

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Х. Кастен-Тейри

АСИММЕТРИЧНЫЙ ОБМЕН: СЛУЧАЙ ЭМЕРДЖЕНТНЫХ СТРАН*

В статье рассматриваются механизмы воспроизводства структурных неравенств в системе международной торговли на примере положения эмерджентных стран, в частности Мексики. Выделено пять видов условий, формирующих асимметричный обмен между доминирующими и зависимыми странами: 1) неравенство технологического уровня и зарплаты; 2) роль монополий и валюты; 3) коррупция и культурное господство; 4) структурная слабость регионов; 5) эффект бумеранга.

Нынешняя система международной торговли характеризуется совокупностью процессов, содержащих глубокие неравенства. На первый взгляд, международные обмены построены на равенстве, так как рынок устанавливает цены продуктов, к которым приспосабливаются как продавцы, так и покупатели. Но за этой кажущейся справедливостью скрываются важные механизмы, формирующие различия, иерархии и неравенства.

С тех пор как международная торговля стала ключевым элементом в жизни многих регионов мира, система асимметричных отношений стала преобладающей: большие предприятия покупают у маленьких и слабых производителей; богатые страны торгуют не только между собой, но также с бедными странами, в которые они направляют свои товары; регионы, имеющие доступ к передовой технологии, обмениваются продуктами с технологически отстающими регионами и т. д. Но эти виды неравенства только самые очевидные, и, как мы увидим, за ними скрываются другие, куда более значительные.

* Перевод выполнен по: Castaingts-Teillery J. **L'échange asymétrique: le cas des pays émergents** // Une Société-Monde? Les dynamiques sociales de la mondialisation / Sous la direction de Daniel Mercure. De Boeck: les Presses de l'Université Laval, 2001. P. 213–229.

Международная торговля сегодня подвергается глубоким изменениям. Фактически, она абсолютно не похожа на торговлю двадцати- или тридцатилетней давности. Вот некоторые из главных изменений.

Во-первых, коммерческий обмен между Севером и Югом, то есть между богатыми и бедными странами, — в полном упадке. Основным направлением международной торговли является линия «Север — Север», то есть обмен между странами, принадлежащими к доминирующей триаде: Североамериканский торговый союз, Европейский союз и Япония (с «тиграми» и «драконами»).

Во-вторых, возникла новая группа стран, с которыми международная торговля увеличивается и набирает силу. Этим странам хотя и не удалось вырваться из отсталости, но они достигли более или менее заметного уровня индустриализации, им удалось создать на своей территории несколько промышленных зон, генерирующих то, что сегодня называют конкурентоспособными преимуществами, они располагают квалифицированной рабочей силой и инфраструктурой коммуникаций. Это в Латинской Америке — Мексика, Бразилия, Аргентина и Чили; в Азии — Китай, Индия, «тигры» и «драконы»; на Ближнем Востоке — Турция. Вряд ли нужно упоминать здесь отстающие европейские страны, которые играют частную роль, так же, как и некоторые бывшие социалистические страны. Но следует однако подчеркнуть, что в Африке ни одна из стран не имеет описанных выше характеристик.

В-третьих, международная торговля сегодня в значительной мере является ложной торговлей, так как речь не идет больше о сделках, совершаемых на рынке, где устанавливаются цены. Сборочные предприятия конечного продукта приобретают комплектующие этого продукта у своих дочерних фирм, рассыпанных по всему миру и ведущих производство только для них. Дело обстоит так, как если бы считали торговлей транспортировку комплектующих из одного цеха данного предприятия в другой его цех, где делается конечный продукт. Эти внутренние сделки подчинены не законам рынка, а стратегиям и интересам предприятия. В современном мире сегодня такого рода взаимодействия становятся все более важными. Часть моей статьи будет специально посвящена обрабатывающим производствам, использующим интенсивные виды труда, которые в Мексике называют *maquiladoras*.

Предмет этой статьи не в том, чтобы изучить все коммерческие формы или взаимодействия, которые существуют сегодня между предприятиями. Мы рассмотрим только несколько специфических аспектов обмена между странами, называемыми эмерджентными, и богатыми странами. В частности, мы рассмотрим условия того, что именуют асимметричным обменом.

