает авторитарного бюрократического управления хозяйством.

С 1953 по 1977 г. государство ограждало свою крошечную отрасль автомобильной сборки от импорта путем установления высоких таможенных пошлин, однако позволяло иностранным производителям выступать в качестве партнеров местных компаний. Интересно, что тогдашний лидер Тайваня генералиссимус Чан Кайши пригласил Генри Форда-младшего для строительства завода в Тайване. Налоговые льготы и чрезвычайно высокие таможенные пошлины были очень привлекательны, и «Ford», найдя себе местного партнера в лице компании «Lio Но», построил здесь свой завод. Лишь позднее Г. Форд осознал, что тайваньский лидер едва ли понимал экономическую специфику автомобильного производства: он предлагал подобные сделки практически всем желающим, тем самым наводняя конкурентами небольшой местный рынок [Moore 1990: 76]. Иностранные партнеры (среди которых были «Nissan», «Willys», «General Motors», «Fuji» и «Toyota») лишь собирали в Тайване готовые машинокомплекты, но не стали переносить туда свои технологии: высокие таможенные пошлины защищали местные производства, что делало такой перенос невыгодным и неэффективным. Несмотря на провал политики в данной сфере, этой отрасли уделялось мало внимания со стороны государства, которое было занято развитием инфраструктуры и ключевых отраслей промышленности (химической, сталелитейной и производства пластмасс): «Политику Тайваня в отношении автомобилей бросало из стороны в сторону» [Wade 1990: 101].

Интерес к автомобильной промышленности государства начал возрождаться в начале 1970-х гг., когда был предложен стратегический переход от замещения импорта к экспорту



собственных товаров. Правительственные чиновники объявили о запуске проекта «Большой автомобильный завод», в рамках которого предполагалось производить 200 тыс. дешевых автомобилей на экспорт, и принялись искать иностранного партнера для организации совместного предприятия [Arnold 1989]. Проектом заинтересовалось несколько японских и американских компаний, но затянувшийся процесс выбора партнера всячески тормозился и политизировался (что в корне отличалось от целевой политики, проводимой Южной Кореей). В итоге выбор пал на «Toyota», которая стала партнером государственной компании «China Steel». В 1984 г., после нескольких лет бюрократических проволочек и скачков в государственной политике, «Toyota» ретировалась. У. Арнольд охарактеризовал ситуацию следующим образом: «Было очевидно, что при определении и проведении политики в автомобильной отрасли Тайваня государство столкнулось с серьезными трудностями» [Arnold 1989: 202].

В 1980-е гг. правительство в третий раз попробовало помочь автомобильной отрасли, сильно снизив импортные пошлины и сократив требования по минимальному уровню использования местных ресурсов. Местные производители были вынуждены либо наращивать мощности до уровня массового производства, либо становиться офшорным производителем низкокачественных моделей японских автомобилей. Однако быстрый рост тайваньского доллара переключил внимание японских компаний к странам Юго-Восточной Азии, где издержки были ниже. Кроме того, в Тайване быстро вырос импорт иностранных автомобилей, еще больше ухудшив положение местных сборочных производств. По сравнению с Южной Кореей, правительство Тайваня оказалось неспособным создать и внедрить работающую стратегию развития сборочной отрасли [Gold 1986: 105]. Сосредоточенность Тайваня на политических факторах и его неготовность проводить экономическую политику совместно с частным сектором предопределила провал попыток вывести страну на уровень мировых автомобильных экспортеров. И в самом деле, число машин, собранных в стране на экспорт, упало с 6 002 в 1986 г. до всего *девяти* штук в 1997 г. (по данным, полученным из личной переписки с членами Ассоциации производителей автомобильного транспорта Тайваня).

Организация хозяйства является вторым по важности фактором, обусловившим неспособность Тайваня создать жизнеспособный сектор сборки автомобилей при успешном развитии производства автомобильных комплектующих. В то время как в соседней Южной Корее доминируют крупные частные бизнес-группы, основную массу производителей Тайваня составляют относительно небольшие семейные фирмы [Ortù 1996: 348]. Хозяйство, состоящее из небольших фирм, плохо поддается управлению сверху просто потому, что этих фирм слишком много, и лишь немногие из них имеют значимый вес. Производство автомобилей требует высокой концентрации капитала в рамках одной большой организации, даже если она, в свою очередь, привлекает многих поставщиков. В Тайване существует всего несколько таких заводов, и большинство из них – государственные производители промежуточных продуктов, а не готовых потребительских товаров. Исторически рост тайваньских сетевых фирм осуществлялся не за счет их укрупнения, а за счет создания новых, столь же небольших фирм. Крупные производственные организации хотя и существуют в Тайване, но являются непривычной организационной формой. Высокие объемы экспорта были достигнуты именно благодаря небольшим фирмам, объединенным в горизонтальные сети на основе личных отношений между владельцами компаний и их семьями.

Подобное хозяйство, опирающееся на плотно связанные сети семейных фирм, плохо подходит для такого капиталоемкого производства, как сборка автомобилей. Однако оно идеально годится для наукотмкого производства, не требующего значительных вложений капитала. Быстрореагирующие сети тайваньских компаний несут небольшие издержки, а их многочисленные связи с китайскими предпринимателями внутри страны и по всему миру дают им возможность чутко улавливать изменения в потребительских вкусах и технологиях.

В итоге Тайвань преуспел в производстве несложных для сборки товаров вроде садовой мебели и велосипедов, а также таких наукоемких товаров, как заказное программное обеспечение.

В то время как связи Южной Кореи с мировым хозяйством регулируются производителем, Тайвань в основном развивал связи, регулируемые потребителем [Hamilton 1997: 241]. Здесь фирмы не выбирают, какие товары они будут производить, а получают заказы от иностранных розничных компаний и производителей, реагируя на изменения в запросах рынка. Как отметил один обозреватель: «Тайвань – это просто место концентрации международных субконтрактных компаний, обслуживающих американский рынок» [Sease 1987: 1]. Таким образом, Тайвань не выбирает и не устанавливает стандарты качества для производимых им товаров. Тайваньские производители часто работают на заказ: сетевые компании производят разные части продукта, полагаясь в вопросах контроля качества на сильные среди семейных предприятий личные связи. Такая форма построенной на сотрудничестве хозяйственной организации идеально подходит для производства высококачественных комплектующих, которые требуются при послепродажном обслуживании, – тормозов, глушителей и прочих запчастей и автотоваров, которые затем продаются в сетях «Grand Auto», «Wal-Mart» и «Sears». Кстати, именно Тайвань является мировым лидером по экспорту таких товаров.

Итак, наиболее вероятными причинами неудачного развития сборочных производств и успеха в области производства автомобильных комплектующих являются неправильная государственная политика, преобладание малого бизнеса и способность быстро реагирующих фирм отвечать мировым стандартам качества. Эти важные характеристики современной автопромышленности Тайваня уходят корнями в институциональную структуру китайского общества. Г. Гамильтон [Hamilton 1997: 245] полагает, что тайваньское руководство усвоило принцип имперского китайского искусства управления государством – «давать людям возможность процветать» без авторитарного вмешательства в экономику. В современном промышленном Тайване государственные предприятия обеспечивают инфраструктуру и производят промежуточные товары – такие, как сталь, транспорт, электроэнергия и необходимое сырье – для малых фирм, которые образуют остальную часть хозяйства Тайваня. Тем не менее, государство управляет экономикой равнодушно и слишком не эффективно. Оно занимается экономическим планированием, однако реализация принятых планов осуществляется плохо – конечно, по сравнению с южнокорейской бюрократией. Легитимную же роль тайваньского правительства – помогать семьям, оставаясь при этом в стороне, – западные эксперты ошибочно принимают за либеральную политику невмешательства [Wu 1978: 9].

Похоже, что Тайваню никогда не удастся развить крупные, капиталоемкие частные производства. Местная специфика преобладания небольших семейных фирм укоренена в патрилинейной институциональной логике китайских семей. Чтобы организовать большие семейные компании – как в Японии или Южной Корее, – предприятие должно воспроизводить себя из поколения в поколение. Напротив, в китайском обществе правила наследования предполагают деление имущества после смерти главы семьи, чтобы каждый из сыновей получал равную часть. Это создает условия для горизонтального роста посредством инвестирования в новые предприятия, а не вертикальной интеграции [Wong 1985].

### ***Испания: конкуренция посредством интернационализации***

По количеству собираемых автомобилей Испания находится на шестом месте в мире – после США, Японии, Германии, Франции и Южной Кореи. Поскольку три четверти автомобилей, собранных в Испании, уходят на экспорт, эта страна является четвертым в мире экспортером автомобилей – вслед за Японией, Германией и Францией. Автомобильная сборка и

производство автомобильных комплектующих – крупнейшие отрасли промышленности Испании, которые составляют 6% ВВП и 24% общего объема экспорта. В производство комплектующих вовлечено более 1 тыс. компаний, в которых занято 200 тыс. сотрудников, при этом около половины всей продукции для нужд производства новых автомобилей экспортируется. В настоящее время все сборочные предприятия и более трех четвертей предприятий по производству комплектующих принадлежат иностранным компаниям, которые выпускают в Испании специализированную продукцию с учетом потребностей европейского рынка.

Институциональная история испанской автопромышленности формировалась под воздействием двух ключевых игроков: государства и транснациональных корпораций. Однако такой путь развития не был единственно возможным. Частные испанские предприниматели в области сборки автомобилей и производства комплектующих тоже были готовы развивать отечественную промышленность. Как и в хозяйстве Тайваня, история становления современной сборочной отрасли в Испании начиналась с недостатка собственных технологий и отличалась смешением военных задач с сугубо экономическими целями. Первое крупное сборочное производство появилось здесь в середине 1950-х гг. как совместное предприятие («SEAT»), в котором участвовали государственный холдинг «INI», итальянский автопроизводитель «FIAT» и шесть испанских банков. Тем не менее, как и в Корее, политики не принимали во внимание небольшие мастерские с их низким качеством сборочных операций и проигнорировали инициативы некоторых частных компаний. Исследователи экономического развития впоследствии называли Испанию конца 1940-х – 1950-х гг. «относительно автономным» государством: с 1945 по 1951 г. офицер военно-морских сил и личный друг диктатора был одновременно министром промышленности и президентом холдинга «INI». Значительная свобода действий позволяла министру напрямую воздействовать на организацию будущей автомобильной отрасли [San Roman López 1995].

С 1939 по 1946 г. «INI» провалил совместное предложение компании «General Motors» и семьи банкиров Марчей, а также две попытки банковской группы «Urquijo» и итальянского «FIAT» построить заводы для массового производства автомобилей. При этом «Hispano-Suiza» – небольшой, но престижный автопроизводитель Испании – также участвовал в совместных предприятиях «Urquijo-FIAT». Другая небольшая фирма, «Eucort», имевшая на тот момент довольно скромную производительность труда (в фирме работало 900 рабочих, каждый из которых собирал в среднем по два автомобиля в день), в 1945 г. попыталась получить кредит и разрешение от государства произвести реструктуризацию и стать крупным сборочным производством [San Roman López 1995: 104–24]. Однако «INI» имел свои планы на данную отрасль, в частности, по развитию собственных компаний по производству грузовых и легковых автомобилей («ENASA» и «SEAT»), а также привлечению на рынок в начале 1950-х гг. компаний «Renault» и «Citroën». Компании «SEAT» была гарантирована львиная доля отечественного рынка.

Такое последовательное ограждение внутреннего рынка посредством пошлин, квот и строгих требований по минимальному уровню использования местных ресурсов на уровне 90% в сочетании с благоприятными условиями финансирования для государственных компаний и транснациональных корпораций в 1950–1960-х гг. душили развитие инициативы со стороны частных автомобильных сборочных компаний. Небольшие мастерские по сборке автомобилей, которые появились в период с 1920-х по 1940-е гг., постепенно разорялись. В 1950-е и 1960-е гг. множество ремонтных мастерских и производителей комплектующих, комфортно расположившихся в тени сборочного производства для внутреннего рынка и некогда растущего импорта, попали в трудное положение, когда три крупных сборочных производителя стали следовать стратегии вертикальной интеграции или убеждать некоторых своих иностранных поставщиков переносить производства в Испанию. В дополнение к этому две из трех сборочных компаний были вынуждены построить заводы в относительно отсталых и малонаселенных районах, расположенных вдалеке от традиционных анклавов

автопромышленности. Сборочные компании и производители комплектующих сосредоточили свои усилия на внутреннем рынке, благодаря чему до середины 1970-х гг. импорт автомобилей не поднимался выше 10% от общего объема производства.

Поскольку на защищенном, но относительно узком рынке работали всего три автопроизводителя, их заводы не могли выйти на уровень, обеспечивающий экономию от масштаба, и производственные периоды выпуска тех или иных моделей автомобилей были довольно короткими. Логичным следствием этого стали вздутые цены. Протекционизм породил самоуспокоение, а прибыльность сборочных автомобильных производств по сравнению с другими отраслями была наивысшей [«Banco Urquijo» 1970]. Ситуация, сложившаяся в 1950-х гг., не изменилась и с приходом компаний «Audi», «Talbot» и «Chrysler» в конце 1960-х гг.; после чего в 1970-е гг. вся эта деятельность прекратилась. Чрезмерное влияние автономного государства привело к разрушению некогда процветавших, хотя и небольших по размеру мастерских по сборке автомобилей и производству комплектующих, а также созданию отсталой отрасли, защищенной высокими барьерами [«Auto-Revista» 1987; «Bolsa de Madrid» 1981; Hawkesworth 1981].

