

Новые переводы**ГОСУДАРСТВО, РЫНКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ^{1*}**

Нил Флигстин

Перевод Е.Б. Головляничиной

Научное редактирование – В.В. Радаев, М.С. Добрякова

Хозяйство США часто приводят в качестве примера системы «свободного предпринимательства» [free enterprise], в которой конкуренция обеспечивает эффективность и динамичность развития фирм. Именно динамичное развитие, как полагают, должно порождать экономический рост. Роль государства в этих процессах видится в нормативных терминах: ему не следует становиться на пути участников рынка, выделять среди фирм или технологий победителей и проигравших; целью вмешательства государства могут быть только обеспечение конкуренции и контроль за соблюдением контрактов. Однако в действительности движущие силы [хозяйственного развития] оказываются сложнее. С самого начала американское федеральное правительство и власти штатов были напрямую вовлечены в организацию хозяйства². Более того, экономический рост и формирование новых рынков обеспечиваются не только усилиями предпринимателей. Им помогает целый ряд государственных и частных институтов. Я не собираюсь отрицать, что для создания новых рынков и отраслей необходимы предпринимательство и конкуренция. Моя цель состоит в том, чтобы расширить наше понимание этих видов деятельности, показав, что их существование невозможно в отсутствие государства и поддерживающих их устойчивых социальных структур.

Стратегические действия фирм в основном формируются двумя силами: действиями конкурентов и тем, как государство определяет, какое поведение фирм является конкурентным, а какое препятствует конкуренции. Моя основная мысль состоит в следующем: менеджеры и владельцы фирм стремятся к установлению стабильных отношений со своими крупнейшими конкурентами. Если это удастся сделать, и отношения оказываются выгодными и не противоречат закону, то их стараются поддерживать в дальнейшем. Подобные устойчивые взаимодействия основаны на совокупности представлений о том, как следует зарабатывать деньги. У менеджеров и владельцев конкурирующих фирм складываются взаимные ожидания, что способствует воспроизводству их позиций на рынке [Fligstein 2001: ch. 4]. Например, начиная с 1950-х гг. на американском рынке безалкогольных напитков господствуют две фирмы – «PepsiCo» и «Coca-Cola». Их главная стратегия в конкурентной борьбе состоит в удержании своей доли рынка путем рекламы и регулярного, раз в неделю или две, предоставления скидок на свою продукцию. Когда на рынке появляются новые игроки, эти фирмы часто перекупают их бизнес. В результате их господство на данном рынке остается неизменным вот уже почти пятьдесят лет.

¹ **Источник:** Fligstein N. States, Markets and Economic Growth // The Economic Sociology of Capitalism / Ed. by V. Nee, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 2005. P. 119–143.

* Я благодарен Ричарду Сведбергу [Richard Swedberg] и анонимным рецензентам за полезные комментарии по поводу данной статьи.

² История этого вопроса обсуждается в работах: [Roy 1998; Fligstein 1990]; аргументы в пользу участия государства в хозяйственной деятельности см. [Block 1996]; теоретические построения приводятся в работе: [Fligstein 2001].

Есть три основных способа прямого вмешательства правительства США в работу конкретных рынков³. Во-первых, государство принимает законы и устанавливает правила налогообложения, определяет использование корпорациями собственного и заемного капитала, регулирует отношения занятости, обеспечивает защиту патентов и прав собственности, регулирует конкуренцию или проводит антимонопольную политику. Во-вторых, государство может выступать в качестве заказчика продукции фирм и финансировать научно-исследовательские разработки. В этом отношении всегда была велика роль Министерства обороны США. Государство финансирует исследования в университетах и поддерживает разработку новых технологий. Оно также может способствовать коммерциализации производства перспективных продуктов. В-третьих, государство может устанавливать правила, которые выгодны конкретным фирмам на конкретных рынках, зачастую следуя воле наиболее влиятельных участников этих рынков⁴. За последние тридцать лет правительство США практически отказалось от главного вида вмешательства в работу рынков – прямого владения фирмами; однако в собственности государства по-прежнему находятся коммунальные предприятия. И весьма небесполезно знать, как данные способы вмешательства федерального правительства и властей штатов в работу рынков помогают создавать условия для экономического роста. По существу, именно государство выстраивает общественную и частную инфраструктуру, которые стимулируют возникновение новых фирм и отраслей.

В данной работе я рассмотрю два основных явления в американском хозяйстве, которые обычно считаются знаковыми для развития свободных рынков: возникновение концепции деятельности фирмы в интересах ее акционеров [«shareholder value» conception of firm], а также формирование и расцвет Силиконовой долины как очага инноваций в компьютерной отрасли. Моя цель – показать, что эти явления возникли не только благодаря активности предпринимателей. Напротив, оба они укоренены в ранее существовавших социальных отношениях, и в обоих случаях правительство играло ключевую роль в создании условий для «предпринимательской деятельности».

Рассмотрев роль государства в этих процессах, я перехожу к более общему вопросу о том, почему эта роль порою не учитывается в экономическом или экономико-социологическом анализе рынков и экономического роста; критикую подобные взгляды и демонстрирую наличие достаточной теоретической и эмпирической базы – и в экономической науке, и в социологии – для того, чтобы учитывать важную роль государства в развитии хозяйства. Наконец, я выдвигаю предположение о том, что экономическая социология и предлагаемая ею концепция укорененности [embeddedness], включающая властные структуры, законодательство и поддерживающие институты, дают более полную картину эволюции рынка. Эта более полная картина помогает понять, отчего возникла та или иная структура рынка. Она также позволяет выяснить, как господствующие в определенной отрасли фирмы

³ Конечно, государство делает и многое другое, что прямо или косвенно помогает предпринимателям. Оно предоставляет бизнес-инфраструктуру (например, систему автомобильных дорог и других транспортных сетей, коммунальные услуги, обеспечивает общественную безопасность, включая оборону страны). Кроме того, государство следит за соблюдением контрактов и гарантирует стабильность финансовой системы. Наконец, государство занимается социальным обеспечением.

⁴ Например, федеральное правительство приняло решение не облагать налогом с продаж Интернет-торговлю. Эта мера направлена на то, чтобы позволить системе Интернет утвердиться в качестве одного из торговых посредников при обмене. При этом предоставление Интернет-торговцам 5–7%-ного ценового преимущества над фирмами, ведущими обычную (офлайновую) торговлю, с очевидностью ставит интересы одной группы продавцов выше других.

добились такого положения. Например, мы с большей уверенностью сможем сказать, использовали ли эти фирмы свои связи в правительстве для контроля над конкуренцией или же они стабилизировали рынок путем рыночно-ориентированных стратегий. Подобный экономико-социологический подход может быть использован для оценки того, в каких случаях вмешательство государства вызывает более, а в каких менее значительный экономический рост.

Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров

Применяя общее представление о связях государства и рынков к концепции деятельности фирмы в интересах акционеров, необходимо ответить на несколько вопросов: что это за концепция, какое устройство рынка она предполагает, что предшествовало ее появлению, почему возникла сама идея максимизации стоимости акций, и как государство содействовало реорганизации фирм в соответствии с этой идеей. Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров обозначает совокупность представлений об отношениях между топ-менеджерами корпорации, чьи акции котируются на бирже, советом директоров и фондовым рынком, на котором владельцы фирм продают и покупают акции [Jensen 1989; Kama, Jensen 1983].

Смысл концепции таков: задача топ-менеджеров заключается в том, чтобы принести акционерам как можно более высокую прибыль. Отношения между менеджерами, советом директоров и фондовым рынком строятся таким образом, чтобы следить за работой менеджеров, поощряя и наказывая их с тем, чтобы они добивались максимальной прибыли. Совет директоров контролирует работу менеджеров, привязывая их оплату к достигнутым результатам; если же такие стимулы не приводят к повышению прибыли, нанимают новую команду менеджеров. Если контроль со стороны совета директоров за деятельностью менеджеров окажется недостаточно эффективным, то держатели акций начнут их сбрасывать, стоимость акций упадет, и фирма потеряет свои позиции на фондовом рынке. Если менеджеры и совет директоров так и не начнут делать что-либо для повышения прибыли, то последним способом дисциплинировать несостоятельную фирму станет ее враждебное поглощение [hostile takeover]. Затем группа новых владельцев и менеджеров скупит активы по заниженным ценам и более эффективно распорядится ими в целях максимизации стоимости акций.