Асимметричный обмен является наследием двух значительных теорий: теории неравного обмена и теории деградации условий обмена Рауля Пребиша.

Теория неравного обмена была изучена в 1960-х гг. Оскаром Брауном, Самиром Амином и другими авторами, которые внесли значительный вклад в рассмотрение этой проблемы. Безусловно, дискуссия была плодотворной, но к сожалению, вследствие идеологического поворота, который она приняла, она стала искажаться и уходить в сторону. Кроме того, экономисты тогда начали использовать элементы линейной алгебры, необходимые в разработке проблемы. Доступный в то время математический аппарат, как кажется, позволял решить некоторые из выявленных проблем, такие как динамизация матриц «затраты-выпуск», технологический про-

гресс, включение различий, в уровне квалификации по отношению к зарплате, дифференциации нормы прибыли и ставок в данной стране и т. д., но этого сделано не было, а дискуссия закончилась прежде, чем предмет ее созрел. Эта теория была основана на том, что тогда называли «трансформацией стоимости в цену производства». Сразу же отметим, что этот вопрос не рассматривается здесь, поскольку мы не исходим из понятия стоимости; мы рассмотрим только различные условия фиксирования уровня цен в богатых и бедных странах и основания отрицательной асимметрии для них. Так как речь не идет о трансформации стоимости в производственные цены, мы назвали подобный обмен асимметричным, потому что он существенно отличается от теории неравного обмена.

Второе наследие досталось нам от анализа деградации условий обмена, принятого главным образом Раулем Пребишем, Селсо Фуртадо и школой исследователей CEPAL (Комиссия по Экономике стран Латинской Америки и Карибского бассейна). Вначале у этих работ было много последователей, но постепенно они были оставлены. С нашей точки зрения, в нескольких своих аспектах эти работы могут еще сослужить службу в понимании современного мира, поэтому деградация условий обмена составляет один из компонентов асимметричного обмена.

Мы можем извлечь уроки из изучения названных работ — то есть из теорий неравного обмена и деградации условий обмена, — вполне признавая новаторский и фундаментальный характер этих исследований, позволяющих представить, рассмотреть и развить некоторые существенные аспекты вопроса, который сегодня надо пересмотреть заново. В любом случае и независимо от важного теоретического наследия, фундаментальной основой изучения того, что мы называем асимметричным обменом, является анализ и размышление на базе многолетних наблюдений случая Мексики, а также Бразилии, Аргентины и других эмерджентных стран. Отталкиваясь от необходимости понимания этого опыта, мы и возобновили свой интерес к логике теоретического наследия. Мы следовали индуктивному методу, и чтобы тщательно проанализировать реальность, мы были вынуждены произвести отбор теоретических элементов, добавить одни и отбросить другие и сформировать таким образом новую аналитическую конструкцию, более близкую к явлениям современного общества.

Мы классифицировали асимметричный обмен в следующих пяти категориях: 1) происходящий из неравенства технологического уровня и зарплаты; 2) обусловленный экономической структурой (монополии и валюта); 3) обусловленный социальной структурой (коррупция и культурное господство); 4) вызванный самоусилением порочных и добродетельных кругов; 5) эффект бумеранга в асимметричном обмене.

1. Асимметричный обмен, происходящий из неравенства технологического уровня и различия зарплат

Внутри сложной системы нынешней международной торговли продолжает обладать широкая совокупность процессов неравенства. Мы представим главным образом случай эмерджентных стран не только потому, что Мексика входит в их число: вес таких стран увеличивается каждый день вследствие их экономического роста. Кроме того, их очень неустойчивое развитие не чуждо глубоким экономическим кризисам, которые расшатывают мир. Кризисы последних лет рождались не в

развитых странах (последним был биржевой кризис октября 1987), а в эмерджентных странах. Этим кризисам давали очень симпатичные имена, такие, как «эффект текилы», «эффект дракона» или, скажем, «эффект самбы».

Рассмотрим некоторые из главных элементов, которые определяют асимметричный обмен.