Благодаря субсидированному государством росту экспорта, рост объемов производства продолжался даже во времена нефтяного кризиса 1973–1976 гг., а в 1979 г. после долгих лет запоздалых инвестиций, вялого роста производительности и технологической отсталости по отрасли был нанесен серьезный удар. Именно в это время новые демократические правительства стали расширять меры по либерализации, впервые введенные еще в начале 1970-х гг. Старым и новым сборочным предприятиям теперь было дозволено расширять производство или строить новые заводы, полностью владеть производством, практически свободно ввозить комплектующие из-за рубежа и специализироваться на европейском рынке. В качестве компенсации иностранные сборочные компании были обязаны делать крупные инвестиции, создавать новые рабочие места и увеличивать экспорт как минимум до двух третей от общего объема выпуска. Привлеченные новыми условиями, такие компании, как «Ford», «General Motors», «Volkswagen» и «Nissan» создали новые производственные мощности или выкупили ранее существовавшие заводы, начав специализироваться на недорогих моделях автомобилей для экспорта. Одновременно более старые предприятия «Renault» и «Citroën» расширили и переоборудовали более старые предприятия [«Bolsa de Madrid» 1981].

Переход от политики замещения импорта (согласно теории зависимости) к либеральным требованиям минимального уровня использования местных ресурсов произошел в секторе производства комплектующих очень стремительно. За годы кризиса и реструктуризации в отрасли по производству автомобильных комплектующих исчезло более 20% рабочих мест. Несмотря на то что либеральная политика 1980-х гг. была прямо противоположной, она достигла примерно тех же результатов, что и протекционистская политика конца 1940-х гг., – разорения существующих производителей комплектующих. В 1940-х и 1950-х гг. относительно автономное государство душило частные инициативы в сборочной отрасли; побочным эффектом либеральных реформ 1970–1980-х гг. стало банкротство сотен компаний по производству комплектующих, а автомобильная отрасль попала под жесткий контроль иностранных компаний. В 1979 г. правительство впервые одобрило крупную сделку по поглощению: покупку компанией «Robert Bosch» крупнейшего на тот момент испанского производителя комплектующих «Femsa». В период с 1979 по 1994 гг., когда американская корпорация «Exide» скупила акции одного из крупнейших в мире производителей аккумуляторов «Tudor», десятки других испанских предприятий по производству автомобильных комплектующих также перешли в собственность иностранных компаний. Общее количество компаний по производству комплектующих с иностранным управлением, взвешенное с учетом объемов продаж, выросло с 37% в 1973 г. до 56% в 1983 г. и до поразительного уровня – 71% в 1990-м г. К концу 1980-х гг., после того как «Volkswagen» выкупил принадлежавшие ранее государству заводы «SEAT», все сборочные

производства перешли в собственность иностранных компаний [«Auto-Revista» 1986: 83, 130, 166–72, 179, 219; «Bolsa de Madrid» 1986; МІСТ 1991; EIU 1996].

Будучи членом Евросоюза с 1986 г., Испания стала мировым центром по производству малогабаритных двухдверных автомобилей и автомобильных комплектующих [«Bolsa de Madrid» 1986]. В Испании, в отличие от Кореи, производство автомобильных комплектующих достигло мировых стандартов качества. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, отрасли по производству автомобильных комплектующих и другого транспортного оборудования являются одним из сравнительных технологических преимуществ Испании, о чем свидетельствуют количество и характер приобретенных патентов [Archibugi, Pianta 1992: 76–77]. В результате исследования, проведенного компанией «Andersen Consulting» (1994 г.), выяснилось, что Испания является мировым лидером по производительности труда в производстве автомобильных комплектующих, обогнав по этому показателю даже Японию [«Economist» 1994; EIU 1996; «Sernauto» 1996: 37, 45]. При этом очевидно, что столь благоприятная ситуация в отрасли является результатом не отечественной предпринимательской инициативы, а значительного притока иностранного капитала и технологий.

Эволюция отрасли по производству автомобильных комплектующих в Испании указывает на более общую тенденцию. Хозяйство Испании, будучи некогда одним из самых закрытых в Европе, вошло в список наиболее интегрированных, став центром притяжения для транснациональных корпораций, чьи дочерние структуры производят около 55% добавленной стоимости и 75% экспортных товаров.

При анализе общества и хозяйства Испании традиционно подчеркивалась нехватка предпринимательской активности, нередко с подтекстом о некой национальной неполноценности. Такая ситуация вынудила правительство экспериментировать в 1940–1950-е гг. с государственными компаниями. Поскольку вклад местных предприятий, как частных, так и государственных, в развитие страны оценивался весьма скромно, правительство стало активно приглашать транснациональные корпорации, особенно в 1980–1990-х гг. В поисках решения проблемы предполагаемого дефицита частной предпринимательской деятельности государство способствовало укреплению этих представлений, подавляя инициативы, исходящие от частных компаний. И контролируемая государством, развивающаяся за счет внутренних факторов экономика 1940-х гг., и либеральная политика 1980-х гг. препятствовали развитию внутренней предпринимательской инициативы, хотя перемены 1980-х гг., по крайней мере, привлекли в страну иностранных инвесторов.

Социальная организация Испании больше всего отличается от социальной организации в Корее и в Тайване своим сильным корпоративизмом, при котором существуют квазистабильные механизмы разрешения конфликтов между иерархически организованными и функционально дифференцированными группами интересов – рабочим классом, бизнесом, банками, квалифицированными специалистами и государством, исполняющим роль арбитра (Linz 1981). В то время как азиатским авторитарным режимам замечательным образом удавалось избегать уступок группам интересов, южноевропейские – а затем и латиноамериканские – страны нашли в корпоративизме средство удержания своей власти без применения репрессивного аппарата. В период с начала XX в. до 1970-х гг. создание и внедрение института корпоративизма, хотя и не всегда успешное, стало скорее правилом, чем исключением. Индустриализация в Испании проходила медленно и неравномерно в разных отраслях и регионах, с периодами подъемов и спадов. Финансовый капитал – контролируемый государством или банками – играл ключевую роль в становлении новых отраслей производства. Острые политические проблемы, возникшие в результате несбалансированного промышленного роста, обычно решались путем переговоров между представителями рабочего класса, банков и крупного бизнеса; государство же играло роль координатора – чаще карающего, но порою и примиряющего. Довольно часто такие

согласования предполагали возмещение по принципу «око за око, зуб за зуб», осуществляющейся между различными группами под опекой государства. В результате эти группы постепенно стали закрепляться на своих позициях в политической сфере, что опять-таки подрывало предпринимательские инициативы.

Интернационализация как идеология и как политическое предписание помогла добавить гибкости корпоративистским схемам. Только транснациональные корпорации (ТНК), будучи внешними игроками, принимались всеми сторонами как ключевые фигуры для успешного развития, и только эти корпорации, благодаря реальным возможностям ухода из страны, могли навязывать собственные взгляды существующей системе. Тем не менее, чтобы ТНК оказались приняты всеми группами интересов, необходимо было прийти к согласию по поводу перспектив интернационализации. Такой консенсус был достигнут при обсуждении Европейской интеграции – цели, разделяемой политическими партиями, профсоюзами и другими социальными силами из левой, центральной и умеренно правой частей политического спектра [Alvarez-Miranda 1996; Guillén 1997]. Испания может похвастаться большими объемами экспорта автомобилей и комплектующих, поскольку ее социальная организация благоприятствовала приходу иностранных ТНК, которые конкурировали между собой за квалифицированных рабочих, поставки комплектующих и доли на местном и международном рынках.

Как мы покажем ниже, Аргентина также имеет весьма влиятельные группы интересов. Тем не менее, интернационализация здесь еще не доказала свою состоятельность в качестве действенного решения, поскольку распространяющееся влияние популистских настроений легитимизировало другие группы акторов и отношения между этими акторами.

### ***Аргентина: популизм и экономическая отсталость***

Автомобильная отрасль в Аргентине только вступает в период изменений, происходящих в результате экономической либерализации и интеграции с Бразилией с конца 1980-х гг. В настоящее время в стране работают такие предприятия по сборке автомобилей, как «Volkswagen», «CIADEA» («Renault»), «Sevel» («Peugeot»), «Ford», «General Motors», «FIAT» и «Toyota». Общий объем выпуска невелик; он был максимальным в 1994 г., превысив отметку 300 тыс. автомобилей; затем снизился до 225 тыс. штук в 1995 г., снова вырос до 270 тыс. в следующем году и опять упал в 1998 г. Экспортные поставки также невелики, но продолжают увеличиваться [«Auto-Revista» 1997; Nofal 1989].

Как и в трех других странах, описанных в данной работе, первые массовые сборочные производства начали появляться в Аргентине около 40 лет назад, когда правительство установило высокие протекционистские барьеры и стимулировало замещение импорта в сфере и готовых автомобилей, и комплектующих. Так же, как и в Тайване, государство дало возможность работать 21 сборочному предприятию, зачастую в форме совместных предприятий между крупными местными бизнес-группами и иностранными автопроизводителями. Их издержки производства были в четыре раза выше, чем в США или Европе, а производительность труда составляла три автомобиля на одного рабочего в год. В течение 1960-х гг. 13 основных предприятий выпускали 68 моделей автомобилей и делили рынок, общий объем которого никогда не превышал 200 тыс. автомобилей [Nofal 1989].

Государство развития 1960-х гг. совершило серьезную ошибку, предопределившую истощение сборочной отрасли. Всего за пять лет требования минимального уровня использования местных ресурсов выросли с 50 до 90–95%. Политика замещения импорта вырабатывалась без учета того, что Аргентина – в отличие от Тайваня или Испании – не имела местных фирм, которые могли бы стать поставщиками автокомплектующих. Таким образом, нетерпение правительства вынудило сборочные компании проводить вертикальную интеграцию даже в таких областях, какковка и литье металла, производство коленчатых

валов, коробок передач и подвесок, а также иногда скупать местные фирмы. К 1972 г. более половины всего производства комплектующих контролировалось иностранными компаниями [Bisang, Burachik, Katz 1995: 248; Dorfman 1983: 200–201; Montero 1996: 34; Nofal 1989; Sourrouille 1980: 158–167]. В дальнейшем правительство стимулировало производство и экспорт автомобильных комплектующих, однако в большей мере это было выгодно вертикально интегрированным сборочным предприятиям, чем малым и средним фирмам [Nofal 1989: 167–197]. В результате аргентинская отрасль по производству автокомплектующих так никогда и не стала конкурентоспособной на международном уровне.

После пика 1973 г., когда было произведено 293 тыс. автомобилей, объемы стали снижаться, опустившись в начале 1990-х гг. до уровня 100 тыс. единиц. Такая тенденция особенно усилилась в период с 1979 по 1982 г., когда военная диктатура экспериментировала с набором несогласованных между собой неолиберальных мер на отраслевом и макроэкономическом уровнях. Военные хунты снизили минимальный уровень использования местных ресурсов и пошлины на собранные автомобили (полный запрет импорта был снят в 1976 г.). Однако завышенная цена местной валюты в сочетании с более свободной торговлей делали конкуренцию между местными производителями невозможной. Более того, попытка стабилизировать экономику путем снижения внутреннего спроса была особенно разрушительной для автомобильной отрасли, ориентированной именно на внутренний рынок [Nofal 1989: 216–217]. Неудовлетворенная стагнирующим спросом и политической нестабильностью, компания «General Motors» покинула Аргентину в 1978 г., а в следующем году из страны ушли «Citroën» и «Chrysler». Еще через год, в 1980 г., автомобильную отрасль покинула государственная компания «IME». Неолиберализм привел к сокращению занятости в автомобильных отраслях и снижению выпуска товаров на 25%, в то время как дефицит торгового баланса стремительно возрастал. Зарождающийся экспорт комплектующих и готовых автомобилей также снижался [Montero 1996; Nofal 1989]. Таким образом, политика замещения импорта 1960-х гг. и неолиберальная программа 1970-х гг. содержали одну и ту же ошибку: они игнорировали сильные и слабые стороны основополагающей структуры промышленности. В обоих случаях правительство стимулировало развитие неэффективной автомобильной отрасли, ориентированной на внутренне развитие.

1990-е гг. стали периодом бурных перемен. Либерализация торговли с Бразилией в рамках таможенного союза Меркосур, начавшаяся в 1988 г. с подписания аргентино-бразильского Соглашения о свободной торговле автомобильными продуктами, увеличила международную специализацию и интеграцию. В настоящее время производство автомобильных комплектующих сильно сегментировано для данного размера отрасли, насчитывающей около 400 фирм с общей численностью занятых 35 700 человек, что в совокупности дает всего 0,45% ВВП. На долю экспорта автомобилей приходится 16% от общего объема выпуска, что в свою очередь составляет всего 4,4% от суммарного экспорта в Аргентине. Торговля с Бразилией в области автомобилей и автомобильных комплектующих стала гораздо более активной после создания Меркосура. Тем не менее, в стране доминируют семь сборочных предприятий, поскольку для того чтобы избежать уплаты пошлин, они вынуждены балансировать импорт и экспорт комплектующих. В то же время малые и средние компании по производству комплектующих экспортируют очень мало («Auto-Revista» 1997). Это приводит к тому, что ошибка, совершенная в 1960–1970-х гг., повторяется и вновь.

Несмотря на политику либерализации, аргентинской экономике до сих пор не хватает компаний, способных производить продукцию на экспорт [Toulan, Guillén 1997]. Популистская политика многих из 45 министров экономики, перебывавших на этом посту за последние полвека, в значительной степени основывалась на широко распространенных социальных и политических мифах. Многие аргентинцы верили, что их страна на самом деле

богата, а потому для достижения благополучия рабочим и бизнесу нет нужды бороться на мировой экономической арене. Популизм породил многочисленные регулятивные меры, направленные на поддержание ложного чувства защищенности и на удовлетворение групп интересов. Проведение такой политики подрывало все попытки наладить экспортное производство и выйти на мировые рынки. Недоверие к ТНК было настолько сильным, что избавиться от жестких рамок корпоративизма (по примеру Испании) в Аргентине было не так просто. Более того, до недавнего времени все попытки привлечь иностранные инвестиции оказались неэффективными, поскольку значительные сегменты бизнес-сообщества и рабочее движение рассматривали ТНК как «нелегитимных» акторов [Guillén 1997]. Как результат, ТНК приходили в страну без особого энтузиазма, и для снижения рисков объединялись с местными партнерами, при этом не ощущая между собой практически никакой конкуренции. Несмотря на то что такая популистская социальная организация хозяйства меняется, отрасли производства комплектующих и сборки автомобилей в Аргентине еще не оправались от ее последствий.