Рынок, который описывает концепция деятельности фирмы в интересах акционеров – это рынок корпоративного контроля [market for corporate control]. Здесь важно то, как группы владельцев и менеджеров изыскивают способы извлечения прибыли от использования имеющихся активов. Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров – это идеализированное представление о том, как должен работать рынок. Владельцы акций и менеджеры, добившиеся высокой прибыли, сохраняют свои активы. Другие собственники стремятся приобрести акции такой фирмы, претендуя на приносимую этими активами прибыль. Текущая цена акций показывает, как менеджмент фирмы использует активы для извлечения прибыли и что ждет фирму в будущем. Если менеджерам не удастся достичь достаточного уровня прибыли, стоимость акций начинает падать по мере того, как держатели избавляются от них. При сильном падении цены новая группа акционеров и менеджеров перехватывает эти активы и пытается повысить уровень прибыльности фирмы.

Реализация концепции деятельности фирмы в интересах акционеров требует определенных институциональных условий. Во-первых, необходимы «подходящие» законы и правила, которые позволяли бы совету директоров и рынкам ценных бумаг действовать подобным образом. В частности, это правила о защите прав собственников акций, правила ведения бухгалтерского учета и правила, позволяющие враждебные поглощения. Во-вторых, структура собственности должна быть достаточно размытой, чтобы собственники и менеджеры могли претендовать на большую часть акций фирмы. Если фирму контролируют

семья, банк, государство или акции находятся в перекрестном владении [crossholding] различных корпораций, то без сотрудничества с этими группами поглощение маловероятно, а то и невозможно.

В отличие от других промышленно развитых стран, в США структура собственности крупнейших корпораций сильно размыта [Roe 1994; Blair, Roe 1999]. Так повелось со времен Великой депрессии 1930-х гг. Банковский кризис 1930-х гг. привел большинство банков к банкротству. Были приняты законы, нацеленные на восстановление доверия к банкам. Последних вынудили определить профиль их деятельности и встать под жесткий контроль государства. Инвестиционные банки были отделены от коммерческих и торговых банков. Коммерческим и торговым банкам, а также страховым компаниям запретили владеть акциями фирм [Roe 1994]. После Второй мировой войны покупка акций стала доступна широкой публике, и собственность стала более размытой. В итоге банкам, которые ранее держали акции фирм и ссужали им средства, было разрешено лишь предоставлять кредиты. Фирмы стали меньше зависеть от банков и начали привлекать средства из других источников. Это привело к расширению рынка корпоративных облигаций [corporate bonds], где фирмы напрямую продавали их инвесторам. Начиная с 1950-х гг. прямое влияние роль коммерческих и торговых банков, а также страховых компаний на менеджеров корпораций сокращается. Сегодня крупные пакеты акций свободно продаются и покупаются на фондовой бирже и, при наличии средств, возможна покупка мажоритарного пакета акций почти любой крупной корпорации.

Если общество заинтересовано в появлении рынка корпоративного контроля, ориентирующего фирмы на максимизацию стоимости акций, то оно должно провести ряд политических реформ. Появление этих рынков не происходит «само собой», а требует активного вмешательства государства. В европейских странах и в большинстве других стран семьи, банки и в некоторой степени государство продолжают контролировать крупные пакеты акций корпораций [см. Blair, Roe 1999]. Существуют также различные формы перекрестного владения акциями, когда фирмы покупают акции своих основных поставщиков или заказчиков. Такие долгосрочные отношения предполагают, что акции фирм не продаются на открытом фондовом рынке и, следовательно, не могут быть приобретены с целью враждебного поглощения. Например, в Германии и Японии банки одновременно владеют акциями и предоставляют займы своим крупнейшим клиентам [Aoki 1988; Albert 1991]. Существующие системы прав собственности, как правило, благоприятны для экономической элиты, защищающей свою хозяйственную власть от посягательств государства. Элита не хочет терять контроль над фирмами. Это объясняет, почему в большинстве стран не прижился американский стиль корпоративного управления. Великобритания, чье законодательство схоже с американским, является единственной из ведущих стран, где за последние двадцать лет был создан рынок корпоративного контроля [Blair, Roe 1999].

Стоит задаться вопросом, как и почему концепция деятельности фирмы в интересах акционеров получила господство на рынке корпоративного контроля в США. Вполне очевидно, что управленческая элита крупных корпораций кровно заинтересована в том, чтобы государство защищало ее позиции. Чтобы понять уязвимость этих позиций и причины распространения концепции деятельности фирмы в интересах акционеров, необходимо знать, что ей предшествовало.

В 1960-х гг. во время волны слияний возникла финансовая концепция фирмы, которая была нацелена на управление рынком корпоративного контроля [Fligstein 1990: ch. 7]. В этот период фирму впервые начали рассматривать как совокупность активов, которую формируют менеджеры, покупая и продавая фирмы с целью максимизации прибыли. В 1960-х гг. максимизацию прибыли предполагалось осуществлять, манипулируя диверсифицированным портфелем продуктовых линеек. Общая идея содержала три элемента. Во-первых, фирмы могли сглаживать бизнес-циклы, инвестируя в предприятия, которые по-разному реагируют

на экономические спады и подъемы. Во-вторых, ориентированные на финансовые показатели менеджеры усиливали контроль над активами и поэтому получали возможность использовать их для получения большей прибыли по сравнению с пассивным инвестированием в портфели акций или в независимые предприятия. Наконец, финансово ориентированные управленцы могли инвестировать в фирмы и оценивать шансы на успех этих инвестиций.

Финансовая концепция фирмы сформировалась под воздействием двух обстоятельств. Во-первых, в послевоенный период активы крупных фирм были уже весьма диверсифицированы. Проблема осуществления контроля над множеством продуктовых линеек породила потребность в руководителях, которые могли оценить потенциальную прибыльность каждого отдельного продукта. Финансовые менеджеры свели проблему сбора информации к сведениям о норме прибыли каждой продуктовой линейки, тем самым повышая управляемость крупной диверсифицированной корпорации. Во-вторых, в первые послевоенные годы федеральное правительство жестко следило за соблюдением антимонопольного законодательства, и был принят закон против слияний и поглощений, затруднявший объединение с прямым конкурентом или поставщиком. Непредвиденным последствием стало то, что фирмы получили стимул к слиянию с производителями совершенно иных продуктов, чтобы стать крупнее и при этом избежать вмешательства государства. Это сделало действия финансовых руководителей более легитимными, поскольку они демонстрировали умение оценивать перспективы тех или иных продуктов за пределами компетенций данной фирмы, опираясь сугубо на финансовые показатели [Fligstein 1990: ch. 6].

Наиболее наглядные организационные примеры новой финансовой концепции дают фирмы, занимающие второстепенные позиции среди американских корпораций. Люди, которые первыми начали создавать диверсифицированные корпорации (Текс Торнтон в «Textron», Джим Линг в «L-T-V», Гарольд Дженин в «ITT»), показали, как финансовые махинации с долговыми обязательствами позволяют обеспечить быстрый рост при низких капиталовложениях. В этот период были придуманы и усовершенствованы все финансовые формы реорганизации, включая враждебные поглощения, продажу активов [divestitures], покупку контрольного пакета акций в кредит под залог ее активов, накопление долговых обязательств, обратную покупку ранее проданных акций. В 1960-х гг. произошла волна крупномасштабных слияний, что позволило многим крупнейшим корпорациям существенно увеличить свои размеры и диверсифицировать активы. На волне этого успеха все больше финансовых менеджеров получали посты руководители крупных корпораций. К 1969 г. финансовая концепция контроля подчинила себе рынок корпоративного контроля, определяя тем самым и стратегии, и структуру крупнейших американских фирм.

Согласно финансовой концепции контроля, возобладовавшей на рынке корпоративного управления в 1960-х гг., фирма уже рассматривалась преимущественно в терминах ее доходности. Концепция деятельности фирмы в интересах акционеров также представляет собой совокупность финансовых стратегий, но здесь финансовая концепция фирмы периода 1960-х и 1970-х гг. подвергается критике. Принципиальным недостатком финансовой концепции контроля считается неспособность максимизировать доход акционеров вследствие неспособности повысить стоимость акций. Что же породило подобную критику?