1.1. Технологические различия

Несмотря на достижение определенной степени технологического развития и появление в некоторых странах значительных нововведений, эмерджентные страны еще очень далеки от технологического уровня и ритма нововведений богатых стран. Хотя и имеются значительные исключения, эти страны как мы увидим далее, продают в основном развитым странам продукты, требующие менее передовой технологии и более многочисленной рабочей силы, чем те, которые они получают от них.

Отсюда следует неравный технологический обмен, так как при условии, что продукты, обмененные по рыночным ценам, будут, как часто бывает, одни и те же, продукты из эмерджентных стран требуют более многочисленной рабочей силы и, значит, большего количества труда, чем продукты из развитых стран. Итак, производство единицы какого-либо товара требует больше труда в эмерджентных странах, чем в богатых странах. Единица труда, при равной квалификации, преобразуется в более высокую покупательную способность в богатых странах, чем в бедных. Здесь наблюдается то, что можно было бы назвать «технологической рентой», благоприятствующей богатым странам.

Технологический аспект содержит и другое значительное неравенство: эмерджентные страны не производят ни средств производства, ни исходного сырья и материалов в больших объемах, не делают они и больших технологических нововведений. Вследствие этого такие страны должны осуществлять массовый импорт средств производства, исходного сырья и материалов, которые необходимы для их развития, что приводит к существенному нарушению их торгового баланса. Таков в настоящее время случай Мексики. Что же до технологических нововведений, то любая эмерджентная страна лишена ренты, с которой они связаны.

1.2. Различия в зарплатах

Продукты, продаваемые развитым странам, — очень часто те же, что и производимые ими самими на месте. Поэтому, при ценах в долларах и при равном качестве, они продаются по той же цене; единственное, что их отличает, это технология, использованная при производстве. Так как технологии эмерджентных стран менее передовые, а цены на продукты те же, должна, следовательно, существовать точка, где этот неблагоприятный аспект компенсировался бы. Первое, что следует рассмотреть, это то, что компенсация не может иметь своим источником более низкую норму прибыли в эмерджентных странах, так как инвестиции осуществляются там, где норма прибыли наиболее высока; если бы эта норма была более низкой, эти продукты не производились бы в эмерджентных странах. Ущерб таким образом двоякий: эти страны не только используют менее передовые технологии, но они должны также обеспечить более высокую норму прибыли, чтобы привлечь инвестиции. Очевидно, что эта компенсация может осуществляться только двумя способами: более низкой зарплатой, чем в развитых странах, и по-

мощью правительства посредством освобождения от налогов, предоставления инфраструктуры и т. д.

Из этого следует, что производство товаров и услуг в эмерджентных странах возможно только при низкой зарплате. Итак, обмен асимметричен не только на уровне труда, он таков и на уровне зарплаты. Благо, произведенное в развитой стране, требует меньшего количества труда и более высокой зарплаты, чем тот же продукт, изготовленный в эмерджентной стране.

2. Асимметричный обмен, обусловленный экономической структурой

Господство крупных монополий и денежные отношения являются двумя важными источниками неравенства в вопросах международной торговли. Рассмотрим эти два фактора более подробно.

2.1. Господство крупных монополий

Международная торговля является пространством, где с особой силой проявляется власть монополий. Весь спектр коммерческих методов, таких, как слияние, приобретение, выведение из борьбы конкурентов (посредством банкротств) и т. д., постепенно передал контроль над ключевыми секторами международной торговли немногочленным предприятиям.

Франсуа Шене приводит несколько цифр, красноречиво говорящих о концентрации больших предприятий и их доминировании в мировом производстве: в 1984 г. двенадцать предприятий контролировали 78 % сектора производства автомобилей; шесть предприятий — 53 % производства шин; семь предприятий — 90 % производства медицинского оборудования, и это верно для многих других жизненно важных секторов международной торговли [1].

Наш интерес здесь не столько в существовании монополий и олигополий, что хорошо известно, сколько в том, что контролируемые рынки ведут к системе фиксирования цен, которая непременно наносит ущерб производителям из периферийных стран, не принадлежащим к мультинациональным монополиям. Монополии, как и олигополии, имеют два главных последствия: фиксированные цены обычно выше, чем в условиях острой конкуренции; контроль рынков позволяет крупным промышленным группам урвать себе львиную долю.