### **Уроки на будущее**

Все четыре описанные выше кейс-стади указывают на важность исторически развивавшихся институциональных факторов в формировании (и вовсе не обязательно в сдерживании) экономического роста (см. табл. 3). В различных вопросах четыре государства экспериментировали с замещением импорта и политикой, направленной на стимулирование экспорта, используя различные сочетания мер, базирующихся на моделях модернизации, зависимости, миросистемы и свободного рынка. Проводимая политика непредвиденным образом преломлялась в действиях существующих групп акторов и отношениях между ними, частично подрывая эффективность действий государства. В конечном счете все страны стремились наладить связи с мировым хозяйством, оставаясь при этом верными своим сильным и слабым сторонам, обусловленным их социальной организацией, хотя и после частичного уничтожения ресурсов, укорененных в такой организации.

К концу 1970-х гг. в Корее и Испании интерес сместился с замещения импорта к стимулированию экспорта, однако без предоставления возможности для полноценного развития местных производств комплектующих. Создавая новые модели индустриализации без учета уже существующих структур, правительства препятствовали росту и развитию инноваций среди местных компаний. Таким образом, меры государственной политики в Корее помогали крупным бизнес-группам за счет малых и средних фирм-поставщиков, а в Испании поддерживали государственные или иностранные компании в ущерб развитию частного предпринимательства. Три крупнейших предприятия по сборке автомобилей в Корее были вертикально интегрированы при государственной поддержке, субсидированных кредитах и беспроцентном ввозе определенных комплектующих, что препятствовало развитию инновационного сектора производства автомобильных комплектующих. Когда появились стимулы для увеличения экспорта, единственной возможной стратегией по поставке комплектующих для чеболей было продолжение строительства вертикальных отношений с фирмами, предусматривающих жесткий контроль и ограничение их отношений с другими предприятиями.

Автономное государство в Испании дважды – в 1950-х и 1980-х гг. – принимало точку зрения о том, что отечественные предприниматели были неподготовленными, неподходящими или бесперспективными. Государственные технократы полагали, что традиционализм местных частных предпринимателей лишает их возможности добиться успеха в автомобильной промышленности. Это предположение вкупе с укорененной корпоративистской системой в долгосрочном периоде оставили единственный возможный выход – крупные иностранные инвестиции. Либерализация торговли и свобода предпринимательства во времена промышленных кризисов 1970-х гг. привели к банкротству



многих местных поставщиков, тем самым проложив путь для прихода ТНК в отрасли сборки автомобилей и производства комплектующих, превратив Испанию в экспортера малогабаритных двухдверных автомобилей. Тем не менее, в противоположность тому, что происходило в Аргентине, приход в страну ТНК был связан с мерами по стимулированию экспорта и конкурентными отношениями между поставщиками комплектующих и сборочными предприятиями на интегрирующемся европейском рынке.

Таблица 3. Развитие автосборочного производства и производства комплектующих в четырех развивающихся странах

Параметр	Южная Корея	Тайвань	Испания	Аргентина
<i>Автомобильная сборка</i>				
Объем производства	Большой	Малый	Большой	Малый
Объем экспорта	Большой	Малый	Большой	Малый
Зарубежные рынки	США и развивающиеся страны	Никакие	Европа	Меркосур
Собственность	Отечественные компании	Смешанная	Иностранные компании	Смешанная
<i>Производство комплектующих</i>				
Объем производства	Большой	Большой	Большой	Малый
Объем экспорта	Малый	Большой	Большой	Малый
Зарубежные рынки	Никакие	США, Япония, Европа	Европа, США, Латинская Америка	Бразилия (торговый баланс в рамках Меркосур)
Собственность	Преимущественно отечественные компании	Отечественные компании	Преимущественно иностранные компании	Преимущественно отечественные компании; растет влияние иностранных
<i>Институциональный контекст</i>				
Государственная политика	Поддержка полной сборки машин (до 1980-х гг.) и экспорта (после 1980-х гг.); запоздалое стимулирование отечественного производства комплектующих	Поддержка ресурсной базы; неудачные попытки развития автомобильной отрасли для внутреннего рынка	Недоверие к инициативам отечественного частного бизнеса; начиная с 1970-х гг. – привлечение иностранных ТНК; развитие цепей поставок	Внимание к полной сборке машин для внутреннего рынка; замещение импорта; неконкурентные соглашения о двусторонней торговле с Бразилией
Легитимные категории акторов	Крупные чеболи	Малые семейные фирмы	Иностранные ТНК, местные семьи, рабочие кооперативы	Бизнес-группы и местные семьи, иностранные ТНК
Легитимные отношения	Вертикальные, конкурентные, эксклюзивные	Горизонтальные, построенные на сотрудничестве, гибкие	Конкурентные, международные	Неконкурентные, местные
Основополагающая логика социальной организации	Институционализованный патримониализм	Гибкие сети	Корпоративизм и интернационализация	Корпоративизм и популизм

Правительства Тайваня и Аргентины не чинили препятствий для развития малых сборочных предприятий, защищали их при помощи высоких таможенных пошлин и не поощряли рост экспорта. Слабое проявление предпринимательской инициативы в Аргентине стало причиной неэффективной вертикальной интеграции компаний по производству комплектующих. Что касается Тайваня, то удивительная жизнеспособность местных семейных компаний, слабо связанных с государством, превратила страну в одного из ключевых экспортеров целого ряда автомобильных комплектующих, независимо от положения дел на сборочных производствах. Очевидно, что сходные меры по замещению импорта в Аргентине и в Тайване привели к удивительно неоднородным последствиям в производстве комплектующих из-за различных характеристик малого бизнеса в этих странах. Однако в конечном счете сборочные компании в обеих странах были неэффективными потому, что социальная организация ни Тайваня, ни Аргентины не смогла обеспечить проведение качественной государственной политики.

Южнокорейская модель социального патримониализма [Biggart 1990] и аргентинский популизм [Guillén 1997] значительно уменьшили шансы малых и средних предприятий на успех в производстве комплектующих. Напротив, гибкие сети фирм в Тайване [Hamilton, Biggart 1988] и политика интернационализации в Испании [Guillén 1997] позволили возродить конкурентоспособных производителей комплектующих, хотя и обладающих разными характеристиками. Таким образом, несмотря на то что ни одна из моделей социальной организации не является абсолютно необходимой для развития той или иной отрасли промышленности, не каждая из них ведет к успеху. Как показано в табл. 3, разные категории социальных акторов и отношения между этими акторами породили неоднородные связи между глобальным хозяйством и отраслями сборки автомобилей и производства комплектующих в данных странах. Ни один из решающих факторов не приводит к успеху, а отсутствие любого из них не объясняет неудачи.

### **Заключение: к разработке институциональной теории развития**

Наш обзор литературы по сравнительному анализу организаций и практик управления позволяет сделать вывод о том, что, пытаясь объяснить успешное развитие через «степень автономности и дееспособности» ключевых акторов (государства или элит) или через экономические механизмы наподобие «совершенных» рынков, теория развития отыскивает ложные факторы. Последние исследования в данной области убеждают нас, что такой подход к пониманию экономических показателей неадекватен и ошибочен. Более подходит для этих целей институциональная теория, в соответствии с которой социальная и хозяйственная организация формируется логиками исторического развития, с трудом поддающимися изменениям. Институциональные рамки задают общее русло, предопределяя, какие из акторов становятся легитимными участниками экономического действия и каковы их отношения между собой и с государством. Государства, в свою очередь, также являются продуктом истории, и в разных обществах их легитимные роли в процессе принятия экономических решений могут различаться. Институционализированные различия могут стать тем самым «решающим фактором» – источником сравнительных экономических преимуществ, поскольку ресурсы позволяют фирмам следовать различным стратегиям в рамках мирового хозяйства. Выявление таких различий – ключ к пониманию того, как страны, используя свои уникальные возможности в качестве рычага, находят свое место в мировом хозяйстве.

В нашем институциональном анализе развития выдвигается три тезиса. 1. Хозяйства разных стран – это организованные институционализированные арены. Их организационные логики создают рамки для осмысленного экономического действия на уровне индивидов, фирм, межфирменных сетей и отношений между государством и бизнесом. Такие исторически сложившиеся, содержащие сложные причинно-следственные связи логики в своих ключевых

точках с трудом поддаются изменениям. Так, в Корее легитимными акторами стали крупные частные компании, имеющие тесные связи с правительством; в Тайване – объединенные в сети небольшие фирмы, в Испании – использующие международные технологии и маркетинговые каналы ТНК, а в Аргентине – ориентированные на развитие за счет внутренних ресурсов коалиции ТНК и отечественных бизнес-групп.

2. Внутренняя слаженность таких организационных логик ограничивает возможности стран копировать удачные стратегии развития, по крайней мере, на организационном уровне. Как бы Корея ни старалась, она не смогла бы превзойти успех Тайваня в создании регулируемого потребителем производства автомобильных комплектующих, поскольку это достижение базировалось на гибкости сетевых семейных фирм. В свою очередь, Тайвань не мог воспроизвести у себя формат крупных корейских сборочных предприятий. В отличие от Испании, Аргентина, с присущей ей популистской идеологией, пока не может столь успешно привлекать иностранные инвестиции.

3. Социальная организация хозяйства влияет на модели успеха в рамках глобального рынка, поскольку она действует как хранилище полезных ресурсов или возможностей. Социальная организация воздействует на способность страны рационально и эффективно производить определенные типы товаров – к примеру, массовые или под потребности заказчика, капиталоемкие или наукоемкие. Производственные системы по своей сути являются социальными технологиями, поскольку разные социальные модели могут способствовать или препятствовать возникновению инноваций и появлению лидеров в создании новых продуктов и процессов. Те социальные структуры, которые дают возможность акторам создавать межличностные, межфирменные и другие типы объединений в рамках страны (пример Тайваня) или заключать такие альянсы с иностранными партнерами за пределами их институциональной арены (пример Испании), имеют более высокие шансы на успех в регулируемых потребителем сферах (таких, как производство автомобильных комплектующих), где успех зависит от способности быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию на рынке. Другие типы социальной структуры могут препятствовать созданию или поддержанию подобных гибких связей, но в то же время стимулировать регулируемые производителем связи с мировым хозяйством. Например, крупные корейские бизнес-группы прекрасно справляются с привлечением огромных объемов капитала и рабочей силы, которые необходимы для успеха в крупномасштабной сборочной промышленности.

Достигнув успеха, нельзя воспринимать его как должное. Рынки и предоставляющиеся возможности постоянно изменяются, и то, что было источником успеха в прошлом, может стать уязвимым местом в будущем. К примеру, объединение производств по сборке автомобилей в глобальном масштабе, произошедшее в конце 1990-х гг., поставило под угрозу позиции малых и средних производителей автомобильных комплектующих в Тайване. Крупные сборочные предприятия предпочитают, чтобы компании поставляли им комплектующие, а также различные узлы и агрегаты, в каком бы уголке мира они ни собирали автомобили. Такая ситуация стала причиной волны слияний и поглощений среди производителей комплектующих. Небольшим тайваньским фирмам будет трудно производить комплектующие для новых автомобилей, и они окажутся привязаны к рынку послепродажного обслуживания, если не смогут достичь мирового уровня производства и дистрибуции товаров.

Мы ставили своей целью критически проанализировать существующие теории развития и взглянуть на них по-новому. *Институциональный подход* к развитию, так же как и теория *модернизации*, строятся на тезисе о том, что в качестве объясняющих переменных наиболее важны ценности или идеологии. Однако, в отличие от теории модернизации, в нем отвергается предположение о переходе от традиционализма к современности как обязательном условии для успешного развития страны. *Теория зависимости* и *миро-системный* анализ обращают внимание на неравенство структурных отношений между развитыми и развивающимися странами. В рамках же институциональной логики

глобальные властные структуры вовсе не обязательно препятствуют развитию. Не формулируется в ней и априорная гипотеза о том, что автономное и достаточно сильное государство может преодолеть экономическую отсталость при помощи каких-то абстрактных идеальных мер вроде замещения импорта. Наконец, в рамках подходов к развитию с позиций *концепции свободных рынков* выдвигается ряд идей по поводу фундаментальных элементов глобального хозяйства, с которыми следует соотноситься, однако не предлагается ничего, кроме единого для всех набора предписаний относительно организации хозяйства.

Основное отличие нашего институционального подхода от других теорий развития заключается в следующем: другие подходы рассматривают различия в социальной организации как преграды на пути к развитию, мы же считаем их главным *двигателем* развития. Страны имеют такую социальную организацию, которая позволяет им производить что-то лучше других, и это может стать источником сравнительных преимуществ. Теории развития и их воплощение на практике, осуществляемое вопреки такой институциональной структуре, препятствует подлинной предпринимательской инициативе. Политика развития, навязываемая сверху элитами, государством или международными организациями без учета организационных механизмов и возможностей данного общества, не принесет никаких плодов. Более того, политика развития, не принимающая во внимание институциональные ресурсы, может даже размывать социальные основы сравнительных преимуществ страны в рамках мирового хозяйства. Наши четыре примера, характеризующие состояние производства комплектующих и сборки автомобилей, показали, что успешное развитие достигается при учете основополагающих моделей социальной организации, а не вопреки им или за счет них. Залогом успешного развития является поиск собственной ниши в рамках мирового хозяйства, а не сглаживание или искоренение своей уникальности.

