

**МАЙКЛ
СТОРПЕР**

**КЛЮЧИ
ОТ ГОРОДА**

**КАК
УСТРОЕНО
РАЗВИТИЕ?**

STRELKA PRESS

MICHAEL STORPER
KEYS TO THE CITY

How Economics, Institutions, Social Interaction,
and Politics Shape Development

МАЙКЛ СТОРПЕР КЛЮЧИ ОТ ГОРОДА

Как устроено развитие?

Перевод с английского
Ольга Шамина

Москва
2018

УДК 332
ББК 65.441
С82

Перевод с английского Ольга Шамина
Редакторы Антон Мельников, Любовь Рыклина
Дизайн Анна Кулачѐк, Анастасия Вишнякова

This edition published by arrangement with Princeton University
Press and Synopsis Literary Agency

Сторпер М.
С82 Ключи от города: Как устроено развитие? /
Пер. с англ. — М.: Strelka Press, 2018. — 368 с.

ISBN 978-5-906264-84-8

Почему одни города богатеют и растут, а другие — пустеют и беднеют? У экономического развития есть конкретные географические координаты — в «Ключах от города» географ Майкл Сторпер рассказывает, как политика, экономика, устройство институтов и качество социального взаимодействия влияют на жизнь городов и городских агломераций.

ISBN 978-5-906264-84-8

УДК 332
ББК 65.441

© Michael Storper, 2013
© Институт медиа, архитектуры и дизайна «Стрелка», 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

- 7 Предисловие к русскому изданию
13 Благодарности
- 15 1. Предисловие. Города и регионы в XXI веке:
почему они развиваются и изменяются?
- Часть I. Экономический контекст развития
городов и регионов
- 31 2. Мастерские мировой экономики: люди, рабочие
места и территории
54 3. Мотор городской экономики: специализация
83 4. Подрывные инновации: география и экономика
104 5. Города и люди: как мы создаем города, которые
нам не нравятся
- Часть II. Города и регионы в институциональном
контексте
- 139 6. Регионы — победители и проигравшие:
координаты развития
156 7. Сообщества и экономика
173 8. Успешное действие: общество, сообщество
и развитие

Часть III. Социальное взаимодействие и городская экономика

- 209 9. Технологии, глобализация и локальное взаимодействие
- 230 10. Локальная среда: гений городов
- 246 11. Личные контакты

Часть IV. Политический контекст городского и регионального развития

- 271 12. Выход или голос? Политика, общество и городские системы
- 298 13. Справедливость, эффективность и города: должны ли регионы помогать друг другу?
- 327 Заключение: дорогой политик, несколько советов для тебя
- 335 Примечания
- 342 Литература
- 364 Указатель имен

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Эта книга не только рассказывает о городской экономике как таковой, но и объясняет, почему города являются ключевым фактором экономического и социального развития. Я не знаток российской экономики, но думаю, что из опыта такой страны, как Россия, можно извлечь несколько уроков, важных для решения проблем развития. Россия занимает огромную территорию, и численность ее населения по мировым стандартам слишком низка для такого пространства. При этом страна богата природными ресурсами и может гордиться своими научными и техническими достижениями.

Отличительные черты российского государства могут быть переосмыслены на городском и региональном уровнях. Урбанизация и экономическое развитие идут рука об руку. В городах сконцентрированы знания высочайшего уровня и сложнейшие формы производственной деятельности. Развиваясь, страны становятся все более урбанизированными. Обычно в крупных странах ключевой регион (core region) постепенно начинает движение по пути урбанизации, его города растут и соединяются внутри этого региона в городскую систему. В таких регионах начинается концентрация населения, а затем, в условиях процветания национальной экономики, люди мигрируют из наиболее развитых регионов на отдаленные территории. В этом смысле развитие распространяется за пределы ключевого региона. Численность населения городов остальных регионов растет, и они в свою очередь начинают подниматься по лестнице доходов, поскольку возможности ключевого региона достигли предела. Национальная экономика оказывается связанной воедино торговыми отношениями внутри растущей системы специализированных городов. Улучшение

инфраструктуры способствует интеллектуальному обмену, а также миграции людей и компаний во все более изменчивом экономическом пространстве. Эти процессы развивают культуру страны, создавая подлинную форму национальной интеграции, основы которой закладываются при помощи отношений и связей между людьми, а не по указанию сверху.

В таких густонаселенных странах, как современные Индия или Китай, ситуация отличается от российской, поскольку люди уже расселены по всей территории государства. Однако в каждом случае успешного развития наблюдается рост мобильности населения, специализация местных экономик и их взаимодействие через торговые связи. Это происходит сейчас с городскими системами Китая и Бразилии.

Каким должно быть устойчивое развитие национальной экономики малонаселенной современной России и какими будут последствия для урбанизации? Россия купается в природных ресурсах, которые приносят стране большую часть доходов. Значительная часть генерируемого богатства концентрируется в Москве и Санкт-Петербурге, где располагаются штаб-квартиры добывающих компаний. Некоторую часть средств государство перераспределяет на развитие территорий.

Тем не менее у экономического развития, двигателем которого является эксплуатация природных ресурсов, существует предел. В конечном счете благодаря природным ресурсам страна может преуспевать в течение некоторого времени, но не способна достичь высокого уровня развития, который связан с появлением разнообразной экономической активности, основанной на технологиях, знаниях, творчестве и привлекающей широкие массы населения к высокооплачиваемой требующей квалификации работе. Это главное условие обеспечения качественного повсеместного и устойчивого экономического развития.

Некоторым богатым ресурсами странам удастся избежать «ресурсного проклятия» за счет инвестирования природной ренты в развитие наукоемких видов деятельности и экономики знаний или создания призванных обеспечить будущее суверенных фондов. Важно, что при этом они не дают ресурсным доходам стать препятствием для процесса урбанизации. Существует понимание того, что не имеет значения, сколько денег

приносят природные богатства стране сегодня, но что ориентированное на человека развитие должно сопровождаться появлением городов с высококвалифицированной рабочей силой и плотной концентрацией человеческих взаимодействий. Такая экономика должна предлагать специализированные продукты и сервисы, привлекая необходимые для этого ресурсы из других высокоразвитых стран, то есть из их ведущих городов. Две трети мирового выпуска продукции и еще большая доля международной торговли сегодня приходится на 600 ключевых городов мира.

Россия сталкивается с рядом вызовов экономическому развитию, которые затрагивают и жизнь городов. Стране необходимо наращивать и диверсифицировать основанные на знаниях сектора экономики. Для этого соответствующие виды деятельности нужно размещать в городах, а российская экономика должна быть открыта миру и стремиться к мобилизации и укреплению своих научных, технологических и культурных возможностей. Сегодня в стране есть один город мирового уровня — Москва, процветающая благодаря природной ренте и концентрации государственной власти. Такая модель урбанизации — одновременно и причина, и следствие недостаточного экономического развития. Другими словами, России необходимо создать сеть тесно связанных городов внутри обширного ключевого и урбанизированного региона, возможно, в европейской части страны к западу от Волги. Таким образом, Россия находится в парадоксальной ситуации. Для расширения базы экономического развития, вероятно, ей придется допустить и даже поощрять определенную концентрацию наиболее продуктивного ресурсного и человеческого потенциала. Успех такой политики противоречит другой потребности России — поддерживать достойный уровень жизни на всей территории страны, во всех регионах и городах. Это нужно не только из гуманистических соображений, но и потому, что подобные цели способствуют политическому единству и смягчают межрегиональную конкуренцию в таких больших странах, как Российская Федерация. Россия не единственная страна, столкнувшаяся с этой сложной дилеммой. Все успешные попытки национального развития включают процесс урбанизации и географической концентрации знаний и богатства,

что в свою очередь приводит к необходимости распространения части этого богатства за пределы определенного региона для поддержания равенства, справедливости и национального единства. Экономика и политика тесно переплетены в вопросах географии развития.

Следующая проблема России на пути развития: численность ее населения мала для столь колоссальной территории. Успешные развивающиеся страны с немногочисленным населением по мере ускорения развития решают демографическую проблему при помощи иммиграции. Этот путь прошли поселенческие общества Нового Света, такие страны, как Канада, США, Аргентина, Мексика и Бразилия, начиная с 1870 года. Они открыли двери европейской иммиграции. Этим странам нужны были люди для расцветавших городов и развития незаселенных территорий. В мире много бедных людей, которым нужна земля. У России достаточно земли и ресурсов, и в процессе развития недостаток населения будет сказываться все больше. Принимать в своей стране иммигрантов — это не просто демографический, но и культурологический процесс. Сможет ли Россия развиваться как космополитичная цивилизация, которая обеспечивает собственное будущее, принимая аутсайдеров в свою культурную среду?

Таким образом, города являются не предметом локального интереса, но жизненно важным элементом для национального и глобального экономического, общественного и политического развития. По тому, как нация создает города, можно судить о самой сути ее идентичности, а также о той роли, которую она сыграет в мировой истории.

*Посвящается молодым людям коммуны Круи-Сюр-Урк
и Франку Монфору (1965–2011): L'écho de ton rire: nous nous
en souviendrons pour toujours*

БЛАГОДАРНОСТИ

В основе этой книги лежат исследования, которые я провел самостоятельно и вместе с коллегами в трех ставших для меня родными университетах. На факультете географии Лондонской школы экономики собралась необычайно большая группа географов и экономистов, которые говорят на одном языке — языке экономической географии. Я хотел бы особо отметить своих соавторов, включая и нынешних своих коллег, Риккардо Крешенци и Андре Родригеса-Позе, и бывших — Жилия Дюрантона и Тони Венейблса. Я также с большим удовольствием регулярно беседую с другими специалистами в области экономической географии: Симоной Иаммарино, Иеном Гордоном, Генри Оверманом и Кристианом Хилбером. Совместная работа над проблемами региональной политики с Томом Фароле, бывшим аспирантом Лондонской школы экономики, и Фабрицио Барка в команде с Родригесом-Позе сыграла важную роль в формировании моих взглядов.

Тогда же на мой образ мыслей повлияла и работа с аспирантами в Университете Калифорнии в Лос-Анджелесе, особенно в проектах по изучению основ роста городов, которые поддерживал Фонд Джона Рэндольфа и Доры Хейнс. Я благодарен Тому Кемени, Наджи Макарему и Танеру Осману за их активное участие в этом проекте, а также за наше взаимодействие в попытках разобраться, как рост распределяется в разных местах. Я получил много пользы и от соавторства с Томом Кемени, Майком Мэнвиллом и Алленом Дж. Скоттом.

Последнее, но не менее важное: с 2003 года я имею честь преподавать в Институте политических исследований в Париже, где я работаю в Центре социологии организаций. Благодаря опыту этой работы и родилась изложенная в настоящей книге

идея партнерства экономической географии и экономической социологии. Коллеги по парижскому институту помогли мне понять, как социальные силы формируют определенные виды институтов в определенных местах. Я благодарю Эрхарда Фридберга — вместе с ним мы курировали программу для магистрантов, специализирующихся на государственной политике, — за многочисленные стимулирующие дискуссии о том, как организации и институты «устроены на самом деле»; Патрика Ле Галя, активно участвовавшего в обмене мнениями о политической экономии городов; и Кристин Мусселен, директора Центра социологии организаций, за доброжелательное отношение. В программе для магистрантов, специализирующихся на государственной политике, мы уделили особое внимание «политике территориального развития», и коллеги, которые преподавали именно эту тему, дали мне дополнительный материал для книги. Я также хотел бы поблагодарить своих парижских собеседников Жан-Клода Праже и Пьера Вельца за многие годы вдохновляющих споров о региональном развитии, а также Рилия Миллера за совместную работу над проблемой технологий телеприсутствия.

Мой редактор в Принстонском университете Эрик Шварц дал полезные и продуманные советы по усовершенствованию текста. Сьюзан Кристоферсон из Корнельского университета и Жак-Франсуа Тисс из Католического университета Лувена помогли в значительной степени улучшить систему аргументации.

Книга опирается на результаты исследований, многие из которых были ранее опубликованы, но я существенно изменил и переработал их содержание, а также дополнил его новыми материалами. Вклад коллег также отмечен благодарностью в примечаниях к каждой главе, но никто из них не несет ответственность за то, как я поступил с результатами наших исследований в процессе создания этой книги. Презентации в ряде университетов и на конференциях отточили мою аргументацию. Идеи широкого круга друзей и коллег, представляющих такие дисциплины, как география, экономика и социология, из многих университетов со всего мира много значили для моего интеллектуального роста.

1. ПРЕДИСЛОВИЕ. ГОРОДА И РЕГИОНЫ В XXI ВЕКЕ: ПОЧЕМУ ОНИ РАЗВИВАЮТСЯ И ИЗМЕНЯЮТСЯ?

Дивергенция и турбулентность Если нынешних жителей многих стран мира перенести в прошлое всего на несколько десятилетий назад, они могут и не узнать свои родные города и регионы. Это парадоксально, ведь город — долговечная, созданная из бетона и стали структура, которая во многих отношениях меняется очень медленно. Важнейшие символические элементы городов — небоскребы Манхэттена, протяженные бульвары и автострады Лос-Анджелеса, исторический центр Парижа — конечно, никуда не денутся. Однако многие аспекты жизни городов, от структуры пригородов до размера и организационной структуры всего городского региона, радикально меняются за короткое время. Так же быстро лидирующий городской регион может стать регионом-аутсайдером.

В 1950 году средний американец вряд ли мог себе представить то, что ныне считается «американским образом жизни» в пригородах, и его едва ли заинтересовали бы города на территориях, которые сегодня составляют так называемый Солнечный пояс. В 1960-м мало кого беспокоил упадок десятков городов, входящих в Промышленный пояс США, а среднестатистическому жителю Детройта даже не пришло бы в голову, что его регион через несколько десятилетий станет синонимом провала. Никто не мог вообразить, что совсем скоро Лас-Вегас и Хьюстон будут ассоциироваться с историями большого успеха.

В 1980 году средний американец вряд ли поверил бы, что десятилетие спустя произойдет возрождение городов Морозного пояса — Нью-Йорка, Чикаго или Бостона, джентрификация заброшенных кварталов в их центре. В 1980-е годы лишь

немногие ученые задумывались о появлении новых «мировых столиц», таких как Гонконг или Шанхай, и о том, что Лондон и Париж могут не попасть в их число. Парижанин в 1950 году не мог предвидеть бурного развития пригородов и полного обновления центра города, приведшего к исчезновению большинства по-настоящему «парижских» кварталов, беспорядочных и шумных. Житель Рио-де-Жанейро в 1940 году презрительно рассмеялся бы, услышав, что Сан-Паулу станет самым крупным и богатым городом Бразилии и всей Южной Америки. Факторы, определяющие экономическое развитие, подобно картам в колоде, постоянно тасуются, а козыри произвольно раздаются разным игрокам.

Процесс урбанизации резко ускорился благодаря торговой революции, начавшейся с эпохой Великих географических открытий в конце XV века. Промышленная революция XVIII столетия придала урбанизации новый импульс. Все это происходило на фоне Великой дивергенции, когда после 1750 года Запад существенно превзошел остальной мир по уровню благосостояния и доходов. В частности, в XVIII–XIX веках крупные города мира стали центрами богатства, причем некоторые из них вырвались вперед, оставив другие далеко позади. В эпоху торговой революции неожиданно оказалось, что города вроде Венеции или же Сианя, находившегося на другом конце Великого шелкового пути, проигрывают Манчестеру по уровню богатства. Промышленная революция смешала регионы с высокими и низкими доходами. Сначала лидерами по доходам стали города Промышленного пояса Северной Европы, за которыми следовали ключевые регионы Северной Америки. В 1900 году на Северо-Востоке США города вроде Буффало и Кливленда были центрами с высоким уровнем благосостояния, особенно по сравнению с Атлантой и Хьюстоном. Бурное развитие Калифорнии и появление первой «новой экономики» в начале XX века пополнило список десяти богатейших крупных урбанизированных регионов Америки центрами роста на Тихоокеанском побережье.

К концу 1960-х годов в Европе и Северной Америке многие прежде богатейшие урбанизированные регионы стали терять рабочие места и отчаянно пытались сохранить уровень доходов. Особенно драматичные изменения произошли в США, где

города Солнечного пояса не только переросли старые промышленные центры, но и стали заметно богаче (Kim 2002). В некоторых старых промышленных городах даже отмечалось абсолютное падение числа рабочих мест. Хотя я в основном использую американские примеры, то же самое происходило в европейских промышленных центрах вроде Лилля, Манчестера и Турина. Эту турбулентность в Соединенных Штатах иллюстрирует таблица 1.1.

* Объединенная статистическая зона — территориальная статистическая единица в США. Выделяется Административно-бюджетным управлением США (US Office of Management and Budget). — Здесь и далее примечания на полях принадлежат редактору.

Таблица 1.1. Объединенные статистические зоны* США с населением более 2 млн человек, 1970, ранжировано по уровню дохода на душу населения

Статистическая зона	Распределение по уровню дохода		Темпы роста населения, 1970–2009, %
	1970	2009	
Сан-Хосе — Сан-Франциско — Окленд, Калифорния	1	1	55,3
Нью-Йорк — Ньюарк — Бриджпорт, Нью-Йорк, Нью-Джерси, Коннектикут, Пенсильвания	2	3	13,0
Чикаго — Напервиль — Мичиган-Сити Иллинойс, Индиана, Висконсин	3	12	21,1
Лос-Анджелес — Лонг-Бич — Риверсайд, Калифорния	4	25	78,2
Вашингтон — Балтимор — Северная Вирджиния, округ Колумбия, Мэриленд, Вирджиния, Западная Вирджиния	5	2	57,2
Детройт — Уоррен — Флинт, Мичиган	6	52	1,7
Миннеаполис — Сент-Пол — Сент-Клауд, Миннесота, Висконсин	7	11	60,0
Сиэтл — Такома — Олимпия, Вашингтон	8	6	96,6
Кливленд — Акрон — Элирия, Огайо	9	36	–6,6
Филадельфия — Камден — Вайнленд, Пенсильвания, Нью-Джерси, Делавэр, Мэриленд	10	10	13,6

Источник: Bureau of Economic Affairs REIS data.

С конца 1980-х годов и в последовавшем десятилетии на Западе происходили дальнейшие изменения. Некоторые города, такие как Нью-Йорк и Лондон, списанные было со счетов как депрессивные промышленные центры, вновь начали привлекать людей и, самое важное, опять подняли планку уровня доходов, поскольку сделали ставку на отрасли «новой экономики» с высокой заработной платой. Более того, в мире появился ряд ведущих урбанизированных регионов, которые стали походить друг на друга и превратились в важнейшие операционные центры развивающейся глобальной экономики. Гонконг, Токио, Сингапур, Сан-Паулу, Сидней, Торонто, Цюрих и многие другие города росли и богатели, тогда как многие прежде богатые промышленные города среднего размера все сильнее от них отставали. По мере роста мировой торговли и интеграции крупнейшие промышленные города в развивающихся странах, особенно в Китае, приняли эстафету, привлекая людей и занимая более высокие позиции в иерархии доходов городов мира. Гуанчжоу, Белу-Оризонти, Бангалор, Йоханнесбург и Куала-Лумпур — лишь некоторые из них. Эту новую реальность Ричард Доббс и его коллеги отразили в своем исследовании, показав, что на шестьсот крупнейших городов мира приходится треть мирового выпуска продукции, а две тысячи урбанизированных центров производят большую его часть (Dobbs 2011).

Вдобавок агломерации продолжают расширяться. «Великая волна субурбанизации» на Западе идет на спад, но этот процесс набирает обороты в развивающихся странах, возможно, с небольшой поправкой на неудовлетворительное состояние окружающей среды, что приведет к большей плотности и преимущественно общественному транспорту, но тенденция вряд ли изменится. Многие агломерации в XXI веке будут расширяться не только посредством роста плотности рабочих мест в центре метрополии, но и через воспроизведение полицентричной модели, которая уже сформировалась в Лос-Анджелесе, Лондоне, Париже, Сан-Паулу, Мехико и Сан-Франциско.

Таким образом, в процессе этого общего глобального развития модели развития территориально будут различаться. У этого территориального неравенства есть две основные черты. Во-первых, сама по себе урбанизация — это неравно-

мерность: люди, фирмы, информация и богатство сконцентрированы на небольших территориях. Почти 40% рабочих мест в США находятся на 1,5% территории страны, а примерно 60% — на 12,5% территории. В большинстве стран в последние годы такая диспропорция привела к увеличению разницы между доходами основных агломераций и оставшейся территории страны. Отчасти это сглаживается перетеканием части доходов в другие регионы, но растущий разрыв между средними и большими агломерациями, с одной стороны, и остальной частью страны — с другой, будет по-прежнему являться ключевой характеристикой развития в первые десятилетия XXI века. Вторая отличительная черта неравенства, порожденного развитием, заключается в том, что каждая агломерация в среднесрочной перспективе 30–40 лет претерпевает значительные изменения, поднимаясь и опускаясь в рейтингах доходов, теряя и привлекая население по различным причинам.

Города-регионы — это среда обитания современного человека. «Смешение народов», нестабильность и неравенство, приправленные ускоренной урбанизацией, сделают стратегии развития агломераций как никогда важными для экономики, политики, нашего благосостояния и атмосферы в мире в целом. Управление этим развитием станет самым главным вызовом для человечества. Успешное управление принесет нам благополучие и поможет раскрыть таланты людей, но если нас постигнет неудача, это породит отчуждение и раздражение как внутри государств, так и между странами.

Рост
и изменения:
вызов
для науки

Общественные науки стремятся подробно описать процессы роста и изменения городов или, в более широком смысле, региональные и географические особенности роста и изменений. Тем не менее, несмотря на достигнутый прогресс, причины перемен нам далеко не ясны. Между тем их необходимо понять, чтобы обеспечить благосостояние людей. Важно осознать, какие драйверы запускают изменения в географии экономического развития и населения. Проблема в том, что, как правило, мы все еще в основном рассматриваем модели развития по шаблону или же за счет упрощения

приписываем им какую-либо причинно-следственную связь. При этом мы упускаем из виду самые важные и интересные взаимодействия.

Изучение роста и изменений регионов и городов — одна из важнейших задач общественных наук (Perloff 1963). Города и регионы, как любые другие географические измерения экономических систем, — это сложные процессы экономического развития, движимые бесчисленными взаимодействующими силами. Вопрос в том, на чем сосредоточиться ученым в свете такого разнообразия. Не стоит надеяться, что какая-либо определенная область научных знаний сможет дать исчерпывающие ответы на все вопросы, особенно в такой сложной сфере взаимодействия человека и технологий, как пространственная экономика. Только поставив во главу угла изучение изменений и их причин, то есть изучая города и регионы как авангард развития, можно расставить приоритеты. Если говорить конкретно, наука должна дать ответы на следующие вопросы. Почему города-регионы растут? Почему некоторые из них приходят в упадок? Что отличает города-регионы, способные поддерживать устойчивый рост? Какие факторы определяют разрыв в доходах и в каких случаях они срабатывают? Почему одни агломерации намного более производительны, чем другие? Как связаны материально-физическая структура региона и его экономические результаты? Каковы принципиальные закономерности роста городов и регионов? Какие события и процессы, непостоянные в пространстве и времени, тем не менее влияют на пути развития необратимым образом?

Развитие городов и регионов — сложное и многослойное явление. В большинстве случаев оно не может быть объяснено с помощью одной научной дисциплины или теории. Главная цель этой книги — проанализировать концепции роста и развития городов и регионов и попытаться ответить на основные вопросы, используя имеющийся в нашем распоряжении инструментарий. В его основе лежат экономика, экономическая география и экономическая социология. Книга объясняет закономерности развития агломераций, рассматривая четыре аспекта этого развития: экономический, институциональный, политический, или нормативный, и со-

циальный. В каждом из них мы сосредоточимся на микроанализе и посмотрим, как отдельные люди, домохозяйства, фирмы и группы взаимодействуют, создавая и изменяя города.

Экономика и география Я начну с экономики и буду постепенно переходить к другим дисциплинам. Основным предметом изучения в экономике развития, экономической географии, регионалистике и экономике города является география неравномерного экономического развития. В этой книге мы рассмотрим проблему с разных сторон. Единственным отличием исследования механизмов развития на уровне города-региона от уровня государства является степень открытости экономики. Международные потоки товаров, людей, капитала и информации важны для национального развития, особенно в период интенсивной глобализации, который мы переживаем сейчас, тем не менее все еще существует множество значительных преград для открытости экономики. Государства создают суверенные структуры, и у них в руках мощные инструменты, призванные направлять развитие. Это права собственности, бюджетная и денежная политика, возможность влиять на распределение ресурсов в экономике с помощью образования, пограничного режима, а также научно-исследовательских и конструкторских разработок (НИОКР) и системы налогообложения. Кроме того, у государства есть и неформальные институты — общий язык, традиции, устоявшиеся социальные и экономические связи. Это позволяет странам регулировать степень открытости экономики самыми разными способами.

Агломерации внутри национальных границ не обладают таким суверенитетом. Здесь меньше барьеров как для торговли, так и для мобильности компаний, капиталов и людей. Фискальные возможности агломераций также ограничены, отсутствует независимая денежная политика. Городские и региональные правительства не принимают основополагающих законов, определяющих права собственности, налоговую политику и другие базовые институциональные составляющие. В ряде стран существуют региональные системы образования, но обычно они должны придерживаться общенациональных

норм и часто зависят от государственного финансирования. В одних регионах НИОКР могут проводиться более интенсивно, чем в других, но базовая структура и направления исследований строго определены национальной политикой. В некоторых странах, таких как Испания, Бельгия или Швейцария, социальное и экономическое взаимодействие жестко сегментировано из-за языковых и исторических различий. В большинстве же стран общий национальный язык и культура являются мощным объединяющим фактором для агломераций.

В стандартных экономических моделях регионального развития высокая степень открытости подразумевает, что мобильность рабочей силы и капитала (компаний) не ограничена, а издержки на торговлю товарами и услугами между регионами низкие. При таком подходе мы предполагаем высокий уровень открытости и низкие издержки взаимодействия с другими регионами, что позволяет перейти к исследованию так называемых моделей «распределения» компаний и людских ресурсов. Это означает, что экономика города, как и региона, стремится свести проблему регионального развития к межрегиональной (интеррегиональной) экономике распределения труда и капитала. В первой части этой книги я утверждаю, что стандартная экономическая теория города и региона придает слишком большое значение проблеме распределения, но при этом неправильно понимает его причины. Стандартная теория считает, что драйверами такого распределения являются стоимость жизни, уровень цен на рынке недвижимости и деловой климат. Я же, напротив, полагаю, что в основе распределения лежит изменение технологий и торговых издержек.

При изучении международного развития специалисты определяют круг важных проблем, рассмотрение которых должно лежать в основе анализа развития агломераций. Поскольку государства устанавливают серьезные ограничения на торговлю и мобильность факторов производства, их развитие определяется не только глобальным распределением ресурсов, но и умением распорядиться имеющимися и вновь создаваемыми внутренними ресурсами (Helpman 2011). Постоянные взаимодействия, происходящие внутри экономики, оказывают сильное влияние на развитие как государств, так и регионов. Особенно это затрагивает сферу инноваций,

ноу-хау, социальные сети, рынки труда, локальные социальные взаимосвязи, а также политические процессы, связанные с развитием. Динамика внутреннего развития производительной экономики, в свою очередь, вносит вклад в распределение в процессе двустороннего взаимодействия местного и других уровней экономики.

Размещение передовых экономических видов деятельности, а именно «инновационного сектора», не определяется исключительно фактором цены и издержек. Во многом происходит наоборот. Региональные бизнес-системы или кластеры генерируют или привлекают собственное предложение факторов производства, а также создают институциональную среду взаимодействия. Подобные условия нельзя воспроизвести «под ключ», как невозможно влиять на издержки или цены через внутрорегиональную конкуренцию и распределение компаний и человеческих ресурсов.

Географы, социологи и многие студенты, изучающие городскую политику, обычно концентрируются на этой внутренней динамике регионов. К сожалению, эти специалисты проводят академические и политологические исследования по тем вопросам, которые не являются предметом изучения экономистов. География, социология и городская политология пытаются понять, как деловая инфраструктура сказывается на предпринимательстве и специализации; как политика влияет на местные рынки труда и зарплаты; как социальные сети воздействуют на политическую повестку дня и решение проблем; как идеи, традиции и культура отражаются на «среде обитания» компаний; как многие местные взаимодействующие факторы формируют способ землепользования. Все это задает динамику внутреннего развития агломераций, существенно отличающуюся по регионам.

Книга Стоит повторить, что для столь сложного и спорного феномена, как упомянутый выше, не существует единой модели, и для анализа мы будем использовать четыре подхода, затрагивающие сразу несколько научных дисциплин и исследующие экономику, институты, инновации, политику и общество.

Экономический аспект развития городов исследуется в главах 2–5. В этих главах представлен анализ географии производства (как перемещаются компании и рабочие места), а также географии предпочтений домохозяйств и работников (где люди хотят жить и работать). В главе 2 я задаюсь вопросом: создает ли перемещение людей, стремящихся обеспечить себе более высокое качество жизни или найти лучшую работу, и компаний, выбирающих наиболее удобное место для производства, критическую массу изменений, определяющую городское и региональное развитие? Ответ в том, что агломерации развиваются в основном за счет расширения деятельности бизнеса, а не благодаря индивидуальным решениям отдельных людей. В главе 3 рассматриваются общие причины концентрации промышленности и какая пространственно-экономическая модель распределения населения и производства при этом реализуется. Из главы 4 мы увидим, почему в одних городах и регионах цены и зарплаты значительно выше, чем в других, и как это соотносится с общим процессом создания богатства в экономике.

В главе 5 я рассматриваю предпочтения отдельных людей при выборе места проживания и предпочтения компаний, решающих, где лучше разместить производство, а также их общий запрос в отношении общественных благ. Любой масштабный экономический процесс, подобный развитию агломераций, — следствие бесчисленных индивидуальных решений. Степень, в которой модель урбанизации соответствует этим предпочтениям, является первостепенно важной в любых исследованиях в сфере урбанистики. Я утверждаю, что существует весьма слабая взаимосвязь между тем, во что превратились города, и этими предпочтениями. То есть мы можем лишь в исключительных случаях использовать характеристики существующих городов и городских систем для того, чтобы понять, чего же хотят люди и что бы они выбрали.

С точки зрения экономики эта книга — попытка найти золотую середину в технической проработке теории. Я использую слова и рассказываю истории, лишь немного приправленные цифрами и моделями (Leamer 2012). Цель книги не в построении моделей, а в нахождении для экономики города и региона некоей концептуальной схемы, учитывающей основные движущие силы их развития.

Основные экономические модели могут далеко увести нас, но не могут полностью объяснить селективность развития агломераций. Каждая новая волна фундаментальных изменений в драйверах экономического развития города приводит к появлению регионов-победителей и ряда менее успешных территорий. Существует много объяснений такой избирательности: «преимущество первого хода» (то есть везение), институты, география инноваций и политика властей. Стал ли Нью-Йорк глобальным финансовым центром лишь потому, что первым занял место за столом, а Кремниевая долина выросла рядом с Сан-Франциско, потому что один из ее основателей хотел быть ближе к своей стареющей матери? Или, может быть, что-то в организации институтов и социальной структуре, характерной для этих регионов, привлекло сюда именно такие отрасли? Какое значение имела их способность к инновациям и что она собой представляет? Или эти регионы процветают благодаря политике и действиям властей?

Принято считать, что «правильные институты» оказывают влияние на экономическое развитие государств, соответственно, это понимание распространяется и на агломерации. Экономика развития по большей части исследует Институты с большой буквы «И» — государства, конституции, правила, законы и официальную политику властей. Однако институты имеют и другое измерение — это организация жизни ключевых «групп» и «сообществ» в экономике, от элиты до гражданских ассоциаций и соседских сообществ. Меня интересует, как они взаимодействуют, часто непреднамеренно, формируя рынки труда, систему образования, определяя пристрастия и даже официальную политику.

Внутри одной страны агломерации имеют одинаковые институты, но сильно различаются по своим сообществам и тому, как эти сообщества взаимодействуют друг с другом и создают большую общественную среду региона. Социальные структуры Далласа и Нью-Йорка существенно различаются, а социальная структура Тулузы не похожа на таковую в Бордо. Париж и Лондон не только различаются своими формальными институтами, поскольку находятся в разных странах, — они не схожи и в другом измерении институтов. Эти различия оказывают сильное влияние на то, как агломерации в течение продолжи-

тельного времени притягивают, развивают разные виды экономической деятельности или избегают от них. Вторая часть книги посвящена экономической социологии агломераций, и особое внимание я уделяю неформальной институционализированной активности на региональном уровне.

Затем, в третьей части книги, на помощь нам придет связка экономики и социологии для исследования местного контекста взаимодействий и его значения для глобализации экономики через изучение его роли в географии инноваций. Инновационный сектор обычно стремится к высокой концентрации — агломерации — в сравнительно небольшом количестве городов, где сосредоточены соответствующие компании, кадровый потенциал и знания. Почему, например, информационные технологии сосредоточены в Сан-Хосе, финансы — в Лондоне и Гонконге, развлечения — в Лос-Анджелесе, а фармацевтика — в Базеле? Размещение этих отраслей в определенных городах (или странах) принципиально влияет на наличие там высококвалифицированных рабочих мест и на иерархию доходов.

Инновации — особенно важная область исследования экономического контекста развития, потому что география инноваций трансформирует не только основные инновационные центры, но и всю экономику и все регионы. Инновационные центры получают много локальных преимуществ от своей инновационности: высокооплачиваемые рабочие места, высокие доходы и большие фискальные возможности. Инновации, рождающиеся в ведущих городских центрах страны, воздействуют на всю экономику через внедрение в процессы и продукты других отраслей промышленности или сферы услуг. Кроме того, инновационные отрасли сами в конечном счете «взрослеют» и могут перемещаться в другие регионы. Понимание пространственно-временной динамики инноваций и роста — святой грааль экономики развития и экономической географии. Это самый труднодостижимый и сложный вопрос в исследовании экономического развития.

Пространственно-временная динамика инновационной ренты экономики исследуется в первой части книги, посвященной экономическому контексту. В этой части мы рассмотрим взаимосвязи между людьми, лежащие в основе инноваций и развития самих городов. Любая инновационность имеет

свою специфически устроенную питательную среду, где сталкиваются идеи, предприниматели, фирмы-партнеры, вкусы и привычки потребителя. Именно поэтому у различных стран и городов до сих пор есть свой неповторимый гений места. Гений города будет проанализирован в главе 10 в поведенческом контексте, который объединяет разные элементы этого ноу-хау. Более того, часто непосредственные взаимодействия принимают специфическую форму личного контакта, которую я анализирую в главе 11. Почему личные контакты так важны для инноваций и проявления гения места? Почему в некоторых городах и регионах существует множество измерений личных контактов, которые накладываются друг на друга, генерируя необходимую энергию?

Кроме того, свою лепту в развитие агломераций вносит и политика. С одной стороны, агломерации во многом формируются благодаря политике государства в различных сферах, с другой — они, в свою очередь, являются частью политической и социальной жизни государства, что проявляется по-разному и часто незаметно для невооруженного глаза. Жители, эксперты и политики — все пытаются написать правила жизни для агломераций. В завершающей части книги я рассматриваю города и городские системы как составную часть общего политико-экономического процесса.

В книге исследуются четыре основных политических механизма влияния на развитие городов. Во-первых, мы рассмотрим способность создавать новые города, а также деятельность региональных властей и правительств, которые отличаются в централизованных и децентрализованных обществах, затем — уровень миграции компаний и людей между регионами, роль земли и развития землепользования в экономике, различия в трудовом законодательстве и уровне зарплат среди регионов. Эти механизмы приводят к важным для экономики и географии результатам. Они определяют динамику реорганизации факторов производства (трудовых ресурсов, компаний и знаний) на региональном уровне, что является одним из главных компонентов инноваций. Они также определяют модель жизнедеятельности социальных групп — степень их сплоченности или разобщенности. И наконец, они определяют выбор в пользу географического «выхода» (мобильность) или в пользу «голоса

и верности», чтобы воздействовать на политические и экономические процессы. Существование многочисленных различий означает, что даже во все более глобализирующемся мире города и регионы будут играть разную роль в политической и общественной дискуссии в разных государствах и обществах.

Мир городского развития, который является предметом анализа в настоящей книге, создает много возможностей, инноваций и разработок, при этом он останется турбулентным, несбалансированным и обязательно полным конфликтов. Регионы-победители будут разделяться на крупные и средние агломерации, одновременно будет быстро расти разрыв между ними и огромным пространством неурбанизированных территорий. Живучесть государств долгое время зависела от их способности объединять победителей и проигравших — как людей, так и территории. В одних случаях неудача приводила к распаду государств, в других — стимулировала политику, сдерживающую интеграцию, торговлю и даже культурный обмен. В XXI веке вопрос о том, как справляться с неравномерным развитием и кризисами, станет наиболее актуальным и для ситуации внутри стран, и для отношений между ними. В заданных условиях неравномерного развития и турбулентности что должны делать политики и общество в острой ситуации? В главе 13 я изучаю эффективность и равенство применительно к территориальному развитию. Правильное сочетание эффективности и равенства — вопрос справедливости развития. Если мы собираемся жить в городах и регионах, устроенных как мы «хотим», нам придется выбрать соотношение эффективности и равенства, которое затем материализуется в количестве, размере, форме и взаимосвязях наших городов.

ЧАСТЬ I.
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
КОНТЕКСТ РАЗВИТИЯ
ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ

2. МАСТЕРСКИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ЛЮДИ, РАБОЧИЕ МЕСТА И ТЕРРИТОРИИ

Люди или
рабочие
места: яйцо
или курица?

Развитие городов и эволюция городских систем происходит благодаря перемещению людей и рабочих мест (компаний) с одной территории на другую¹. Посмотрите на основные изменения в географическом распределении населения и рабочих мест, произошедшие лишь в последние несколько десятилетий. Сейчас в списки самых крупных и богатых городов США входят многие регионы, которые еще совсем недавно в них не были включены, а многие прежде крупнейшие и богатейшие города теперь замыкают рейтинги и по размерам, и по уровню благосостояния (вновь см. таблицу 1.1). Хьюстон и Даллас — большие и богатые города; Сиэтл стал сравнительно богатым; Сан-Франциско — крупнее и богаче всех трех и давно уже удерживает статус агломерации с самым высоким уровнем доходов в стране. Города, которые когда-то переживали не лучшие времена, например Бостон или Нью-Йорк, вновь развиваются и богатеют.

В Европе Лондон богат и полон жизни после десятилетий снижения доходов и числа рабочих мест; Цюрих, Копенгаген и Мюнхен смогли сохранить высокий подушевой уровень доходов при небольшом росте населения, а вот Марсель, Лилль и Манчестер показали слабые результаты. В развивающихся странах картина совершенно иная, поскольку там действует первичный эффект урбанизации, создающий благоприятные условия развития для нескольких крупных городов в большинстве индустриализирующихся стран. Это такие города, как Шанхай, Пекин или Гуанчжоу.

В этой главе я попытаюсь ответить на вопрос, который сформулировал Ричард Мют: индивидуальная миграция — это

причина или следствие регионального развития, иначе говоря, курица или яйцо (Muth 1971)? Городские системы изменяются в результате бесконечного процесса, в ходе которого предложения рабочих мест и рабочей силы корректируют друг друга в регионах. Люди или фирмы переезжают, это привлекает еще больше людей, что, в свою очередь, делает регион привлекательным для еще большего числа компаний, и так далее. Подобные изменения являются двусторонними и со временем становятся циклическими. Тем не менее это всего лишь способ уклониться от ответа на вопрос, что запускает механизм перемен в модели городского и регионального развития. В течение сотни лет вплоть до 1940-х годов ядром американской городской региональной системы были Северо-Восток и Средний Запад, а также форпост урбанизации в Калифорнии. Затем как будто открылся своего рода шлюз, и в течение буквально нескольких десятилетий произошли стремительные изменения, которые принципиально переформатировали городскую систему.

В рамках последней американской версии трактовки событий многие специалисты в области регионалистики и экономики города утверждают, что миграция — это курица, а в ее основе лежит потребительский выбор в пользу дешевого жилья в Солнечном поясе, а также в пользу дополнительных составляющих качества жизни, таких как климат или ландшафт. Обновленная версия этой концепции состоит в том, что «креативный класс» создает предпосылки для развития, поскольку талантливые люди мигрируют в поисках единомышленников и более комфортной среды. Или еще один вариант: дорогу развитию проложили высококвалифицированные специалисты, которые также искали подобное себе окружение (Florida 2005; Glaeser, Mare 2001). Противоположная точка зрения, которую я буду отстаивать в этой главе, заключается в том, что частные лица и домохозяйства действительно совершают такой выбор, но при этом они яйцо, а курица — это наличие рабочих мест и возможность зарабатывать.

Новая неоклассическая экономика города

Для того чтобы в этом разобраться, нужно обратиться к доминирующей в области экономики города и региональной экономики концепции — новой неоклассической экономики города (ННЭГ). ННЭГ сосредоточивается на том, как отдельные люди, фирмы и домохозяйства выбирают себе местопребывание. Заметное влияние на ННЭГ оказали Филипп Грейвз и Дженнифер Робэк, североамериканские регионалисты, обосновавшие тот факт, что основную роль в выборе частных лиц и домохозяйств играют их предпочтения относительно благ, которые может предоставить регион (Graves 1976; Graves 1980; Graves 1983; Roback 1982). Принципиально важными благами для них являются климат и «качество жизни», поэтому домохозяйства и отдельные люди пытаются максимизировать полезность этих благ с помощью мобильности. ННЭГ учитывает некоторые возможные ограничения (бюджет — для домохозяйств, наличие навыков — для рабочих или инфраструктура поставщиков — для компаний), а затем определяет равновесное пространственное распределение населения (решения людей) и экономической активности (решения компаний). Вместе это определяет размеры и доходы городов, уровень экономической активности, а также региональную специализацию.

Эдвард Глейзер и его коллега Джошуа Готлиб пошли дальше и предложили комплексную модель общего пространственного равновесия (ОПР), в рамках которой совместно рассматриваются решения компаний о размещении, решения отдельных работников о переезде и решения девелоперов о строительстве жилья. Потребители стараются максимизировать полезность, которая является функцией от их зарплат, расходов на недвижимость и наличия благ (Glaeser 2008; Glaeser, Gottlieb 2009). Фирмы стараются максимизировать прибыль, и у них есть возможность полного замещения факторов производства в различных регионах. Строители возводят дома в ответ на рост спроса и благодаря регулированию, предоставляющему больше площадей с меньшей стоимостью земли. При этом стоимость земли в значительной степени зависит от уровня развития законодательства, регулирующего землепользование, и в некоторых случаях от естественных природных различий между регионами.

Согласно ОПР, цены на недвижимость, зарплаты и размер городов одновременно зависят от взаимодействия рабочих, компаний и девелоперов, которые в свою очередь также определяют размер городов, уровень доходов и темпы их роста, динамику населения. Когда в условиях кризиса ключевые показатели изменяются, работники и компании переезжают в другие места, а строители сокращают объемы строительства. Это происходит до тех пор, пока коллективными усилиями система не вернется к общему равновесию. Если рабочие из города X достигают более высокой полезности — как функции от наличия большего количества благ, разницы в производительности или цен на жилье, — рабочие из города Y будут переезжать в город X, чтобы воспользоваться его преимуществами. В условиях равновесия высокий уровень номинальной заработной платы (деньги) должен быть компенсирован комбинацией высоких цен на жилье и отсутствия неких благ, соответственно, города с низким уровнем номинальной заработной платы должны предоставлять определенную компенсацию в виде дешевого жилья и/или букета из благ, таких как хороший климат, за который не нужно платить. Принципиально, что в соответствии с этой теорией рост населения оказывается самым подходящим мерилom экономического успеха, так как люди «голосуют ногами», а реальные доходы как показатель полезности постепенно выравниваются на разных территориях².

Эксплуатируя эту логику, многие североамериканские регионалисты утверждают, что повсеместное распространение кондиционирования помещений, потрясшее сферу городских благ в послевоенный период, запустило процесс фундаментальной долгосрочной трансформации городских систем США (Borts, Stein 1964; Graves 1983; Rappaport 2007; Partridge 2010). Широкое использование кондиционеров в помещениях наряду с созданием связавшей штаты сети скоростных дорог позволили многим американцам воплотить в жизнь желание жить в приятном климате, рядом с горами или на побережье. Таким образом, многие работники переехали из холодных и густонаселенных районов Северо-Востока в менее населенные южные регионы с мягким климатом. Согласно Марку Партриджу, опиравшемуся на выводы Грейвза, в этом столетии люди мигрировали

в поисках доступного жилья и приятного климата, а рабочие места следовали за ними (Mark Partridge 2010; Graves 1976; Graves 1983). В свою очередь жилищное строительство перемещалось в другие регионы с более либеральными строительными правилами, обычно менее развитые, с мягким климатом и подушевым номинальным доходом ниже среднего по стране.

Они также утверждают, что некоторые регионы с менее благоприятными климатом и природными условиями, как Нью-Йорк и другие старые мегаполисы, восстали из пепла в 1990-е годы, потому что там выросло качество жизни, или «ценность благ». Такие города предлагают в качестве блага возможности взаимодействия высококвалифицированных профессионалов, спрос на которых повысился как раз в это время. Принято считать, что эти города также предоставляют такое благо, как исключительные возможности потребления, а сокращение уровня преступности, будучи внешним фактором, привело к тому, что данное преимущество стало доступно с меньшими издержками.

Конечно, эти ученые были не единственными, кто заметил, что многие американцы предпочитают солнце и пригороды, Нью-Йорк стал куда более безопасным, чем в 1970-е годы, а высококвалифицированные рабочие более производительны, когда они сконцентрированы в одном месте. Однако то, что отличает развиваемую этими теоретиками экономики города трактовку, — это метод связывать все процессы воедино. Согласно их точке зрения, поскольку работники могут легко перемещаться, а деньги и блага являются субститутами, полезность для сопоставимых профессионалов, под которой мы понимаем не только номинальную (или валовую) заработную плату, но и расходы на недвижимость, а также доступность благ, будет постепенно выравниваться в разных городских ареалах. В этом общем пространственном равновесии отдельный работник не станет жить лучше, переезжая с места на место. Жители Нью-Йорка получают высокую номинальную заработную плату благодаря концентрации отраслей экономики знаний, но причина, по которой жители Феникса не мигрируют в Нью-Йорк массово, заключается в том, что ньюйоркцы не живут лучше, принимая во внимание холодные зимы и относительно высокую стоимость жилья.

С этой точки зрения успех городов Солнечного пояса заключается в том, что многие были согласны пожертвовать высокими доходами ради солнца и дешевого жилья, тогда как некоторые высокопроизводительные работники все же предпочитали высокую заработную плату, к которой прилагались дорогое жилье и остальные составляющие: культурная жизнь, дорожные пробки, преступность и т.д. Несмотря на то, что кондиционирование помещений и мягкий режим землепользования могут временно сделать некоторые территории более привлекательными, уровни полезности для работника в Солнечном поясе, в Ржавом поясе и на обоих побережьях должны выравниваться, ведь те, кто переезжает в Солнечный пояс, в конечном счете заплатят за вечное лето и дешевое жилье более низкой зарплатой.

Подобный подход сейчас доминирует в дискуссии о причинах и последствиях трансформации городских систем, и не только в США. На первый взгляд таблица 2.1 подтверждает эту теорию. В списке городов, где быстрее всего росли доходы на душу населения в период с 1980 по 2000 год, оказались некоторые возродившиеся на Северо-Востоке города с пригородами, богатые районы Кремниевой долины и группа новичков из Солнечного пояса. Все десять городов с самыми высокими темпами роста населения находятся в Солнечном поясе, за исключением региона Сан-Бернардино — Риверсайд, спутника агломерации Лос-Анджелеса³. Находящиеся в упадке промышленные центры оказались в конце рейтинга по росту населения. Группа довольно мелких городских зон во внутренней Калифорнии и Техасе отличилась самыми низкими темпами роста доходов.

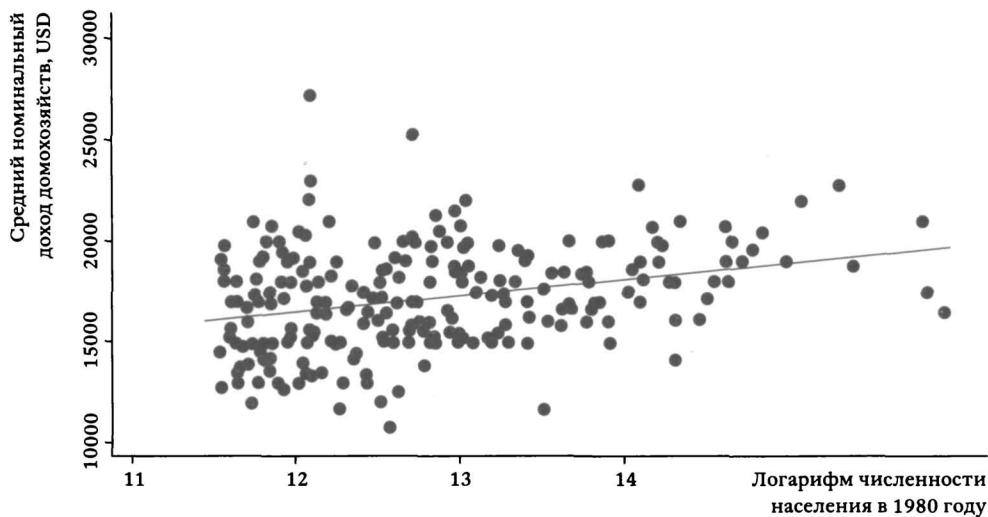
На рисунке 2.1 изображены диаграммы разброса отношения численности населения к среднему номинальному и реальному доходу домохозяйств в 1980 и 2000 годах для 244 городских территорий (Kemeny, Storper 2012). Мы видим ожидаемую возрастающую зависимость между величиной номинального дохода и численностью населения: валовая заработная плата выше в крупных городах. В отличие от выводов Эдварда Глейзера и Дэвида Маре, которые проанализировали 37 городов в 1990 году, рисунок показывает, что и в 1980 году, и в 2000-м среднее домохозяйство в крупных городах даже после вычета

Таблица 2.1. Рост населения и доходов, города США, 1980–2000

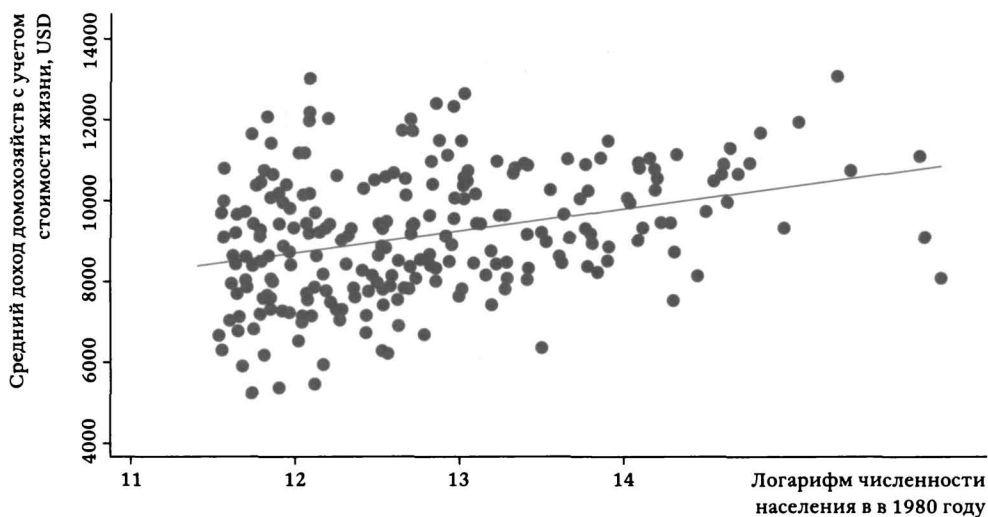
	Темпы роста населения	Темпы роста номинального дохода
Первые 10 мест	Лас-Вегас, <i>Невада</i>	Сан-Хосе, <i>Калифорния</i>
	Форт-Майерс — Кейп-Корал, <i>Флорида</i>	Норуолк, <i>Коннектикут</i>
	Остин, <i>Техас</i>	Стэмфорд, <i>Коннектикут</i>
	Окала, <i>Флорида</i>	Бриджпорт, <i>Коннектикут</i>
	Риверсайд — Сан-Бернардино, <i>Калифорния</i>	Бостон, <i>Массачусетс</i>
	Орlando, <i>Флорида</i>	Роли — Дарем, <i>Северная Каролина</i>
	Феникс	Остин, <i>Техас</i>
	Макален — Эдинбург, <i>Техас</i>	Шарлотт — Гастония, <i>Северная Каролина</i>
	Уэст-Палм-Бич, <i>Флорида</i>	Форт-Уолтон-Бич, <i>Флорида</i>
	Атланта, <i>Джорджия</i>	Сан-Франциско — Окленд, <i>Калифорния</i>
Последние 5 мест	Декатур, <i>Иллинойс</i>	Одесса, <i>Техас</i>
	Джонстаун, <i>Пенсильвания</i>	Бейкерсфилд, <i>Калифорния</i>
	Дулут — Сьюпириор, <i>Миннесота, Висконсин</i>	Фресно, <i>Калифорния</i>
	Питтсбург — Бивер-Вэлли, <i>Пенсильвания</i>	Висейлия — Тулар — Портервилль, <i>Калифорния</i>
	Янгстаун — Уоррен, <i>Огайо, Пенсильвания</i>	Риверсайд — Сан-Бернардино, <i>Калифорния</i>

Примечание: показатели темпов роста населения основаны на расчетах автора по данным переписи населения США (N = 331); показатели темпов роста дохода основаны на расчетах автора по данным Бюро по экономическим проблемам (N = 387). Номинальным считается валовый доход в противоположность реальному доходу, то есть доходу за вычетом расходов. Данные о доходах не учитывают инфляцию, если не указано иное.

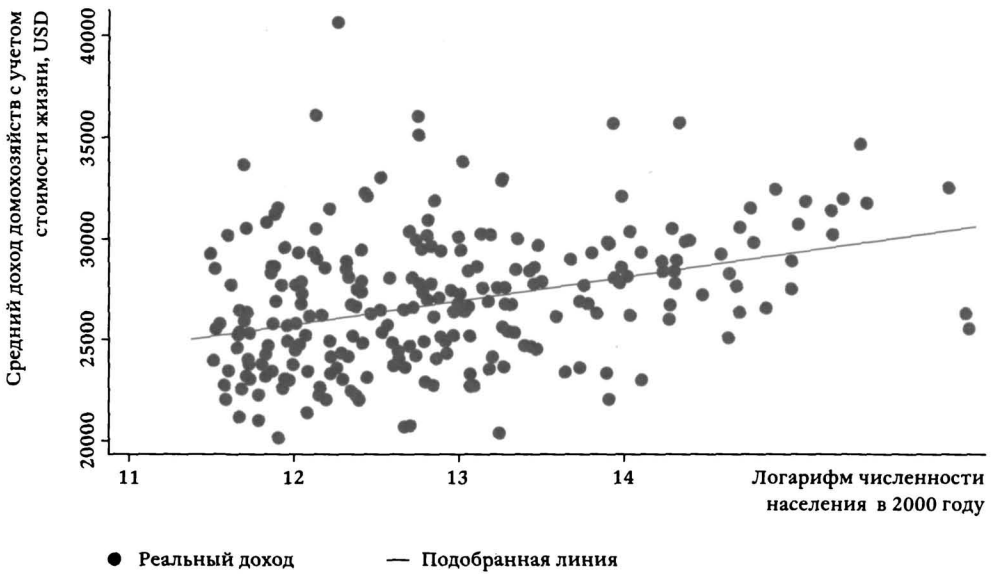
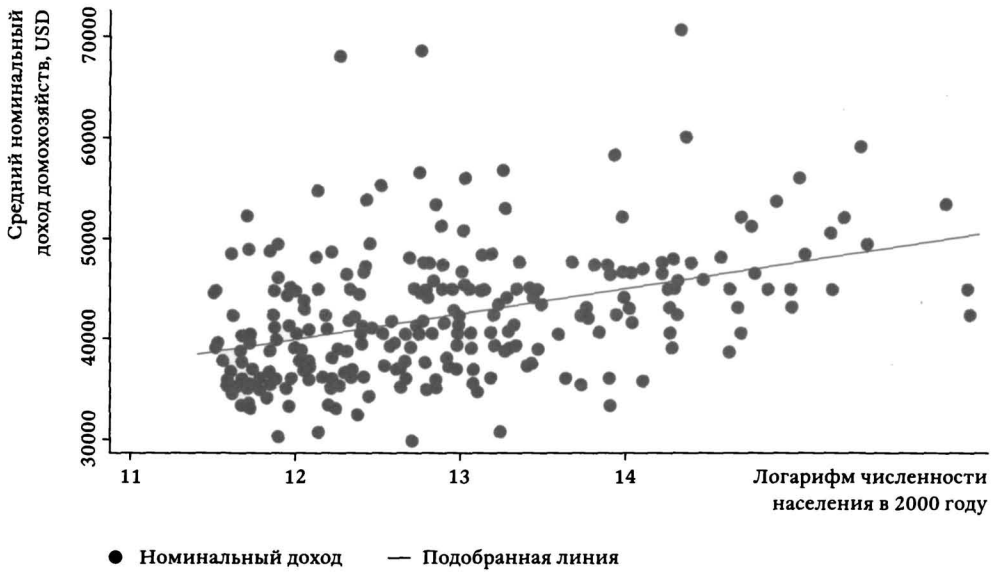
Рисунок 2.1. Средний доход и численность населения в городах, 1980 и 2000



● Номинальный доход — Подобранная линия



● Реальный доход — Подобранная линия



расходов на жилье зарабатывало значительно больше, чем среднее домохозяйство в городах меньшего размера (Glaeser, Magé 2001). Угол наклона каждой линии постепенно снижается при переходе от номинального дохода к реальному, но зависимость остается значительной и прямо пропорциональной. Кроме того, распределение доходов между городами не демонстрирует тенденции к их выравниванию. На самом деле коэффициент изменчивости для реального среднего дохода вырос с 0,137 до 0,145 в исследуемом периоде.

В соответствии с пространственным равновесием любой внешний эффект от «бесплатных» благ обратно пропорционален реальным заработным платам (Glaeser, Kolko, Saiz 2001). В городах с приятным климатом, яркой ночной жизнью и другими благами должны быть сравнительно низкие реальные доходы. Принимая во внимание такую зависимость, многие исследователи экономики города объясняли рост населения и доходов городов Солнечного пояса в конце XX века, опираясь на данные о средних температурах в январе (Borts, Stein 1964; Graves 1983; Partridge 2010). Другие эксперты считают, что экспансия домостроения в южных городах является куда более убедительным аргументом (Glaeser, Tobio 2008). Если основными причинами подъема Солнечного пояса стали наличие благ и строительный бум, значит, работники согласились жертвовать высокой зарплатой ради более теплой зимы или более дешевого и просторного жилья. Согласно таблице 2.2, в 1980 году корреляция между январскими температурами и реальными доходами была негативной и значимой, как и предсказывает модель общего пространственного равновесия.

Однако может ли быть январская температура достаточным индикатором наличия благ, влияющих на решение о том, где жить и работать? Лучше всего на этот вопрос можно ответить с помощью данных о мотивах и предпочтениях мигрантов. Даже не заглядывая к людям в голову, можно утверждать, что температура в январе не очень подходит в качестве измерителя уровня благ. Можно начать с простого наблюдения, которое подсказывает здравый смысл: лето в Хьюстоне почти столь же некомфортно, как и зима в Детройте. Издания вроде *Places Rated Almanac* и *Cities Ranked and Rated*, помогающие принять решение желающим переехать, неидеальны, но в них собраны

данные опросов и дополнительная информация о наличии благ (Boyer 1985; Sperling, Sander 2004). Это предполагает, что, даже если климатический фактор является определяющим, люди оценивают гораздо больше качественных характеристик нового места. Таблица 2.2 также демонстрирует отношение между реальными доходами в 1980 году и использованным в *Places Rated Almanac* показателем «климат и особенности территории», который объединяет данные о самых высоких и низких температурах в регионе, количестве дней, когда нужны обогрев или кондиционирование, и другие условия. Корреляция хотя и отрицательная, но в то же время слабая и незначительная. Это значит, что взаимосвязь между климатом, населением и доходами не выдерживает более широкого сравнения, когда учитываются и другие особенности климата. В качестве примера можно привести побережье Южной Калифорнии (от Санта-Барбары до Сан-Диего), где самый умеренный климат в США и при этом высокие реальные доходы даже с учетом издержек на жилье, а население здесь растет средними для США темпами. Это далеко от того, что предсказывает модель.

Как отмечалось ранее, некоторые исследователи полагают, что успех городов зависит от других факторов качества жизни, включая возможности для проведения досуга, доступ к побережью или различные потребительские блага (Carlino, Saiz 2008; Rappaport 2007; Glaeser, Kolko, Saiz 2001; Clark et al. 2002; Florida 2002). Это утверждение согласуется с более широкими теоретическими построениями Робэка и другими источниками (Roback 1982). Оставшаяся часть таблицы 2.2 показывает отношение реального дохода в 1980 году к другим благам, как это представлено в *Places Rated Almanac*: искусство, отдых, здравоохранение и окружающая среда, преступность, образование и транспорт. Удивительно, но отношение всех остальных индексов, кроме индекса преступности, положительно к реальному доходу. Все они, также за исключением преступности, положительно коррелируют с численностью городского населения в 1980 году, что соответствует общей модели качества жизни у Элбоя: крупные города предлагают лучшее качество жизни, вне зависимости от холодной зимы (Albouy 2008). Из всех рассмотренных здесь показателей только средняя температура в январе показывает ожидаемое отношение к реальным доходам⁴.

Таблица 2.2. Корреляция между общественными благами, доходами и населением, 1980

Блага	Реальные доходы	Население
Средняя температура в январе	-0,41** (0,00)	0,004 (0,95)
Климат и особенности территории	-0,002 (0,98)	0,23** (0,00)
Транспорт	0,16** (0,01)	0,44** (0,00)
Здравоохранение и окружающая среда	0,34** (0,00)	0,84** (0,00)
Преступность	-0,03 (0,63)	-0,42** (0,00)
Отдых	0,02** (0,01)	0,35** (0,00)
Искусство	0,23** (0,00)	0,89** (0,00)
Образование	0,15** (0,02)	0,38** (0,00)

Примечание: в скобках — стандартная погрешность. Звездочками отмечены значительные уровни: ** Значительно при 1%. Показатели различных благ описаны в приложении.

Чтобы понять зависимость между наличием благ и ростом городов, нам понадобится более подробная информация о ценах на эти блага, о предложении бесплатных благ, а также о предпочтениях людей, живущих на различных территориях. Стоит отметить, что, хотя материалы по этой теме публикуются уже тридцать лет, сторонники гипотезы о вызванном общественными благами росте так и не собрали эти данные. Например, в Нью-Йорке благ больше, но они дороже, чем, скажем, в Хьюстоне. Когда я писал этот текст осенью 2011 года, Метрополитен-опера в Нью-Йорке и Гранд-опера в Хьюстоне представили оперу Джакомо Россини «Севильский цирюльник». Билеты в Нью-Йорке стоили от 25 до 430 долларов, а в Хьюстоне — от 38 до 400 долларов, о чем говорилось на сайтах театров.

Человек с ограниченными финансовыми возможностями может заплатить на треть меньше за самое дешевое место в опере в Нью-Йорке. Справедливо предположить, что Нью-Йорк может предложить куда больше возможностей для развлечений, чем Хьюстон, хотя нам и не хватает данных для убедительных оценок в расчете на человека или определения влияния эффекта доступности. Существующая литература не предлагает доказательств того, что в городах с высокими доходами блага дороже или что такие города предлагают меньше бесплатных благ, за исключением тепла, чем быстро растущие города. Теория общего пространственного равновесия предполагает, что «наличие большого количества благ должно сопровождаться более низкими реальными доходами, поскольку высокие реальные доходы необходимы для компенсации недостатка благ в непривлекательных регионах» (Glaeser 2008: 59). Однако если внимательно и подробно рассмотреть все доказательства, роль общественных благ в объяснении передвижения населения, что является краеугольным камнем концепции Глейзера — Робэка — Грейвза, выглядит далеко не убедительной.

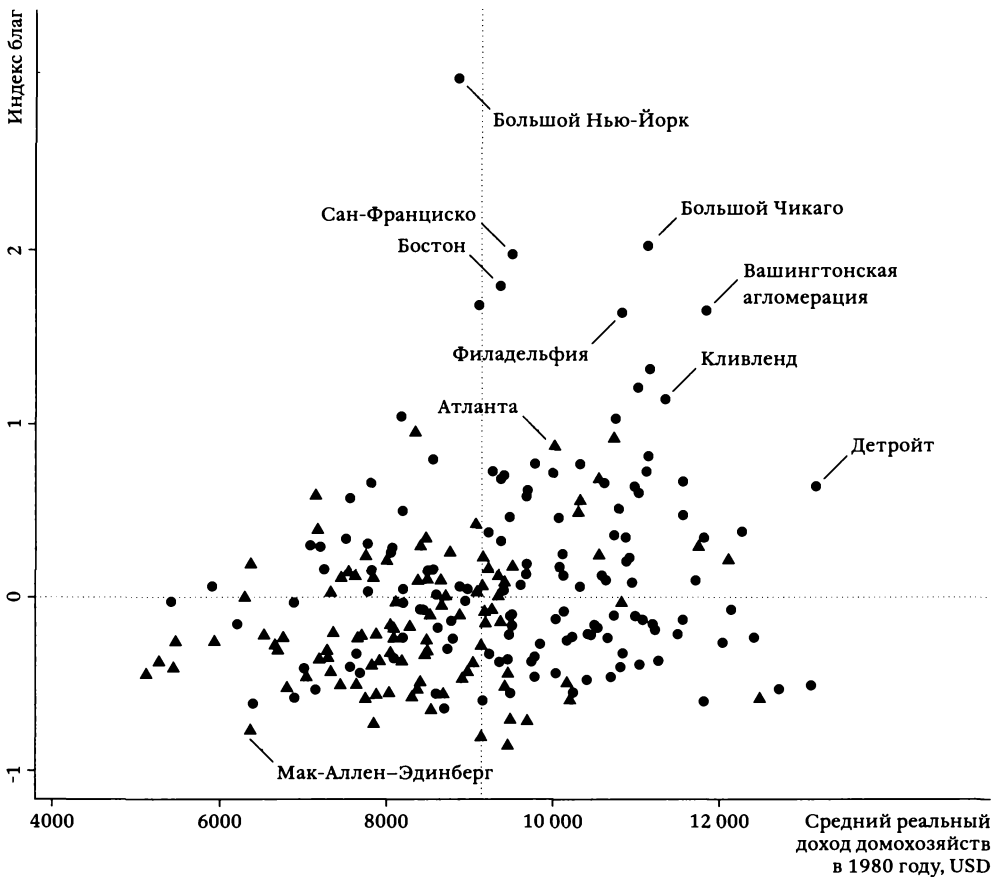
Можно предположить, что разница в реальных зарплатах и доходах обусловлена различными качеством и навыками рабочей силы в городах. Однако разрыв в реальной заработной плате сохраняется, даже если мы учтем различия в составе рабочей силы городов. Кемени и Сторпер обнаружили, что в 1980 и 2000 годах 12% разницы в реальной заработной плате домохозяйств объяснялись различными свойствами самих метрополий (а не членов домохозяйств) (Kemeny, Storper 2012). Иначе говоря, домохозяйствам с похожими индивидуальными характеристиками лучше живется в более крупных городах, где у них есть возможность воспользоваться большим количеством благ, как мы уже видели.

Одно из основных утверждений ННЭГ состоит в том, что лучше всего причины эволюции городских систем объясняет изменение численности населения, поскольку при этом реальная полезность выравнивается. Такое утверждение не выдерживает внимательной проверки, и вопрос в том, пытаются ли люди максимизировать полезность, переезжая в места, где выше доходы и больше благ? Если миграция, в основе которой лежат личные предпочтения, действительно является перво-

причиной городского и регионального развития, люди должны уезжать в города, сочетающие оба стимула.

Так как невозможно аккуратно объединить ценность благ и реальные доходы в один индекс, разделим города на четыре категории: с доходами и количеством благ выше среднего, доходами и количеством благ ниже среднего, высокими доходами и малым количеством благ, низкими доходами и множеством благ. Для упрощения группировки мы стандартизируем и рассчитаем показатель ценности усредненного блага для каждого города, включающий индексы климата, здравоохранения, преступности, образования, искусства и отдыха⁵. Это означает, что ценность каждого из благ признается одинаковой — без сомнения, неидеальное допущение, хотя все они и коррелируются положительно, за исключением преступности. Рисунок 2.2 показывает зависимость между индексом стандартизированного блага и реальными доходами в 1980 году, также разделены города Солнечного пояса и те, которые в него не входят⁶. В 1980-м среди лучших в секторе с высокой полезностью оказались Вашингтон (округ Колумбия), Чикаго, Сан-Франциско и Бостон — сердце инновационной экономики. Лишь немногие из этих городов с высокой полезностью представляют Солнечный пояс, Атланта и Даллас скорее исключения. Большинство городов Солнечного пояса находятся в секторе с низкой полезностью и в меньшей степени — в секторе с низким реальным доходом и большим количеством благ. Города, не входящие в Солнечный пояс, более равномерно распределены по четырем секторам. Ряд городов с высокой полезностью в 1980 году уже на пути вниз, включая старые промышленные центры Детройт, Кливленд и Филадельфию. Неудивительно, что они не окажутся в этом секторе, если мы используем данные за 2000 год.

В таблице 2.3 показано отношение темпов роста численности населения и различных фиктивных переменных, отражающих принадлежность к сектору, при этом сектор с большим количеством благ и высокой заработной платой играет роль референтной группы. Ни в одном секторе нет темпов роста численности населения, которые бы существенно отличались от группы с высокими реальными доходами и большим количеством благ⁷. Это противоречит предположению, что



- Города, не входящие в Солнечный пояс
- ▲ Города Солнечного пояса

Рисунок 2.2. Блага и реальный доход в городах США

численность населения будет расти быстрее всего в регионах с доходами и набором благ выше среднего уровня. Если из-за какого-то события, будь то снижение цен на жилье, рост номинальной заработной платы или качества жизни, полезность в некоторых городах выросла, работники должны воспользоваться этой возможностью повысить уровень полезности, переехав из города с низкой полезностью в город с высокой. Доказательства справедливости этого предположения, центрального для ННЭГ, неочевидны.

Таблица 2.3. Полезность как решающий фактор темпов роста городского населения, 1980–2000

Зависимая переменная: темпы роста населения

Мало благ, низкие реальные доходы	0,150 (0,205)
Мало благ, высокие реальные доходы	0,139 (0,205)
Много благ, низкие реальные доходы	-0,017 (0,249)
Константа	0,127 (0,204)
Наблюдения	239
R ²	0,008
p-значение	0,613

Примечание: референтная группа — города в секторе с высокими доходами и большим количеством благ. В скобках стандартная погрешность.

Более правдоподобная история развития Солнечного пояса и изменения городских систем в целом

Что же привело ко всем этим сложным изменениям в городской системе США (и благодаря этому во многих других странах)? И общая теория пространственного равновесия, и ее более скромная родственница теория общественных благ придерживаются мнения, что подобные изменения могут начаться, когда отдельные люди и домохозяйства получают доступ к среде, ранее для них закрытой, — отсюда вытекает значение кондиционирования помещений и хороших автострад для начала широкомасштабной миграции из региона в регион. Сначала переезжают люди, за ними следуют рабочие места. Попробуем представить это: согласно данным теориям, огромное количество людей в конце 1950-х и начале 1960-х годов проснулись и решили, что сейчас самое время переехать в Солнечный пояс. Вопрос не в том, изменили

ли пространственную экономическую систему бесконечно развивающиеся и циклические отношения между населением/предложением рабочей силы и компаниями/спросом на рабочую силу. Вопрос в том, что могло запустить новый этап развития, в конце концов приведший к появлению городской системы, в которой мы живем сегодня.

* Так называемый закон Тафта–Хартли ограничил деятельность профсоюзов

Рассмотрим североамериканскую версию революционных изменений в городских системах. Если сегодня, много лет спустя после начала развития Солнечного пояса, мы не можем найти доказательств пространственного равновесия полезности или тенденции к этому, насколько вероятно, что заработная плата и условия жизни на Юге, скажем, в 1947 году, были так привлекательны, что заставили огромное количество жителей северных штатов бросить свои рабочие места? В 1947 году Конгресс одобрил поправки Тафта–Хартли к Национальному акту о трудовых отношениях*. Практически все южные штаты отреагировали на это изменение, превратившись в правильное для работы место. В отличие от Северо-Востока или Среднего Запада объединение рабочих в профсоюзы в этих штатах стало тогда (и до сих пор остается) достаточно затруднительным, что создало отдельную систему трудовых отношений на Юге. Всего два года спустя Конгресс подготовил доклад «Почему промышленность переезжает на Юг», чтобы разобраться, по какой причине 88 заводов были перенесены в зарождающийся Солнечный пояс (McLaughlin 1949). И изменения в законодательстве, и этот доклад предшествовали повсеместному распространению кондиционеров или появлению системы скоростных дорог между штатами.

Исторический контекст указывает, что недавние перемены в городской системе США могли быть вызваны и другими причинами. Более правдоподобная история восхождения Солнечного пояса и заката Морозного заключается в том, что механизмы запустили не рабочие, стремившиеся к теплой зиме и просторным пригородам, а компании из секторов машинного производства (текстильная промышленность и т.д.), начавшие переезжать с Северо-Востока на Юг и Запад. Это были компании из секторов, находящихся в конце производственного цикла, чье время инновационных решений осталось в основном

в прошлом. Такие компании, когда-то запертые в северных городах с высокими зарплатами и сильными профсоюзами, обнаружили, что им стало значительно легче упростить и механизировать производственные процессы. Рутинизация позволила нанимать менее квалифицированную рабочую силу, что дало большую свободу выбора места для размещения производства. Компании воспользовались этой свободой, переместившись в города Солнечного пояса, где можно было найти дешевую землю, менее квалифицированных и менее дорогих работников, а также мягкое регулирование. Нельзя сказать, что этим и другим компаниям было совершенно все равно, где размещать производство. Скорее у них имелись полуфиксированные требования к размещению на каждой стадии жизненного цикла, и решения зависели от неравномерного географического распределения факторов производства и транспортных издержек. Как только одни северные компании узнали, что Юг — подходящее место, другие последовали за ними.

* Законы, ограничившие возможности профсоюзов требовать от работника предприятия быть членом профсоюзной организации.

Множество исследований подтверждает, что безработица часто является причиной решения о переезде для работников в США (Greenwood 1997). Следовательно, как только первые компании обосновались в Солнечном поясе, последовавшие волны миграции на Юг были вызваны прежде всего замедлением процесса создания новых рабочих мест во многих северных промышленных городах, а затем растущей структурной безработицей в Морозном поясе, когда завершение продуктового цикла ударило по многим капиталоемким традиционным отраслям обрабатывающей промышленности. Просто так случилось, что в США на территориях с низкой заработной платой зимы были теплее, чем в регионах, откуда рабочие места убегали на протяжении полувека или более. Это совпадение, но не первопричина.

Города Солнечного пояса в 1940-е годы пережили институциональные изменения. Многие штаты приняли законы о праве на работу*; проводилась экономическая политика, направленная на развитие регионов, и в некоторых южных штатах сократились возможности для фермерства при избытке рабочей силы. Все это привлекло компании, которые выросли

технологически и становились менее зависимыми от квалификации персонала, чем раньше. Кроме того, были и важные инновации: улучшение инфраструктуры, особенно строительство системы скоростных автодорог между штатами, что значительно снизило транспортные издержки. Свою роль сыграли и масштабные федеральные инвестиции в региональное развитие в ряде политически влиятельных южных агломераций.

Таким образом, можно утверждать, что именно меняющаяся география производства повлияла на развитие Южного пояса. Невозможно с уверенностью говорить о том, какой из упомянутых выше факторов — институты, промышленность, инфраструктура или федеральные инвестиции — оказался наиболее значим⁸. Люди стали фактором развития Солнечного пояса сначала, когда сельское население пришло в промышленность, переместившись с Севера, и затем, когда уже жители северных штатов вынуждены были переезжать на Юг в поисках работы, которую стало сложно найти на Севере.

Какие допущения мы вынуждены использовать?

Теперь проанализируем изменения в городской системе США, произошедшие в последнее время. Появление основных региональных инновационных центров — победителей в Новой экономике — точно нельзя объяснить спонтанными решениями работников или домохозяйств о переезде, большим выбором благ или любыми другими изменениями образа жизни. Сегодня география производства так же, как и прежде, определяет географию городского развития.

В качестве примера можно привести агломерацию Сан-Франциско, состоящую из десяти округов, и регион Лос-Анджелеса, включающий в себя пять округов. Оба центра относятся к группе городов с высокими доходами и заработной платой, где цены на недвижимость за последние десятилетия росли более высокими темпами, чем население. С 1945 по 1970 год доходы на душу населения в этих регионах были примерно одинаковы, а затем разрыв между ними начал расти, и сейчас он составляет примерно треть⁹. ННЭГ связывает это с различиями в равновесии рынка недвижимости, предполагая, что, поскольку в Сан-Франциско не было такого

бурного строительства, как в Лос-Анджелесе, это ограничило рост населения и привело к росту зарплаты. Большинство эмпирических показателей предполагают чуть более высокое качество жизни в Сан-Франциско. Согласно модели, работники должны быть готовы к более низким номинальным доходам в Сан-Франциско при прочих равных условиях¹⁰. Равновесие на строительном рынке должно было бы оказывать серьезное влияние на распределение доходов. Однако с 1970 года оба региона демонстрировали темпы роста населения на среднем для страны уровне, а также пропорциональный рост количества и размеров домов¹¹. Тем не менее средние долгосрочные цены на недвижимость в агломерации Сан-Франциско выше, чем в Лос-Анджелесе, несмотря на то что жесткость регулирования примерно одинаковая в обоих регионах, да и рынок недвижимости в последние тридцать лет рос почти схожими темпами. Более того, (номинальная) заработная плата в Области залива Сан-Франциско выше практически во всех категориях — это наблюдается даже при учете образования, национальности, пола работников и отрасли, в которой работает компания, — значит, нет расплаты за более высокое качество жизни. Можно предположить, что расширение строительства жилья настолько жестко ограничено существующими правилами, что это становится определяющим фактором для роста всего региона. Но в большинстве случаев серьезные ограничения на строительство недвижимости касаются лишь отдельных районов или центра города, а не целого региона. Маловероятно, что изменение предложения на рынке недвижимости может серьезно повлиять на темпы роста населения или доходов. Жилищное строительство — это яйцо, а не курица регионального роста.

Пойдем дальше и рассмотрим с другой стороны роль предложения недвижимости в рамках вышеуказанной модели. Опять же берем в качестве примера Сан-Франциско и Лос-Анджелес после 1980 года. За этот период Сан-Франциско превратился в мировой центр информационных и коммуникационных технологий, а Лос-Анджелес потерял большую часть высокотехнологических компаний аэрокосмического сектора. Почему? В соответствии с моделью причина в том, что города находятся в разных точках равновесия на строительном рынке. Сан-Франциско должен ограничивать жилищное строительство и рост

населения, таким образом выбирая более квалифицированных мигрантов, что, в свою очередь, привлекает компании из сферы информационных технологий. В Лос-Анджелесе предложение недвижимости тогда должно быть более эластичным, а сама недвижимость — более дешевой, привлекая менее квалифицированных людей и, следовательно, компании, которым нужны такого рода работники, — например, из низкооплачиваемого сектора легкой промышленности. Действительно, есть приток квалифицированных специалистов в Сан-Франциско, но кажется серьезной натяжкой объяснять движение рабочей силы, квалификацию и специализацию лишь ценами на недвижимость. Куда более вероятно, что в регионах с высокими расходами на жилье бедные люди будут собираться в тесных многоквартирных домах в большей степени, чем в регионах с более дешевым жильем. Жилищное строительство не может считаться главным мотором сложного круговорота населения, рабочих мест и секторов промышленности.

Если не прелести образа жизни и не значимость стоимости жизни, то что тогда может объяснить рост секторов с высокой зарплатой в таких городах, как Нью-Йорк, Сан-Франциско или Лондон? Модель ОПР говорит, что пружиной здесь может быть желание высококвалифицированных специалистов взаимодействовать с себе подобными (Glaeser 2007). В этой версии истории о взаимодействии людей и рабочих мест такие предпочтения приводят к тому, что профессионалы концентрируются в одном месте, а за ними приходят отрасли промышленности и рабочие места. Основная причина, почему с 1980 года в Лондоне и Нью-Йорке начал бурно развиваться финансовый сектор, согласно этой теории, в том, что выбор, сделанный работниками в пользу этих городов, привлек затем финансовые компании. Даже если предположить, что рабочие увеличивают производительность труда через взаимодействие в рамках большого регионального пула, это не дает ответа на вопрос о курице и яйце, поскольку подобное масштабное взаимодействие может происходить лишь в том случае, если в регионе уже был большой резерв квалифицированных специалистов в конкретной сфере. В случае с новыми отраслями промышленности, например микроэлектроникой в Кремниевой долине в 1970-х годах, этой профессиональной среды вообще не существовало до появле-

ния самой отрасли. Индустрия информационных технологий и ее рабочая сила развивались вместе: новые навыки и знания появлялись по мере роста новой отрасли промышленности. Когда такой пул профессионалов сформировался, он может существенно влиять на производительность труда и специализацию, но триггером должно быть что-то еще, упущенное в модели. Таким образом, пытаться смоделировать взаимодействие трех отдельных рынков (строителей, компаний и домохозяйств) как одновременное, но не имеющее направления и отправной точки подразумевает исключение любой значимой причинной связи. Развитие городов и регионов стало следствием влияния временных факторов и целой иерархии причин.

Авторы подобных моделей игнорируют историю или последовательность событий, высказывая «предположение о пространственном безразличии» в выборе компаний и людей. Согласно этой гипотезе, компании мигрируют в любой регион, где могут добиться как можно более высокой производительности, в бесконечной погоне за лучшим сочетанием навыков рабочих и заработной платы. Однако с этим можно было бы согласиться, только допустив, что части производственной системы можно произвольно разместить в разных местах и каждая часть при этом будет соответствовать набору факторов, доступному в регионе размещения («пластилиновая» компания). В таком мире компания постоянно изучает доступные возможности размещения производства и выбирает место, где она могла бы получить больше рабочей силы за меньшие деньги при низких транспортных издержках. Как мы увидим из двух следующих глав, для важнейших передовых секторов экономики, от которых зависит экономическое развитие, пространственное безразличие нетипично. В чуть более реалистичном альтернативном варианте этой гипотезы разные компании или отрасли промышленности с различными потребностями в труде, капитале и транспорте могут распределиться по регионам таким образом, что спрос и предложение на капитал, труд и транспорт на местных рынках факторов будут сбалансированы. Но для этого нужно воистину счастливое стечение обстоятельств в мире с бесконечным числом компаний, разными отраслями промышленности и сопутствующими структурами.

Отказываясь от такой логики, я пользуюсь другими допущениями в последующих главах. Пространственная неравномерность заработной платы, цен и доходов связана с тем, что в каждом регионе существует свое равновесие, даже в экономике с высокой степенью взаимосвязанности. Нет единого равновесия, которое бы распространялось на всю экономику, скорее имеется целый набор «множественных равновесий», которые отражают распределение передовых производств в одних регионах, а остальных видов деятельности — в других. В свою очередь, они запускают разные процессы местного развития, что приводит к различному уровню заработной платы, доходов и цен на недвижимость в регионах. Этот процесс развития может оказывать долгосрочное воздействие на накопление людьми навыков и богатства, фискальные и инвестиционные возможности территорий и социальные мультипликаторы взаимодействия людей.

Заключение В будущем основные изменения городских и региональных моделей будут происходить в связи с перемещением компаний и отраслей промышленности, а люди, блага и местные потребительские рынки отойдут на второй план. Хотя в Лондоне, Нью-Йорке и Париже есть центральные кварталы, представляющие собой потребительский рай для богачей со всего мира, они прежде всего являются ключевыми производственными хабами глобальной экономики. Подавляющее большинство жителей приезжают туда за работой. Мировая городская система — от самых богатых до самых бедных городов — это не потребительские площадки и не парк общественных благ, а обширная система связанных между собой мастерских.

3. МОТОР ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

География
занятости

Многие из наиболее заметных мировых агломераций часто ассоциируются с традиционными для них отраслями и видами деятельности:

Нью-Йорк, Гонконг и Лондон — с финансами; Лос-Анджелес — с развлечениями; Сан-Франциско — с информационными технологиями; Хьюстон — с нефтяным оборудованием; Милан — с модой; Нэшвилл — с музыкой кантри. В XIX веке многие отрасли промышленности, которые сейчас присутствуют повсюду, обычно были сконцентрированы в кластерах в ряде городов (Scranton 1983; Krugman 2011). Такое встречается и сейчас в небольших и не столь известных городах. Оборудование для упаковки производится в небольшом кластере в Болонье, а Штутгарт — центр машиностроения, но степень распространения промышленности в целом достаточно высока. В развитых странах специализация городов сейчас связана с услугами: высокими технологиями, здравоохранением и медицинским оборудованием, программным обеспечением, логистикой и финансами (Fujita, Thisse 2009; Krugman 2011).

Иногда специализацию сложно увидеть невооруженным глазом. Одна из причин в том, что некоторые города ассоциируются сразу с несколькими отраслями, а не с одной. В развивающихся странах крупнейшие города, такие как Мехико, Сан-Паулу, Гуанчжоу или Шанхай, объединяют много разных секторов, поэтому их часто называют «диверсифицированными», а не специализированными. Это происходит, потому что городские системы в таких странах предлагают меньше альтернативных вариантов размещения отраслевых кластеров и многие виды деятельности скапливаются в ограниченном числе доступных мест. В развитых странах города-регионы

имеют, как правило, более узкую экономическую базу, так как у компаний более широкий выбор мест с базовыми условиями для производства (инфраструктура и доступ к рынку). Но даже в этих странах встречаются города с диверсифицированной экономикой. Например, в регионе Лос-Анджелеса находятся крупные кластеры, действующие в сфере развлечений и ипотечного кредитования, логистики, аэрокосмической и легкой промышленности. Отчасти подобное разнообразие — оптическая иллюзия в том смысле, что каждый из кластеров в огромном регионе Лос-Анджелеса куда больше кластера, доля которого в экономике меньшего по площади региона гораздо более значительна.

Есть множество регионов и городов с успешной экономикой, в которых сложно выделить какой-то один сильный отраслевой кластер. Вместо этого в них ведется множество функционально похожих типов работ, но не обязательно в одной или смежных отраслях. Например, на Юге США есть множество городов с развитой промышленностью. Их объединяет не вид продукта, а тип работ, которые они выполняют, — например, сборка. Сейчас подобная «функциональная специализация» появляется и в некоторых городах развивающихся стран по мере того, как в них приходят промышленность и сектор услуг. Гуанчжоу специализируется на сборке, а Бангалор — на клиентском обслуживании онлайн.

Эти два типа городской экономики вместе отражают значительную часть того, что нам известно о географии рабочих мест в товарных отраслях: они либо концентрируются, формируют кластеры отдельных отраслей промышленности («сфер» деятельности), либо индустрия размещает разные функции или фазы производства в наиболее подходящих для этого регионах. В третьем варианте экономическая активность формируется с нуля в том смысле, что она не является частью кластера, а, напротив, изолирована от большинства торгуемых секторов. В таком случае экономика города-региона состоит из неторгуемых секторов (таких как жилищное строительство, парикмахерские или супермаркеты), обслуживающих местный спрос. При этом они все больше зависят от торгуемых (импортных) ресурсов. Таким образом, различие между торгуемыми и неторгуемыми видами деятельно-

сти становится достаточно условным, а граница между ними постоянно меняется.

Мотор экономики города-региона — торгуемый сектор. Он создает рабочие места, которые привязывают людей и доходы к одному месту, а на этой базе строится рынок недвижимости. Каким бы большим ни выглядел в определенный момент времени сектор, обслуживающий местный рынок, он обязательно съезжится, если город лишится рабочих мест торгуемого сектора. Это хорошо видно на примере городов вроде Детройта. Именно в торгуемых секторах, ориентированных на внешнюю торговлю, производительность труда создает благосостояние экономики. Потому что основная причина неторгуемости некоторых отраслей заключается в их близости к рынку, а это, в свою очередь, подразумевает виды деятельности, где необходим человеческий труд (парикмахерские, здравоохранение или рестораны). Деньги на них приходят из доходов, которые регион зарабатывает, производя торгуемые товары и услуги и продавая их в другие регионы. Даже такие неторгуемые конечные виды деятельности в экономике, как магазины Walmart, в основном увеличивают производительность труда, внедряя торгуемые технологии (информационные технологии в логистике) и используя торгуемые товары для продажи (сеть магазинов по всему миру). В этом правиле есть некоторые исключения — например, города-регионы с большой долей пенсионеров, живущих на уже заработанные деньги, или регионы в некоторых странах, где местное население живет в основном за счет осуществляемого государством перераспределения доходов и предоставляемых государством услуг. Если внимательно изучить даже эти примеры, то окажется, что экономика все равно является результатом торговли. В данном случае — в качестве доходной базы, которая импортируется людьми, работавшими в других регионах, а затем приехавшими, чтобы хорошо провести время на пенсии. В этом смысле «домашние рынки» Флориды или Коста-дель-Соль — это рынки, появившиеся благодаря пришедшему из других мест доходу, который тратится на этих рынках.

Размещение рабочих мест имеет два принципиальных аспекта. Первый — базовая географическая структура каждого сектора экономики. Проще говоря, отрасли либо концен-

трируются, либо распыляются. В отраслях, где используются сложные производственные цепочки, могут существовать комбинации этих моделей. Далее я сосредоточусь на том, как в экономической географии в последнее время пытались объяснить концентрацию и рассредоточение рабочих мест, а также как это влияет на модели городского и регионального развития. Основной вклад в подобный анализ внесла новая экономическая география (НЭГ), вторая важная ветвь пространственной экономики, которую нужно рассмотреть в этой книге. Благодаря НЭГ стали возможны главные прорывы в объяснении пространственной концентрации и рассредоточения отраслей промышленности и некоторые подвижки в понимании того, как происходит концентрация рабочих мест, людей и компаний.

Почему отрасли промышленности концентрируются? Основы согласно НЭГ Новая экономическая география имеет началом основополагающие работы Пола Кругмана, впоследствии дополненные взаимосвязанными моделями, и корни НЭГ уходят в теорию торговли и в то, как она применяется по отношению к мировому развитию (Krugman 1991a; Fujita, Krugman, Venables 1999; Krugman, Venables 1995). Исследователи хотели знать, почему страны с похожими базовыми характеристиками (сравнительными преимуществами) так много торгуют друг с другом. Их ответ в том, что территории с похожими базовыми характеристиками — такими как тип и стоимость труда и капитала, знания, доступ к транспорту и т.д. — могут эффективно специализироваться в разных областях и торговать, если экономия на масштабе в отраслях промышленности или компаниях такова, что концентрация производства в нескольких местах оказывается дешевле, чем его распыление. Если экономия на издержках благодаря масштабу превышает дополнительные транспортные или торговые издержки, обусловленные необходимостью доставлять продукцию на отдаленные в случае такой концентрации производства рынки, тогда специализация и концентрация будут генерировать торговлю (Krugman 1991b; Fujita, Thisse 2002).

После того как была высказана эта исходная концепция, к базовой модели НЭГ добавилось несколько дополнительных

идей. Экономия на масштабе может осуществляться в рамках компаний или производственных единиц, а может быть «внешней». В последнем случае подходящим масштабом будет тот, при котором несколько взаимосвязанных компаний или отраслей промышленности образуют полную производственную цепочку. Каждая компания осуществляет свою деятельность в большем масштабе, чем в случае изоляции, поскольку оживленная торговля внутри производственных цепочек дает возможность более эффективно разделять рабочие процессы, сокращая время простоя для каждого участника. Более того, если процесс распределения задач внутри производственной цепочки сопряжен с относительно высокими торговыми издержками — в случае торгового посредничества или B2B-торговли, — тогда компании будут стремиться к пространственной концентрации, что приведет к формированию агломерации или кластера. Особенно это заметно, если издержки на B2B-торговлю выше, чем на доставку продукции к конечному покупателю.

Еще одна важная причина торговли между экономикками с похожими уровнями развития — дифференциация или разнообразие продуктов: если рынок раздроблен на множество категорий продуктов, то это может привести к снижению масштаба производства каждой из них; но если множество категорий сконцентрировано в крупных компаниях или кластерах и при этом каждая доставляется на более емкий рынок, то система может совмещать эффективность и разнообразие продуктов. Подобные преимущества возникают в результате увеличения объемов рынка. Вместо большого количества регионов, производящих множество разнообразных товаров в небольшом количестве или прекращающих производство определенных категорий продуктов под давлением рынков, разделенных высокими торговыми издержками, мы имеем регионы, которые специализируются и торгуют разными категориями товаров. Так, например, Франция может производить автомобили Peugeot, продавать их своим европейским соседям и эффективно удовлетворять спрос, выпуская много моделей в необходимом количестве. Германия точно так же может продавать множество моделей Volkswagen. Однако, чтобы торговля стала возможной, торговые издержки должны

быть настолько низкими, чтобы они не перевешивали выгоду от объединения производства в более крупные, но более отдаленные производственные единицы. Таким образом, НЭГ демонстрирует, как происходящая транспортная и телекоммуникационная революция отражается на экономическом развитии через географическую специализацию.

Еще один вывод НЭГ, важный для анализа развития города-региона: концентрация производства — в виде крупных компаний или состоящего из множества связанных компаний кластера — не зависит от неравномерного распределения природных ресурсов, климата, близости побережья или рек. Долгое время развитие торговли было связано с природными особенностями, например водными путями. Природные особенности, таким образом, определяли модель урбанизации. Однако сейчас возможно создать хорошие транспортные сети гипотетически в любом месте. Природные факторы больше не играют определяющей роли в том, где именно расположен город, и не влияют на его размер.

Зачем нам вообще города, если возможно везде обеспечить доступность транспорта? Ответ на этот вопрос — первый урок экономической теории города: имеет смысл создавать транспортные узлы, даже если они не расположены на побережье или у рек, и также имеет смысл концентрация местной инфраструктуры для обслуживания компаний и домохозяйств. Подобная «экономика урбанизации» сейчас так же важна, как и раньше, но размещение ее объектов в меньшей степени зависит от природных условий.

НЭГ вносит и второй основной элемент в наше понимание причин существования городов. Иногда большое количество компаний из одной отрасли промышленности или тесно связанных отраслей размещает производство рядом друг с другом, хотя транспортные услуги сегодня дешевы и разнообразны. Конечно, это касается не всех отраслей, ведь существует всемирная обширная система снабжения ресурсами (аутсорсинг). Но для отраслей промышленности, которые кластеризируются, согласно НЭГ, имеет смысл размещать поставщиков и потребителей продукции рядом, если издержки на посредническую торговлю значительны. Города могут возникнуть благодаря естественному круговороту работников,

следующих за рабочими местами, и вырасти до системы крупных компаний и кластеров. Одновременно вслед за работниками появляются компании, чтобы воспользоваться возможностями большого потребительского рынка, образующегося в таких местах, и т.д. Опять возникает вопрос о курице и яйце или рабочих местах и людях. Согласно НЭГ, возможны оба варианта, пока что-то происходит — даже несчастный случай (люди куда-то едут, компании следуют за ними, происходит рост, и, наоборот, компании развиваются, привлекают работников, затем приходят другие компании). НЭГ не говорит однозначно о том, что запускает причинную последовательность событий, но обладает мощной, основанной на микропоказателях моделью того, что происходит, когда система выбирает направление развития (Martin, Ottaviano 1999). Эта теория известна как эндогенная модель «центр — периферия», поскольку концентрация компаний, рабочих мест и людей не зависит от природных условий. Работники стремятся найти работу и соответствующий доход, но также их привлекает разнообразие возможностей для потребления и более низкие цены. Последовательность саморазгоняющейся концентрации — урбанизация — результат таких поведенческих стратегий.

Это важные достижения, хотя большинство базовых идей обсуждаются уже довольно давно. Предыдущее поколение изучающих развитие экономистов, типичными представителями которого являются Альберт Хиршман, Гуннар Мюрдаль, Сельсо Фуртадо, Рауль Пребиш, а также такие плодотворные мыслители, как Франсуа Перру, утверждало, что экономическое развитие — циклическое и кумулятивное явление, а значит, оно неравномерно на региональном уровне (Hirschman 1958; Myrdal 1957; Furtado 1959; Prebisch 1950; Perroux 1950). Значительный масштаб рынка в богатых странах раскручивал эту цикличность, привлекая больше производства для удовлетворения местного спроса, а генерируемый за счет создания новых рабочих мест доход продолжал увеличивать масштаб рынка. НЭГ связывает это с влиянием рынка жилья богатых или крупных городов-регионов на создание модели «центр — периферия» (Melitz, Ottaviano 2008). Данные выводы согласуются с мнением изучающих города ученых о том, что

агломерации являются базой для городских экономик (Pred 1977; Hall 1998). Но эти исследователи не встраивали в свои теоретические конструкции ни влияние торговых издержек и открытой экономики, ни микрооснования. Кроме того, НЭГ позволяет увидеть не только то, что экономическое развитие может быть циклическим и кумулятивным, но также и то, что сокращающиеся торговые издержки могут нарушить или изменить динамику процессов в модели «центр — периферия», предоставляя компаниям возможность переносить деятельность из городов или ключевых регионов в другие места. В этом смысле новая экономическая география — серьезный шаг вперед, ведь она открывает дорогу гораздо более глубокому пониманию того, как торговые издержки, разнообразие и масштаб взаимодействуют в течение времени.

Главный вызов для НЭГ в том, чтобы научиться использовать свои знания об отраслях промышленности и рабочих местах в изучении городов и регионов. Это классический случай «агрегации» в общественных науках: города и регионы объединяют много разных отраслей промышленности и секторов экономики. Можем ли мы подняться от отрасли к территории или по крайней мере построить общую модель развития, используя инструменты НЭГ?

НЭГ и развитие: истоки пространственной концентрации

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно рассмотреть некоторые теоретические основы НЭГ. Заинтересованный в общей картине, а не в технических деталях читатель может пропустить эту часть. Ключевая модель НЭГ — это модель Диксита — Стиглица — Кругмана (ДСК). Она учитывает три важные реалистические черты современной экономики, которые мы обсуждали выше: мобильность трудовых ресурсов, разнообразие продуктов и экономию на масштабе на уровне фирмы. Основная проблема модели ДСК в том, что ее невозможно объяснить с помощью анализа. Конкретные схемы взаимодействия масштаба, разнообразия и торговли можно выстроить, но технические условия этих движущих сил развития должны быть придуманы автором (Fujita, Thisse 2009)¹. Это рождает подозрение в умозрительности таких построений, что, хотя и полезно при определении основных причин пространственного поведения,

не может быть использовано для понимания того, как формируются реальные модели развития.

Еще одна претензия к НЭГ — торговые издержки в пространственном измерении. НЭГ в оценке торговых издержек использует концепцию «айсберга», согласно которой часть стоимости товара «тает» в процессе доставки, обычно это функция расстояния. Однако для многих товаров и услуг реальные торговые издержки могут оказаться совсем другими — например, нелинейная функция расстояния, следовательно, непропорционально изменяющиеся издержки («всё или ничего»). Существует и технический вопрос: в реальном мире есть пересекающиеся серые зоны конкуренции между регионами, а не исключительно правильные и понятные рыночные области. И наконец, в продолжение вышеупомянутой критики модель будет работать, только если предположить взаимозаменяемость разных продуктов, потому что это определяет, сколько кластеров будет в регионе и как далеко они могут находиться друг от друга. Высока вероятность, что результаты моделирования будут далеки от реальности в случае прогнозирования рабочих мест в системах городов и регионов или что модель будет подгоняться до тех пор, пока не станет похожей на то, что в действительности происходит в экономике. В этом случае речь уже не идет о том, чтобы понять иерархию и последовательность причин происходящего.

Модель ДСК слишком строго смотрит на поведение, обуславливающее пространственную концентрацию. Она, как и классические «лэшианские» модели центральных мест, представляет пространственную экономику как иерархию рынков, которые различаются по своему разнообразию и масштабу. Модель ДСК добавляет мобильность трудовых ресурсов в качестве движущей силы, следовательно, размер внутреннего рынка, то есть ключевых регионов, обусловлен внутренними причинами. В корне этой обусловленности лежит поиск потребительской полезности работниками. Сначала сельскохозяйственные работники пытаются повысить полезность, стремясь к разнообразию продуктов и более низким ценам (результат эффекта масштаба на уровне компаний). Это приводит к пространственной концентрации, когда следом приходят компании, порождая все больше эффектов масштаба,

подобно снежному кому. В этом свете модель ДСК формально не учитывает проблему курицы и яйца или людей и рабочих мест Мата (Muth 1971). Как и в теории ННЭГ, рассмотренной в предыдущей главе, когда снежный ком из людей и рабочих мест начинает катиться, остальная динамика смоделирована как двусторонняя причинно-следственная связь в виде танца людей и рабочих мест в пространстве. Этот танец, в свою очередь, зависит от совокупной эластичности торговых издержек и экономии на масштабе, что создает основу для появления ряда возможных стабильных схем и нестабильных состояний, где нестабильность может увеличиться за счет снижения торговых издержек (Baldwin, Forslid 1997).

В такой логике размещение рабочих мест, отраслей промышленности и потребителей становится, как и в неоклассической теории, результатом бесконечных тонких компромиссов. Это может показаться парадоксальным, поскольку эффект масштаба — главный мотивирующий фактор в данной теории — неравномерен. Он меняется не постепенно и не понемногу, а скорее прыгает с одного уровня на другой дискретно. В моделировании это решается при помощи предположения о том, что в совокупности в экономике достаточно категорий продуктов и масштабов, чтобы экономика *в целом* функционировала, «как будто» эффекты масштаба, влияющие на конкуренцию в определенных отраслях промышленности или сегментах рынка, распределяются не настолько неравномерно, чтобы создавать монополию, даже локально. Исследователи экономики промышленности отчаянно пытаются показать, что подобные эффекты несущественны для экономики, тогда как изучающие пространственную экономику поборники НЭГ хотят всего и сразу: монополистическая конкуренция в отраслях промышленности, но никакого серьезного группирования и монополистического эффекта в реальном географическом пространстве. Доказательства, которые я предоставил в предыдущей главе, свидетельствуют, что развитие, отраженное в реальной заработной плате, действительно неравномерно. Это техническое противоречие пока никто не может разрешить, но оно имеет критическое значение, что мы рассмотрим в главе 4.

НЭГ также потенциально может многое рассказать о накоплении экономического развития в регионах через отношения

торгуемого сектора экономики с секторами, обслуживающими внутренний рынок. В экономической теории трудовых отношений и региональной экономике это известно как проблема «мультипликатора» занятости. Как отмечено выше, модель «центр — периферия» НЭГ — это танец компаний, пользующихся эффектом масштаба, и работников, ищущих занятость. Однако эти же рабочие как потребители танцуют с поставщиками более дешевой и диверсифицированной продукции в крупных городах, являющихся центральным местом для рынка, — это известно как «эффект домашнего рынка». Модель «центр — периферия» предполагает, что категории продуктов стремятся объединиться в кластеры; чем больше рынок, тем больше разнообразие, так как отдельные производственные единицы гомогенных товаров крупнее. Проблема с этим утверждением в том, что оно противоречит другому утверждению НЭГ: разные категории продуктов можно доставлять на большие расстояния на рынки других территорий. Эффект домашнего рынка перестает действовать в большей части стандартных крупномасштабных производств². Сегодня торговые издержки таких производителей как конечных, так и промежуточных продуктов чрезвычайно низки (в развитых странах) практически на любом уровне продуктового разнообразия, значит, они не собираются толпиться в одних и тех же регионах — за исключением развивающихся стран, где пока сохраняется дефицит базовых услуг урбанизации.

Реалистичный и современный пример эффекта домашнего рынка можно найти не в торгуемых сфере услуг и производственном секторе, а в розничной торговле и особенно в персональных и потребительских услугах. Нью-Йорк специализируется на финансовых услугах, так как его промежуточные производители концентрируются, чтобы обслуживать сильно сконцентрированные банки и брокерские конторы. Последние же сконцентрированы в Нью-Йорке не из-за его многочисленного населения; они представляют торгуемую часть финансовых услуг, и их рынки далеко. Однако для розничных банков Нью-Йорк ничем не отличается от других мест. По этим причинам эмпирическое изучение эффекта домашнего рынка не принесло убедительных результатов (Behrens et al. 2004; Redding 2010; ср.: Ciccone, Hall 1996; Head,

Майер 2004). Вдобавок НЭГ не может объяснить, почему Нью-Йорк такой большой.

Это не значит, что география домашних рынков не важна. НЭГ, вероятно, что-то упускает в своем анализе роли внутренних рынков. Она уделяет слишком много внимания взаимодействию масштаба/разнообразия в производстве и дистрибуции и недостаточно — диверсифицированной сфере услуг, сегодня формирующей неторгуемый сектор городской экономики в развитых странах. Персональные услуги, строительство и другие трудоемкие виды деятельности имеют высокоэластичную структуру спроса по отношению к доходам, генерируемым в торгуемой части современной экономики города. Главное, чтобы спрос не снижал издержки благодаря масштабу местного рынка, а приводил к тому, чтобы априори большие издержками (из-за естественной трудоемкости) товары и услуги производились в объеме, пропорциональном доступному в региональной экономике доходу. Так в основном сегодня функционируют домашние рынки. Значит, пора вернуться к модели эффекта мультипликатора и доработать ее; модель домашнего рынка НЭГ нам не помогла.

Что происходит внутри кластеров: совместное использование, матчинг и обучение

Хотя НЭГ столкнулась с проблемами, пытаясь объяснить причины пространственной концентрации, размер городов и эффект мультипликатора, она добилась явного прогресса в понимании пространственной организации конкретных отраслей промышленности, прежде всего в теоретизации и измерении торговых издержек, агломерации, а также в построении моделей торговли (Anderson, Wincoop van 2004; Head, Mayer 2004; Rosenthal, Strange 2001). Жилье Дурантон и Диего Пуга довольно удачно определили основные источники пространственной концентрации как «совместное использование, матчинг и обучение» (Duranton, Puga 2004).

Больше всего мы знаем о *совместном использовании*, особенно о влиянии торговых издержек на степень совместного размещения в системе «ресурсы — выпуск». Совместное использование (локальная торговля промежуточными продуктами)

в развитых странах не является существенным источником агломерации (Puga 2010)³. В развивающихся странах, напротив, совместное использование на местном уровне остается важным фактором из-за незрелости инфраструктуры, так как торговые издержки остаются достаточно высокими для того, чтобы поставщики концентрировались.

Для «верхушки пищевой цепи» — Уолл-стрит, Кремниевой долины или Голливуда — степень участия в совместном использовании ресурсов на местном уровне, очевидно, довольно высока, потому что использование удаленных контрагентов затратно и сравнительно сложно. Для таких видов деятельности характерен высокий уровень продуктового разнообразия, специализации и рыночной неопределенности, что приводит к росту промежуточных торговых издержек. Поскольку в основном соотношение веса и стоимости для этих отраслей невелико, опять можно поставить вопрос, какой уровень торговых издержек будет достаточно высоким, чтобы вызвать совместное размещение. На ум приходят два способа объяснить концентрацию. Во-первых, из-за неопределенности знания сложно стабилизировать и систематизировать; постоянные издержки этого процесса будут слишком высокими. Во-вторых, в этих секторах сложное разделение труда, так как продуктивное разнообразие и неопределенность тормозят вертикальную интеграцию (Baumgartner 1988). Это сложное разделение труда координируется с помощью целого набора инструментов, начиная с переговоров и контрактов, подразумевающих совместное использование знаний, и заканчивая множеством неформальных договоренностей и «сигналов». Чем более неформальными являются взаимоотношения в этих системах, тем больше они склонны к размещению деятельности внутри географически сконцентрированной сети акторов (Granovetter 1995).

В этом случае уместно задать вопрос: что является объектом совместного использования? Изучая природу пространственных кластеров, теоретики НЭГ долго шли к идеям, которые уже давно высказывают географы и специалисты по экономической социологии. Человеческие взаимоотношения и их «неторгуемая взаимозависимость», поддерживаемая множеством личных контактов, являются дорогостоящим клеем, что прикрепляет людей и фирмы к определенным

местам и друг другу (Storper 1995; Storper, Venables 2004). Такая мысль появляется и в теориях торговли, утверждающих, что неполные контракты (результат сложных взаимоотношений) могут ограничить удаленную торговлю, а навыки построения отношений нестандартны и высоко оплачиваются (Antràs 2003; Levy, Murnane 2005).

Вторая особенность пространственно концентрирующихся отраслей промышленности, обнаруженная Дюрантоном и Пуга, — *матчинг* людей и рабочих мест. Отрасли промышленности с высоким уровнем неопределенности относительно будущих продуктов и производственных процессов не могут адаптировать объем выпуска продукции. По этой причине им нужно избегать избыточной численности персонала во время экономических спадов и при этом иметь возможность быстро нанимать высокоспециализированных работников, когда начинается подъем экономики. Работники, занятые в таких отраслях, должны быть способны легко менять место работы в условиях нестабильного рынка, подгоняя свои высоко специализированные навыки под нужды работодателя. Решение этой проблемы соответствия без избыточности — большие пулы работников и работодателей (Jayet 1983)⁴.

Вопрос, привлекает ли большой пул специализированных работников крупные группы фрагментированных и одновременно взаимосвязанных компаний или компании объединяются в кластеры и создают свой собственный пул работников, снова возвращает нас к проблеме курицы и яйца или рабочих мест/людей. Рассуждая об основаниях сложившейся структуры города и возможном ее серьезном изменении, стоит помнить об истоках. Многие американские штаты пытались переманить Голливуд из Лос-Анджелеса, чтобы снимать фильмы у себя. Однако они не могли изменить в свою пользу исходное размещение компаний и людей, которые предоставляют специализированные услуги для отрасли развлечений. Причина неудачи кроется в том, что люди, вовлеченные в часть бизнеса с большой текучестью кадров, предпочтут остаться в Лос-Анджелесе, поскольку там они могут получить доступ к новой работе с помощью сложной сети связей и отношений. Они не готовы спонтанно переехать в Орlando или любой другой город, пытающийся построить киноиндустрию.

Как специализированные пулы работников попадают в такие места? В случае Голливуда существовавшая до его появления развлекательная отрасль в Нью-Йорке — основанная на Бродвее и варьете — пережила серьезные организационные потрясения, когда ряд импресарио уехали в Лос-Анджелес для работы в новой индустрии, производстве кино, в начале XX века (Scott 2005). Первоначально компании привезли с собой ключевых людей. После этого пул сложился естественным образом на месте проведения работ в Голливуде, когда студии выросли и размножились, вызвав приток работников. Другой пример: современная индустрия финансовых услуг в Нью-Йорке выросла в 1970-е и 1980-е годы благодаря кадрам, которые появились в городе с долгой историей в качестве банковского и корпоративного центра; но люди выбрали Нью-Йорк, потому что у них там была работа, а она там была, потому что в городе были компании.

* Речь идет об эффекте «перелива» (spillover effect) — побочном эффекте в экономике.

Перейдем к последнему компоненту концепции Дюрантона и Пуга. Появляется все больше доказательств того, что кластеры — это места, где сосредоточено технологическое обучение и происходит локализованный «перелив»* знаний (Jaffe, Trajtenberg 2002; Feldman 1994; Feldman 2003). Эта давняя история — известная со времен слов Альфреда Маршалла «секреты ремесла... витают в воздухе» — была привнесена в экономическую теорию города (Marshall 1919). Есть убедительные доводы в пользу того, что даже в мире глобальных потоков технологий и идей специализированные региональные экономики создают сообщества инноваторов. Это ключевая причина сохранения некоторых кластеров. Но что приводит к такой пространственной концентрации этих людей? Согласно агентным моделям экономики города, работники собираются вместе для взаимодействия, и это объясняет высокую заработную плату в определенных местах. Однако при ближайшем рассмотрении это всего лишь побочный результат более общего наблюдения: высококвалифицированные работники действительно образуют кластеры. Оно не дает ответа на вопрос, мигрируют ли рабочие места вслед за людьми, или наоборот, — ответа, который мы пытались найти в главе 2.

В общем НЭГ объясняет нам, как функционируют пространственные кластеры и почему они так эффективны. Неопределенность по поводу технологий и рынков — типичная для передовых инновационных секторов экономики — увеличивает необходимость локализации совместного использования, матчинга и обучения. Тем не менее мы пока не можем моделировать или предсказывать последовательность, которая формирует определенные кластеры, выявить триггер, запускающий изменения, то есть прогнозировать их месторасположение. Расположение кластеров — причина, которая определяет успех или неудачу региона, нестабильность городской системы, а также непосредственную модель неравномерного экономического развития. Таким образом, самый сложный вопрос в области городского и регионального развития — это происхождение специализации. К нему мы вернемся в главе 6.

Рассредоточение рабочих мест: новые центры и новая периферия	Другой вариант пространственного поведения компаний — рассредоточение. Существует два различных типа деконцентрации. В первом случае отрасли промышленности реагируют на комбинацию рутинизации (снижение требований к квалификации), низких торговых издержек и роста экономии на масштабе деагломерацией и размещением в периферийных регионах. Во втором — новые агломерации появляются на периферии, принимая уже сложившиеся виды деятельности, которые рассредоточиваются в мировом масштабе через реагломерацию в менее развитых регионах. Так было в случае с базовыми отраслями промышленности, которые уходили из развитых стран и создавали в этом процессе новые промышленные центры в развивающихся странах, повторяя историю развития многих городов Солнечного пояса США.
--	--

Последний крупный эпизод масштабного рассредоточения — глобализация обрабатывающей промышленности, которая стала возможной благодаря снижению торговых издержек на промышленные товары во второй половине XX века (Glaeser, Kohlhase 2003). Производственные системы начали перемещаться на новые территории (Baldwin 2006).

В 1940-е годы механизированное производство сосредоточилось на Юге США; к 1950-м годам базовые отрасли машиностроения Северо-Востока и Среднего Запада также начали переезжать на юг и запад страны, а к 1990-м годам все они были уже за рубежом. Даже Кремниевая долина и Уолл-стрит сейчас в основном мозг — центр стратегических разработок, проектирования и инноваций — широко раскинувшихся производственных систем своих конечных продуктов.

Модели продуктового цикла предлагают традиционное описание этой последовательности событий: технологическое взросление поворачивает вспять силы, способствовавшие агломерации, делая возможным рост масштаба и возможностей отдельных производственных единиц и снижая объем и издержки на единицу продукции при промежуточной торговле, что и приводит к деагломерации (Norton, Rees 1979). Модели продуктового цикла — упрощенное схематичное описание этой динамики. Масштаб и возможности не всегда изменяются в одном направлении, от меньшего к большему. Технологии и структура рынка также изменяются разнонаправленно, иногда это приводит к большему, а иногда к меньшему продуктовому разнообразию. Темпы базовых технологических изменений и инноваций в торговых издержках (логистика или менеджмент) различаются по отраслям промышленности. Таким образом, не существует единого пути развития или жизненного цикла для производства, как нет и единой пространственной организации производства. В этом смысле непосредственное изучение промежуточных торговых издержек, как это делают в рамках НЭГ, — лучший способ понять изменяющуюся географию секторов экономики. Однако торговые издержки не являются основной причиной перемен. Технологические изменения в продуктах и производстве определяют масштаб и возможности, что в свою очередь влияет на скорость фрагментации производственной цепочки на разные звенья. Тогда уже торговые издержки определяют, насколько далеко друг от друга они могут быть размещены.

Направления деагломерации у каждого сектора свои (это зависит от вида продукта со специфическими торговыми издержками и удаленности рынка). Компании ищут более дешевую землю, потому что они больше не привязаны к инноваци-

онной среде агломерационной экономики, а также из-за роста масштабов производства по мере стандартизации технологий, поскольку производство требует большей территории, а снижение промежуточных и конечных торговых издержек (благодаря увеличению масштаба и стандартизации) предоставляет более широкий выбор размещения с более дешевой землей⁵. Это позволяет компаниям нанимать более дешевую и менее квалифицированную рабочую силу, как это было в США, где начиная с 1930-х годов шли последовательные волны релокации из Морозного пояса в Солнечный. Таким образом, в процессе деагломерации изначально рабочие места перемещаются к людям.

В некоторых случаях деагломерация производства может изменить состав местного населения в регионах-реципиентах посредством внутрорегиональной миграции из сельских областей в города или через удаленную межрегиональную миграцию. Когда в регионе появляется достаточное количество людей и рабочих мест, снежный ком местного развития начинает катиться. То, что начиналось как деконцентрация рабочих мест в промышленной агломерации, может привести к новой концентрации рабочих мест в менее развитом регионе. Именно это случилось в городских зонах Солнечного пояса США, хотя составляющие их экономик до сих пор заметно отличаются от того, что есть в таких городах, как Нью-Йорк. Стоит повторить, что, если мы считаем изменения последовательностью событий, основанием для этой последовательности послужило движение рабочих мест, которое зависит от внутренних торговых издержек, а также от динамики масштаба и возможностей отрасли промышленности. Несомненно, что это двусторонняя причинная связь, но разнонаправленное движение не пропорционально.

Как уже говорилось, существует современный образец расщепления промышленности в форме «концентрации через деконцентрацию»: развитие крупных промышленных городов в Китае и других странах Восточной Азии. Эти производственные агломерации не основаны на специализации промышленного сектора, а скорее объединяют компании многих отраслей, которые осуществляют одинаковые виды работ, таких как сборка. Первопричина появления таких крупных производ-

ственных агломераций — в эволюции промышленного сектора, сделавшей возможным размещение производства вдали от конечных рынков, а также все дальше от источников ключевых материалов (сырья) и производителей промежуточной продукции. То есть в мировом масштабе эти отрасли находятся на стадии деагломерации в своих продуктовых циклах. Но на местном уровне происходит их агломерация благодаря тому, что ключевые блага урбанизации доступны лишь в ограниченном количестве урбанизированных центров в развивающихся странах Восточной Азии.

На первый взгляд это выглядит как промышленные агломерации Северо-Востока и Среднего Запада США в XIX веке. Однако при ближайшем рассмотрении очевидно, что размещающиеся в Гуанчжоу и Шэньчжэне отрасли промышленности находятся на стадии зрелости продуктового цикла и они экспортно-ориентированы в отличие от американских и британских отраслей, которые были высоко инновационны и далеки от технологической зрелости. Так что, хотя и принято называть Гуанчжоу Манчестером XXI века, эта аналогия ошибочна. Манчестер в XIX столетии был больше похож на Кремниевую долину сегодня, тогда как Гуанчжоу по своему значению ближе к Фениксу (штат Аризона) или Бирмингему (штат Алабама) в США.

В любом случае в глобальном масштабе мощную новую волну современной урбанизации стимулирует сочетание процессов деагломерации через урбанизацию в развивающемся мире и агломерации инновационной деятельности.

Агломерации, основанные на инновациях Где можно обнаружить запущенные инновациями региональное совместное использование, матчинг и обучение? Новые технологии открывают «окно возможностей вариативного размещения», когда процесс совместного использования, матчинга и обучения в существующих центрах больше не может обеспечить решающего производственного преимущества перед другими регионами (Scott, Storper 1987). Так произошло с зарождающейся полупроводниковой промышленностью в 1950-е годы. Она оторвалась от своих кор-

ней в индустрии услуг связи, компании которой располагались на Северо-Востоке США и в конечном счете создали центр притяжения в Кремниевой долине.

Когда возникают агломерации первой волны, они иногда могут пройти через окно возможностей размещения, упомянутое выше, и в итоге будут созданы новые индустриальные городские точки роста за пределами крупных центров уже существующей городской системы. Развитие Калифорнии в XX веке, которое добавило в систему американских городов две крупные городские зоны (Лос-Анджелес и Сан-Франциско), находившиеся на значительном удалении от ключевых регионов, как раз представляет собой пример того, как агломерация промышленных первопроходцев появилась там, где были пустыри или провинциальные городки. Однако крупные новые инновационные центры могут быть созданы и в старых метрополиях, как это произошло с Бостоном, Парижем и Лондоном на волне городского экономического возрождения, выборочно накрывшей старые города Запада после 1990 года. Локальное накопление знаний может, таким образом, постоянно заново «засеивать поле» агломерации, поскольку та вновь создает сферы деятельности с более высокими промежуточными торговыми издержками (новые или постоянно улучшающиеся продукты обычно связаны с довольно сложными знаниями или нестабильными рынками). Этот снежный ком нельзя сдвинуть с места, как в НЭГ, с помощью привлечения потребителей. Вместо этого срабатывает «эффект инкубатора», когда появляются новые динамичные компании или существующие компании втягиваются в локальное обучение, что позволяет им подняться на ступень выше по лестнице качества экономики. Дюрантон и Пуга усовершенствовали модель продуктового цикла, связав создание нового продукта с «городами-инкубаторами», где сконцентрировано локальное обучение, а Дюрантон показал, что инновации распространяются из таких городов в другие регионы с разной скоростью (Duranton, Puga 2011; Duranton 2007). Более элегантная версия связи между инновациями и продуктовым разнообразием построена на концепции лестницы качества Джина Гроссмана и Элханана Хелпмана (Grossman, Helpman 1991). Эта более поздняя теория позволяет также добавить лестницу цен, что полезно для моделирования.

Некоторые модели НЭГ устанавливают причину формирования таких центров, экспериментируя с торговыми издержками, что в отдельных случаях помогает предсказать появление новых крупных центров («черных дыр») (Thisse 2010). Модели, в которые добавлена мобильность рабочей силы, позволяют сделать несколько интересных предположений о возможной динамике — переломных моментах и нестабильности в процессе пространственно-экономического развития. Подобные модели эвристически стимулируют в том смысле, что они предлагают различные диапазоны торговых издержек и локальных объемов производства, но они не соотносятся с первоначальными источниками спроса на совместное использование, матчинг и обучение.

Вклад в изучение связи между инновациями, обучением и устойчивостью также внесли Ричард Болдуин и Филипп Мартин, разработав модель пространственного распределения инновационного сектора (Baldwin, Martin 2004). Хотя настоящая проблема динамики и соотносится со сказанным в предыдущем абзаце, она состоит не в размещении уже существующего инновационного сектора, а скорее в скорости процесса самосоздания и обновления, что включает в себя как взаимодействие на местном уровне, так и мобильность удаленных факторов, а также их поглощение. Болдуин и Мартин конкретизировали внутрисистемный рост, трансформировав его в функцию инвестиций (накопления капитала), таким образом возвращаясь к базовой идее Мюрдаля (Myrdal 1957). Однако одних инвестиций недостаточно, чтобы обеспечить преимущество в динамике, если инвестиции не связаны с инновациями и местом на верхней ступеньке лестницы продуктового качества, как это хорошо известно многим старым промышленным регионам.

Как мы увидели, изучение агломерации заметно продвинулось вперед в рамках НЭГ, экономической теории города и регионалистики. Пространственно-временная динамика агломерации и деагломерации — основа для расширения и реорганизации городских систем. Все еще не хватает указания на конкретное «где» для регионов-победителей и регионов-неудачников, но уже есть представление о динамике системы.

Городские системы Крупные изменения в городских системах становятся результатом постепенных преобразований, которые происходят в течение тридцати-сорока лет, поэтому они незаметны на первый взгляд и не волнуют среднестатистического жителя. Рассмотрим три основных процесса, приводящих к изменениям. Быстро растущие развивающиеся страны создают свои городские системы. Самый яркий пример — Китай, где за последние десятилетия экономическая активность, население и доходы сконцентрировались в прибрежных регионах. По мере своего роста экономика «движется на запад» почти так же, как это делала американская экономика в конце XIX века. Второй пример — эволюция Солнечного пояса США, начавшаяся в 1940-е годы и продолжающаяся до сих пор в стране, привыкшей к высокой мобильности компаний и людей и толерантности к конкуренции между городами. Третий пример — в Европе, на которую оказывают влияние два одновременных процесса — медленного изменения населения и континентальной интеграции. Для старой городской системы Европы характерны города среднего размера, при этом политики придают большое значение поддержанию жизнеспособности всех городов и регионов. Главная задача исследований городских систем — постараться определить, существует ли правильное, наиболее эффективное соотношение количества городов и их размеров, а также движутся ли городские системы к такому идеальному равновесию в своем территориальном развитии. Есть немного научных знаний и целая индустрия консультирования по строительству городских систем в развивающихся странах или созданию условий для правильных изменений в городских системах развитых государств.

Одна из самых сложных задач экономической географии и регионалистики — переход от динамики агломерации и распространения отраслей промышленности к масштабной эволюции городских систем (Henderson 1974; Thisse 2010). В конечном счете ученые хотели бы понять, какими темпами городская система пополняется новыми единицами, как старые города разрастаются или приходят в упадок и как это влияет на динамику населения и рабочих мест в рамках системы. Эта книга также преследует эту достойную цель. Первые попытки

изучить формирование новых городских центров предприняли Масахиса Фудзита, Пол Кругман и Томоя Мори (Fujita, Krugman 1995; Fujita, Krugman, Mori 1999). Но в своих исследованиях они анализировали старые моноцентричные города, а не современные полицентричные городские ареалы. Фудзита и Жак-Франсуа Тисс позднее добавили пространственное распределение инновационного сектора в качестве метода работы с новыми продуктами и агломерациями (Fujita, Thisse 2002). Дюрантон и Пуга формализовали жизненный цикл продукта, о чем упоминалось выше, и Дюрантон также добавил временное измерение, в основе которого лежит отношение инноваций и их распространения (Duranton, Puga 2007). Во всех этих случаях ученые стремились понять связи между технологической эволюцией промышленности, пространственно-временной динамикой такого развития, а также динамикой городских и региональных систем людей и рабочих мест.

Основополагающая часть НЭГ — та, что изучает компании и отрасли промышленности, технологии, а также совместное использование, матчинг и обучение, — до сих пор не может «собрать воедино» динамику масштаба, возможностей и кластеризации или рассредоточения *отраслей*, чтобы получить полную картину распределения типов и количества рабочих мест по разным *городам*. Есть несколько интересных приближающих нас к этой цели начинаний в теории международной торговли, корни которых уходят в НЭГ (Rossi-Hansberg, Sarte, Owens 2009). В рамках этих работ ученые пытаются понять, как снижение торговых издержек влияет на масштаб и возможности компаний и отраслей промышленности, то есть на общие тенденции их локализации. Однако не удалось получить результат, который бы позволил применить теоретические выкладки на уровне городских единиц каждой страны.

Если мы использовали восходящий подход, предполагающий, что анализ начинается с отраслей промышленности, другие представители НЭГ пошли «сверху вниз» — от рынков и цен к городам как «организациям» внутри экономических систем (Gabaix, Ioannides 2004; Rossi-Hansberg, Wright 2007). Таким образом, города и регионы моделируются в качестве промежуточного уровня организации в экономике, находящегося между рынками (верхний уровень) и отраслями промыш-

ленности, а также людьми (нижние уровни). Акторы выбирают города из-за преимуществ агломерации, а количество и размер городов реагируют на отраслевой скачок производительности труда так, что это нивелирует эффект масштаба на местном уровне. В этом смысле, если цены на продукцию и факторы производства становятся слишком высокими в Бостоне и Сан-Франциско, Феникс и Лас-Вегас начинают привлекать компании и людей, чтобы смягчить эффект.

Можно считать, что эти модели собрали предложенный ранее пазл: компании и отрасли промышленности создают преимущества агломерации таким образом, что отдельные агенты распространяются, обуславливая постоянное пространственное распределение рабочих мест и выпуска продукции в соответствии с общей эффективностью и идеальной конкуренцией в экономике в целом.

Этот подход приводит НЭГ к неоклассическому синтезу, в котором города и регионы представляют собой всего лишь еще один уровень системы — от человека к компании, затем к отрасли, городу и экономике в целом, причем городской уровень не имеет какой-то значимой в экономическом смысле особенности (то есть не создает эффект монополистической конкуренции). Было бы чудесно, если бы все уровни организационной структуры экономики — города, отрасли, компании и люди — выстроились подобным образом, словно матрешка. Если бы так случилось, нужно было бы только постоянно снижать торговые издержки и иметь достаточно земли и жилья для жизнедеятельности оптимально эффективной экономики. Остальное, так же как и в ННЭГ, сложится само собой, порождая оптимальную городскую и региональную систему, несмотря на особенности компаний, их взаимосвязей и домашних рынков. Очевидно, что это интригующие, но абстрактные идеи. По существу, отсутствуют подкрепляющие их детальные эмпирические данные. Это чисто теоретические заключения моделирования, основанные на серьезных, слабо подтвержденных фактами допущениях относительно функционирования мировой экономики.

В итоге у нас не оказалось ни одной убедительной модели, как через кризисы и судьбоносное преобразование регионов внутри этой системы с течением времени происходит общее про-

странственное распределение людей, их рабочих мест и уровня дохода. Городские системы подчиняются определенным закономерностям (тенденция к разделению на определенное число больших, маленьких и средних городов, а также определенные размеры городов). Но мы до сих пор не очень хорошо понимаем, насколько устойчивы подобные закономерности, а также как они формируются и действуют на протяжении жизни отдельного города, что позволяет Нью-Йорку оставаться большим и богатым в то время, как Детройт становится все меньше и беднее. В четвертой части книги мы увидим, что ограниченность в этом смысле экономических и географических моделей не есть следствие ошибок в моделировании. Некоторые структурные детерминанты, включенные в модели НЭГ, не везде одинаковы. Они определяются социальными и политическими силами, механизм действия которых лежит за пределами сферы интересов этих моделей.

Эффективность и пространственное распределение рабочих мест и дохода

Отношение эффективности и равенства — важная проблема пространственной экономики. Выше я описал подход НЭГ к формированию эффективных производственных ландшафтов, в рамках которого эффективность проистекает в основном из компромиссов между масштабом, торговыми издержками и стоимостью факторов. А главная эмпирическая

приправа анализа — факт, что агломерации производителей оказывают существенное позитивное влияние на эффективность. Другими словами, города являются ключом к более высокому уровню благосостояния, но они испытывают влияние распределительного эффекта: более высокие средние доходы в определенных местах сопровождаются более значительным неравенством. Вот три примера этого в форме вопросов: как можно эффективно урбанизировать Китай? Какой способ будет справедливым? Соответствует ли развитие Солнечного пояса США критериям эффективности и справедливости? Может ли стремление европейцев к рассредоточению экономической активности по своей крайне децентрализованной городской системе примирить более справедливое

развитие местных экономик с совокупной экономической эффективностью?

Построения НЭГ в принципе могут быть включены в любую простую стандартную модель выигрыша от торговли и специализации: эффективность агломерации должна выражаться в потенциально более высоком совокупном выпуске; это, вероятно, приводит к потерям для конкурирующих производителей из других регионов. Выгоды от повышения эффективности затем неким образом трансформируются в выигрыш потребителей, в свою очередь неравномерно распределенных между городами и регионами. Совокупность всех этих факторов определяет общую выгоду, получаемую экономикой от агломерации (Charlot et al. 2006; Baldwin et al. 2003).

Это хороший первый шаг, но путь еще не пройден. Любое изменение пространственной конфигурации производства, вероятнее всего, повлияет и на общую картину занятости и приведет вследствие этого к общественным издержкам как в агломерациях, так и в других регионах, которые теряют или приобретают рабочие места. Общественные издержки включают доходы, которые были заработаны или потеряны отдельными людьми на протяжении их карьеры, плюс возможные вследствие этого внешние эффекты, а также материальные расходы, которые придется нести государственному сектору. Эти последние виды издержек не находятся в центре внимания исследователей эффективности или распределительных эффектов изменений в пространственной организации. Некоторые общественные издержки могут зависеть исключительно от того, куда мигрируют рабочие места. Например, когда рабочие места покидают регион с высокой минимальной заработной платой, высокими требованиями трудовой безопасности и выгодным законодательством и перемещаются в регион, уступающий прежнему по этим показателям, тогда общественные издержки изменятся. Агломерация или деагломерация также может быть связана с критическими изменениями, оказывающими влияние на квалификацию и заработную плату людей через географию размещения и повышение технологического уровня. В итоге это будет влиять на распределение доходов не только на местном уровне (Yellen 1977). Куда более важно, что существует немало способов объяснить, почему

нужно различать частные и общественные издержки, совокупный выигрыш и распределение приобретений и потерь. Это экономико-географический способ обсуждать текущее влияние глобализации.

В рамках экономической теории городов и регионов — а также их родственницы экономики развития — совсем не просто смоделировать или оценить полный список подобных эффектов. Отчасти это связано с тем, что модели используют грубые вводные для прогнозирования поведения спроса и предложения — соответственно «желание платить» и «предельные издержки». Когда частные и общественные ценности различаются, ни те ни другие не помогут определить, чего на самом деле хочет общество, или цену, которую придется заплатить.

Это, конечно, сложно, но не настолько. Если изменения в пространственной организации производства сопровождаются значительным количеством упомянутых эффектов, тогда в дополнение могут сильно вырасти *временные* издержки на адаптацию пострадавших от данного процесса, так же как и в случае перемещения торговых потоков. Эти эффекты могут начать оказывать постоянное, как негативное, так и позитивное, влияние на людей и регионы, затронутые переменами. Дэни Родрик полагает, что, когда торговля приносит значительный совокупный выигрыш, весьма вероятно, это окажет значительное негативное влияние на распределение — причем зависимость сильная (Rodrik 2011). То же самое касается и аналогичного процесса агломерации: чем больше выигрыш от агломерации, тем существенней возможный рост неравенства среди людей — это верно и в отношении быстрой деагломерации. Сегодняшняя волна невероятного городского строительства, скорее всего, принесет с собой эти острые распределительные эффекты.

В последние годы сложился широкий консенсус по поводу выгоды агломерации, в том числе вне национальных границ (мировые города), и рассредоточения экономической активности — в качестве двух основных пространственных вариантов «выигрыша от торговли». Однако уровень знаний о реальности подобных выигрышей и о неизбежном существовании пространственных и городских оснований для этого сейчас находится на расстоянии многих световых лет от убедительного

научного доказательства. В главе 13 мы подробнее остановимся на влиянии городских систем и территориального расположения на процесс законотворчества.

Подводя итоги НЭГ, берущая начало в многочисленных работах специалистов по экономической географии и промышленности, теоретиков развития, совершенно правильно помещает географию производства в центр изучения развития городов и городских систем. Рабочие места и компании — главный мотор городского и регионального развития, поэтому нам нужно понимать, что же определяет их расположение. В первую очередь экономисты должны поставить на повестку дня вопросы концентрации и пространственной деконцентрации секторов; это включает в себя изучение различных типов экономии от масштаба, разнообразия и качества продуктов, торговых издержек, влияния фактора неопределенности, возникающей в процессе инноваций и конкуренции, а также противоположного эффекта стабилизации, образующегося благодаря стандартизации и взрослению рынков и технологий. Исследования также должны включать такие темы, как инерция истории, а также технологические скачки в производстве, транспорте и коммуникациях.

Переходя от этих вопросов на более высокий уровень городов/регионов, ученые сталкиваются с пугающей своей сложностью проблемой сведения разных составляющих воедино. Ответом не может быть новая версия общего пространственного равновесия для городов в рамках НЭГ, включающая совершенное знание масштаба, возможностей и параметров размещения всех отраслей, что позволит спроецировать это на города и городские системы. Такой метод был бы нереалистичным из-за огромного количества необходимых первичных данных (масштаб отрасли, возможности, продуктивное разнообразие, эластичность, стоимость факторов и т.д.). Кроме того, на развитие городов воздействуют и другие особенности, например вторичные эффекты домашних рынков, ответная реакция локальных акторов на инновации и промышленное развитие, а также огромное влияние политики на издержки размещения и тор-

говли. Проблема состоит в том, чтобы совместить сложный набор знаний об отраслях промышленности, людях и территориях. Это возможно, только если у исследователя достаточно здравого смысла, чтобы сложить в общую картину отдельные догадки, полученные при помощи различных специализированных инструментов. Такой метод позволит нам продвинуться куда дальше в понимании размеров городов, типов и уровней их специализации, а также установит критерии изменения моделирования. Нам необходимо получить данные для того, чтобы выработать экономически правильный взгляд на формирование городов и изменение городских систем.

Первый шаг на пути к такому взгляду — изучать экономику инноваций в географическом контексте. Инновационные центры имеют свою местную экономическую динамику — свою систему цен, — отличающуюся от динамики экономики в целом. Инновационные регионы связаны с остальными территориями множеством скреп, которые я рассмотрю в следующей главе.

4. ПОДРЫВНЫЕ ИННОВАЦИИ: ГЕОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА

Почему некоторые города такие богатые?

Некоторые города и регионы всегда намного богаче, чем другие. В настоящее время в число городов-регионов с высоким уровнем дохода на душу населения входят Сан-Франциско, Вашингтон (округ Колумбия) и Цюрих, дохо-

ды в которых примерно на треть выше, чем в среднем по стране, а сами страны уже занимают почетное место в иерархии национальных экономик. Доход на душу населения в Сан-Франциско примерно в три раза выше, чем в самой бедной американской городской зоне. Как я отмечал в главе 2, эти различия выражены не только в денежном эквиваленте; они сохраняются (хотя и в сокращенном виде), даже если принимать в расчет разную для каждого региона стоимость жизни и ее качество.

Некоторые из этих различий на международном уровне просто отражают догоняющее развитие. Например, Шанхай и Сан-Паулу сокращали разрыв в развитии с США, и когда-нибудь они, вероятно, смогут достичь уровня самых богатых городов-регионов США и Европы. В прошлом города вроде Буффало, Сиракуз или Кливленда отличались очень высоким уровнем доходов на душу населения. Там создавались огромные состояния, что можно увидеть по большим красивым домам, театрам и другим общественным зданиям, построенным во времена расцвета этих городов. Во многих городах со сравнительно умеренными доходами в Старом Свете сегодня также можно обнаружить отголоски былого богатства — дворцы, театры и исторические памятники. Часто зримые следы прошлого процветания отражают сразу и высокое неравенство, и высокий уровень среднего дохода, как в Венеции, Стамбуле, Севилье или Лиссабоне во времена их расцвета.

Странно, что экономическая теория городов довольно противоречива в отношении существования этих богатых городов и регионов. Большинство специалистов придерживаются основанной на теории общего пространственного равновесия точки зрения, что процветание этих городов не может длиться вечно и их избыточные цены на недвижимость и труд приведут к упадку. В США на первый взгляд это кажется справедливым для таких дорогих городов, как Нью-Йорк, темпы роста населения которого сильно отставали от более дешевых Далласа или Орlando в последние десятилетия. Однако Нью-Йорк показал хорошие результаты с точки зрения роста реальных доходов. Кроме того, есть и другие богатые города, как Сан-Франциско или Вашингтон, — они серьезно увеличили свое население, сохраняя высокий уровень дохода. Отношение между высокими доходами и ценами, с одной стороны, и изменениями в численности населения, количестве рабочих мест и уровне доходов, как мы увидим, достаточно сложное. Тем не менее большинство политиков и экспертов разделяют мнение, что многие города слишком дороги, чтобы продолжать благоденствовать.

Опишем эту ситуацию в экономических терминах. Во-первых, если средние цены (стоимость жизни) высоки, а разница в ценах между данным и другими регионами больше, чем разница в их производительности труда, тогда регион, скорее всего, в беде, особенно если торговые издержки и издержки на перенос бизнеса в другой регион невелики. Это очевидно с точки зрения здравого смысла. Вторая, более сложная вероятность проистекает из модели общего пространственного равновесия ННЭГ. Высокий уровень средних цен (стоимость жизни) на немобильные ресурсы может быть следствием различных причин (например, ограничений на строительство). Высокие цены будут выталкивать из города людей и компании, заработная плата или производительность которых недостаточно высоки, чтобы оставаться в таких местах. В этом смысле сравнительное преимущество региона определяется стоимостью жизни, которая влияет на естественный отбор людей и компаний, таким образом изменяя численность населения региона. Подобная динамика должна приводить к выравниванию уровней полезности между регионами, что я пытался и не смог

обосновать в главе 2. Третий возможный вариант: цены на немобильные ресурсы (недвижимость или местная сфера услуг, например парикмахерских) в целом выше, чем в других регионах, но средняя заработная плата и реальные доходы также выше. В этом случае зарплата и доходы в первичных торгуемых секторах региона отражают инновационную ренту. Эта рента частично перераспределяется как внешний эффект в заработную плату и цены неторгуемых секторов региона. Парикмахер зарабатывает больше, потому что трейдер хедж-фонда делится с ним частью своей инновационной ренты, а вместе они тратят часть полученной ренты на домашнем рынке, стимулируя его рост. Именно это препятствует падению цен и выравниванию полезностей между регионами.

Какая это область экономической теории?

В основном теория пространственной экономики предпочитает первый и второй варианты, упомянутые выше. Поэтому она предлагает исключительный взгляд на долгосрочные изменения: города с высокими реальными

ценами не могут оставаться таковыми вечно; с ними что-то не так. В этой главе я попытаюсь защитить третий подход, отстаивая мнение, что разрушение является ключевой силой в экономическом процессе. Для этого необходимо определить, какие допущения в отношении экономико-географического процесса мы примем. Экономика использует концепцию равновесия двумя способами. В первом случае это инструмент познания для решения задачи эмпирического распределения цен и количества. В географии это территориальное распределение предложения факторов и спроса на них (то есть людей, компаний и капитала), которые лежат в основе этих цен и количества. Данный эвристический инструмент полезен, поскольку позволяет увидеть возможные сценарии в случае изменения базовых структурных (причинных) детерминант. При таком ограниченном использовании можно моделировать, каким образом практически любая комбинация цен, заработной платы, выпуска и населения будет реагировать на шоковую ситуацию. Мы сможем пролить свет на то, как в ответ будут меняться города.

Второй способ использования равновесия куда более претенциозный и занимает центральное место в экономической теории. Считается, что определенные эмпирические аспекты экономики — в нашем случае пространственное распределение населения, выпуска и доходов — должны составлять общее равновесие экономики, в которой рынки открыты в соответствии с «правилом нулевого преимущества». Модель общего пространственного равновесия, рассмотренная в главе 2, — пример подобного использования. Домохозяйства, строители и отрасли промышленности в этом случае являются частью единой для всей экономики системы взаимодействий на уровне цена — количество с разнонаправленной причинно-следственной связью, при этом система предоставляет возможности разумным образом сочетать комбинации рабочей силы, жилья/земли и заработной платы.

В этой главе утверждается, что такие модели отражают лишь одну сторону экономического процесса. Они делают акцент только на (долгосрочной) тенденции движения цен и заработной платы в различных местах к некоей средней величине, а также на тенденции к некоторому выравниванию полезностей спустя довольно длительное время после шоков. Эти модели преуменьшают значение нормального функционирования экономики, в ходе которого она сама генерирует для себя шоки в форме инноваций. Инновации приводят к географической концентрации и должны компенсироваться рентой, чтобы стать реальностью, — в свою очередь продуцируя высокую заработную плату и цены в определенных местах и разрыв между регионами¹. Без подобных инноваций не может быть долгосрочного увеличения среднего уровня благосостояния и доходов во всей экономике, что и является развитием (Aghion, Howitt 1997). Инновации всегда будут приводить к появлению городов и регионов с высокими доходами. День, когда этот процесс остановится и во всех городах и регионах сравняются доходы, станет днем, когда прервется прогресс экономической системы. Таким образом, разрушение — экономическое и географическое — это постоянная величина и необходимое условие развития.

Пространственно-временная динамика инновационной ренты

Эта последняя точка зрения плохо согласуется с постулатами экономической теории в целом или — как видно из этой книги — экономической теории города. Тем не менее с некоторыми пояснениями, как отдельные города-регионы получают инновационную ренту в контексте общего экономического процесса, этот взгляд на самом деле является частью внутренне более согласованного подхода к тому, каким образом города вносят свой вклад в повсеместный рост экономики (ср.: Lundvall, Johnson 2004).

Чтобы проанализировать эти сложные теоретические вопросы, сначала необходимо отступить от строго локальных измерений возможных позитивных внешних эффектов. Экономика роста, в частности модель роста Ромера, доказывает, что возрастающие доходы в масштабах всей экономики — источник долгосрочного экономического роста с учетом ресурсных ограничений (Romer 1986; Romer 1994). Согласно эндогенной теории роста, знания и технологии отличаются от других составляющих экономического процесса. Это не конкурентные составляющие, которые в основном со временем становятся исключаемыми лишь в незначительной степени. Если я сижу на стуле, я конкурирую с вами за него, более того, со временем он придет в негодность из-за постоянного использования. Совсем иная ситуация со знаниями: мы можем использовать истинные знания одновременно, причем бесконечно и без потери их качества. Я также могу исключить вас из числа пользующихся моим стулом, заперев его в комнате или наказывая вас за то, что вы его берете, с помощью защищающего права собственности законодательства. В долгосрочной перспективе знания практически не исключаемы; они утекают от изобретателей к более широкому сообществу пользователей, а юридические ограничения на их использование являются временными. Истинные знания могут накапливаться, так как каждый шаг к пониманию биологического, химического или механического процесса приводит к его технологическому применению. Каждая такая технология может быть открыта для постепенного совершенствования или может быть заменена на лучший аналог по мере того, как инкрементные знания предыдущего этапа

развития достигают новой фазы, которая синтезирует новое из близких областей исследования.

С формальной точки зрения это означает, что производительность в инновационном/НИОКР секторе не подчиняется закону убывающей отдачи. Нарращивание полезных знаний в среднем становится все дешевле. Это не распространяется на все области научного знания и верно не всегда, поскольку иногда мы неожиданно сталкиваемся с препятствиями или прошлые достижения приводят к неприемлемым или затратным технологическим, экологическим и социальным побочным эффектам (негативным внешним эффектам). Однако в целом за несколько последних веков средние издержки интеллектуального и технологического прогресса, похоже, снижаются в реальном выражении (Мокур 1991; Rosenberg 1982).

Значение этой простой идеи огромно: инновации могут стать источником долгосрочного безграничного роста. Если отдача от всех дополнительных факторов убывает, это помогает компаниям и частным лицам эффективно размещать заданный набор ресурсов. Тем не менее для экономики в целом эти выводы печальны. Если знания и технологии подчиняются закону убывающей отдачи, то повышения производительности трудно достичь в долгосрочной перспективе (это дорого стоит и, вероятно, будет стоить еще больше). В результате человечество окажется в мальтузианской ловушке борьбы за ресурсы, однажды уже погрузившей мировые доходы в стагнацию на тысячу лет, предшествовавших промышленной революции (Maddison 1982). Наличие возрастающей отдачи объясняет, как экономика может расти благодаря своей собственной внутренней динамике. В этом случае рост не зависит исключительно от таких счастливых случайностей, как хороший климат, обуславливающий рост населения, или чудесный внесистемный скачок знаний (идея, что «знание падает, как манна небесная»).

Однако, как может заметить читатель, есть противоречие между динамикой такого роста — основанной на возрастающей отдаче — и механизмом эффективности или распределения ресурсов в экономике. Механизм распределения ресурсов должен основываться на убывающей отдаче, что позволяет определить конечное или предельное количество ресурсов, необходимых заданному виду деятельности, а затем распределить осталь-

ное в других секторах. Теория эндогенного роста практически чудом примиряет эти два принципа. Она показывает, что, даже если отдельные виды деятельности (продукты, отрасли и бизнесы), в которых применяются инновации, являются абсолютно конкурентными (согласно убывающей отдаче), в долгосрочной перспективе экономика в целом не страдает от эффекта убывающей отдачи благодаря удешевлению, распространению и кумулятивному характеру инноваций, ориентированных на рост производительности (Romer 1986; Romer 1994).

Заметьте, что мы далеко ушли от предмета нашего интереса — локальных кластеров. Связь можно установить, задав вопрос: какой механизм соединяет в пространстве и времени отдельные сектора с экономикой в целом таким образом? Начнем со времени. Первопроходцы и пионеры инноваций получают сверхприбыль в форме монопольной ренты; это также означает более высокую заработную плату для людей и более высокие цены на товары, чем обычно. Экономика вознаграждает новое, потому что оно — редкое явление (требуется время, чтобы разгадать его секреты, симитировать новшество и увеличить предложение), а также поскольку инвесторы ожидают, что применение инноваций в будущем повысит общую производительность труда посредством выплаты ренты. Тем не менее парадокс в том, что такого рода мотивации повышения цен и заработной платы носят временный характер. В конечном счете уровень заработных плат и цен будет снижаться из-за распространения инноваций (неисключаемых, неконкурентных и накапливающихся в долгосрочной перспективе) среди остальных компаний, отраслей промышленности, работников и потребителей.

Здесь возникает второй значительный эффект: именно распространение инноваций через широкомасштабное изменение технологических комбинаций и повторное использование технологий (в компаниях, секторах экономики и среди пользователей) создает возрастающую отдачу в экономике в целом. Инновации единовременно дорогостоящи, и первопроходцы получают максимальный выигрыш. Однако в долгосрочной перспективе они сравнительно дешевы — не подвержены эффекту убывающей отдачи, что дает экономике возможность избежать ловушки.

Так что же все это означает для пространственных единиц — городов, регионов и даже стран? Как уже отмечалось, когда речь заходит о географии экономического роста, теория Ромера обычно подкрепляется более ранними работами Маршала и Кеннета Эрроу, посвященными «переливу» технологий на региональном уровне («секреты ремесла витают в воздухе») и «обучению на практике» (Marshall 1919; Arrow 1962). Концепция внешних эффектов Маршалла-Эрроу-Ромера (МЭР) широко используется в региональной практике².

Если бы единственным источником роста отдачи являлись технологии с ограниченным локальным доступом, тогда в действительности инсайдеры могли бы проводить ценовую политику, нацеленную на получение полной отдачи от инноваций в форме локализованной технологической или интеллектуальной ренты³. В таком случае вряд ли стоило бы рассчитывать на устойчивый экономический рост, который наблюдается на Западе с 1820 года. Вместо роста отдачи в экономике в целом происходило бы долгосрочное накопление ренты среди определенных удачливых регионов или людей (Мокуг 1991). Знания стали бы экономически исключаемыми, поскольку были бы исключаемыми географически. Несущий каркас теории внешних эффектов Ромера был бы сломан. Неисключаемость, неконкурентность и кумулятивный характер знаний были бы уничтожены в самом зародыше. Примерно так же китайские императоры поступали в XIV веке с некоторыми изобретениями.

Географическое приложение теории Ромера с ее подходами к локализации и распространению стоит принимать во внимание историкам экономической мысли, которые пишут о Великой дивергенции между Европой и остальным миром в XVII и XVIII веках. Некоторые компании и территории получают ренту в течение определенного времени, а затем она постепенно снижается, когда проявляется *потенциально* неконкурентная и неисключаемая природа технологии, делая возрастающую отдачу реальной в масштабе экономики⁴. Возрастающая отдача реализуется только через географический и организационный процесс, в котором экономика проходит путь от локализации и монопольной ренты к географическому (следовательно, экономическому) распространению технологий и исчезновению ренты. Данная точка зрения лежит

и в основе классических работ по географии распространения инноваций (Pred, Hagerstrand 1967).

Основной вывод из этого предположения заключается в том, что, строго говоря, не существует так называемых внешних эффектов МЭР. Вместо этого существуют МЭ-источники *локальных* технологических экстерналий и возможной локальной монопольной ренты, но настоящие Р-источники возрастающей отдачи во *всей экономике* не могут оставаться локализованными. Экономический (ценовой) эффект от локализованных экстерналий и ренты, таким образом, нужно рассматривать в более широком контексте как часть процесса подрывного роста, способствующего распространению богатства после первоначальной его концентрации⁵. В этой более широкой перспективе внешние эффекты, которые хороши, скажем, для Лондона, также благоприятно скажутся тем или иным образом на Манчестере, даже если впоследствии могут вызвать долгосрочное снижение благосостояния города.

Новая формула этого процесса выглядит следующим образом. В период времени $t1$ инновации появляются в определенных местах и организационных структурах (компаниях). География этих инноваций часто отражает МЭ-эффекты близости и стремление к локализации. В течение некоторого времени инновации приносят монопольную ренту. Ее можно получать до тех пор, пока сохраняются препятствия для имитации (барьеры на пути распространения знаний или торговые/коммуникационные издержки, связанные с использованием технологии), то есть когда имитация эффективно, если не юридически исключается. Действительно, некоторые исследования показывают, что региональная концентрация патентных сообществ скорее выросла, а не снизилась в последние годы; вероятно, увеличивается срок, в течение которого локальные кластеры могут получать ренту (Sonn, Storper 2008; Moretti 2012; Malecki 2010).

В период $t2$ эти инновации получают более широкое распространение. Знания все лучше поддаются имитации и копированию по мере того, как их использование расширяется, поскольку в этом случае они систематизируются, что позволяет большему количеству людей научиться их использовать — тем самым снижаются издержки их распространения среди дру-

гих регионов и на другие сферы деятельности. В реальности основанная на инновациях шумпетерианская конкуренция замещается стандартной конкуренцией эффективности с широким доступом к технологиям и возможностью имитировать, что снижает цены до уровня средних издержек. Географическая динамика этих процессов описывается пространственными версиями продуктового цикла, но, как отмечалось в главе 3, это касается лишь отдельных случаев (Norton, Rees 1979). Географическое распространение инноваций и все более широкое применение знаний постоянно воспроизводят инновационный процесс. Это является драйвером долгосрочного роста в модели Ромера.

Данный процесс повторяется бесконечно. Точные параметры создания технологий, торговые издержки и ограничение имитирования, ромеровское распространение и повторное применение технологий всегда будут определять пространственную иерархию доходов, а также время, необходимое для перехода от стадии получения ренты (стадии первопроходцев) к возрастающей отдаче во всей экономике и увеличению масштабов этого эффекта. В основе лежит география инноваций: запускается очередной инновационный процесс и зарабатывается новая монопольная рента. То есть локально высокие цены и заработная плата не являются признаками плохо функционирующего или нежизнеспособного города-региона. В динамичной экономике даже издержки перегруженности урбанизированных территорий есть отражение спроса на место с положительными внешними эффектами, что позволяет получать ренту. Эти дорогие места работают не только на собственное благо, но и на экономику в целом — манифестация подрывной экономики.

Но подождите. Разве мы не признали, что такая рента должна быть временной, чтобы внешние эффекты МЭ (локализованные) обернулись выигрышем для всей экономики в целом (Р-эффект)? А если так, не является ли это другим способом сказать, что городская система — просто гигантский механизм усреднения, как это утверждает теория общего пространственного равновесия? Все это зависит от того, что же мы считаем временным. В следующих двух разделах я объясняю, что даже если инновационная рента и должна быть временной, она

оказывает определенное долгосрочное влияние на цены и реальные доходы территорий. Сначала я предлагаю это обсудить на конкретных примерах, а затем представлю теорию.

И снова о конвергенции

Большинство работ по исследованию доходов городов, регионов и стран от классической теории торговли до НЭГ и ННЭГ посвящено поиску долгосрочной межрегиональной конвергенции доходов для подтверждения теоретических построений (Sala-i-Martin 2006; Pomerantz 2000; Barro, Sala-i-Martin 1995). Когда признаки конвергенции отсутствуют или выражены менее ярко, чем предполагалось, ученые сосредотачиваются на выявлении причин. В литературе по международному развитию обычно упоминаются барьеры для мобильности факторов производства, так как международная торговля сейчас настолько обширна и диверсифицирована, что не создаст препятствий для конвергенции (Helpman 2004).

Внутри государственных границ — используя США как типичный пример — большинство исследований выделяет долгосрочную тенденцию к конвергенции доходов между штатами и использует ее в качестве доказательства гипотезы о конвергенции в условиях высокой мобильности факторов производства (Hammond, Thompson 2008; Carlino, Mills 1996). Однако при ближайшем рассмотрении динамика конвергенции доходов среди агломераций не подтверждает этой точки зрения. Целый ряд исследователей доказывают, что, хотя и есть бета-конвергенция между регионами (тенденция к сокращению разрывов между парами регионов), сигма-конвергенция (общее сокращение разброса подушевых доходов) отсутствует (Drennan, Lobo, Strumsky 2004; Drennan 1999; Drennan, Tobier, Lewis 2006). Энрико Моретти обнаружил, что новая Великая дивергенция в заработной плате среди американских агломераций началась для высоко- и низкоквалифицированных работников в 1980-е годы и с тех пор устойчиво нарастает (Moretti 2012). Теория подсказывает, что существует две причины, почему бета-конвергенция не присоединяется к сигма-конвергенции. С одной стороны, изначально небогатые городские ареалы демонстрируют тенденцию к сокращению разрыва со значительно бо-

лее богатыми — это исходное преимущество отсталости, или эффект Гершенкрона, свойственный догоняющему развитию. Однако подобные эффекты не могут проецироваться на конвергенцию, поскольку преимущество отсталости сокращается при переходе к новому уровню развития и экономики часто попадают в ловушку среднего дохода, означающую стагнацию. Именно поэтому годовые темпы роста в Бразилии, равные 10% в 1950-е и 1960-е годы, сошли на нет в 1970-е. Если бы этого не произошло, доходы на душу населения в этой стране сейчас были бы равны соответствующему показателю Соединенных Штатов. Аналогично, совершенно не обязательно, что Эль-Пасо однажды станет так же богат, как Нью-Йорк, или что похожие на него города вообще когда-либо достигнут такого уровня благосостояния.

Их совокупное расхождение отражает сложные комбинации периодов нестабильности и подъема в судьбе отдельных городов. В США некоторые старые промышленные города вроде Буффало или Детройта скатились вниз в рейтинге реальных доходов, в то время как Бостон, Нью-Йорк и Вашингтон остались на лидирующих позициях; некоторые новые города Солнечного пояса, такие как Хьюстон, уверенно продвинулись вверх, а иные, например Браунсвилл в Техасе, — нет. В целом распространение капитализма в США (или в другой стране и регионе мира) приводит к формированию изначального бета-эффекта, похожего на конвергенцию, но ловушки среднего дохода и избирательность развития снижают его действие и сохраняют сигма-эффект дивергенции. Конвергенция во многих смыслах является уравнивающей иллюзией, отражающей то, как распространялся (по странам) капитализм или как промышленная структура выравнивалась внутри национальных границ. В реальности функциональные различия территорий (внутриотраслевые, в том, что касается задач и технологического уровня) становятся все более тонкими, что создает мощный эффект дивергенции доходов (Yamamoto 2008).

Предположим, что МЭ-рента — основная причина дивергенции доходов между передовыми инновационными центрами и остальными городами, в которые впоследствии распространяются инновации. Тогда последние смогут ликвидировать разрыв в развитии городской системы с Бостоном

лишь в том случае, когда и если они будут готовы подняться на новую ступень качества и технологий и стать МЭ-городами. А Бостон сохранит отрыв, только если продолжит постоянно обновляться как инкубатор инноваций. В некоторых обстоятельствах инновационные центры будут получать не только МЭ-ренту; экономика может предоставлять им дополнительные ресурсы и наказывать менее инновационные регионы неблагоприятными условиями торговли, тесно связанными с распространением этих самых инноваций (инновации воплощаются в стандартизированных практиках и рутинизации, стоимость которых снижается, как в истории с легендарным iPhone, разработанным в Калифорнии и произведенным в Китае).

Но это не единственно возможный итог. Инновационный прорыв, изначально локализованный лишь в некоторых городах, может способствовать обновлению и других локальных экономик, как видно на примере Питтсбурга, Бостона, округа Ориндж в США или Тулузы во Франции, занявших инновационные позиции второго порядка. Инновационные центры могут появиться и в догоняющих экономиках; так, Тайвань и Южная Корея заняли новое место в международном разделении труда, повторяя путь Хьюстона и Далласа в США в послевоенный период. Не все развивающиеся экономики смогли стать такими же успешными, как Тайвань, и многие входящие в Солнечный пояс или отстающие города-регионы США не сумели стать центрами инноваций. Процесс пространственного экономического развития наполнен скорее подобной динамикой, чем плавными замещениями и средними реверсиями, вокруг которых построено большинство моделей НЭГ и ННЭГ⁶.

А есть ли конвергенция внутри структуры самих регионов? Я не думаю, что уровни дохода в Сан-Франциско и Фениксе сравняются в ближайшее время. Тем не менее можно ожидать конвергенции среди американских городов со схожим типом структуры, например между Нью-Йорком и Бостоном или между Фениксом и Лас-Вегасом. Однако из вышесказанного следует, что даже среди одинаковых по своей структуре городов существуют определенные различия. Среди богатых, инновационных городов, в которых живут высококвалифицированные специалисты, нет идеальной конвергенции. Почему

так происходит? Говоря экономическим языком, локализованная рента, скажем, в отрасли информационных технологий Сан-Франциско может быть больше, чем в финансовом секторе Нью-Йорка, или по крайней мере ее доля в местной экономике выше благодаря более высокой степени специализации.

Динамика конвергенции также нестабильна с течением времени. Есть периоды низкой инновационной активности, когда межрегиональная конвергенция сильнее. Хороший пример — США в 1970-е годы, когда произошел переход от послевоенной экономики массового производства к Новой экономике. Такие периоды приносят много тревог, поскольку в это время региональные уровни доходов могут выравниваться из-за того, что в экономике замедляется обновление высокотехнологичного сектора. Это выражено в торможении описанного выше процесса перехода от МЭ-эффектов к Р-эффектам, мотором которого являются инновации⁷. Равенство между регионами не всегда хорошо, даже несмотря на то что дивергенция создает свои проблемы.

Цены и заработная плата во времени и пространстве

Почему временная инновационная рента заставляет нас посмотреть на городскую и региональную экономику не с точки зрения общего равновесия, но в связи с комбинацией средней реверсии или полезности, а также выравниванием заработной платы или цен

в пространстве? Ответ на этот вопрос технический, и читатель, интересующийся вопросами общего характера, или неэкономист, возможно, захочет пропустить данный раздел.

В анализе общего равновесия основной проблемой является будущая неопределенность. Нет никакого всеобъемлющего механизма, который позволил бы экономическим агентам точно знать, как переносить богатство из одного временного периода в другой идеальным образом (все обещания об идеальном функционировании механизма финансовых рынков оказались пустыми). Будущая неопределенность представляет особую проблему, если пространственное размещение богатства происходит в форме невозместимых издержек, общественных взаимоотношений или внешних эффектов. В этом

случае часто невозможно, чтобы соотношение цен на факторы производства отражало их предельную норму замещения во времени и пространстве. Более того, в каждом равновесии есть не только ценовой эффект, но и эффект богатства/обладания, который лишает «локальное» равновесие уникальности. Возможности будущего равновесия меняются мгновенно, а в настоящем они непредсказуемы. Итог всех этих рассуждений в том, что ресурсы в экономике ни в какой-либо определенный момент, ни, вероятно, в долгосрочной перспективе не распределяются в соответствии с каноническим правилом нулевого излишка. Это означает, что есть рынки с избыточным спросом (Sonnenschein 1972; Sonnenschein 1973; Debreu 1974; Mantel 1974). Инновации, согласно представленной здесь точке зрения, являются встроенной силой, создающей всеобъемлющий избыточный спрос в экономике с сопутствующим воздействием на цены — некоторые из этих эффектов проявляются в пространстве.

Кроме того, будущими возможностями равновесия можно манипулировать, ведь обладатели богатств могут вызывать рост или падение цен на факторы производства через неоднородную норму замещения выпуска. Это, в свою очередь, означает, что экономические агенты, например владельцы факторов, не обязательно руководствуются исключительно конкуренцией в ценообразовании. Иначе говоря, всегда есть возможность манипулировать ценами. В любом случае соответствующие равновесия не совпадают с теми, которые можно было бы аналитически рассчитать на основе имеющихся параметров.

Если экономическая теория городов и регионов хочет выявить механизм приспособляемости к изменениям, обусловленным в первую очередь инновациями и переходом от МЭ к Р-эффектам, ей в таком случае нужно разработать модели без чрезмерного ограничения функции избыточного спроса, где распределительные правила для таких ситуаций заданы корректно. Такие модели должны отвечать на вопрос, как локальная наделенность факторами производства изменяется со временем, то есть как изменяется экономико-географическая реальность. Это контекст среднесрочного «где» пространственной структуры цен, количества и доходов.

С вышеупомянутой проблемой распределения тесно связана необходимость использовать более реалистичный подход к рассмотрению вопроса, какими могут быть действия разнообразных экономических агентов в гетерогенном пространстве. До сих пор специалисты, понимающие, как сложно моделировать динамику, полагали, что нельзя вводить предвидящих агентов. Иначе те должны быть всезнающими, чтобы модель работала. Тогда исследователи начинали вводить условия, ограничивающие влияние будущих решений через исключение ожиданий (Desmet, Rossi-Hansberg 2010). Тисс, напротив, предполагает, что мы можем понять процесс образования и разрушения пространственного равновесия, отождествляя разумные правила отбора, включая эволюционный процесс и процесс познания, с жизнедеятельностью разнообразных экономических агентов (Thisse 2010). Этот путь сделает экономическую теорию города и экономическую географию более реалистичными.

Индикаторы и методы Исследования изменения городов и регионов изобилуют выводами, основанными на статистике. Однако использование доказательств во многом зависит от теории, поэтому результат связан с тем, ставятся ли правильные вопросы. Он также зависит от естественного стремления ученых, консультантов и правительств четко и уверенно формулировать свои выводы.

Представьте себе обычный доклад о росте городов. Он начинается с определения растущих и приходящих в упадок городов, а затем рассказывает о различиях между ними, чтобы объяснить причины такого неравномерного развития (DeVol, Bedroussian, Klowden 2011). В нашем примере для процветающих городов характерна определенная комбинация роста населения и валового внутреннего продукта (ВВП), тогда как в депрессивных городах наблюдается слабый рост или снижение численности населения, ВВП или доли в ВВП национальной экономики. Такой принцип изложения позволяет увидеть несколько исходных параметров. Если мы знаем из доклада, что растущие регионы дешевы и обладают теплым климатом, а в остальных — холодно и дорого (они отличаются набором

благ, деловым климатом или чем-то еще), мы сделаем выводы о причинах роста и изменений. При этом растущие регионы могут принадлежать к двум разным группам: регионам с растущим подушевым ВВП и регионам, в которых он не растет. После добавления этих данных становится ясно, что существует еще и дополнительная структура производительности. Более того, в некоторых местах население может сокращаться, а ВВП на душу населения расти. Растущий ВВП на душу населения при росте численности населения означает, что в городе-регионе расположены предприятия, занимающиеся высокопроизводительными видами деятельности; о том же самом может свидетельствовать рост подушевого ВВП и при сокращении численности населения — или же о том, что население сокращается быстрее, чем занятость, а собственно производительность труда при этом не растет. Растущее население и слабый рост подушевого ВВП могут сочетаться со значительным абсолютным ростом ВВП или доли региона в ВВП страны.

Стоит отметить, что из внимательного изучения данных могут родиться разные истории — истории, соединяющие людей (домохозяйства и рабочую силу) и индустрию. Но давайте сделаем шаг вперед. Доля ВВП на душу населения может расти, когда региональная экономика становится более капиталоемкой и создает мало рабочих мест и когда внутренняя миграция не слишком сильно увеличивает знаменатель. Подушевой ВВП также может расти, когда экономика становится более трудоемкой, но только в тех отраслях, где трудовые издержки переходят в цену выпуска благодаря качеству продукции или инновационной ренте как функции редкости — так происходит в МЭ-экономиках, что описано в этой главе. В первом случае доход на душу населения будет относительно невысоким, а во втором — наоборот. Если доход на душу населения растет, это частично может быть связано с тем, что население сокращается быстрее, чем рабочая сила, при отсутствии сопутствующего притока работников, или это можно объяснить скачком на уровень выше среднего для экономики в иерархии инноваций, качества или производительности.

Нужно учесть много особенностей функционирования экономики, чтобы сделать возможным построение моделей изменения рабочих мест и людей, а также выявлять вероятные

причинно-следственные связи, которые стоят за переменами. Даже эти сопоставления лишь начало тяжелой работы, необходимой, чтобы добраться до причин и динамики развития. Как уже отмечалось, функционирование городских и региональных систем на самом деле можно понять, только сравнивая их с неким эталоном или зная об их месте в рамках большой экономики. Обычно это делается через анализ конвергенции или дивергенции — проще говоря, анализ того, как города соотносятся по выбранному показателю с каким-либо реперным классом городов (например, всеми городами в контрольной стране). Эталонное тестирование любой подобной всеобъемлющей системы тем не менее может провести и аналитик — бета-методом (по тому, как быстро один регион меняется по сравнению с другим, или по индикатору темпов изменений) или нисходящим методом через сигма-показатель того, увеличивается или сокращается вариативность дескрипторов системы. Таким образом, население, ВВП, подушевой ВВП, подушевой доход и так далее — все это имеет бета- и сигма-измерения, проливающие дополнительный свет на причины и структуру изменений, но только во взаимосвязи друг с другом.

В регионах средняя реверсия по ценам и объемам — частичная, зависящая от времени и нелинейная, поскольку подвержена воздействию эффекта стеклянного потолка, как и дополнительных пространственно селективных «восходящих» (инновационных) шоков. Пространственная избирательность восходящих и нисходящих шоков связана как с общесистемной динамикой, например мобильностью факторов, так и с местными условиями — обучением на практике и издержками перенаселенности, с одной стороны, или нисходящей спиралью — с другой. Такое большое количество возможных комбинаций индикаторов развития городов существует потому, что возможные взаимодействия бесчисленны. В результате рост городов и регионов с точки зрения статистики потенциально имеет *двенадцать* измерений и четыре основные характеристики: население, выпуск (ВВП), ВВП на душу населения (производительность) и доходы. Эти характеристики, в свою очередь, могут быть представлены тремя способами — посредством уровней, темпов изменений и массы изменений.

С большим количеством измерений мы рискуем погрязнуть в конечной выборке; невозможно будет избежать сложной работы, предполагающей не только достижение внутренней согласованности с ограниченным набором данных, но и внешнюю валидизацию и непротиворечивость, если мы увеличим количество измерений, используемых для перекрестной проверки. Внешняя проверка требует, в свою очередь, информации о временной последовательности изменений в качестве теста на достоверность выявления трендов с учетом «переломных точек», а также с учетом их вероятно различных причин. Для городов и регионов, как и вообще в экономике развития в целом, у нас есть данные, описывающие масштабные (но тем не менее конечные) комбинации повторяющихся процессов (много людей принимают решение о переезде, компании реагируют на цены, факторы производства и так далее), и мы хорошо научились выявлять огромное количество их предельных воздействий друг на друга. Приверженцы НЭГ и некоторые историки утверждают, что можно выделить решающие события и переломные моменты в географии экономики — как я уже указывал в главах 2 и 3, объясняя появление современного Солнечного пояса. Агломерационные экономики стремятся развиваться циклично и нелинейно до тех пор, пока мощная сила нового, например технические изменения в продукции или транспорте, не подрывает это развитие. В нашей статистике нет категории «события и шоки». Только если мы обратим пристальное внимание на эти подрывные силы, мы сможем перестать складывать переломные точки в черный ящик «ненормальных шоков». Идеальный набор данных будет включать в себя информацию о появлении и развитии агломераций, а также о шоках, связанных с конкретным временем и местом, прорывных технологиях, резком изменении предпочтений и других «ключевых событиях», которые предполагают широкомасштабные и многовекторные процессы приспособления и реакции на эти силы (Davis, Weinstein 2002).

Нет набора данных, который бы отвечал этим требованиям. Но даже если бы он имелся, не существует эконометрики, которая могла бы обработать такое количество разнообразных конечных данных без серьезных усилий, обсуждений и терпимого отношения к беспорядку (Morck, Yeung 2011). Это

необходимые навыки для отсеивания невозможных вариантов, которые помогут исследователю, анализирующему данные, пробраться через тернии к звездам. Эдвард Лимер долго и красноречиво призывал к реализму в использовании эконометрики, особенно при интерпретации результатов и их надежности (Leamer 2010; Leamer 1983). Ученый утверждает, что последовательность самых мощных техник — использования инструментальных переменных, непараметрических методов, состоятельных стандартных ошибок и рандомизированных экспериментов — в некотором смысле приводит к усугублению проблемы. Проблема эта проявляется в ходе применения вышеупомянутых техник к ограниченным и конечным данным в попытке подтвердить ключевую веру исследователя в то, что мир асимптотичен и ведет себя нормальным образом в соответствии с надежными законами. Уверен, что пространственное развитие экономики не работает таким образом. Я отстаиваю эту точку зрения в нескольких главах, рассматривая в более широком контексте фундаментальные процессы и истории, которые факты, показатели и другие данные могут рассказать нам о развитии регионов и городов. Лимер и его коллеги призывали строить реалистичные схемы для объяснения изменений — для этого потребуется использовать теорию, модели и данные, но также необходимо осуществлять внешнюю валидацию, вооружившись глубокими знаниями происходящих процессов, для которых строгие рамки баз данных могут оказаться слишком узкими. Особенно важно следить за тем, чтобы допущения относительно поведения людей были реалистичными (см., например: Abrams 1982; North 2005).

Заключение: Парадигма развития — с акцентом на разрушение-разрушение — описанная здесь, имеет длинную родословную в истории экономической мысли от Йозефа Шумпетера до последних работ Дугласа Норта (North 2005; Aghion, Howitt 1997). Ясно, что любая рыночная экономика в действительности производит свои собственные «подрывы» — создавая инновации и агломерации, где много высокооплачиваемых специалистов, высокая цена на факторы производства, дорогая земля и высокие дохо-

ды, — и пытается вернуться к средним значениям — выталкивает компании, вынуждает людей мигрировать, стараясь переместить их из дорогостоящих мест на другие территории.

Сочетание этих двух сил создает беспокойную реальность городов и регионов. Как мы увидели, выбор в пользу признания важности лишь одной стороны этого процесса — вопрос познания, для этого нет никаких «явных» оснований. Главный методологический вызов — связать эпистемологию, теорию, моделирование и данные так, чтобы появились убедительные версии историй об изменениях и развитии.

5. ГОРОДА И ЛЮДИ: КАК МЫ СОЗДАЕМ ГОРОДА, КОТОРЫЕ НАМ НЕ ПРАВЯТСЯ

Разрыв между ожидаемым результатом выбора и его реальными последствиями в городах

Теперь мы спустимся по географической лестнице на ступень вниз — от изучения межрегиональной структуры экономического развития городов во внутреннее пространство городов-регионов¹. Внутреннее устройство городов-регионов во многом определяет их внешний вид и самочувствие и может быть связано с их экономическими результатами, хотя пока и нет серьезных доказательств последнего. Территории многих городских ареалов привлекают большое внимание компаний, домохозяйств и групп интересов. Таким образом, предпочтения и выбор отдельных экономических субъектов — компаний, работников, потребителей и домохозяйств — оказывают влияние на формирование городов.

Земля и здания в городах по своим характеристикам — неэластичности предложения и присущим внешним эффектам — отличаются от других ресурсов экономики. В результате существует конкуренция за городское пространство, и потенциально многих участников ждет игра с нулевой суммой. Из-за этих двух необычных характеристик почти всегда существуют противоречия между частными и общественными издержками и выигрышами, обусловленные городским землепользованием.

Более того, существует разрыв между намерениями и предпочтениями отдельных экономических агентов и тем, что они в действительности получают, когда их выбор вступает во взаимодействие с выбором других людей и возникает мир, который они не узнают и в котором совсем не обязательно хотят жить. Классический пример такого исхода описал Томас Шеллинг

в своей книге «Микромотивы и макровыбор» (Schelling 1978). Он разработал реалистичную игру с принятием решений, допустив, что каждый человек, не будучи расистом, все же предпочитает жить рядом с теми, кто похож на него, — с «такими же, как я». Рост количества людей, делающих такой выбор, приводит к невероятно высокому уровню сегрегации по цвету кожи. Это идеальная иллюстрация непреднамеренного результата действий, а также разрыва между индивидуальными предпочтениями и коллективными последствиями.

Рассуждения о выборе и последствиях красной нитью проходят через современную дискуссию о природе городов и городского образа жизни. Например, жаркие споры возникают между сторонниками высокой плотности и сторонниками субурбанизации; между теми, кто поддерживает гомогенное зонирование и соседские общины, и теми, кто верит в преимущества смешанного использования и населения; между сторонниками старой нерегулярной застройки и защитниками новых геометрически выстроенных городов; между приверженцами высотного и малоэтажного строительства, индивидуальных авто и общественного транспорта. Сегодня такие разногласия часто подаются в форме утилитарных соображений об эффективности. (Возможно, плотность населения и застройки приводит к снижению выбросов парниковых газов? Общественный транспорт эффективнее частного? Предоставляет ли общественный транспорт больше возможностей для социализации?) Иногда полученный результат считается следствием неведения: если бы люди знали больше, они выбрали бы другие города, другую транспортную систему и другие пригороды; просто они не знают, чего же «хотят на самом деле». Люди «предпочли бы выбрать» что-то еще, если бы только ведали, что возможны и другие варианты. Для других идеи об иной организации городского пространства — это мечты бесчувственных технократов, навязываемые обычным людям, которые голосуют ногами.

Во многих отношениях подобные споры лишь словесная эквилибристика, которая прикрывает глубокие конфликты вокруг основных ценностей и устремлений. Однако они также имеют отношение и к природе расхождения между индивидуальными предпочтениями и коллективными последствиями в организации городского пространства и землепользования.

Степень, в которой города удовлетворяют предпочтения отдельных людей, компаний и домохозяйств, также определяет, будет ли расти значение возможных альтернатив. Насколько эти альтернативы смогут примирить индивидуальные и общественные издержки, настолько важной будет роль политики, направленной на реализацию таких альтернатив.

Краткая история упадка и возрождения городов

В 1990 году Саския Сассен привлекла внимание к тому, что царствующая тройца, Лондон, Нью-Йорк и Токио, — «глобальные города». С тех пор стало обычным делом анализировать возрождение старых городов, раньше считавшихся экономически безнадежными. Как утверждают исследователи, развитие городов шло двумя путями: межрегиональным (старые и холодные города) и внутрорегиональным (центр против пригорода). Большинство городов, переживших возрождение, являются бывшими крупными промышленными центрами с высокой плотностью населения и застройки, расположенными в холодной климатической зоне. С начала 1990-х годов они увеличили количество рабочих мест, показывали высокие темпы роста доходов на душу населения, привлекли значительные новые инвестиции в преобразование центральных кварталов и резко увеличили численность населения и/или стоимость жилья. Возрождение таких американских городских зон, как Бостон, Нью-Йорк и Чикаго, а также Лондона и Парижа в Европе опровергло тезис, что старые, холодные города могут находиться лишь на задворках новой экономики².

В этом нет ничего нового. В последней главе своей книги, посвященной второму дыханию американских городов, Джон Тиффорд отмечает, что в 1955 году журнал Time поместил на обложку материал «Возрождение города» (Teaford 1990). В 1962-м журнал вновь опубликовал похожую статью о городском возрождении, озаглавленную просто «Ренессанс». В 1981 году издание посвятило обложку девелоперу Джеймсу Раусу, королю рыночных фестивалей, — публикация называлась «Города — это весело!» Еще через шесть лет, в 1987 году, главным в номере стал материал «Возвращая города к жизни».

Таким образом, процесс возрождения городов длится уже достаточно долго.

Столько же продолжается и кризис урбанизации. Восемьдесят лет активного продвижения городов противостоят десятилетиям пессимизма. «Город обречен», — заявил Генри Форд в 1920-е годы. В 1971-м журнал *Public Interest* организовал симпозиум по вопросу «Обречены ли проблемные районы города?». Участники встречи ответили утвердительно: американские города сравнивали с «песочницами» или «резервациями» — музеями самих себя, которые нужны лишь для туристических фотографий, или с вместилищем бесперспективного неблагополучия (Sternlieb 1971; Long 1971). В 1987 году, когда *Time* писал о возрождении городов, Энтони Паскаль со своим тезисом об «исчезающем городе» утверждал обратное (Pascal 1987). Поборники новой экономики в 1990-е годы объявили городскую жизнь устаревшей; старые города — вертикальные образования в горизонтальном мире, артефакты того времени, когда расстояния еще существовали (Garreau 1992; Downs 1997; Glaeser 1998). Лос-Анджелес пережил массовые беспорядки в 1992 году, Париж — в 2005-м, а Лондон — в 2011-м, и это породило опасения, что густонаселенные крупные города не смогут справиться с такой высокой концентрацией общественных противоречий эпохи урбанизации, характеризующейся массовой миграцией и растущей пропастью между бедными и богатыми. В 2011 году было подтверждено, что разрыв в доходах между городскими районами в США сильно вырос за последние тридцать лет, а самое значительное его увеличение пришлось на крупнейшие города (Russell Sage Foundation 2011).

Более того, наличие возрождающихся городов не означает, что люди вдруг бросили пригороды ради обновленного романа с городским центром. Тренд на урбанизацию после Второй мировой войны в США был постоянным. Население США переместилось с Северо-Востока и Среднего Запада на Юг и Запад и из городов — в пригороды. В итоге центральные кварталы городов оздоровились, они не так густо заселены и куда лучше управляются, чем в первой половине XX века. Агломерации разрастались, и центр города теперь играет меньшую роль в повседневной жизни большинства жителей. Центральная часть городов в Европе сохранила свое значение, но большинство

европейских городов также расширяется, хотя средняя плотность там выше, чем в американских городах. Кстати, постойте! Впервые за многие десятилетия в ходе начавшегося в 2009 году экономического спада некоторые старые, холодные и дорогие города США во главе с Нью-Йорком продемонстрировали более существенный рост доходов и численности населения, чем города Солнечного пояса (Brookings 2010). Это озадачивает. Возможно, люди просто очень легкомысленны и сами не знают, чего хотят?

Почему города обрели новую жизнь?

В XX веке экономика Бостона трижды терпела крах и три раза восстанавливалась. Похоже, что общим фактором восстановительного роста всегда было наличие высококвалифицированной рабочей силы в городе (Glaeser 2003). Почему же специалисты предпочитают жить в старых, холодных городах вроде Бостона? Широко известно утверждение Ричарда Флориды, что «креативный класс» следует за определенным набором благ, включая кафе, галереи, музыку, а также в целом атмосферу богемности и терпимости (что он измеряет с помощью численности гомосексуалистов) (Florida 2002). Все это в значительной степени связано с присутствием профессионалов отрасли знаний, географией высоких доходов и быстрым ростом населения. Ведущие урбанисты сегодня также утверждают, что Лондон стал игровой площадкой глобальных новаторов и именно это делает его мировым городом (Glaeser 2010). Таким образом, предпочтения представлены как движущая сила возрождения: новое поколение молодых людей отказалось от пристрастия родителей к пригородам, вместо этого они выбирают старые, холодные и густонаселенные городские кварталы.

Рассуждения Флориды — Глейзера серьезно повлияли на политиков многих стран мира. Главы ряда упадочных американских городов основывают свои программы экономического развития на привлечении в город 25-летних геев (Swope 2003; Shea 2004). Губернатор штата Мичиган после прочтения книги Флориды «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» призвала мэров сформировать экспертные советы, которые бу-

дут помогать их городу избавиться от скучного имиджа и стать «крутым»; в ответ мэр Детройта объявил себя «хипхопером» (Florida 2002). В Европе мэр Берлина рекламировал свой город как «бедный, но сексуальный». Нельзя утверждать, что за все ответствен один Флорида: новые лейбористы даже не слышали о нем, когда предложили инициативу «Крутая Британия» много лет назад, — тем не менее книга «Креативный класс», несомненно, вызвала всплеск маркетинговой активности городов, сообщающих о своей «крутости» (Shea 2004; Kotkin 2005).

Одна из причин привлекательности объяснения происходящих процессов потребительскими предпочтениями — несложные логические построения; по существу, это просто экстраполяция некоторых общепризнанных микроэкономических принципов. Выигрыш от инноваций в потребительских товарах и услугах получают в основном потребители с высокой эластичностью замещения, готовые рисковать и обладающие высоким уровнем располагаемых доходов. Высокая эластичность замещения предполагает, в свою очередь, склонность к поиску, поскольку иначе нельзя обнаружить новые товары и услуги. А поиск обычно требует много времени. Этим критериям соответствуют молодые, образованные, высококомобильные люди, вкусы которых еще только формируются. Короче говоря, они очень похожи на креативный класс Флориды (Tabarrok, Cowen 1998).

Недостатком такого объяснения, как я отмечал в главе 2, является тот факт, что многие из потребительских благ, которым отдают предпочтение, не сильно различаются в агломерациях одного и того же размера. Стремлением к потреблению можно объяснить, почему молодые люди с университетским образованием предпочитают жить в городе, а не в сельской местности, но гораздо сложнее с его помощью обосновать выбор конкретного городского ареала для жизни. Статистика показывает, что в период с 1995 по 2010 год в Бостоне, Нью-Йорке и Чикаго наблюдался чистый приток молодых, окончивших колледж внутренних мигрантов, но он был далеко не таким мощным, как в Шарлотте и Атланте. Превзошел же всех Лас-Вегас (Franklin 2003). В свой список креативных городов Флорида включил не только Сан-Франциско и Нью-Йорк, но и Остин с Орландо. Так что трактовка перестала относиться только

к старым, холодным и тесным городам, но распространилась и на новые — теплые, беспорядочно растущие. Тем не менее сложно найти общие черты этих городов. В Орландо люди не смешиваются так же, как на улицах Лондона или Нью-Йорка; здесь нет традиции богемной терпимости (а также узких улочек и небольших кварталов), которая характерна для более крупных и старых городов. Сюда не переезжают люди, чтобы приобщиться к культуре посещения кафе, заводить неожиданные знакомства, отремонтировать очаровательный старый дом, устраивать вечеринки в лофтах или бродить по магазинам Prada. Хотя этот сюжет выглядит как чисто американский, похожая ситуация складывается и в Европе.

Даже если ужесточить критерии, в список все равно попадут как холодные и старые, так и теплые, беспорядочно растущие города. Представьте, сколько различных типов городов существует: город — площадка внезапных открытий и разнообразия, как у Джейн Джекобс; однородные, добрососедские, традиционные и основанные на взаимном доверии анклав, похожие на места «большого социального капитала» Роберта Патнэма; тип города «оставьте меня в покое», где можно тихо жить в пригороде (Putnam 2000). Высокий уровень дохода и концентрация высококвалифицированных специалистов свойственны многим городам разных типов. Таким образом, больше невозможно разделять городские экономики на возрождающиеся и появившиеся вновь. Кроме того, эти категории не только описывают одновременно и Бостон, и Феникс, но и точно характеризуют Бостон, тесный центр которого окружен беспорядочно застроенными территориями, менее населенными, чем пригороды Феникса³.

Похоже, что приверженцы теории предпочтений перепутали следствие с причиной: в старых и холодных городах концентрация квалифицированных работников создает рынок благ. Однако их предпочтения в отношении благ не объясняют, почему некоторые города выросли и разбогатели. Исследование «успешных пар», в которых оба партнера являются высококвалифицированными специалистами, занятыми в новой экономике, показывает, что многие выбирают жизнь в агломерациях, чтобы как можно лучше обеспечить каждому доступ к рабочим местам и иметь возможность с низкими издержками и риска-

ми приспособливаться к изменениям или потере занятости (Costa, Kahn 2000). Конечно, успешные пары будут чувствовать себя одинаково хорошо как в Кремниевой долине и округе Ориндж с их расползшейся жилой застройкой и транспортной системой, основанной на личном автомобиле, так и в плотно застроенных и густонаселенных Лондоне или Нью-Йорке. Если, объясняя функционирование «квалифицированного города», мы уйдем от предпочтений высококвалифицированных специалистов и вернемся к экономической основе и связанному с ней спросу на рабочую силу, мы сможем охватить сразу старые, холодные и тесные города и некоторые новые теплые и просторные, а также сможем судить о связи между городской формой и производительностью городской экономики.

Ряд наблюдателей отмечают, что размещение промышленных объектов в центральной части города в XX веке выглядит отклонением — приданием временного импульса росту путем нерационального использования ценного пространства. Исторически города были центрами обмена идеями. Можно ожидать, что по мере ухода промышленности они вернут себе эту важную долгосрочную роль (Cheshire, Sheppard 1995; Drennan, Lobo 2007; Frey 1993). