

Джованни Арриги

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И НЕРАВНОМЕРНОЕ РАЗВИТИЕ¹

«ГЛОБАЛИЗАЦИЯ» КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И КАК ИДЕОЛОГИЯ

В конце 1980-х—начале 1990-х термин глобализация начал широко использоваться для описания исторического процесса возрастания мировой экономической и общественной интеграции, который можно назвать структурной глобализацией, и в качестве рецепта политики, якобы продиктованного этим процессом, что можно назвать, идеологической глобализацией (ср: Chase-Dunn 1999). Как отмечали многие комментаторы, структурная глобализация со своими подъемами и спадами продолжалась на протяжении многих веков. После Второй мировой войны этот процесс испытал новый серьезный подъем, который привел к беспрецедентной глобальной экономической и общественной интеграции. Кроме того, как и во время предыдущих подобных подъемов, значительный рост мировой торговли и производства 1950–1960-х привел в 1970-х к усилению во всем мире конкурентного давления на бизнес и государство. По крайней мере поначалу для стран Севера, включая Соединенные Штаты, эта обострявшаяся конкуренция имела больше негативных последствий, чем для стран третьего мира. В 1970-х многие страны третьего (и второго) мира выигрывали от высоких цен на природные ресурсы (особенно нефть) и/или избыточного предложения кредитов и инвестиций на необычайно выгодных условиях, что было вызвано обострением конкуренции между странами Севера (Arrighi 2002).

В конце концов странам Севера (или по крайней мере некоторым из них) удалось повернуть дело в свою пользу, но не благодаря структурной глобализации как таковой, а благодаря глобализации идеологической. Зародившаяся в начале 1980-х, идеологическая глобализация содержала два взаимосвязанных, но различных рецепта: рецепт для внутреннего пользования,

который предполагал ликвидацию наследия «Нового курса» в Соединенных Штатах и «государства всеобщего благосостояния» в Западной Европе; и рецепт для пользования внешним, который требовал ликвидации проекта, нацеленного на развитие государства в третьем (и втором) мире. Источником вдохновения для обоих рецептов послужил знаменитый лозунг Маргарет Тэтчер «Альтернативы нет». Но в политическом и экономическом отношении эти рецепты стали глобальной реальностью благодаря американской политике и деятельности.

Рецепт для внутреннего пользования впервые был испробован в конце правления Картера, но идеологическое и практическое развитие он получил только при Рейгане. Под лозунгом «экономики предложения» произошло резкое сокращение денежной массы и повышение процентных ставок; налоги на богатых и корпорации заметно снизились; и капиталистическим предпринимателям была предоставлена свобода действий. Непосредственным результатом этого был глубокий спад в Соединенных Штатах и в мире в целом, с одной стороны, и обострение межгосударственного соперничества, во главе которого стояли Соединенные Штаты, за капитал во всем мире—с другой. Лозунг «Альтернативы нет» стал самоисполняющимся пророчеством. Хотя до начала 1980-х, возможно, и существовала альтернатива жесткой конкуренции за все более мобильный капитал, на ней был поставлен жирный крест, как только крупнейшая и богатейшая экономика в мире пошла по пути все более щедрых уступок капиталу. В особенности это касалось стран третьего (и второго) мира, которые в результате перемен в американской политике столкнулись с резким падением спроса на свои природные ресурсы и доступности кредитов и инвестиций на выгодных условиях.

В этом контексте рецепт идеологической глобализации для внутреннего пользования был дополнен рецептом для внешнего пользования. Этот компонент касается внезапного переключения в начале 1980-х мысли и деятельности Соединенных Штатов с поддержки «проекта развития», начатого в конце 1940-х—начале 1950-х, на поддержку «проекта глобализации» в соответствии с Вашингтонским консенсусом 1980–1990-х (McMichael 2000). В результате этого переключения американское правительство напрямую или через Международный валютный фонд и Всемирный банк отказалось от поддержки «государственных» стратегий или стратегий, ориентированных на «развитие внутреннего рынка» (вроде импортозамещающей индустриализации), которые отстаивались большинством теорий национального развития в 1950–1960-х, и начало продвигать стратегии, дружественные по отношению к капиталу и ориентированные на внешний рынок, прежде всего, макростабильность, приватизацию и либерализацию внешней торговли и движения капитала².

1. Arrighi G. Globalization and Uneven Development // Rossi I. (Ed). *Frontiers of Globalization Research: Theoretical and Methodological Approaches*. New York: Springer, 2007. P. 185–201.

2. По замечанию Тойе (Toye 1993), этот поворот стал настоящей «контрреволюцией» в экономической мысли о развитии. Как заметил Сингер (Singer 1997), описание мысли о развитии в послевоенную эпоху как государственнической и ориентированной на внутренний рынок верно, но в 1980-х это описание стало крайне уничижительным. На самом деле даже в рамках неолиберального Вашингтонско-

По признанию экономиста Всемирного банка Уильяма Истерли, «начавшийся в 1980-х масштабный переход к благоприятной для рынка экономической политике» среди правительств стран с низкими и средними доходами был связан не с улучшением, а с резким ухудшением их показателей роста; средние темпы роста доходов на душу населения в этих странах упали с 2,5% в 1960–1970-х до 0% в 1980–1990-х. Истерли не связывает такие плачевные результаты с новой политикой. Поскольку подобная политика в прошлом была успешной, он выдвигает две возможные причины того, почему, начиная с 1980-х, она не смогла исполнить свои обещания. Первая причина состоит в том, что польза, которую может приносить «хорошая» политика, со временем может становиться все меньше и меньше. После преодоления определенного порога в одной стране или из-за одновременного проведения ее все большим числом стран она может перестать приводить к своим «хорошим» результатам. «Хотя вы можете расти быстрее своего соседа, если процент населения со средним образованием у вас выше, ваш собственный рост не обязательно будет увеличиваться вместе с повышением у вас (и всех остальных) процента населения со средним образованием». Кроме того, продолжал он, новая политика может и не привести к ожидаемым результатам из-за ухудшения глобального экономического климата. По его словам, «международные факторы, вроде повышения мировых процентных ставок, растущего долгового бремени развивающихся стран, замедления роста в промышленно развитом мире и технологические изменения, требующие квалифицированной рабочей силы, могли внести свой вклад в стагнацию развивающихся стран» (Easterly 2001: 135–145, 151–155).