## Литература

- Alvarez-Miranda B.* El Sur de Europa y la Adhesion a la Comunidad: Los Debates Politicos [Southern Europe and European Community Membership: The Political Debates]. Madrid: CIS and Siglo XXI, 1996.
- Amsden A.H.* The State and Taiwan's Economic Development // Bringing the State Back In / Ed. by P.B. Evans, D. Rueschemeyer, T. Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press, 1985. P. 78–106.
- Amsden A.H.* Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. N.Y.: Oxford University Press, 1989.
- Andersen Consulting.* Worldwide Manufacturing Competitiveness Study: The Second Lean Enterprise Report. L., 1994.
- Apter D.* The Politics of Modernization. Chicago: University of Chicago Press, 1965.
- Archibugi D., Pianta M.* The Technological Specialization of Advanced Countries. L.: Kluwer, 1992.
- Arnold W.* Bureaucratic Politics, State Capacity, and Taiwan's Automotive Industry Policy // Modern China. 1989. Vol. 15. P. 178–214.
- Auto-Revista.* 25 Anos de Automocion en Espana [Twenty-Five Years of Automobile Manufacturing in Spain] // Auto-Revista. 1986. No. 1455. P. 19–401.
- Auto-Revista.* Asociacion Espanola de Fabricantes de Equipos y Componentes para Automocion 1967–1987 [Spanish Association of Automobile Parts Manufacturers 1967–1987] // Auto-Revista (special issue). 1987. P. 1–147.

- Auto-Revista*. Mercosur: La Mayor Fuerza Emergente [Mercosur: The Mightiest Emerging Force] // *Auto-Revista*. 1997. P. 33–55.
- Balassa B.* A Stages Approach to Comparative Advantage // *The Newly Industrializing Countries in the World Economy* / Ed. by B. Balassa. N.Y.: Pergamon, 1981. P. 149–167.
- Banco Urquijo*. Evolution a Largo Plazo de la Industria del Automovil en Espana [Long-Term Evolution of Automobile Manufacturing in Spain]. Madrid, 1970.
- Barley S.R., Tolbert P.S.* Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution // *Organization Studies*. 1997. Vol. 18. P. 93–117.
- Bendix R.* Work and Authority in Industry. Berkeley, CA: University of California Press, 1974 [1956].
- Biggart N.W.* Institutionalized Patrimonialism in Korean Business // *Comparative Social Research*. 1990. Vol. 12. P. 113–133.
- Biggart N.W., Orrù M.* Societal Strategic Advantage: Institutional Structure and Path Dependence in the Automotive and Electronics Industries of East Asia // *State, Market and Organizational Form* / Ed. by A. Bugra, B. Usdiken. Berlin: Walter de Gruyter, 1997. P. 201–239.
- Bisang R., Burachik G., Katz J.* La Reestructuración del Aparato Productivo en la Industria Automotriz (Restructuring in the Automobile Industry) // *Hacia un Nuevo Modelo de Organización Industrial: El Sector Manufacturero Argentino en Los Años 90* / Ed. by R. Bisang, G. Burachik, J. Katz. Buenos Aires: Alianza Editorial, 1995. P. 243–268.
- Bolsa de Madrid*. La Industria del Automovil en Espana [The Automobile Industry in Spain]. Madrid, 1981.
- Bolsa de Madrid*. La Industria de Equipos y Componentes Para Automoción en Espana [The Automobile Equipment and Components Industry in Spain]. Madrid, 1986.
- Campbell J.L.* Peter Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* // *Theory and Society*. 1998. Vol. 27. P. 103–108.
- Cardoso F.H., Faletto E.* Dependency and Development in Latin America. Berkeley, CA: University of California Press, 1979.
- Chandler A.D.* Scale and Scope. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Clegg S., Hardy C.* Organizations, Organization and Organizing // *Handbook of Organization Studies* / Ed. by S. Clegg, C. Hardy, W. Nord. L.: Sage, 1996. P. 1–28.
- Clifford M.* Model of Paradox // *Far Eastern Economic Review*. 1991. January 31. P. 40–42.
- Collins R.* An Asian Route to Capitalism: Religious Economy and the Origins of Self-Transforming Growth in Japan // *American Sociological Review*. 1997. Vol. 62. P. 843–865.
- Cumings B.* The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy // *The Political Economy of the New Asian Industrialism* / Ed. by F. Deyo. Ithaca; N.Y.: Cornell University Press, 1987. P. 44–83.
- Dore R.* British Factory – Japanese Factory. Berkeley, CA: University of California Press, 1973.
- Dorfman A.* Cincuenta Años de Industrialización en la Argentina, 1930–1980 [Fifty Years of Industrialization in Argentina, 1930–1980]. Buenos Aires: Ediciones Solar, 1983.
- Dyer J.H., Dong Sung Cho, Wujin Chu.* Strategic Supplier Segmentation: The Next 'Best Practice' in Supply Chain Management // *California Management Review*. 1998. Vol. 40. P. 57–77.
- Economist*. The Gain in Spain Falls Mainly in Parts // *The Economist*. 1994. No. 333. P. 67.

- EIU*. The Automotive Components Industry in Spain: Foreign Companies Drive Sector Growth // Europe's Automotive Components Business. 1996. 1<sup>st</sup> quarter. P. 71–86.
- Evans P.* Dependent Development. Berkeley, CA: University of California Press, 1979.
- Evans P.* Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.
- Evans P.* (ed.). State-Society Synergy: Government and Social Capital in Development // International and Area Studies. No. 94. Berkeley, CA: University of California at Berkeley, 1997.
- Executive Yuan*. National Income in Taiwan Area of the Republic of China. Taipei: Executive Yuan, Republic of China, 1996.
- Feenstra R.C., Lipsey R.E., Bowen H.P.* World Trade Flows, 1970–1992, with Production and Tariff Data // NBER Working Paper No. 5910. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1997.
- Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Frank A.G.* Capitalism and Underdevelopment in Latin America. N.Y.: Monthly Review Press, 1967.
- Gereffi G.* The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains // Commodity Chains and Global Capitalism / Ed. by G. Gereffi, M. Korzeniewicz. Westport, CT: Greenwood, 1993. P. 95–122.
- Gerlach M.L.* Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business. Berkeley, CA: University of California Press, 1992.
- Gilpin R.* The Political Economy of International Relations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1987.
- Gold T.B.* State and Society in the Taiwan Miracle. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 1986.
- Green A.E.* South Korea's Automobile Industry // Asian Survey. 1992. Vol. 32. P. 411–428.
- Greenhalgh S.* Families and Networks in Taiwan's Economic Development // Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan / Ed. by S. Cohen, S.L. Syme. N.Y.: Academic Press, 1988. P. 224–245.
- Guillén M.F.* Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1994.
- Guillén M.F.* Business Groups in Economic Development // Best Paper Proceedings. Statesboro, GA: Academy of Management, 1997. P. 170–174.
- Guillén M.F.* Labor Images of Multinational Enterprise: Divergent Ideologies of Foreign Investment in Argentina, South Korea, and Spain // Industrial and Labor Relations Review. Forthcoming. [Опубликована: 2000. Vol. 53. No. 3. P. 419–442.]
- Haggard S.* Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1990.
- Haggard S., Tun-jen Cheng.* State and Foreign Capital in the East Asian NICs // The Political Economy of the New Asian Industrialism / Ed. by F. Deyo. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1987. P. 84–135
- Hamilton G.G.* Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy // The Economic Organization of East Asian Capitalism / Ed. by M. Orrù, N.W. Biggart, G.G. Hamilton. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997. P. 237–296.

- Hamilton G.G., Biggart N.W.* Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94 (Supplement). P. S52–S94.
- Hawkesworth R.E.* The Rise of Spain's Automobile Industry // *National Westminster Bank Quarterly Review*. 1981. February. P. 37–48.
- Henderson G.* Korea: The Politics of the Vortex. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968.
- Hirschman A.O.* The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America // *Quarterly Journal of Economics*. 1968. Vol. 82. P. 2–32.
- Hollingsworth J.R., Schmitter P.C., Streeck W.* Capitalism, Sectors, Institutions, and Performance // *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors* / Ed. by J. Hollingsworth, P. Schmitter, W. Streeck. N.Y.: Oxford University Press, 1994. P. 3–16.
- Jacobs N.* The Korean Road to Modernization and Development. Urbana, IL: University of Illinois Press, 1985.
- Katzenstein P.J.* Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1985.
- Kenney M., Florida R.* Beyond Mass Production: The Japanese System and Its Transfer to the U.S. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Korea Times.* Government Determined to Demolish Kia // *Korean Times*. 1997. August 30. P. 18.
- Kraar L.* Korea's Automakers Take on the World // *Fortune*. 1995. No. 131. March 6. P. 152–158.
- Lindberg L.N., Campbell J.L., Hollingsworth J.R.* Economic Governance and the Analysis of Structural Change in the American Economy // *Governance of the American Economy* / Ed. by J.L. Campbell, J.R. Hollingsworth, L.N. Lindberg. N.Y.: Cambridge University Press, 1991. P. 3–34.
- Linz J.J.* A Century of Politics and Interests in Spain // *Organizing Interests in Western Europe* / Ed. S. Berger. N.Y.: Cambridge University Press, 1981. P. 365–415.
- McKinsey and Co.* The Automotive Supply Base of South Korea: Achievements and Challenges // *Motor Business Asia-Pacific*. L.: The Economic Intelligence Unit Limited, 1996. P. 104–124.
- McMichael P.* Development and Social Change: A Global Perspective. Thousand Oaks, CA: Pine Forge, 1996.
- Maddison A.* Monitoring the World Economy 1820–1992. Paris: OECD, 1995.
- MICT (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).* Análisis de la Situación y Perspectivas Competitivas del Subsector de Componentes de Automoción [An Analysis of the Competitive Status and Prospects of the Automotive Components' Sector]. Madrid, 1991.
- Montero O.* Supplier Relationships within the Argentine Automotive Industry: Stamping Strategies and the Role of the Steel Industry // Master's thesis. Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, MA, 1996.
- Moore J.* Traffic Jam // *Far Eastern Economic Review*. 1990. June 21. P. 11–16.
- Nelson R.R.* Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change // *Journal of Economic Literature*. 1995. Vol. 33. P. 48–90.
- Nelson R.R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
- Nofal M.B.* Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina. N.Y.: Praeger, 1989.

- Nord W.W., Fox S.* The Individual in Organization Studies: The Great Disappearing Act? // Handbook of Organization Studies / Ed. by S. Clegg, C. Hardy, W. Nord. L.: Sage, 1996. P. 148–174.
- Oliver N., Delbridge R., Lowe J.* Lean Production Practices: International Comparisons in the Auto Components Industry // British Journal of Management. 1996. Vol. 1 (Supplement). P. S29–S44.
- Orrù M.* The Institutional Logic of Small-Firm Economies in Italy and Taiwan // Studies in Comparative International Development. 1996. Vol. 26. P. 3–28.
- Orrù M., Biggart N.W., Hamilton G.G.* The Economic Organization of East Asian Capitalism. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997.
- Peteraf M.A.* The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14. P. 179–191.
- Piore M.J., Sabel C.F.* The Second Industrial Divide. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Portes A., Kincaid A.D.* Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends // Sociological Forum. 1989. Vol. 4. P. 479–503.
- Powell W.W., DiMaggio P.* Introduction // The New Institutionalism in Organizational Analysis / Ed. by W.W. Powell, P. DiMaggio. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1991. P. 1–39.
- Redding G.* The Spirit of Chinese Capitalism. Berlin: de Gruyter, 1989.
- Ricardo D.* On the Principles of Political Economy and Taxation / Ed. by P. Sraffa. L.: G. Bell and Sons, Ltd, 1951 [1817].
- Rostow W.W.* The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- Sachs J.* Poland's Jump to the Market Economy. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
- San Roman Lopez E.* La Industria del Automovil en Espana: El Nacimiento de la SEAT [The Automobile Industry in Spain: The Birth of the SEAT Company] // Working Paper No. 9503. Economic History Program, Fundacion Empresa Publica, Madrid, 1995.
- Scott R.W.* Institutions and Organizations. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
- Sease D.R.* Taiwan's Export Boom to U.S. Owes Much to American Firms // Wall Street Journal. 1987. May 27. P. 1, 21.
- Sernauto.* La Industria Espanola de Equipos y Componentes para Automocion en 1995 [The Spanish Automobile Parts Industry in 1995]. Madrid, 1996.
- Skocpol T.* Emerging Agendas and Recurrent Strategies in Historical Sociology // Vision and Method in Historical Sociology / Ed. by T. Skocpol. N.Y.: Cambridge University Press, 1984. P. 356–391.
- Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford: Clarendon, 1976 [1776].
- Sorge A.* Strategic Fit and the Societal Effect in International Cross-National Comparisons of Technology, Organizations and Human Resources // Organization Studies. 1991. Vol. 12. P. 161–190.
- Sourrouille J.V.* Transnacionales en America Latina: El Complejo Automotor en Argentina [Transnationals in Latin America: The Automobile Complex in Argentina]. Mexico: Editorial Nueva Imagen, 1980.
- Stark D., Bruszt L.* Post-socialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe. N.Y.: Cambridge University Press, 1998.



- Storper M., Salais R.* Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.
- Streeck W.* On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production // Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment / Ed. by E. Matzner, W. Streeck. Hants: Edward Elgar, 1991. P. 21–61.
- Swidler A.* Culture in Action // American Sociological Review. 1986. Vol. 51. P. 273–286.
- Tilly C.* Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons. N.Y.: Russell Sage, 1984.
- Toulan O., Guillén M.F.* Beneath the Surface: The Impact of Radical Economic Reforms on the Outward Orientation of Argentine and Mendozan Firms, 1989–1995 // Journal of Latin American Studies. 1997. Vol. 29. P. 395–418.
- Wade R.* Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Wallerstein I.* The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. N.Y.: Academic, 1974.
- Ward's Automotive Yearbook. Southfield, MI: Ward's [various years].
- Weber M.* Economy and Society. Berkeley, CA: University of California Press, 1978 [1922].
- Wernerfelt B.* A Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. 1984. Vol. 5. P. 171–180.
- Westney E.D.* Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1987.
- Wong S.-L.* The Chinese Family Firm: A Model // British Journal of Sociology. 1985. Vol. 36. P. 58–72.
- Wu Y.-L.* Economic Growth: An Introduction // Growth, Distribution and Social Change: Essays on the Republic of China / Occasional Papers. Reprints Series in Contemporary Asian Studies. Vol. 3. Ed. by Y. Wu, K. Yeh. Baltimore, MD: University of Maryland Law School, 1978. P. 5–10.