Хотя сегодня есть несколько предприятий, возникших в эмерджентных странах, которые осуществляют сильное влияние на международные рынки, большая часть монополий и олигополий принадлежат богатым странам. Кроме того, эти большие влиятельные предприятия обычно расположены в странах «тигров» или «драконов» и очень немногие из них размещены в Латинской Америке. Поэтому международная торговля совершается в отчетливо асимметричных условиях: с одной стороны, большие предприятия типа олигополий, с другой, в эмерджентных странах — предприятия маленького размера. Так, отсутствие конкуренции и контроль рынков благоприятствуют предприятиям богатых стран: они фиксируют цены, а предприятия эмерджентных стран в большинстве случаев вынуждены им следовать.

Кроме того, предприятия эмерджентных стран, если они не являются транснациональными корпорациями, размещенными на данной территории, должны приспособиваться к условиям рынка в богатых странах, где они пытаются сбывать свои

продукты. Не надо забывать, что торговля между эмерджентными странами: очень слаба и что их интерес состоит в продажах в богатые страны. Эти предприятия проникают, таким образом, на рынки, где доминируют монополии, и они вынуждены приспосабливаться к их условиям.

Таким образом, с одной стороны, предприятия фиксируют цены, с другой, они должны приспосабливаться к установленным ценам; в этих условиях становится нормой, что олигополии оказываются в выигрыше в ущерб конкурирующим с ними предприятиям*. Так возникает асимметричный обмен, отличный от того, который мы назвали неравным технологическим или социальным обменом.

2.2. Подчиненные валюты

Денежные отношения являются другим значительным источником неравенства в вопросах международной торговли. В этом плане существенные различия противопоставляют развитые и эмерджентные страны. В развитых странах циркулирует единственная валюта; в эмерджентных их существует две: местная валюта, слабая, и твердая валюта, обычно доллар, хотя в некоторых регионах преобладающую роль могут играть йена и марка.

До последнего азиатского кризиса существовало мнение, что по крайней мере некоторые страны среди «тигров» и «драконов» имели твердую валюту и не зависели от доллара. Факты, к сожалению, показали, что их валютные системы были сравнимы с валютами стран Латинской Америки, с системой, в которой местная валюта преобладает в денежном обороте товаров и услуг, в то время как господствующая валюта приобретает особую силу в качестве меры и долговременного резерва в биржевых и финансовых расчетах.

Валюты развитых стран, включая те, которые не входят в состав ядра международной триады, сильны сами по себе, и их ценность фундаментально зависит от мощи внутренней экономики. Кроме того, в биржевых и финансовых сетях этих стран местная валюта также господствует в качестве меры и резерва ценностей. Правда, эти валюты также подвержены спекуляциям и вариациям обменных курсов с другими развитыми странами и, следовательно, они являются предметом некоторой нестабильности, но это судьба всей нынешней международной денежной системы. Важно, что в каждой индустриальной стране имеется только одна господствующая валюта, в отличие от эмерджентных стран, где сосуществуют всегда две валюты.

Сосуществование двух валют, доминирующей и подчиненной, вещь непростая, так как между ними не может быть устойчивого и длительного соотношения. Речь не идет о том, чтобы рассматривать здесь денежные системы с двойной валютой: нам важно показать последствия этого для асимметричного обмена [2–3].

Первое следствие: в странах с двойной валютой процентные ставки обычно выше, чем в странах с одной валютой. Причина проста: в странах с двойной валютой процентные ставки включают двойную надбавку за валютный риск, которая не

* Когда мы говорим здесь о конкурирующих предприятиях, мы вовсе не имеем в виду ситуацию, называемую «свободной конкуренцией», о которой написано в учебниках по экономике: мы подразумеваем тот простой факт, что предприятия не способны устанавливать ни цены, ни качество, ни количество продукции на рынках.

существует в странах с одной валютой. Первая надбавка за валютный риск связана со стоимостью биржевых и финансовых активов данной страны. Учитывая, что эти активы сформированы в местной валюте, любое ее ослабление сказывается на их стоимости в твердой валюте; и принимая во внимание, что активы оцениваются именно в твердой валюте, любое обесценение местной валюты уменьшает стоимость активов. Чтобы защититься от этой угрозы, держатели этих активов требуют себе надбавки за валютный риск. Вторая надбавка за валютный риск связана с потоком международного капитала, который поступает в эти страны, что в последние годы становится очень важным. Чтобы побудить иностранцев приобретать акции эмерджентных стран, им предлагают надбавку за валютный риск против возможных девальваций местной валюты, надбавку, которая в период валютного кризиса обычно еще и очень высока.

Второе следствие: в Латинской Америке предприятия, которые продают по крайней мере основную часть местной продукции на внешних рынках, не составляют большинства, а остальные предприятия производят для внутреннего рынка. Как мы видели при описании неравного технологического обмена, предприятия эмерджентных стран сильно зависят от импорта. И если они реализуют часть продукции в местной валюте, они тем не менее должны платить поставщикам за большую часть своих закупок в господствующей валюте. По этой причине любая девальвация оказывается очень дорогостоящей для них. Следствием использования двух валют является увеличение стоимости местной продукции.

Итак, как надбавки за валютный риск, повышающие процентные ставки, так и платежи в твердой валюте основным поставщикам заставляют поднимать стоимость местной продукции, чего нет в развитых странах. Так как товары одни и те же, а цены в долларах или в другой господствующей валюте определены извне, механизмом, которым располагают предприниматели, чтобы противодействовать эффектам более высоких расходов в конкурентной динамике, происходит снижение зарплаты. Мы обнаруживаем снова, на этот раз по финансовым основаниям, асимметричный обмен между продуктами с высокими издержками на заработную плату и продуктами с низкими издержками на нее.

3. Асимметричный обмен, обусловленный социальной структурой

Здесь будут рассмотрены два аспекта этой проблемы: асимметричный обмен, порожденный коррупцией и порожденный культурным доминированием в оценке продукта.

3.1. Коррупция

Когда говорят об операциях на внешнем рынке, обычно подразумевают, что они осуществляются как функция рынков. Ясно, что слово «рынок» означает сделки, где доминируют монополии и олигополии, но имеются и другие формы господства над ценами и объемами, которые не являются коммерческими. Таковы случаи комиссионных, платежей чиновникам, предпринимателям с целью осуществить продажу или оказать влияние на объем закупок и цены. Это все суть процедуры, к которым прибегает коррупция, чтобы побудить клиента приобрести продукт, предпочесть определенного поставщика или согласиться с более высокой ценой, чем принятая на рынке, и т. д. Это не что иное, как бакшиш, или

«внешние коммерческие затраты»,* как их стыдливо называют на мексиканских предприятиях.

Дело в том, что в области коррупции обмен также асимметричен. Действительно, в основном большие предприятия богатых стран поставляют товары и деньги для подкупа, в то время как бедные страны, в том числе, и эмерджентные, поставляют коррумпированных чиновников. Наиболее известны случаи продажи оружия, но коррупция появляется всюду, где речь идет об использовании или развитии всевозможной инфраструктуры, о поставках машин и оборудования правительствам или частным предприятиям отсталых стран, кажется, нет границ для этого вида преступности, как об этом свидетельствует мексиканское дело с импортом ирландской кукурузы, зараженной радиоактивностью с высоким риском рака и смертности.

Случаи правительственной коррупции более известны, хотя нередко директора отдела закупок частных предприятий приобретают не самые лучшие продукты для компании и при этом набивают свои карманы грязными деньгами. Последнее французское дело о коррупции, связанное с продажей военных кораблей Тайваню, в котором, по заявлению председателя Конституционного совета, приблизительно пятьсот миллионов долларов перешли из рук в руки в виде взяток, о чем французское правительство было хорошо информировано, показывает, что предприятия богатых стран пользуются поддержкой правительств для противозаконных операций.

В эмерджентных странах трудно, хотя и не невозможно для местных предприятий, подкупать чиновников или директоров предприятий, — просто потому, что размеры предприятий и общественные связи не позволяют им этого.

Здесь снова речь идет об асимметричном обмене с отчетливо негативными последствиями для стран, которые принимают коррумпированные продажи. Во-первых, они должны платить по более высоким ценам, чем на рынке (в основном 15 %, иногда до 40 %), поскольку грязные деньги почти всегда поглощают не предприятия-продавцы, а предприятия-покупатели за счет потребителей или налогов страны-покупателя. Во-вторых, страны или предприятия-покупатели покупают оборудование, которое часто не соответствует их потребностям или в лучшем случае требует наладки, то есть дополнительных затрат сверх и без того высоких цен. Как следствие, построенная инфраструктура ни по цене, ни по качеству не отвечает тому, что было необходимо, что увеличивает издержки производства и уменьшает конкурентоспособность предприятий, размещаемых в этих странах. В-третьих, сами по себе закупки сокращают конкурентоспособность этих предприятий в международной системе. В-четвертых, подобные практики создают превосходную питательную среду для развития коррупции, которая и так очень распространена во многих бедных странах.

Между тем, преимущества богатых стран огромны. Именно таким образом они часто избавляются от ставшего ненужным военной техники. Продажи, обеспеченные коррупцией, приводят к росту объемов производства и масштабной экономики, что делает эти страны еще более конкурентоспособными. Наконец, рост производства позволяет им поддерживать занятость своей рабочей силы. Учитывая эти

* Именно так назвал их директор отдела международных отношений одной из частных групп, для которого «подобное перераспределение — обычное дело, можно сказать, закон рынка» [4, p. 2].

преимущества, некоторые правительства развитых стран присоединяются к предприятиям в практиках коррупции. Проблема в том, что этим наносится огромный ущерб странам-покупателям и их жителям. Коррупция является, безусловно, одним из важных источников неравного обмена.

3.2. Культурное доминирование в оценке продукта

Сегодня имидж и торговая марка имеют для многочисленных продуктов такое же значение, как и качество. Конечно, значимость имиджа и торговой марки важнее для потребительских товаров, чем для продуктов высоких технологий, но озабоченность имиджем многочисленных предприятий, которые производят такие продукты, показывает, что и для этих товаров марка и имидж также играют немалую роль.

В настоящее время много говорят о «продуктах с высокой добавленной стоимостью», имея в виду товары и услуги, дающие повышенную прибыль, за вычетом себестоимости производства из продажных цен (без учета зарплаты). Вообще говоря, считается, что высокая добавленная стоимость связана с продукцией высоких технологий, что если и верно, то только наполовину, так как не все высокотехнологичные товары генерируют высокую добавленную стоимость*. Фактически, одним из наиболее важных источников добавленной стоимости является имидж производителя и торговая марка продукта. Дешевым по себестоимости товар, имеющий хороший имидж, может быть продан достаточно дорого, чтобы генерировать высокую добавленную стоимость (разницу между ценой и издержками на единицу продукции).

Предлагать хороший имидж и торговую марку — значит проникать в социальное воображаемое, связанное с потреблением. Социальное воображаемое связано с потреблением и комфортом гораздо более сложным образом, чем изолированное отношение между имиджем предприятия и торговой маркой продукта: это концепция жизни, социальный запас знаний, совокупность социальных референций к чувствам, структура символов и знаков, принадлежащих языку; это также символические отношения, внешние по отношению к языку, которые структурируются для производства смысла, чтобы установить цену желания, чтобы утвердить разнообразные ценности, сформировать и направить эмоции, короче, чтобы определять и ориентировать деятельность.

Большие мультинациональные компании осуществляют свое господство посредством имиджей и торговых марок на гораздо более просторном и глубоком культурном поле. Они отмечают превосходство нескольких культур над всеми другими. Они придают цену и делают объектом желания один способ быть и видеть мир, одну форму поведения, которую считают выше всех других. Чувство культурной неполноценности, возникающее у жителей бедных стран, подпитывается ежедневно средствами массовой коммуникации, особенно телевидением и кино, которые являются собственностью господствующих культур. Именно в эту культурную иерархию,

* Как показывает Поль Р. Крагман в США производство сигарет, очистка нефтепродуктов и автомобилестроение, которые далеко не являются передовыми технологиями, имеют добавленную стоимость более значительную, чем такие сектора, как авиация или электроника, считающиеся высокотехнологичными и передовыми [5].

навязанную и принятую, переживаемую как «естественная» доминирующими и доминируемые, вписываются имиджи предприятий и менеджеров, торговые марки продуктов, которые, разумеется, оцениваются согласно месту, занимаемому в этой иерархии культурой, породившей их.

По этим причинам в отсталых странах имиджи и торговые марки имеют повышенную ценность даже раньше, чем они в них появляются. Поэтому товары и услуги, предлагаемые культурами, считающимися подчиненными, так низко ценятся в социальном и коммерческом плане на фоне товаров и услуг, приходящих из доминирующих культур. И наоборот, культурное господство США оборачивается производством товаров и услуг «с высокой добавленной стоимостью», ибо эта культура занимает важное место в нынешней коммерческой системе.

Следовательно, контроль над социальным воображаемым становится важным источником вдвойне асимметричного обмена. В первую очередь, то, что производят культуры эмерджентных или недоразвитых стран, не ценится на фоне продукции господствующих культур. Например, ремесленные изделия и предметы искусства, пищевые продукты, промышленный дизайн, одежда, созданные в отсталых странах, ценятся ниже, чем созданные в США или Европе. Во-вторых, менее продвинутые страны должны производить товары и промышленный дизайн, которые не принадлежат их собственным культурам, что не только создает разрыв между структурой производства и структурой потребления обсуждаемых стран, но и обязывает их, кроме всего прочего, оплачивать права на использование и лицензии (обычно весьма дорогие), что раздувает издержки производства и, в условиях экономики открытого типа, покрывается за счет поддержания низкой зарплаты.

Контроль над социальным воображаемым в потребительской культуре приводит к образованию «культурной ренты» и «ренты торговой марки и имиджа».

4. Асимметричный обмен, усиливаемый порочным и «добродетельным» кругами: «бриллиантовые», «нефритовые» и «угольные» регионы

Майкл Портер справедливо утверждает, что в современном мире конкурентоспособность предприятий больше не является функцией наличия природных ресурсов, дешевой рабочей силы, протекционистской политики или управления обменными валютными курсами [6]. Согласно ему, конкурентоспособность измеряется интеграцией в данном регионе четырех детерминант: факторов производства; стратегии, структуры и соперничества предприятий; условий спроса; присутствия смежных секторов и секторов поддержки. Взаимодействие этих четырех детерминирующих факторов порождает то, что Портер называет «алмазным» регионом.

В факторы производства Майкл Портер включает людские ресурсы, а в них — этику труда, интеллектуальные ресурсы (как основные), капитал и инфраструктуру. Короче, не так важны некоторые природные ресурсы, как важны иные переносимые ресурсы (коммуникации, квалифицированный персонал и т. д.). Стратегия, структура и соперничество предприятий, то есть второй решающий фактор, приводят нас к целям и тактикам предприятий, к отношениям между трудящимися и руководством, к нормам социального и профессионального поведения и к соперничеству между национальными предприятиями. Согласно Майклу Портеру, сильное соперничество и соревнование между предприятиями одного региона являются необходимыми условиями для приобретения конкурентных преимуществ.

Состояние местного спроса также важно, так как даже высоко конкурентоспособному предприятию трудно удержаться только на одной экспортной активности. Если местный спрос благоприятствует рождению предприятий, он является также защитной структурой против резких колебаний во внешней торговле. Наконец, требуется существование смежных секторов и секторов поддержки. Смежные сектора позволяют разделить задачи и ускорить нововведения или освоение новых технологий; сектора поддержки обеспечивают присутствие эффективных поставщиков и почти немедленную выгоду от нововведений.

Бриллиантовые регионы в основном расположены в богатых странах, и, за исключением нескольких новых в странах «тигров» и «драконов», они отсутствуют в эмерджентных странах. В них, основываясь на нашем личном анализе — прежде всего, в Латинской Америке — мы можем классифицировать регионы по трем категориям: «алмазные», «нефритовые» и «угольные».

Алмазные регионы — это такие регионы, которые не располагают всеми детерминирующими факторами бриллиантовых регионов, а только некоторыми из них, и при этом имеют доступ к остальным факторам в других формах, например в виртуальном виде (с помощью современных систем коммуникации). Нефритовые регионы являются старыми промышленными регионами, возникшими из системы замещения импорта, сильно затронутыми экономическим влиянием открытого рынка и новой международной конкуренции, выжившими благодаря глубокой реструктуризации. В этих регионах сохранились некоторые из прежних преимуществ, но их положение совершенно не сравнимо с положением бриллиантовых регионов. В угольных регионах, как подсказывает их название, не существует ни одного детерминирующего фактора.

Необходимо уточнить, что в мире данной триады преобладает не интеграция наций, а взаимодействие и конкуренция между различными регионами наций, которые составляют триаду. Не эмерджентные страны принадлежат к триаде, а их алмазные и нефритовые регионы. Их угольные регионы исключены из триады, так же, как большинство стран Латинской Америки и Азии и как почти вся совокупность африканских стран.

В мире этой триады конкурируют друг с другом только предприятия, входящие в данные регионы, а не страны. Сам факт того, что некое предприятие размещено в бриллиантовом регионе, обеспечивает ему важные преимущества в реализации масштабных экономий и внешних экономий, по отношению к предприятиям, расположенным в алмазных или в угольных регионах. При равной технологии и одинаковых размерах предприятия имеют различные издержки, в зависимости от своего региона. Поэтому торговый обмен между неравными регионами порождает асимметричный обмен: при прочих равных условиях предприятие, которое не находится в бриллиантовом регионе, должно платить менее высокую зарплату, чем предприятие в бриллиантовом регионе.

Так образуется порочный круг: меньшая зарплата, меньший национальный рынок, недостаток благоприятных условий для формирования бриллиантового региона и все большая необходимость продолжать платить низкую зарплату.

5. Эффект бумеранга при асимметричном обмене

Подводя итог, можно сказать, что видимая справедливость обменов, определенных рынком, скрывает неравенства и глубокую асимметрию.

Асимметричный обмен важен, потому что он объясняет, почему в эмерджентных странах рост доходов не сопровождается улучшением жизни трудящихся, но ведет почти всегда к все большей поляризации в распределении доходов, поскольку условия международной торговли заставляют предприятия в этих странах сохранять низкую зарплату. Обмен не только асимметричен он обязывает эмерджентные страны практиковать низкие зарплаты, а в остальных не эмерджентных странах прибегать к вообще нищенской зарплате. В таких условиях любой рост приводит к фрагментации, и подавляющее большинство населения этих стран имеет очень малые шансы повысить свой уровень жизни. Если раньше эти неравенства были благоприятны для значительной части населения богатых стран, сегодня это не так. Как справедливо подчеркнул Пьер-Ноэль Жиро, сегодня есть страны, способные использовать высокий уровень технологии и практиковать при этом очень низкие зарплаты, так что то, что прежде было исключительной продукцией бриллиантовых регионов богатых стран, может теперь быть произведено в эмерджентных странах, где зарплата низка, хотя они и располагают передовой технологией [7]. Поэтому, порожденные асимметричным обменом низкие зарплаты, оборачиваются в богатых странах безработицей. Совсем не случайно сегодня почти во всех странах мира общим правилом становится тенденция к ухудшению распределения доходов.

От асимметричного обмена выигрывает лишь незначительное меньшинство.

Перевод с французского В.Б. Голофаства

Литература

1. Chenais F. la mondialisation du capital. Paris: Syros, 1994.
2. Castaingts-Teillery J. la coexistencia de un peso débil y un dolar fuerte // Mexico: économia, mito y poder. Mexico: UAM Iztapalapa, 1987.
3. Salama E., Yotopoulos R.A. Financial crisis and the benefits of the mildly repressed exchange rates. Colloque à Mexico. Janvier 1998. (неопубл.)
4. Le Monde 1998. 14 mars.
5. Krugman P.R. La mondialisation n'est pas coupable. Paris: la Découverte, 1998.
6. Porter M.E. L'avantage concurrentiel des nations. Paris: InterEditions, 1993.
7. Giraud P.-N. L'inégalité du monde. Paris: Gallimard, 1996.