В начале 1980-х гг. крупные американские корпорации боролись с двумя внешними силами: высокой инфляцией в сочетании с медленным экономическим ростом 1970-х гг. и усилившейся конкуренцией с зарубежными компаниями. Под давлением зарубежных конкурентов, особенно японских, американцы теряли долю на рынках, а порой и целые рынки (например, рынок бытовой техники и электроники). Инфляция 1970-х гг. имела для крупных корпораций ряд неприятных последствий: стоимость их реальных активов (земли, строений, оборудования) возрастала. В условиях высоких процентных ставок инвесторы отдавали предпочтение ценным бумагам с фиксированным доходом, таким как

государственные облигации; и на протяжении всех десяти лет курс акций снижался. Основной реакцией менеджеров на кризис стало сохранение на своем балансе недооцененных активов. Из-за сильной инфляции и неблагоприятной экономической ситуации нормы прибыли резко сократились. Если бы фирма произвела переоценку активов, ее финансовое положение выглядело бы еще плачевнее, поскольку стандартные критерии оценки работы фирмы (такие как рентабельность активов) сделали бы низкие прибыли еще заметнее. Из-за высоких процентных ставок фирмы избегали использовать заемные средства. Это означало, что они держали «на руках» крупные суммы наличными. К концу 1970-х гг. низкие курсы акций, недооцененные активы и избыток наличных денег в фирмах привели к тому, что акции многих крупных американских предприятий стоили меньше, чем их активы и наличность [Friedman 1985]. А кризис в отношении уровня прибыльности сохранялся на протяжении всех 1970-х гг. Настало время для смены концепции контроля, определявшей действия крупных корпораций. Назрели три вопроса: какой должна быть новая трактовка проблем корпоративного управления, кто выступит ее инициатором, какая роль в создании новой концепции фирмы отводится государству.

В конце 1970-х гг. политики США уже говорили о дерегулировании. В администрации президента Дж. Картера считали, что одним из способов выйти из экономического кризиса, известного как «стагфляция» (высокая инфляция, замедленный экономический рост), является дерегулирование товарных рынков и рынка труда. Теоретически это должно было стимулировать конкуренцию, снизить заработную плату и покончить с инфляцией. Предполагалось, что последующее снижение цен оживит потребление и экономику в целом. Администрация Картера приступила к эксперименту по дерегулированию работы авиалиний и организации грузоперевозок. В 1980 г. на пост президента США был избран Р. Рейган. В борьбе с экономическим спадом он принял сторону предпринимателей и выступил против вмешательства государства [Block 1996].

Администрация Рейгана приняла ряд мер, ставших непосредственными причинами волны слияний и поглощений в 1980-е гг. У. Бакстер, министр юстиции и генеральный прокурор США, ответственный за вопросы антимонопольной политики, еще в бытность свою юристом и ученым, выступал в качестве яркого противника антимонопольных законов. В 1981 г. он объявил о новом курсе в отношении слияний: государство будет одобрять почти все слияния, за исключением тех, в результате которых уровень концентрации на отдельном рынке превысит 80%. Это дало возможность проводить любые формы слияний и поглощений: крупные и мелкие, вертикальные и горизонтальные. В то же время администрация Рейгана значительно снизила налоги на прибыль корпорации. Фирмам предлагалось воспользоваться этим щедрым подарком для осуществления новых инвестиций в экономику. Той формой инвестиций, которую предпочли большинство фирм, и оказались слияния. Таким образом, в 1980-х гг. рынок корпоративного управления подталкивался кризисом ранее существовавшей финансовой концепции фирмы и сменой правовой среды, побудившей фирмы использовать рынок для реорганизации своих активов.

Вопрос о том, кем была предложена концепция деятельности фирмы в интересах акционеров и как ее сторонники относились к тем, кто придерживался финансовой концепции контроля, был изучен весьма обстоятельно [Davis, Stout 1992; Fligstein, Markowitz 1993; Useem 1993; Fligstein 2001: ch. 7]. Главную роль сыграли представители финансового сообщества (включая инвестиционные банки, брокерские и страховые компании, а также финансово ориентированные менеджеры крупных корпораций). Д. Дэвис и С. Стаут [Davis, Stout 1992] описали происходящее как своего рода социальное движение. Эти авторы сформировали новую концепцию того, какими должны быть корпорации. Идея максимизации стоимости акций возникла еще в рамках теории агентских отношений и финансовой экономики [Jensen, Mechling 1976]. Некоторые менеджеры и институциональные инвесторы начали понимать, что рыночная стоимость некоторых фирм ниже стоимости их ликвидных активов. Это

побудило их вторгнуться на рынок корпоративного контроля, предпринимать враждебные поглощения, ликвидируя или поглощая ранее существовавшие фирмы.

Сообразительные финансовые аналитики начали понимать, что дробление фирм является прибыльным делом. При этом инвестиционные банки и другие институциональные инвесторы испытывали некоторые трудности с изысканием наличных средств для проведения враждебных поглощений. И важнейшим финансовым изобретением этого периода, облегчившим покупку [акций], стало создание облигаций высокодоходных или мусорных облигаций [junk bonds]⁵. С их помощью можно было купить акции фирмы, и затем новые владельцы приступали к ее внутренним преобразованиям для погашения долга. Это могли быть массовые увольнения или распродажа активов. Риторика оценки деятельности фирм с точки зрения интересов акционеров позволяла не беспокоиться о работниках, потребителях и поставщиках; преобразования проводили с единственной целью – обеспечить прибыль владельцам активов.

Посчитав дерегулирование панацеей от всех экономических проблем, американское правительство сформировало дискурс, вызвавший бурный расцвет концепции деятельности фирмы в интересах акционеров. Считалось, что именно дерегулирование товарных рынков и рынка труда позволило возобновить экономический рост в США. Но дерегулирование не означало, что государство готово полностью устраниваться от регулирования рынков, контрактных отношений, налогов, труда и капитала. К тому же устанавливаемые федеральным правительством правила работы рынков ценных бумаг послужили институциональной инфраструктурой для реализации концепции максимизации стоимости акций. Государство создало налоговые льготы – обеспечило капитал для проведения поглощений и объявило компаниям, что будет одобрять чуть ли не любые поглощения. Его представители отказывались рассматривать законопроекты, которые защищали бы чьи-то права, помимо прав акционеров. Правда, власти штатов всячески пытались помешать фирмам, проводящим поглощения, закрывать предприятия и тем самым резко ухудшать ситуацию на местных рынках труда [Davis 1991]. Однако им это не вполне удавалось. Федеральное правительство также подталкивало фирмы к реоформлению трудовых соглашений, с тем чтобы ослабить позиции работников. Власти отказались от защиты прав рабочих и активно подрывали позиции профсоюзов. Например, правительство Рейгана, оказавшись у власти, без промедления лишило полномочий профсоюз авиадиспетчеров. Хотя саму идею максимизации стоимости акции предложило не федеральное правительство, оно целенаправленно предоставляло преимущества владельцам акций с целью повышения их доходности.

Концепцию деятельности фирмы в интересах акционеров настойчиво предлагали в качестве основного решения проблемы корпоративного управления, связанной с повышением конкурентоспособности корпораций [Jensen 1989]. Однако эмпирические свидетельства по большей части опровергают это утверждение. От волны слияний 1980-х гг. по большей части выиграли те, кто продавал акции фирмам, осуществлявшим слияния. Но средний уровень прибыли, достигнутый новыми владельцами активов, не превысил прибыль их предшественников или прибыль, приносимую другими фирмами в соответствующей отрасли [Jensen, Ruback 1994]. В теоретической литературе принято допущение о том, что стиль управления, ориентированный на повышение стоимости акций, должен привести к более эффективному распределению активов фирмы и росту прибыли. Но поскольку во многих поглощениях использовались долговые обязательства, в условиях крупных задолженностей и взвинченных курсов акций фирмам было непросто показывать более высокий размер

⁵ Мусорная облигация – высокодоходная облигация компании с рейтингом ниже инвестиционного уровня. Обычно мусорные облигации выпускаются компаниями, не имеющими истории и солидной деловой репутации // <http://glossary.ru>

прибыли. Хотя, конечно, у волны слияний были и другие бенефициары: инвестиционные банки, проводившие сделки, а также продавцы акций и долговых обязательств.

Еще менее очевидна связь между максимизацией стоимости акций и уровнем конкурентоспособности. В литературе по вопросам конкурентоспособности говорится, что основные определяющие ее факторы связаны со способностью фирмы организовать производство, создавать новые и полезные технологии [Piore, Sabel 1984; Porter 1990; Womack et al. 1991]. А эта способность во многом зависит от справедливого обращения с работниками и от осуществления долгосрочных инвестиций. Чрезмерное внимание лишь к интересам акционеров в ущерб другим категориям могло приводить к уходу лучших сотрудников. Его результатом могли стать и недостаточные инвестиции в будущее развитие фирмы, что также снижало ее конкурентоспособность. Неудивительно, что все усилия по максимизации курса акций не позволили американским корпорациям восстановить былые конкурентные преимущества в отраслях, захваченных японскими и европейскими компаниями (бытовая электроника, автомобили, предметы роскоши, высокоточное оборудование). Напротив, в ситуации жесткой конкуренции американские менеджеры предпочитали отказываться от продуктовых ниш, в которых они не могли добиться господствующего положения. Они попросту избавлялись от соответствующих активов вместо того, чтобы попытаться улучшить качество своей продукции.

Силиконовая долина и компьютерная отрасль

Взрывное развитие информационных технологий в конце XX в. породило широкий ряд новых рынков. Давайте опишем эти рынки с точки зрения тех, кто считает их возникновение следствием спонтанных действий предпринимателей. Многие верят, что новые технологии изменяют мир, в котором мы живем [Castells 1996]. Эта идея захватила внимание журналистов, политиков и ученых. Предполагается, что на новых рынках возникают фирмы иного типа. Они менее иерархичны, более вплетены в сети связей и поэтому могут быстрее воспользоваться появляющимися возможностями [Castells 1996; Saxenian 1994]. Фирмы нового типа постоянно учатся и видоизменяются – ведь остановившись, они рискуют погибнуть. При этом они приносят невиданную ранее прибыль. Они также трансформируют и труд своих работников: одни специалисты быстро сменяются другими, и предлагаемые работникам опционы – это во многом то, что ради чего они столь напряженно трудятся, продвигая новые продукты на рынок. Силиконовая долина и ее аналоги в Остине, Сिएтле, Вашингтоне, Бостоне, Нью-Йорке (Силиконовая аллея) и Анн-Арборе служат наглядным доказательством того, что будущее принадлежит гибким, постоянно обучающимся небольшим фирмам, выживание которых зависит от поддерживаемых ими альянсов и сетей.

Технологии в этом новом мире делают невозможным возникновение монополий. Фирмы, пытающиеся узурпировать какие-либо технологические процессы или продукты, быстро обнаруживают, что другие фирмы обходят их, изобретая альтернативные продукты. Так, компании «Apple» (обладатель «закрытой» операционной системы) и «Sony» (обладатель формата видеозаписи «Бетакам») потеряли лидерство на рынках, так как пользователи предпочли более дешевые и стандартизированные продукты, создаваемые на основе «открытых» систем. Продукты корпораций «Intel» и «Microsoft» породили целую отрасль поставок оборудования и программного обеспечения, основанную именно на «открытости» их программной архитектуры. Из этого был извлечен следующий урок: успех приходит не к тем, кто старается стремиться захватить продукт в собственность, а к тем, кто производит «открытые» продукты. Для победы на рынке нужно оказаться первым и превратить свой продукт – за счет того, что он самый лучший – в стандарт для всех прочих. Чтобы выдержать натиск технологий следующего поколения, необходимо постоянно совершенствовать продукт, и единственный способ это сделать – обучение организации [organizational learning]. Остаться в игре смогут лишь те, кто следит за конкурентами и потребителями и использует

сети связей для развития своей продукции. Так замыкается бесконечный круг: лучшая технология выигрывает, а создавшая ее фирма сохраняет свои позиции лишь до тех пор, пока она продолжает осваивать все новые и новые технологии.

По логике «старой» экономической теории отраслевых рынков, чем больше становится фирма, тем более насыщается рынок, тем снижается цена товара, и в конечном счете предельная прибыль от продажи каждой последующей единицы товара снижается до нуля. В современной экономической науке появилось новое направление, опровергающее этот закон. Дело в том, что информационные технологии порождают эффект «растущей отдачи от масштаба» [increasing returns to scale] [Arthur 1994]. Для такого продукта, как программное обеспечение, начальные издержки производства весьма велики. Но если продукт превращается в общий стандарт, рынок «замыкается» на нем. Это происходит потому, что пользователи привыкают к конкретному продукту, а также потому, что именно на него ориентируются производители смежных товаров. Предельные издержки производства дополнительных единиц продукта становятся очень низкими, так как, если говорить о программном обеспечении, стоимость физического носителя чрезвычайно мала. Прибыль от продажи продукта, ставшего отраслевым стандартом, растет с продажей каждой дополнительной единицы, поскольку издержки ее тиражирования близки к нулю.

Если верить сторонникам этого подхода, все описанные выше перемены в «новой экономике» произошли безо всякого участия государства [см. Castells 1996; Powell 2001]. Государство не регулировало новые рынки, не выбирало победителей и проигравших; не было и государственных инвестиций, помогавших одной группе фирм в ущерб другим. Созданные в университетах наукоемкие отрасли, управляемые предпринимателями, которые постоянно учатся друг у друга, – вот на какой основе возникло новое сообщество фирм. И действительно, децентрализованность рынков и открытость производственных стандартов зачастую противопоставляются медлительности и неэффективности бюрократических структур государства.

Но оказывается, что данный подход имеет множество недостатков. Первый и самый существенный – упущена из виду решающая роль государства как учредителя правил, регулирующих деятельность производителей компьютерной техники и программного обеспечения; как источника финансирования фундаментальных и прикладных научно-исследовательских разработок, производимых в университетах и других учреждениях, наконец, как заказчика продукции. На возникающие рынки всегда устремляется поток фирм-новичков, подобный социальному движению. Новых участников рынка становится все больше, и возникает множество концепций действия [Fligstein 2001]. Новые фирмы предпочитают стратегию небольших, «объединенных в сети и обучающихся» предприятий. Рынок неустойчив, и неизвестно, какие продукты выйдут на лидерские позиции. Модель «включенной в сеть и обучающейся» фирмы позволяет справиться с этой проблемой. По сути, она превращает свои недостатки в достоинства. Если не удастся контролировать конкурентов, то можно попытаться установить с другими фирмами такие отношения, которые позволяют быть в курсе событий и предсказывать предстоящие изменения на рынке.

В этом разделе мы рассмотрим два вопроса. Во-первых, какова роль государства в появлении волны изобретений, создавшей целые отрасли – компьютерной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций и Интернет-технологий, и как государство способствовало развитию Силиконовой долины. Во-вторых, интересно узнать, насколько представление о компьютерной отрасли как совокупности мелких и гибких фирм соответствует тому, как на самом деле объединяются фирмы для получения прибылей. Возникает следующий вопрос: будет ли данная модель фирмы господствовать на рынке потому, что в условиях быстрой смены технологий «не срабатывает» тактика более крупных фирм, ориентированных на достижение стабильности? Или же из них вырастут крупные фирмы, у которых получится «замкнуть» рынок на свои продукты и тем самым стабилизировать технологии и захватить контроль над этим рынком?

В описываемых отраслях было зафиксировано четыре волны инноваций. Первая была вызвана к жизни Второй мировой и «холодной» войнами, которые дали толчок инновациям, связанным с радио, микроволновыми передатчиками, радарными и управляемыми ракетными установками. Вторая волна пришла в конце 1950-х гг. с изобретением и началом коммерческого производства интегральных схем, ставших основой производства полупроводников (прежде эти схемы использовались преимущественно в ракетных комплексах). Третья волна связана с появлением в начале 1970-х гг. персональных компьютеров. Наконец, в 1990-х гг. был изобретен Интернет, и началось его взрывное развитие. В каждый из этих периодов государство играло определенную роль – где-то более, где-то менее активную. Чтобы понять, что это была за роль, обратимся к некоторым работам.

До начала Второй мировой войны в Силиконовой долине существовало небольшое производство электроники [Sturgeon 2000]. В США большая часть фирм в этой отрасли принадлежала крупным корпорациям и располагалась на Восточном побережье. Первым реальным толчком к возникновению современной электронной промышленности в Силиконовой долине стала Вторая мировая война, когда производство электроники здесь резко расширилось. У возникшей в Силиконовой долине корпорации «Hewlett Packard» в 1939 г. в штате было девять человек, и продажи составляли 70 тыс. долл.; к 1943 г. ее штат увеличился до ста человек, а продажи превысили 1 млн. долл. – и все за счет поставок для армии. В 1950-х гг. быстрее всех в Силиконовой долине росла фирма «Varian Associates», более 90% продукции которой приобретало Министерство обороны. К концу 1950-х гг. компании «Hewlett Packard», «Varian», «Lockheed» и некоторые другие продавали государству большую часть производимых ими компьютеров, электроники, управляемых ракет и космических аппаратов [Henton 2000].

В тот период Министерство обороны было не просто основным потребителем продукции региона. Как утверждает Д. Лесли, военная экономика стимулировала создание множества родственных инноваций, в частности, была усовершенствована технология производства электронных ламп, а также открыты новые элементы спектра электромагнитных волн [Leslie 2000]. В первые годы «холодной» войны Министерство обороны стало важнейшим источником финансирования научно-исследовательских разработок и заказчиком ранних версий множества различных технологий. Значительная часть этих денег была вложена в развитие фирм. Однако государство также поддерживало исследовательские и образовательные программы во многих университетах. По оценкам Т. Бреснана, более 70% финансовой поддержки научных исследований в машиностроении, вычислительной технике и смежных отраслях проходило по линии федерального правительства [Bresnahan 1999]. Как минимум половина обучавшихся в университетах по данным специальностям также получили поддержку из федеральных фондов. Более чем в половине статей, опубликованных в журналах по вычислительной технике, в качестве главного источника финансирования исследований названы федеральные фонды.

Одним из основных получателей столь щедрых даров государства стал Стенфордский университет. Декан Стенфордской бизнес-школы Ф. Терман превратил Инженерную школу Стенфордского университета в ведущий исследовательский центр на Западном побережье. Терман понял, что развитие производства в Силиконовой долине зависит от формирования исследовательской инфраструктуры в регионе. Для ее создания Стенфордская инженерная школа должна была установить тесные связи с правительством [Leslie 2000]. Усилия декана увенчались успехом. Стенфордский университет запустил множество программ обучения, ориентированных на использование потенциальных связей между предпринимателями и правительством, с одной стороны, и студентами и преподавателями, с другой. Терман первым начал поощрять практику открытия инициативными студентами и преподавателями собственных предприятий в Силиконовой долине. Его наибольшей удачей стала компания «Hewlett Packard». Чтобы помочь делу, Терман часто использовал свои связи в правительстве и среди предпринимателей. Стенфордский университет готовил инженеров по различным

специальностям, и фирмы Силиконовой долины приглашали их на работу. Другой особенностью региона, в создании которой участвовал Терман, стало развитие венчурных капиталовложений. Он заботился о финансовом благополучии «Hewlett Packard» и помогал компании в поиске средств для расширения деятельности. В 1950-е гг. поддержку венчурных капиталистов получили компании «Varian and Associates» и «Fairchild Semiconductor». Фирмы пользовались доверием у кредиторов, поскольку обладали надежным рынком сбыта в лице государственных органов.

В 1945–1965 гг. федеральное правительство, в особенности Министерство обороны, поддерживало производство транзисторов, полупроводников и компьютеров [Lescuyer 2000]. Пионером на рынке полупроводников стала компания «Fairchild Semiconductor» – первый производитель транзисторов для приборов на полупроводниках. Важные технологические новинки, которые эта фирма создавала на протяжении 1950-х гг., позволили ей закрепить за собой немалую долю военного заказа в США. К 1960 г. данная компания лидировала среди американских производителей кремниевых электронных компонентов, и ее основным заказчиком вновь было Министерство обороны. Впоследствии многие руководители компании «Fairchild Semiconductor» покинули ее и занялись собственным бизнесом. Они основали в Силиконовой долине множество фирм, в том числе и компанию «Intel». Благодаря этим продуктам данный регион получил свое название и мировую известность.

Вплоть до конца «холодной» войны государство продолжало поддерживать проведение научно-исследовательских разработок, и на его долю приходился весьма существенный сегмент рынка наукоемкой продукции. Получали поддержку и многие университетские исследователи. В 1970-х гг. и 1980-х гг. ассортимент продукции предприятий Силиконовой долины начал изменяться. Появление персональных компьютеров и затем сети Интернет привело к быстрому увеличению продаж продукции Силиконовой долины на потребительских рынках, тогда как рынки товаров для военного ведомства росли медленнее или вообще сокращались.

Говоря о Силиконовой долине, обычно имеют в виду именно этот период, когда государство занимало уже менее заметное положение в ее развитии. Однако следует помнить, что основа новых отраслей была заложена инновациями в период «холодной» войны. Более того, в 1970-х гг. Силиконовая долина превратилась в столь значимого участника новых отраслей хозяйства лишь потому, что там уже трудились тысячи инженеров – главным образом на предприятиях, связанных с оборонной промышленностью. В последующие двадцать лет в Силиконовой долине произошел взрывной рост предпринимательской активности, а также сопоставимый с ним по силе рост венчурного капитала. Но оба они коренятся в послевоенных разработках, финансировавшихся государством.

Однако и в последующие два десятилетия, несмотря на неоспоримую роль предпринимателей в развитии новых рынков, участие государства также значило немало. Последнее по счету изобретение – Интернет – обязано своими ключевыми характеристиками Министерству обороны. Основанное в 1960 г. Управление перспективного планирования научно-исследовательских работ Минобороны США [Advanced Research Projects Agency, ARPA] финансировало разработку компьютерной сети «Арпанет», целью которой было создание децентрализованной сети, которая могла бы обеспечивать коммуникацию в случае ядерной войны. Ученым предоставили доступ к Арпанет, и они пользовались ею для пересылки сообщений и документов. Для повышения функциональности сети потребовалась разработка ряда существенных инноваций: программных средств, позволяющих хранить и передавать большие объемы информации. Большая часть ключевых новшеств в сфере информационных технологий была основана на результатах университетских исследований, выполненных при финансовой поддержке со стороны государства.

Впрочем, государственная помощь отраслям производства компьютерного и электронного оборудования выходит за рамки закупок продукции и финансирования фундаментальных

исследований. Конгресс принимал законы, которые служили интересам фирм. Патентное законодательство, а также законодательство по вопросам прав собственности благоприятствовали держателям патентов [Lerner 2000]. Например, в Калифорнии действует тщательно проработанное законодательство по вопросам прав интеллектуальной собственности, которое, что неудивительно, отвечает интересам программистов. Закон о телекоммуникациях 1996 г. установил правила конкурентной борьбы, в целом выгодные для компаний, которые господствовали на рынке телефонной и кабельной связи. Вместо поощрения конкуренции между участниками рынка, принятое законодательство закрепило позиции ведущих игроков. Фирмы Силиконовой долины добились от правительства ослабления законов об иммиграции, что сделало возможным приток инженеров в регион, при этом производство тех же фирм перенеслось в оффшорные зоны. Интернет-торговля не облагается налогом с продаж (по состоянию на 2003 г.), что дает онлайн-розничным торговцам 5–7%-ное ценовое преимущество перед их конкурентами, ведущими обычную (офлайн-овую) торговлю. Таким образом, государство присутствует повсеместно. Оно поощряет развитие новых технологий, разрешает их использование частными компаниями, обеспечивает нормативную базу, упрощающую получение фирмами финансирования и извлечение прибылей. Государство также позволяет фирмам определять правила конкуренции.

Все это подводит нас ко второму вопросу. Действительно ли главными действующими лицами в Силиконовой долине являются работники мелких фирм, которые объединены в сети и активно сотрудничают друг с другом? Могут ли в рамках такой модели сложиться стабильные условия для производителей? Многие авторы полагают, что именно эта особенность фирм Силиконовой долины явилась их основным конкурентным преимуществом [Saxenian 1994; Castells 1996; Castillo et al. 2000]. Изложенные выше факты о роли государства в поддержке инноваций и обеспечении сбыта прямо противоречат такому представлению. Они также заставляют усомниться в том, что от действий государства выигрывают в первую очередь крупные корпорации.

На мой взгляд, здесь есть два спорных момента. Во-первых, успех Силиконовой долины определяется множеством факторов, набор которых менялся с течением времени. Следовательно, необходимо учитывать воздействие всех возможных факторов на протяжении всего периода существования Силиконовой долины. Если взять последние 60 лет, легко увидеть, что ядро новых отраслей было сформировано военными заказами периода «холодной» войны, а также активностью предпринимателей в университетах и фирмах, воспользовавшихся появившимися возможностями. Кроме того, для исследователей важно не упускать из виду все те социальные факторы, которые могли воздействовать на возникновение таких промышленных агломератов, как Силиконовая долина, – даже если их интерес ограничен настоящим периодом. Если пренебречь тем, что государство финансировало исследования и обучение в университетах, и не рассматривать это как причину последующего успеха Силиконовой долины, то роль государства в происходящем покажется незначительной. Если акцентировать только сетевые связи между инженерами и венчурными капиталистами, то окажется, что отношение к предмету исследования имеют лишь эти социальные группы. Во-вторых, я вовсе не отрицаю при этом особой роли дальновидных предпринимателей создавших инновационные продукты, на основе которых возникли целые отрасли. Я лишь не могу согласиться с утверждением, что они сделали это самостоятельно, безо всякой поддержки государства и других институтов.

По-моему, сетевой подход пренебрегает рядом наиболее значимых фактов относительно отраслевых рынков Силиконовой долины. В основных нишах, сложившихся в результате революции в сфере информационных технологий, уровень концентрации уже очень высок. Компании «Microsoft» (программное обеспечение), «Sun» (рабочие станции), «Cisco Systems» (компьютерное, сетевое и коммуникационное оборудование), «Intel» (компьютерные микросхемы), «Comcast» (кабельная и дальняя связь), «AOL-Time-Warner»

(Интернет-услуги и кабельная связь) контролируют более 60% соответствующих рынков. Хотя многие из этих фирм внедряют технологические новшества, для контроля над конкуренцией они пользуются давно испытанными методами. «Microsoft», «Intel» и «Cisco» участвовали в качестве ответчиков на антимонопольных судебных процессах по обвинению в хищнической конкуренции [predatory competition]. В «деле “Microsoft”» было представлено множество подтверждений того, что компания прибегала к методам хищнической конкуренции. Каждый раз, когда возникает новый рынок, господство на нем завоевывает одна-единственная фирма.

Стоит все же задуматься, какого типа рынки сложились в этих новых отраслях промышленности на самом деле. Господствующие фирмы пристально следят за разработчиками новых технологий и либо перекупают их, либо встраивают в свои основные продукты. Они остаются в игре, следуя агрессивной стратегии и покупая фирмы-победители на соответствующих рынках. Компания «Microsoft», к примеру, известна тем, что постоянно обращается к небольшим фирмам по разработке и продаже программного обеспечения с предложением купить их бизнес. Если фирма отказывается, часто ее программный продукт воспроизводят и используют в следующей версии операционной системы.

Если ведущие игроки [incumbents] на этих рынках используют свои позиции для скупки и вытеснения конкурентов, то что же делать фирмам-претендентам [challengers]? У них есть одна потенциально выигрышная стратегия. Претенденты принимают на себя все риски, связанные с разработкой инноваций. В случае успеха у них появляется выбор из трех достойных вариантов (по крайней мере с точки зрения их владельцев): выходить на фондовый рынок, продать бизнес одной из крупнейших фирм в отрасли или попытаться самим стать такой фирмой.

Данная концепция контроля задает характеристики структуры отношений между господствующими компаниями и фирмами, претендующими на господство. Это означает, что в случае успеха продукта инвесторы получают отдачу, а крупнейшие фирмы – новые технологии, позволяющие им удерживать центральные позиции на рынках. Хотя и являясь конкурентами, фирмы обоих типов образуют симбиоз: они создают негласные правила, позволяющие выживать всем участникам.

Вопрос «открытости» компьютерных систем и связанная с ним проблема создания технических стандартов весьма сложны [Edstrom 1999]. Способность присоединять к существующей структуре вновь произведенные программы и оборудование повышает ценность этой структуры. Поэтому «открытость» выгодна и производителям новых продуктов, и владельцам устанавливаемых стандартов. Крупные устойчивые фирмы постоянно обновляют свою продукцию и сохраняют свою устойчивость именно благодаря замыканию рынка. «Открытость», таким образом, – это способ стабилизации рынка. Мне представляется, что он возник после провала попытки создать системы, находящиеся в исключительной собственности фирмы-разработчика [proprietary systems]. Если технологические рынки не удастся контролировать с помощью патентов, то вторым по выгоде решением является превращение своего продукта в открытый стандарт. Он порождает устойчивость, поскольку появляется фирма-лидер, и рынок организуется вокруг установленных ею стандартов. Ключевые технологии, лежащие в основе открытых стандартов, приносят прибыль господствующим фирмам, которые их контролируют. Схожим образом действуют и технические стандарты.

Если я прав, то по мере развития отрасли следует ожидать укрупнения фирм во многих важных продуктовых нишах. Также можно ожидать, что фирмы на новых рынках будут следовать одной из двух тактик: или быть небольшим инновационным предприятием (готовым к тому, что его выкупит более крупная фирма), или попытаться стать одной из крупных диверсифицированных компаний, на чьи стандарты ориентируются остальные и которые постоянно производят и перекупают новые технологии для поддержания своих

позиций. Возникнув и закрепившись, эта концепция контроля образует глубинную структуру, в рамках которой фирмы зарабатывают своих доходы. Ведущими игроками являются крупные компании, а «претендентами» – небольшие фирмы. В последних, тем не менее, тоже можно заработать целое состояние, но иным способом. Их владельцы участвуют в игре, чтобы продать свой бизнес. Мелкие, объединенные в сети фирмы самостоятельно существовали лишь на начальном этапе развития новых рынков. В дальнейшем структура этих рынков будет становиться все более и более привычной.

Государства, рынки и экономический рост

Итак, с нашей точки зрения, существование фирм и рынков в значительной степени обусловлено законами, институтами и действиями государственной власти. Невозможно вообразить себе фирму, которая может выстроить устойчивые схемы решения проблем, связанных с конкуренцией, вне развитой системы социальных отношений. Точно также невозможно представить и то, что многие из ныне существующих рынков и продуктов могли бы появиться без активного вмешательства государства. Концепция действия фирмы в интересах акционеров позволила решить одну из конкретных проблем американских фирм. В 1980-х гг. в связи с высокой инфляцией и замедленным экономическим ростом предыдущего десятилетия финансовые показатели фирм оставляли желать лучшего. Вина была возложена на менеджеров фирм, и были разработаны финансовые инструменты, чтобы изучить и переломить ситуацию. На помощь пришло и федеральное правительство, приостановив действие антимонопольных законов и сократив налоги на корпорации. Администрации Картера и Рейгана пришли к мнению, что вмешательство государства в работу товарных рынков и рынка труда было избыточным, и приняли меры к его сокращению. В администрации Рейгана стремились ослабить и без того непрочные позиции профсоюзов. Эти действия были восприняты как сигнал к реорганизации фирм в соответствии с пожеланиями их собственников.

Стоит отметить, что все эти меры не помогли решить проблему недостаточной конкурентоспособности американских предприятий. Американские компании так и не сумели вернуть себе рынки, потерянные ими в 1970-е – начале 1980-х гг. Финансовая реорганизация фирм не сделала их прибыльнее, вместо этого часть средств переместилась от рабочих к менеджерам и собственникам. Некоторые полагают, что концепция действия фирмы в интересах акционеров решает проблему отраслевой конкуренции [Jensen 1989], но, увы, это не так. Она лишь вынуждает фирмы при принятии решений руководствоваться в первую очередь финансовыми критериями, нежели стратегическими соображениями. Именно этим стремлением всячески максимизировать стоимость акций вызвано то, что в случае затруднений с определенным продуктом менеджеры не пытаются повысить его конкурентоспособность, но вместо этого избавляются от него.

Компьютерная революция 1980-х и 1990-х гг., ведущая роль в которой принадлежала фирмам Силиконовой долины, является символом американского предпринимательского капитализма. Однако тщательное изучение фактов показывает, что на протяжении последних пятидесяти лет американское правительство принимало непосредственное участие в финансировании исследований и образовательных программ, в приобретении продукции компьютерной отрасли. Правительство также ввело налоговые льготы и патентное законодательство, дающие преимущество производителям и инвесторам рискованных венчурных предприятий. Но даже этого оказалось недостаточно для стабилизации неустойчивых рынков наукоемкой продукции. Фирмы стремятся к образованию олигополий или монополий, при этом крупные фирмы избирательно поглощают мелкие инновационные предприятия. Причем, от этого выигрывают обе стороны. Основатели мелких фирм в состоянии брать на себя высокие риски, надеясь на высокую отдачу. А крупнейшие фирмы получают возможность укрепить свои позиции, привлекая новые технологии.

Рекомендации, которые обычно выводят из наблюдений за развитием хозяйства США, удивительно просты: сохраняйте дистанцию между государством и фирмами, заставьте фирмы конкурировать между собой, дерегулируйте рынки труда. Даже социологам доводилось «покупаться» на эту иллюзию и утверждать, что происходящее в Силиконовой долине обусловлено скорее внутриорганизационными сетевыми связями между фирмами, нежели системой производства в целом [Castells 1996; Saxenian 1994; Powell 2001]. Наша работа должна побудить читателя усомниться в этом. Государство и фирмы связаны самым тесным образом. Именно эти связи определяют относительный успех, достигнутый капиталистическими хозяйствами в создании богатства, доходов, товаров и услуг. Любое описание успеха или провала американского (или любого другого) хозяйства, в котором не учтены действия обоих агентов, будет в лучшем случае неполным, а в худшем – неверным.

Мнение о вреде государственного вмешательства в хозяйственные процессы проистекает из идей группы экономистов, считавших, что государство перераспределяет рентный доход в свою пользу или в пользу фирм, заинтересованных в государственной поддержке [Buchanan et al. 1990; Noll 1989; обзор литературы см. в работе: Peltzman 1989]. В любом случае, подразумевается, что вмешательство государства скорее всего нарушает эффективную работу рынков или же полностью неоправданно [эта линия аргументации разбирается в работе: Block 1996].

Однако представление о том, что все государства являются хищническими, – это не просто вывод из теории рационального выбора. Оно связано с проявившимся в течение последних пятнадцати лет интересом исследователей и политиков к тому, как государства могут создать «своим» фирмам конкурентные преимущества на рынках. Если говорить о тенденциях в осмыслении этого вопроса, то многие авторы заинтересовались Японией и «азиатским чудом» 1980-х гг. [Johnson 1982; Dore 1997; Hamilton, Biggart 1988]. Уделяя особое внимание действиям государства, они стремились объяснить, почему Япония, Тайвань и Корея смогли развиваться столь быстро.

Другие указывали на хозяйство Германии, для которого характерны неокорпоративная политическая система, официальное сотрудничество труда и капитала, а также относительно мелкие фирмы, ориентированные на экспорт высококачественных товаров [Alpert 1991]. Третьи видели будущее промышленности в гибкой специализации – как в случае с мелкими фирмами в индустриальных районах Италии, Силиконовой долины, Баварии [Piore, Sabel 1984; Saxenian 1994; Powell 2001]. Такие фирмы, объединенные в плотные сети связей, способны быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Самые разные авторы приходили к убеждению, что одна из этих моделей содержит ключ к пониманию отраслевой конкурентоспособности государств.

В каждой модели государству отводится важная роль. Однако восстановление и относительный успех американской экономики в 1990-х гг. побудили исследователей вновь обратиться к изучению США и искать причину экономического роста в особенностях сложившихся здесь отношений занятости и стиля корпоративного управления. А поскольку, согласно распространенному в США представлению, вмешательство государства должно быть сведено к минимуму, воздействие государства сегодня вновь остается «за кадром».

Тем не менее перечисленные направления научной мысли не учитывают всей сложности поиска причин экономического роста. Подразумевается, что всякое вмешательство государства тормозит экономический рост, так как расходует хозяйственные ресурсы, которые могли бы быть более продуктивно использованы частным сектором. Это утверждение ошибочно и с теоретической, и с эмпирической точек зрения. Даже в рамках экономической теории возможно обоснование позитивной роли государства в развитии хозяйства. Так, в новой институциональной экономической теории описан ряд механизмов положительного воздействия государственных расходов и соответствующей политики на темпы экономического роста. Расходы на образование, здравоохранение, связь и

транспортную инфраструктуру способны ускорять экономический рост, как утверждается, например, в теории эндогенного роста [Barro 1990; Korner 1990; Aschauer 1990]. А. Д. Норт [North 1990] и А. Мэдисон [Madison 1995] полагают, что государство также обеспечивает политическую стабильность, правовые институты, устойчивую денежную систему и надежную систему управления; все это побуждает предпринимателей инвестировать и создавать новые рынки.

Предложенный нами подход вполне согласуется с этим направлением. В отсутствие упомянутых социальных институтов хозяйственные акторы не захотят инвестировать в производство, где действуют эффекты экономии от масштаба и диверсификации продукции (примеры см. в сборнике под редакцией А. Чандлера и др. о том, почему разным странам удается или не удается добиться экономического роста [Chandler, Amatori, Nikino 1997]). Как недавно показали П. Эванс и Дж. Раух, «компетентность» государственных служащих способствует экономическому росту [Evans, Rauch 1999]. Некоторые экономисты готовы поверить в то, что с помощью промышленной политики можно повысить эффективность путем осуществления инвестиций в научно-исследовательскую деятельность, обеспечения капитала для венчурных рискованных предприятий, а также повышения расходов на оборону [Tyson 1993].

В конце концов, речь идет не о голосовании «за» или «против» правительства как такового, но о качестве промышленной политики, направленной на ускорение экономического роста [Evans 1996]. В работах по сравнительному анализу хозяйственных систем [comparative capitalisms] весьма убедительно показано, что государство играет позитивную роль в развитии хозяйства [Evans 1996; Campos, Root 1996; Wade 1990]. В литературе, посвященной сравнительному анализу эффективности отдельных мер промышленной политики в индустриально развитых странах, приводятся свидетельства как позитивной, так и негативной роли государства [Johnson 1982; Zeigler 1997; Herrigel 1996; Crouch, Streeck 1997; недавний обзор см.: Pauly, Reid 1997].

В нашем распоряжении достаточно теоретических аргументов в пользу того, что государство по-прежнему много значит в стимулировании экономического роста: оно предоставляет общественные блага, обеспечивает устойчивую власть закона, и – при определенных условиях – проводит адекватную промышленную политику. Экономическому росту способствуют инвестиции в научно-исследовательскую деятельность и в систему высшего образования, субсидирование начальных этапов разработки новых технологий. Права собственности и правила, регулирующие конкуренцию и обмен, облегчают установление стабильных отношений между фирмами. В свою очередь, это стимулирует инвестиции и экономический рост.

Заключение

Одна из целей экономической социологии состоит в теоретическом осмыслении того, какой тип вмешательства государства в работу рынков оказывается полезным, а какой – приводит к негативным последствиям. Главное, что может сделать экономическая социология в этом отношении, – это попытаться тщательно изучить эмпирические данные о ситуации на конкретных рынках и понять: кому изменения в хозяйстве идут на пользу, кому – во вред, и как они воздействуют на экономический рост в целом. Например, до сих пор не проведен внятный эмпирический анализ положительных и отрицательных эффектов увеличения стоимости акции. Подобное исследование пригодилось бы разработчикам экономической политики, которые занимаются реформами практик корпоративного управления.

Во многих экономико-социологических исследованиях рыночные структуры рассматриваются вне их институционального контекста. Так, при изучении сетей зачастую не принимаются во внимание факторы успеха или провала фирм и рынков, выходящие за

рамки конвенциональных инструментов сетевого анализа. Такой подход противоречит самой сути социологического метода. Социологи обычно работают с многомерными моделями социальных процессов, поскольку они позволяют учитывать разнообразие причинных связей. Те экономсоциологи, которые не замечают или не хотят замечать все прочие формы социальной укорененности, упускают из виду ключевые переменные, объясняющие положительные и отрицательные результаты экономической политики. Как я попытался показать, государство и фирмы тесно взаимосвязаны; изменение этой связи течением времени – важнейшее указание на направления ключевых сдвигов в фирмах и на рынках. Исследователи, которые не учитывают эти факторы, рискуют неверно понять многие хозяйственные процессы.

Внимательное отношение к эмпирическим данным предполагает, в том числе, отказ от априорных суждений о том, как вмешательство государства и перемены в хозяйстве сказываются на фирмах, занятости, уровне неравенства, темпах экономического роста. Погоня за рентой – будь то со стороны менеджеров, фирм, государства или работников – не более чем теоретическое допущение; и нам следует быть осторожнее в оценке того, имеет ли она место на самом деле и насколько ее последствия опасны для других социальных групп. Например, хотя корпорацию «Microsoft» обвиняют в монополизме, существование единой господствующей платформы в сфере программного обеспечения может приносить пользу другим секторам хозяйства. В этом случае экономическая социология может порекомендовать регулировать монопольное положение «Microsoft» исходя из соображений общественной пользы, а не пытаться создать несколько несовместимых платформ с целью усиления конкуренции.

Одной из основных задач экономико-социологического анализа часто является получение полной картины той или иной конкретной ситуации. Например, очевидно, что вмешательство государства в работу рынков программных продуктов и рынка труда в Силиконовой долине принесло обществу ощутимую пользу. Участие государства в подготовке инженеров, финансировании инноваций и поощрении перехода на новые технологии стимулировало экономический рост и накопление богатства во всех секторах хозяйства. Сейчас государство явно пытается добиться того же в отрасли биотехнологий.

В случае с переходом к концепции деятельности фирмы в интересах акционеров ситуация сложнее. В результате ее укоренения многие работники потеряли свои рабочие места, их экономическое положение надолго ухудшилось [Bernhardt et al. 2000]. Увольнения нередко касались и менеджеров; а у тех, кто удержался, возросла продолжительность рабочего дня [Fligstein, Shin 2003; Baumol et al. 2003]. Хотя многие продавцы акций и те, кто косвенно выиграл от их продажи, серьезно разбогатели, в целом последствия для национальной конкурентоспособности хозяйства США менее очевидны. Вывод из этих двух примеров таков: корпоративное управление оказалось менее действенным источником конкурентных преимуществ и экономического роста, чем ранее предполагалось; в то же время эффективными способами стимулирования экономического роста явились более традиционные формы инвестиций (и государственных, и частных).

Экономическая социология уникальна тем, что помогает понять место фирм и рыночных процессов в более общем политическом и правовом контекстах. Ее метод может быть также использован при изучении эволюции стабильных структур конкретных рынков. Тем самым теоретические и эмпирические исследования в рамках экономической социологии позволяют лучше разобраться в том, кто выигрывает от изменений на рынке, а кто оказывается в проигрыше.

Литература

- Albert M.* Capitalisme contre Capitalisme. Paris: Seuil, 1991. English: Capitalism versus Capitalism. N.Y.: Four Walls Eight Windows, 1993. См. также перевод: *Альберт М.* Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- Aoki M.* Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
- Ashauer D.A.* Public Investment and Private Sector Growth. Washington: Economic Policy Institute, 1994.
- Barro R.J.* Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. P. 103–125.
- Baumol W.J., Blinder A.S., Wolff E.N.* Downsizing in America: Reality, Causes, and Consequences. N.Y.: Russell Sage, 2003.
- Bernhardt A.D. et al.* Divergent Paths: Economic Mobility in the New American Labor Market. N.Y.: Russell Sage, 2001.
- Blair M.M., Roe M.R.* (eds.). Employees and Corporate Governance. Washington: Brookings Institution Press, 1999.
- Block F.L.* The Vampire State: And Other Myths and Fallacies about the U.S. Economy. N.Y.: W.W. Norton, 1996.
- Bresnahan T.E.* Computing // *U.S. Industry in 2000: Studies in Comparative Performance* / Ed. by D.C. Mowery. Washington: National Academy Press, 1999.
- Buchanan J., Tollison R.D., Tulloch G.* Towards a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
- Campos J.E., Root H. R.* The Key to the Asian Miracle: Making Shared Growth Credible. Washington: Brookings Institution, 1996.
- Castells M.* The Rise of the Network Society. Information Age 1. Oxford: Blackwell, 1996. См. также перевод: *Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Castillo E. J. et al.* Social Networks in Silicon Valley // *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship* / Ed. by C. M. Lee et al. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Chandler A.D., Amatory F., Hikino T.* Big Business and the Wealth of Nations. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Crouch C., Streeck W.* Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity. L.: Sage, 1997.
- Davis G.F.* Agents without Principles // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. P. 583–613.
- Davis G.F., Stout S.K.* Organization Theory and the Market for Corporate Control: A Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets, 1980–1990 // *Administrative Science Quarterly*. 1992. Vol. 37. P. 605–603.
- Dore R.P.* The Distinctiveness of Japan // *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity* / Ed. by C. Crouch, W. Streeck. L.: Sage, 1997.
- Edstrom M.* Controlling Markets in Silicon Valley: A Case Study of Java // M.A. thesis, Department of Sociology, University of California, 1999.
- Evans P.B.* Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Evans P.B., Rauch J.E.* Bureaucracy and Economic Growth // *American Sociological Review*. 1999. Vol. 64. P. 187–214. См. также перевод: *Эванс П., Раух Дж.* Бюрократия и экономический рост: межстрановой анализ воздействия «веберианизации» государственного аппарата на экономический рост // *Экономическая социология*. 2005. Т. 7. № 1. С. 38–60.
- Fama E. F., Jensen M.C.* Separation of Ownership and Control // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. P. 301–325.
- Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

- Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- Fligstein N., Markowitz L. Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s // Sociology and the Public Agenda / Ed. by W.J. Wilson. Beverly Hills: Sage, 1993.
- Fligstein N., Shin T. The Shareholder Value Society // Social Inequality / Ed. by K. Neckerman. N.Y.: Russell Sage, 2004.
- Friedman B.N. The Substitutability of Equity and Debt Securities // Corporate Capital Structures in the United States / Ed. by B.N. Friedman. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- Hamilton G.G., Biggart N.W. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East // The American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94 (Supplement). P. S52–S94.
- Henton D. A Profile of the Valley's Evolving Structure // The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship / Ed. by C. M. Lee et al. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Herrigel G. Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Jensen M.C. Eclipse of the Public Corporation // Harvard Business Review. 1989. Vol. 67. P. 61–73.
- Jensen M.C., Meckling W.A. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305–360.
- Jensen M.C., Ruback R.S. The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence // Journal of Financial Economics. 1994. Vol. 11. P. 5–50.
- Johnson C. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. Stanford: Stanford University Press, 1982.
- Lecuyer C. Fairchild Semiconductor and Its Influence // The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship / Ed. by C. M. Lee et al. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Herrigel G. Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Lerner J. Small Business, Innovation, and Public Policy in the Information Technology Industry // Understanding the Digital Economy: Data Tools, and Research / Ed. by E. Brynjolfsson, B. Kahin. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2000.
- Leslie S.W. The Biggest «Angel» of Them All: The Military and the Making of the Silicon Valley // Understanding Silicon Valley: The Anatomy of the Entrepreneurial Region / Ed. by M. Kenney. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Maddison A. Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space. Aldershot: E. Elgar, 1995.
- Noll R.G. Economic Perspectives on the Politics of Regulation // Handbook of Industrial Organization / Ed. by R. Schmalensee, R.D. Willig. N.Y.: Elsevier, 1989. P. 1257–1287.
- North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. См. также перевод: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Pauly L., Reich S. National Structures and Multinational Corporate behavior. Enduring Differences in the Age of Globalization // International Organization. 1997. Vol. 51. P. 1–31.
- Peltzman S., Levine M. E., Noll R.G. The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation // Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics. Washington: Brookings Institution, 1989. P. 1–59.
- Piore M.D., Sabel C.F. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: Free Press, 1990. См. также перевод: Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Бук, 2005.

- Powell W.W.* The Capitalist Firm in the Twenty-First Century: Emerging Patterns in Western Enterprise // *The Twenty-Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective* / Ed. by P. DiMaggio. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- Roe M.J.* Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Romer P.M.* Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. P. S71–S102.
- Roy W.G.* Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America. Princeton: Princeton University Press, 1998.
- Saxenian A.* Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
- Sturgeon T.J.* How Silicon Valley Came to Be // *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of the Entrepreneurial Region* / Ed. by M. Kenney. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- Tyson L.D.* Who's Bashing Whom? Trade Conflicts in High-Technology Industries. Washington: Institute for International Economics, 1993.
- Useem M.* Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- Wade R.* Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Womack J.P., Jones D.T., Roos D.* The Machine That Changed the World: How Japan's Secret Weapon in the Global Auto Wars Will Revolutionize Western Industry. N.Y.: HarperPerennial, 1991.
- Zegler J.N.* Governing Ideas: Strategies for Innovation in France and Germany. Ithaca: Cornell University Press, 1997.