Как будет показано в следующем разделе настоящей статьи, идея, что определенная политика и действия со временем могут приносить меньшую пользу, оказала на развитие куда большее влияние, чем, по-видимому, полагал Истерли. Пока же заметим, что вторая причина, приводимая им в качестве объяснения плачевных результатов неолиберальной политики в странах с низкими и средними доходами (то есть «ухудшение глобального экономического климата»), была неотъемлемой составляющей неолиберального поворота. Как было отмечено выше, повышение мировых процентных ставок, рост долгового бремени в странах с низкими и средними доходами и замедление роста в странах Севера были вызваны или усугублены внутренней (американской) составляющей идеологической глобализации. Иными словами, ухудшение глобального экономического климата не было случайным. Скорее, оно было составной частью динамики идеологической глобализации, отчасти следствием неолиберального поворота в Соеди-

го консенсуса изначальный антигосударственный перекоп был заменен в 1990-х акцентом на «хорошем управлении» («good governance»; см., в частности: World Bank 1989, 1992 and 1993). Тем не менее сутью «хорошего управления», отстаиваемого американским правительством и Бреттон-Вудскими институтами, оставалось содействие макростабильности, приватизации и либерализации внешней торговли и движения капитала.

ных Штатах и отчасти причиной принятия неолиберальной политики странами третьего (и второго) мира.

Индустриальная конвергенция и сохранение разрыва в доходах между Севером и Югом

Предположение Истерли, что «хорошая» политика со временем может приносить все меньшую пользу, бросает вызов одному из наиболее распространенных представлений о теории и практике национального развития: представлению о том, что политика и действия приводят к схожим результатам в развитии, независимо от того, сколько стран принимает их. Приводимый Истерли пример политики, которая может противоречить этому представлению (рост числа учащихся), несколько вводит в заблуждение, потому что общий рост числа учащихся сам по себе является желательным развитием, даже если он не ускоряет экономический рост. К этой проблеме я еще вернусь в конце статьи. Куда более уместной и бесспорной иллюстрацией наблюдаемого противоречия служит неспособность индустриальной конвергенции между Севером и Югом обеспечить соответствующую конвергенцию в доходах.

С самого начала своих усилий по развитию правительства стран третьего мира называли индустриализацию своих экономик средством достижения уровня душевого дохода, сопоставимого с душевым доходом стран первого мира. Считалось, что обрабатывающие производства были более производительными, чем сельское хозяйство и обслуживание (см. особ.: Clark 1957; Baumol 1967). Поэтому от индустриализации ждали ускорения темпов роста экономик третьего мира, а широко разрекламированное «наступление постиндустриального общества» (Белл 2004) должно было вызвать замедление темпов роста в экономиках первого мира. Иными словами, ожидалось, что индустриальная конвергенция будет сопровождаться конвергенцией доходов³.

Несмотря на все теоретические и идеологические разногласия, эти ожидания были настолько глубоко укоренены, что индустриализация стала синонимом развития и тем самым самоцелью. По замечанию Дина Типпса (Tipps 1973: 208), амбивалентное отношение к современному индустриальному обществу, характерное для работ Маркса, Вебера и Дюркгейма, начисто отсутствовало в теориях модернизации и развития⁴.

3. См., среди прочего канонический текст Уолта Ростоу: Rostow 1960. Конвергенция в доходах предусматривалась также неоклассическими теориями роста (см., особ.: Solow 1956). Но эти теории не рассматривали напрямую вопросы индустриализации.

4. Это в равной степени справедливо как для теорий зависимости и марксистской теории, так и для господствующих теорий модернизации. См., особ.: Cardoso, Faletto 1979 (по теории зависимости) и Warren 1980 (по марксистским теориям). В обоих текстах индустриализация и развитие рассматриваются как эквивалентные термины. В конце 1980-х — начале 1990-х амбивалентное отношение классической социальной теории к современному индустриальному обществу вновь дало о себе знать в постмодернистской критике теорий модернизации и развития (см., особ.: Escobar 1995 и статьи в Sachs 1992). Это течение мысли было важной поправ-

Вопреки стремлению Юга догнать, а затем и перегнать Север по уровню индустриализации, Табл. 2. показывает, что разрыв в доходах между теми же двумя группами стран оставался практически неизменным, а душевой ВВП в странах третьего мира составлял 4,5% от душевого ВВП стран первого мира в 1960, 4,3% в 1980 г. и 4,6% в 2000 г. В этом отношении никто никого не догнал. Вопреки всем ожиданиям, несмотря на 40 лет сравнительно успешной индустриализации, Юг оставался таким же бедным, по сравнению с Севером, как и в самом начале⁵.

Особый показатель, используемый мною здесь для оценки разрыва в доходах между Севером и Югом, сам по себе не позволяет говорить о росте или сокращении неравенства доходов между странами (оцениваемое итоговыми показателями, вроде коэффициентов Джини и Тейла). Этот вопрос продолжает вызывать споры и допускает противоположные ответы в зависимости от того, какие данные используются и как они обрабатываются (см., среди прочего: Wade 2004; Ravallion 2004). Но нам важно иметь в виду, что все итоговые показатели, используемые при оценке неравенства доходов между странами, имеют два фундаментальных изъяна. С одной стороны, они не показывают изменения положения страны или группы стран (вроде Севера и Юга) в рамках глобального распределения доходов⁶. Кроме того, и это отчасти связано с тем, что было сказано выше, они ничего не говорят нам об отношениях между структурными преобразованиями (вроде индустриализации) стран Юга и изменениями в относительных доходах, которые интересуют нас здесь.

В этом смысле неспособность индустриализации обеспечить конвергенцию в доходах означает, что отношения между индустриализацией и экономическим ростом подвержены эффекту «сложения» или «дополнения». Пока

кой к некритическому принятию всеми идеологическими силами развития/индустриализации в качестве общей полезной цели. Но, отрицая предполагаемую пользу развития и индустриализации, постмодернистские критики склонны были рассматривать оба этих термина как равнозначные, подобно тем, кого они же сами и критиковали.

5. Рассчитывая производственную долю ВВП, мы оценивали страны по их совокупному ВВП, а рассчитывая душевой ВНП, мы оценивали страны по их населению. Определенный индикатор, используемый для индустриализации, и использование данных о доходах по фактическим курсам валют, а не по паритету покупательной способности усиливает контраст между индустриальной конвергенцией и отсутствием конвергенции в доходах. Но контраст сохраняется независимо от того, какие именно индикаторы и данные мы используем. Кроме того, общий результат в виде индустриальной конвергенции между Севером и Югом и отсутствия конвергенции в доходах не является следствием различного национального опыта, то есть стран, которые испытали сокращение разрыва в индустриализации и доходах, и стран, которые его не испытали. Скорее, это следствие отсутствия сколько-нибудь положительной корреляции между показателями индустриализации и показателями доходов (Arrighi, Silver, Brewer 2003: 11–12, 15–16).
6. Так, вследствие свойства рассматриваемых показателей, известного как аксиома «анонимности» или «симметрии», все страны Севера могли поменяться местами в глобальном распределении доходов с равной по демографическому весу группой стран Юга, никак не повлияв на показатели неравенства Джини и Тейла (ср.: Ravallion 2004: 19).

Таблица 1. Доля промышленности в ВВП региона в сравнении с первым миром (в %)

Регион	1960	1970	1980	1990	2000
Африка южнее Сахары (включая ЮАР)	53.0	63.0	71.1	88.1	77.8
Латинская Америка	97.1	94.8	115.3	113.1	94.6
Западная Азия и Северная Африка	37.7	43.0	41.1	70.4	74.8
Южная Азия	47.9	51.2	71.2	81.6	84.3
Восточная Азия (не включая Китай и Японию)	48.5	67.9	95.4	115.3	133.7
Китай	81.8	106.6	165.8	149.5	185.9
Третий мир (включая Китай) *	74.6	78.3	99.4	108.1	117.1
Третий мир (не включая Китай) *	73.9	76.2	94.6	102.9	102.2
Северная Америка	95.9	87.5	88.0	84.4	90.4
Западная Европа	101.5	101.3	97.0	96.8	100.4
Южная Европа	90.6	91.8	111.3	99.7	105.4
Австралия и Новая Зеландия	87.1	86.0	80.3	68.3	67.5
Япония	119.5	127.4	119.5	127.6	116.8
Первый мир**	100	100	100	100	100

Источник. Расчеты, основанные на: World Bank 1984, 2001, 2004.

*** Страны, включенные в третий мир:**

Африка южнее Сахары: Бенин, Ботсвана, Буркина-Фасо, Камерун, Центрально-Африканская Республика, Чад, Демократическая Республика Конго, Кот д'Ивуар, Габон, Гана, Кения, Лесото, Малави, Мали, Мавритания, Маврикий, Нигер, Нигерия, Руанда, Сенегал, ЮАР, Танзания.

Латинская Америка: Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Эквадор, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Ямайка, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Уругвай.

Западная Азия и Северная Африка: Алжир, Египет, Марокко, Оман, Саудовская Аравия, Тунис, Турция (данные по Оману за 2000 г. отсутствуют)

Южная Азия: Бангладеш, Индия, Пакистан, Шри-Ланка.

Восточная Азия: Гонконг, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Таиланд.

Китай

**** Страны, включенные в первый мир:**

Северная Америка: Канада, Соединенные Штаты.

Западная Европа: Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Великобритания (данные по Нидерландам за 1970 г. отсутствуют).

Южная Европа: Греция, Италия, Португалия, Испания.

Австралия и Новая Зеландия (данные по Новой Зеландии за 1960 и 1970 гг. отсутствуют).

Япония

относительно небольшому числу стран (или странам, составляющим незначительную часть мирового населения) удавалось добиваться успехов в индустриальном развитии, экономический эффект индустриализации был положительным и значительным. Но когда все большее число стран (или страны, составляющие все большую часть мирового населения или все мировое

Таблица 2. Душевой ВВП по регионам в % от душевого ВВП первого мира

Регион	1960	1970	1980	1990	2000
Африка южнее Сахары (включая ЮАР)	5.2	4.4	3.6	2.5	2.0
Латинская Америка	19.7	16.4	17.6	12.3	13.7
Западная Азия и Северная Африка	8.7	7.8	8.7	7.4	8.3
Южная Азия	1.6	1.4	1.2	1.3	1.6
Восточная Азия (не включая Китай и Японию)	5.7	5.7	7.5	10.4	10.0
Китай	0.9	0.7	0.8	1.3	3.0
Третий мир*	4.5	3.9	4.3	4.0	4.5
Третий мир (не включая Китай)*	6.4	5.6	6.0	5.2	5.4
Северная Америка	123.5	104.8	100.4	98.0	121.1
Западная Европа	110.9	104.4	104.4	100.2	85.8
Южная Европа	51.9	58.2	60.0	58.7	56.2
Австралия и Новая Зеландия	94.6	83.3	74.5	66.2	65.9
Япония	78.6	126.1	134.1	149.4	135.9
Первый мир	100	100	100	100	100

Источник. Расчеты, основанные на: World Bank 1984, 2001, 2004.

* Страны, включенные в третий мир:

Африка южнее Сахары: Бенин, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Камерун, Центрально-Африканская Республика, Чад, Республика Конго, Демократическая Республика Конго, Кот д'Ивуар, Габон, Гана, Кения, Лесото, Мадагаскар, Малави, Мали, Мавритания, Маврикий, Нигер, Нигерия, Руанда, Сенегал, ЮАР, Танзания.

Латинская Америка: Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Эквадор, Сальвадор, Гватемала, Гаити, Гондурас, Ямайка, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Венесуэла.

Западная Азия и Северная Африка: Алжир, Египет, Марокко, Оман, Саудовская Аравия (вместо данных за 2003 г. использовались данные за 2002 г., Судан, Сирия, Тунис, Турция (данные по Оману за 2000 г. отсутствуют)

Южная Азия: Бангладеш, Индия, Непал, Пакистан, Шри-Ланка.

Восточная Азия: Гонконг, Индонезия, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань (не включены данные за 2000 и 2003 гг.), Таиланд.

Китай

население) переживало индустриализацию в стремлении увеличить свое национальное богатство, конкуренция в приобретении сырья и сбыте продукции на мировых рынках обострялась, и экономический эффект от индустриализации резко сокращался.

Как уже было показано подробнее в другом месте (Arrighi, Drangel 1986; Arrighi et al. 2003: 16–23), эта интерпретация согласуется с предложенной Йозефом Шумпетером теорией конкуренции при капитализме и тесно связанной с ней теорией «продуктового цикла» Раймонда Вернона. Согласно Шумпетеру, главным условием интенсивности конкуренции при капита-

лизме является не количество предприятий, номинально конкурирующих друг с другом, и не ограничения на проникновение компании на рынок, устанавливаемые правительствами, как обычно считают экономисты. Скорее, таким условием служит процесс «созидательного разрушения», порождаемый крупными кластерами ориентированных на принесение прибыли инноваций, понимаемых в широком смысле слова, включая запуск не только новых технологий производства, но и новых товаров, новых источников сырья, новых торговых маршрутов и рынков и новых организационных форм (Шумпетер 1995: 92). Эти крупные кластеры инноваций являются главным непосредственным и опосредованным источником приобретений и потерь в экономике в целом (Шумпетер 1995: 89). Они приносят «незначительному меньшинству» «огромные премии, несоизмеримые с затратой сил». Но они же подстегивают «активность подавляющего большинства бизнесменов, которые получают весьма скромное вознаграждение, либо вообще ничего, либо даже убытки, но, несмотря на это, прилагают максимум усилий, потому что большие призы у них перед глазами, а свои шансы получить их они переоценивают» (Шумпетер 1995: 83).

Схожая логика работает и в модели «продуктового цикла» Вернона (Vernon 1966; 1971: Ch. 3). В этой модели распространение инноваций представляет собой пространственно структурированный процесс, который берет начало в более «развитых» (то есть богатых) странах и постепенно распространяется на более бедные и менее «развитые». Пространственное распространение инноваций, однако, идет рука об руку с их рутинизацией: они перестают быть инновациями в более глобальном контексте. В результате к тому времени, когда «новые» продукты и технологии осваиваются более бедными странами, они обычно сталкиваются с более сильной конкуренцией и больше не приносят высокой прибыли, которую они приносили в более богатых странах. И, что еще хуже, и продукт, и процесс инноваций возникают в условиях высоких доходов, избытка капитала и нехватки рабочей силы, типичных для богатых стран. По мере распространения на более бедные страны они вводят формы потребления и технологии производства, которые усиливают нехватку капитала и избыток рабочей силы, типичные для бедных стран.

Логика, которая лежит в основе модели продуктового цикла Вернона, действует не только на уровне отдельных отраслей, но и на уровне всего производственного сектора в целом. То есть возможности экономического развития при помощи индустриализации, последовательно появляющиеся в одной стране за другой, оказываются для всех стран разными. Поскольку страны, на которые приходится все большая часть мирового населения, пытаются достичь стандартов богатства первого мира при помощи индустриализации, конкурентное давление в приобретении сырья и сбыте готовой продукции на мировых рынках усиливается. В этом процессе страны третьего мира, подобно «большинству бизнесменов» у Шумпетера, склонны недооценивать свои шансы на проигрыш в острой конкурентной борьбе, порождаемой самим успехом промышленного развития. Как показываем мы, в странах третьего мира были победители и проигравшие, и даже страны,

которые проиграли в конкуренции, извлекли определенную выгоду от индустриализации. И все же, несмотря на почти 40 лет относительно успешной индустриализации, в глобальной иерархии богатства страны третьего мира продолжают занимать примерно то же самое место, что и в начале.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОВАЯ ПОЛИТИКА

Изложенная выше интерпретация отсутствия конвергенции в доходах, несмотря на индустриальную конвергенцию, может привести к двум необоснованным выводам. Первый состоит в том, что воспроизводство разрыва в доходах между Севером и Югом в условиях общей южной индустриализации слабо связано с глобализацией, структурной или идеологической. Второй же заключается в том, что попытки стран Юга преодолеть разрыв между Севером и Югом тщетны.

Первый вывод необоснован, потому что общая индустриализация Юга сыграла решающую роль в определении траектории структурной глобализации и, в свою очередь, испытала немалое влияние идеологической глобализации. Структурную глобализацию часто связывают с экспортно-ориентированной индустриализацией (ЭОИ) в отличие от импортозамещающей индустриализации (ИЗИ). На самом деле существует фундаментальное единство и взаимозависимость между этими двумя видами индустриализации. Достаточно сказать, что чем успешнее была южная ИЗИ, тем меньше становилось импорта, который можно было легко и выгодно заместить внутренним производством. Чем меньше население, природные ресурсы и внутренний рынок стран, участвующих в ИЗИ, и чем больше капиталоемкой является их индустриализация, тем скорее и неизбежнее достижение этого предела. Но рано или поздно все быстро индустриализирующиеся страны сочтут более выгодным получение денег, необходимых для увеличения своего импорта, за счет экспорта, а не замещения отечественным производством все более многочисленного и разнообразного импорта. Сам успех южной ИЗИ в 1950–1960-х, таким образом, создавал условия для ее замены той или иной разновидностью ЭОИ, усиливая тем самым международную взаимозависимость от экономической деятельности, которая составляет важный аспект структурной глобализации.

Тенденция к замене южной импортозамещающей индустриализации индустриализацией экспортно-ориентированной разворачивалась вместе с тенденцией к «финансиализации», которая в 1970-х гг. проявилась в экономике Соединенных Штатов и других стран Севера. Как показал Криппнер (Krippner 2002) применительно к Соединенным Штатам, усиленная международная конкуренция (особенно в зависимой от торговли деятельности, вроде производства) побуждала корпорации перенаправлять все большую часть своих доходов с инвестиций в основной капитал и имущество на ликвидность и накопление через финансовые каналы. В каком-то смысле это перенаправление было продолжением логики продуктового цикла другими средствами. Логика продуктового цикла для ведущих капиталистиче-

ских организаций данной эпохи состоит в непрерывном переводе ресурсов из рыночных ниш, которые становятся переполненными (а потому менее прибыльными), в менее переполненные рыночные ниши. Когда обострение конкуренции приводит к резкому сокращению действительной и потенциальной доступности относительно пустых и весьма прибыльных ниш на товарных рынках, ведущим капиталистическим организациям эпохи остается единственный последний рубеж для отступления, позволяющий перекладывать конкурентное давление на других. Этим последним рубежом служит мировой денежный рынок, который, по словам Шумпетера, «всегда является как бы штабом капиталистической экономики, откуда исходят приказы ее отдельным отраслям» (Шумпетер 1982: 274).

В 1970-х «финансиализация» не помогла северному капиталу перевести конкурентное давление на страны Юга. Напротив, казалось, что капитала было столько, что он не стоил почти ничего. Так, в середине 1970-х реальные долгосрочные процентные ставки в Соединенных Штатах упали ниже нуля. Тогда же, как было отмечено ранее, северный капитал перетекал в страны третьего (и второго) мира на весьма выгодных условиях. По крайней мере поначалу «финансиализация» северного капитала усиливала тенденцию к переводу промышленных производств с Севера на Юг, а также тенденцию к замене импортозамещающей индустриализации экспортно-ориентированной (Арриги 2006: Гл. 4).

При сохранении этой ситуации южная индустриализация и структурная глобализация могли бы пойти по иному пути, нежели тот, по которому они пошли после того, как Соединенные Штаты приняли неолиберальную веру и провозгласили доктрину безальтернативности. Трудно сказать, каким мог бы быть этот альтернативный путь. Но мы точно знаем, против какого альтернативного пути выступали Соединенные Штаты, когда они приняли неолиберальную веру и провозгласили доктрину безальтернативности. Этим альтернативным путем было усиление третьего мира и ослабление Америки.

Усиление третьего мира в 1970-х было прежде всего политическим фактом. Его главными вехами были американское поражение во Вьетнаме, португальское поражение в Африке, трудности, с которыми столкнулся Израиль во время войны 1973 г., и вхождение КНР в Совет Безопасности ООН. Но политика и экономика ситуации влияли друг на друга. Так, первый и второй нефтяной шоки были неотъемлемой составляющей усиления третьего мира. То же можно сказать и об усилении движения капитала между Севером и Югом, как частного, так и государственного. Требования нового международного экономического порядка, выдвигавшиеся третьим миром, касались усиления и одновременной институционализации продолжающегося перераспределения ресурсов и власти (ср.: Krasner 1985). Поначалу казалось, что страны первого мира поддались давлению третьего мира (см. особ.: Brandt Commission 1980) и даже пообещали передавать 1% своего ВВП в поддержку стран третьего мира. Но, несмотря на сделанные обещания, неолиберальный поворот в Соединенных Штатах привел к полному изменению ситуации.

Главная причина того, почему Соединенные Штаты совершили такой резкий поворот, заключалась в том, что усиление третьего мира сопровождалось резким падением американского могущества и престижа. Падение престижа достигло своей низшей точки в конце 1970-х с Иранской революцией, вторым нефтяным шоком, советским вторжением в Афганистан и серьезным кризисом доверия к доллару. Казалось, что контроль над мировыми деньгами выскальзывал из американских рук, прямо или косвенно ослабляя Соединенные Штаты не только по отношению к третьему миру, но и по отношению к Советскому Союзу и Западной Европе. В этой ситуации Соединенные Штаты решили, что падение их могущества и престижа можно преодолеть, только обратившись в неолиберальную веру, как внутри страны, так и за рубежом. В этом отношении неолиберальный поворот в американской мысли и действиях был контрреволюцией, причем не только в теории развития, как утверждает Тойи (Тоуе 1993), но и в мировой политике.

Главная причина того, почему неолиберальной контрреволюции удалось преодолеть падение американского могущества и привести к результатам, о которых ее организаторы даже не мечтали, состояла в том, что она вызвала масштабное перенаправление глобального движения капитала к Соединенным Штатам и американской валюте. Конечно, это масштабное перенаправление привело к тому, что Соединенные Штаты превратились из главного источника мировой ликвидности и прямых иностранных инвестиций, каким они были в 1950–1960-х, в главного должника и поглотителя ликвидности в мире, начиная с 1980-х гг.⁷

В то же самое время масштабное перенаправление движения капитала в Соединенные Штаты неожиданно превратило «наплыв» капитала, который страны Юга испытывали в 1970-х, в «засуху» 1980-х. Впервые проявившаяся в мексиканском дефолте 1982 г., эта «засуха» была, пожалуй, самым важным фактором в переносе конкурентного давления с Севера на Юг, вызвав значительную бифуркацию благосостояния в регионах Юга в 1980–1990-х. Как мы покажем теперь, влияние неолиберальной контрреволюции было особенно катастрофическим для Африки южнее Сахары и Латинской Америки в 1980-х и для бывшего Советского Союза в 1990-х. Но если говорить о третьем мире в целом, то эти катастрофы были частично сбалансированы в 1980-х значительным экономическим прогрессом

7. Степень этого перенаправления можно оценить по перемене в текущем счете американского платежного баланса: за пять лет они поглотили почти половину (46%) всех излишков стран «большой семерки». В 1970–1974 гг. объем законтрактованных излишков составлял 4,1 миллиарда долларов или 21% от общих излишков стран «большой семерки». В 1975–1979 гг. излишки превратились в дефицит объемом в 7,4 миллиарда долларов. После этого дефицит вырос до невообразимого прежде уровня: 146,5 миллиардов долларов в 1980–1984 гг.; 660,6 миллиарда долларов в 1985–1989 гг., сократившись до 324,4 миллиарда долларов в 1990–1994 гг., чтобы затем разрастись до 912,4 миллиарда долларов в 1995–1999 гг. К концу 2004 г. дефицит текущего счета Соединенных Штатов рос на 2 миллиарда долларов в день, то есть в среднем в четыре раза быстрее, чем в 1995–1999 гг. (расчеты основаны на данных МВФ за разные годы).

в Восточной Азии (особенно в Китае) и менее значительным в Южной Азии (см.: Табл. 2). Конечно, мы никогда не узнаем, каким был бы разрыв в доходах между Севером и Югом, если бы неолиберальной контрреволюции не было. Но сама неравномерность южного опыта может способствовать пониманию того, благодаря чему одни регионы смогли добиться больших успехов, чем другие, и что можно было сделать, чтобы избежать или смягчить африканскую и латиноамериканскую катастрофы.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И НЕРАВНОМЕРНОЕ РАЗВИТИЕ

Как видно из Табл. 2, в том, что касается общего разрыва в доходах между Севером и Югом, неолиберальная контрреволюция оказала на него не слишком большое влияние. Но все же она имела большое значение для отдельных регионов Юга. Некоторые регионы (особенно Восточная Азия) успешно воспользовались ростом американского спроса на недорогие товары промышленного производства, вызванным американской либерализацией торговли и растущим американским дефицитом торгового баланса. Эти регионы извлекли выгоду из перенаправления движения капитала в Соединенные Штаты, потому что улучшение их платежного баланса снизило необходимость конкуренции с Соединенными Штатами на мировых финансовых рынках и превратило некоторых из них (особенно Китай) в главных кредиторов Соединенных Штатов. Другие регионы (особенно Африка южнее Сахары и Латинская Америка), напротив, не смогли успешно конкурировать за долю североамериканского спроса. Эти регионы, как правило, сталкивались с трудностями в платежном балансе, из-за которых они вынуждены были конкурировать на мировых финансовых рынках с самими Соединенными Штатами, что делало их положение безнадежным. В любом случае Соединенные Штаты оказались в экономическом и политическом выигрыше, потому что американские деловые и правительственные организации находились в лучшем положении для мобилизации в глобальной конкурентной борьбе дешевых товаров и кредитов, с радостью поставлявшихся южными «победителями», а также активов, которые южным «проигравшим» приходилось продавать по бросовым ценам. В результате Соединенным Штатам удалось справиться с ослаблением своих экономических позиций по отношению к большинству регионов мира, а приобретения и потери регионов Юга по отношению к Северу уравнивали друг друга, вследствие чего разрыв в доходах между Севером и Югом в 2000 г. остался примерно таким же, что и в 1960 и 1980 гг.

Возникает вопрос, можно ли было (и можно ли будет) избежать южных потерь и сохранить южные приобретения, достигнув значительного сокращения разрыва в доходах между Севером и Югом. Главные институциональные движущие силы идеологической глобализации, особенно Всемирный банк, Международный валютный фонд, министерства финансов Соединенных Штатов и Великобритании при поддержке влиятельных СМИ, вроде *The Financial Times* и *The Economist*, отстаивали идею, что главной причиной

того, что одни страны Юга добились большего успеха, чем другие, с начала 1980-х гг., было тщательное следование рецептам идеологической глобализации⁸. Эта идея обнаруживает свою несостоятельность, как только речь заходит о трех регионах мира, имевших наихудшие экономические показатели (Африка южнее Сахары и Латинская Америка в 1980-х и бывший Советский Союз в 1990-х), поскольку эти регионы подверглись наиболее масштабной и глубокой структурной перестройке или шоковой терапии, рекомендованной сторонниками идеологической глобализации. В свете этого Джеймс Гэлбрейт задается вопросом, следует ли нам считать 1990-е «золотым веком капитализма», а не «чем-то вроде золотого века реформированного социализма в двух местах (Китай и Индия)», принимая во внимание лишения, которым подверглись те, кто следовал рецептам, прописанным журналом *The Economist*. «На самом деле, — продолжает он, — страны, которые буквально следовали рецептам Всемирного банка и МВФ», как Аргентина или Россия в начале 1990-х, «пережили катастрофы, которые были гораздо хуже Великой депрессии 1930-х» (Galbraith 2004).

Можно вполне обоснованно усомниться в утверждении Гэлбрейта, что Китай и особенно Индия практикуют «реформированный социализм», а не некую разновидность капитализма. Но как бы мы ни называли то, что делалось этими странами, вряд ли можно сомневаться в справедливости утверждения Гэлбрейта о том, что ни одна страна не добилась заметных успехов с начала 1980-х гг., потому что она следовала рецептам идеологической глобализации более рьяно, чем страны, которые пренебрегали такими рецептами. Дело обстоит ровно наоборот. «Китай и Индия держались подальше от западных банков в 1970-х и смогли избежать долгового кризиса. Они продолжают контролировать движение капитала, не позволяя спекулятивному капиталу свободно проникать и покидать страну. И они до сих пор имеют значительный государственный сектор в тяжелой промышленности». Более того, Китаем «по-прежнему правит Коммунистическая партия, которая не является институтом, отличающимся особой верностью свободному рынку». Итак, мы вполне можем задаться вопросом, если дела Китая и Индии в целом были неплохи, то с чем это было связано: с их реформами или с сохраняющимся регулированием экономики? Гэлбрейт не сомневается, что «правильный ответ: и с тем, и с другим» (Galbraith 2004). Я бы переформулировал и уточнил это утверждение следующим образом. Во-первых, Индия и в особенности Китай полностью участвовали в процессе структурной глобализации, открывая свои экономики и делая больший акцент на ЭОИ, чем до середины 1980-х. Так они использовали выгоду от деятельности в более широком и сравнительно более богатом экономическом пространстве. Но делали они это на условиях, которые отвечали их собственным национальным интересам, а не интересам стран Севера, воплощенным в поддерживаемой Соединенными Штатами идеологической глобализации. Среди прочего это означало более медленный и более избирательный про-

цесс дерегулирования и приватизации, чем тот, что происходил в странах и регионах, подвергшихся шоковой терапии и структурному регулированию, предписанным идеологической глобализацией.

Во-вторых, большая способность Индии и Китая участвовать в структурной глобализации на условиях, которые отвечали их собственным национальным интересам, несомненно, отчасти была связана с тем обстоятельством, что, как утверждает Гэлбрейт, в 1970-х обе эти страны стали гораздо меньше зависеть от иностранного капитала, чем Латинская Америка или Африка. Иностраный капитал никогда не бывает бесплатным; и даже когда он приходит на весьма выгодных условиях, как это было в 1970-х, это может сформировать «зависимость», которая впоследствии ограничит способность преследовать свои национальные интересы. В 2003 г. Китай опередил Соединенные Штаты, став крупнейшим получателем прямых иностранных инвестиций в мире. Но растущая зависимость Китая от иностранного капитала более чем уравновешивалась американской зависимостью от дешевых китайских товаров и кредитов, так что его способность диктовать условия для большей части этих инвестиций не стала слабее.

В-третьих, большая способность Индии и Китая участвовать в структурной глобализации на своих собственных условиях объяснялась не только тем, что они сохраняли гораздо меньшую зависимость от иностранного капитала, чем Африка южнее Сахары или Латинская Америка. Не менее важна и другая особенность Индии и Китая, а именно — тот факт, что они не являются простыми национальными государствами, а представляют собой государства, величиной с континент, и имеют население, значительно превышающее по своей численности население Латинской Америки или Африки. Кроме того, обе эти страны имели давнюю историю диверсифицированного производства и рыночного обмена в своих границах и с близлежащими регионами, историю, которая обеспечила им огромное предложение не просто сравнительно квалифицированной и универсальной рабочей силы, но также микро- (и не такого уж микро-) предпринимательства. В результате этого наследия и значительных инфраструктурных инвестиций во внутренний транспорт и коммуникации Индия и Китай находились в гораздо лучшем положении, чем экономически и политически фрагментированные Латинская Америка или Африка, для сочетания преимуществ ЭОИ и иностранных инвестиций с достоинствами своей неформально защищенной и глубоко самодостаточной внутренней экономики.

Наконец, и это отчасти связано со сказанным выше, Китай, по-видимому, обладает дополнительным преимуществом в индустриализации, ИЗИ или ЭОИ. Вопреки распространенному представлению, этим преимуществом является не низкая заработная плата, по крайней мере не низкая заработная плата как таковая. Скорее, как отмечалось в недавней заглавной статье журнала *The New York Times* под названием «Китайский век», дело в широком использовании технологий производства, которые по мере возможности заменяют дорогостоящее оборудование и руководство недорогой обученной рабочей силой. Эта мысль иллюстрируется опытом автомобильного

8. См. недавний критический обзор подобных заявлений: Wade 2004.

завода *Wafeng* близ Шанхая. На этом заводе «нет ни одного робота». Вместо этого сборочные линии укомплектованы множеством молодых рекрутов из технических училищ Китая, вооруженных «большими дрелями, гаечными ключами и резиновыми молотками». Двигатели и кузова перемещаются от одного рабочего места к другому не на автоматических конвейерах, как на западных, корейских или японских заводах, а перетаскиваются вручную или на тележке. Компания не использует оборудование, стоящее миллионы долларов; она использует высококвалифицированных рабочих, ежегодная заработная плата которых меньше месячной заработной платы начинающего рабочего в Детройте. Это причина того, почему *Wanfeng* может продавать свои роскошные модели *Jeep* ручной сборки (по большей части покупателям с Ближнего Востока) за 8000–10 000 долларов (Fishman 2004).

Кроме того, китайские компании заменяют недорогой обученной рабочей силой не только дорогое оборудование, но и высокооплачиваемое руководство. Самоуправляемая рабочая сила «снижает также управленческие затраты». По западным меркам ряды начальников «необычайно редки. В зависимости от вида деятельности, можно насчитать всего 15 руководителей на 5000 рабочих — признак того, насколько они способны к самоуправлению» (Fishman 2004). Трудно сказать, насколько распространено использование этих «оборудование- и руководство-сберегающих» технологий на самом деле. Но если оно распространено так, как об этом говорит Тед Фишмен, то это служит важным противоядием для отмеченной ранее тенденции к инновациям, берущим начало в богатых странах, поглощая редкий капитал, а не избыточную рабочую силу в более бедных странах.

Во всяком случае, замена дорогостоящего оборудования и руководства недорогой обученной рабочей силой не является враждебной к более привычному и практическому промышленному развитию и инновациям. Наоборот, в 2005 г. Китай потратил 60 миллиардов долларов на научные исследования, что значительно меньше 282 миллиардов долларов, потраченных Соединенными Штатами. Но опять-таки, поскольку китайские ученые и инженеры обычно делают от одной десятой до одной шестой того, что делают американцы, «огромный разрыв в финансировании не обязательно оборачивается подобным разрывом в трудовых ресурсах или результатах. Соединенные Штаты потратили почти в пять раз больше, чем Китай, но имели всего в два раза больше исследователей (1,3 миллиона против 743 000)» (Fishman 2004). В этом отношении большое предложение недорогой обученной рабочей силы является важнейшим условием для участия южной страны в процессе структурной глобализации на своих собственных условиях, а не на условиях, продиктованных интересами стран Севера.

ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БУДУЩИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Анализ, изложенный выше, позволяет сделать три основных вывода, важных для будущих исследований. Во-первых, утверждение, что Китай и Индия извлекли выгоду из структурной глобализации, потому что они

не следовали рецептам идеологической глобализации, — это не более чем гипотеза. Чтобы оценить ее правдоподобность, необходимо как можно строже оценить страны по степени их участия в структурной глобализации и по степени, в которой они следовали рецептам идеологической глобализации. Такая классификация даст нам гораздо лучшее представление, нежели то, что есть у нас сейчас, о различиях между странами в их отношении к структурной и идеологической глобализации. Это позволило бы нам изучить влияние этих различий на экономические успехи и связать их с социальными, историческими и географическими особенностями страны.

Во-вторых, наш анализ показывает, что численность населения имеет большое значение. Огромное население Китая и Индии открыло перед ними возможности развития (вроде формирования и сохранения цельной национальной экономики, несмотря на проведение ЭОИ), которые могут быть недоступны большинству других стран Юга. И все же быстрый демографический рост часто ассоциируется с ухудшением, а не с улучшением способности стран Юга выигрывать, а не проигрывать от большей интеграции в мировую экономику. Возникает вопрос, как этот демографический рост повлияет на экономику и наоборот. При рассмотрении этого вопроса особое внимание нужно уделять возможности того, что некоторые страны Юга попались в «ловушку равновесия низкого уровня», то есть в ситуацию, когда тенденция к увеличению темпов экономического роста вызывает увеличение темпов демографического роста, которые вызывают стагнацию в душевых доходах. Тщательно сравнивая случаи подобного попадания в ловушку со случаями ее избегания, а также со случаями стагнации или падения доходов, связанными со стагнацией или падением численности населения, мы сможем сохранить демографический рост в рамках социологического объяснения разрыва в доходах между Севером и Югом и тем самым избежать грубых мальтузианских обобщений.

И наконец, в-третьих, я утверждал, что вопреки отстаиваемой сторонниками идеологической глобализации доктрине безальтернативности альтернативы жесткой конкуренции за капитал были и существуют. Одной из таких альтернатив для правительств является конкуренция не за предоставление все более щедрых уступок капиталу, а за обеспечение образования, здравоохранения и качества жизни, которое сделало бы их граждан более производительными. Как говорит Фишмен, большое предложение недорогой обученной рабочей силы было, вероятно, важнейшим конкурентным преимуществом Китая, причем не только в производстве, но и в научных исследованиях. Это утверждение также является пока что просто гипотезой. Чтобы оценить ее обоснованность, нам нужно, прежде всего, получить более подробные свидетельства в пользу утверждения Фишмена относительно конкурентных преимуществ Китая. Затем нам нужно сравнить эти свидетельства с опытом других стран Юга, чтобы оценить различия в степени, в которой они обращались к стратегиям экономического развития, опиравшимся в большей степени на создание стимулов для капитала,

а не на улучшение здоровья, образования и благосостояния своего населения. Если нам повезет, этот экономический анализ даст нам сведения, необходимые для определения того, (1) какая стратегия была более производительной с точки зрения национального богатства и благосостояния и (2) какое сочетание социальных, исторических и геополитических условий способствовало принятию той или иной стратегии.

Последовательное исследование по этим направлениям значительно улучшило бы наше понимание отношений между глобализацией и неравномерным развитием. Это, конечно, вполне может привести к еще большему «пессимизму разума». Но может и не привести, и в любом случае будем надеяться, оно устранил существующую путаницу между идеологической и структурной глобализацией и подорвет необоснованную самоуверенность доктрины безальтернативности.

Перевод с английского Артема Смирнова

ЛИТЕРАТУРА

- Арриги Дж. Долгий двадцатый век. М.: Территория будущего, 2006.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М.: Академия, 2004.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- Arrighi G. The African Crisis: World Systemic and Regional Aspects // *New Left Review*. 2002. № 15. P. 5–36.
- Arrighi G., Drangel J. The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone // *Review (Fernand Braudel Center)*. 1986. № X. P. 9–74.
- Arrighi G., Silver B. J., Brewer B. D. Industrial Convergence and the Persistence of the North—South Divide // *Studies in Comparative International Development*. 2003. № 38. P. 3–31.
- Baumol W. J. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crises // *American Economic Review*. 1967. № 57. P. 415–426.
- Brandt Commission. North—South: a Program for Survival. London: Pan, 1980.
- Cardoso F. H., Faletto E. Dependency and Development in Latin America, 1979.
- Chase-Dunn C. Globalization: A World-Systems Perspective // *Journal of World-Systems Research*. 1999. № 5. P. 176–198.
- Clark C. The Conditions of Economic Progress. 3rd ed. London: Macmillan, 1957.
- Easterly W. The Lost Decades: Developing Countries Stagnation in Spite of Policy Reform 1980–1998 // *Journal of Economic Growth*. 2001. № 6. P. 135–157.
- Escobar A. Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World. Princeton NJ: Princeton University Press, 1995.
- Fishman T. The Chinese Century // *The New York Times (Magazine)*. 2004. July 4.
- Galbraith K. Debunking *The Economist* Again. Available at <http://www.salon.com/opinion/feature/2004/03/22/economist/print.html>.
- International Monetary Fund
- Balance of Payments Statistics Yearbook 2001.
- (various years). International Financial Statistics Yearbook. Washington DC: International Monetary Fund.
- Krasner S. D. Structural Conflict: The Third World Against Global Liberalism. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Krippner G. What is Financialization? Paper Presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association. Chicago IL, 16–19 August 2002.
- McMichael P. Development and Social Change: A Global Perspective. 2nd ed. Thousand Oaks CA: Sage, 2000.
- Ravallion M. Competing Concepts of Inequality in the Globalization Debate // *World Bank Policy Research Working Paper*. 2000 (March). № 3243.
- Rostow W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge UK: Cambridge University Press, 1960.
- Sachs W. (Ed). The Development Dictionary. London: Zed, 1992.
- Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York: McGraw Hill, 1964.
- Singer H. The Golden Age of the Keynesian Consensus—The Pendulum Swings Back // *World Development*. 1997. № 25. P. 293–295.
- Solow R. M. Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1956. № 70. P. 65–94.
8. Globalization and Uneven Development 201
- Tipps D. C. Modernization Theory and the Study of National Societies: A Critical Perspective // *Comparative Studies in Society and History*. 1973. № 15. P. 199–226.
- Toye J. Dilemmas of Development. Reflections on the Counter-Revolution in Development Economics. 2nd ed. Oxford: Blackwell, 1993.
- Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // *Quarterly Journal of Economics*. 1966. № 80 (2). P. 190–207.
- Vernon R. Sovereignty at Bay: The Multinational spread of U. S. Enterprises. Harmondsworth UK: Penguin, 1971.
- Wade R. Is Globalization Reducing Poverty and Inequality? // *World Development*. 2004. № 32 (4). P. 567–589.
- Warren B. Imperialism, Pioneer of Capitalism. London: New Left, 1980.
- World Bank. World Tables. Vols. 1, 2. Washington DC: World Bank, 1984.
- Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth. A Long-Term Perspective Study. Washington DC: World Bank, 1989.
- Governance and Development. Washington DC: World Bank, 1992.
- The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. A World Bank Policy Research Report. New York: Oxford University Press, 1993.
- World Development Indicators. CD-ROM. Washington DC: World Bank, 2001.
- World Development Indicators. CD-ROM. Washington DC: World Bank, 2003.
- World Development Indicators. CD-ROM. Washington DC: World Bank, 2004.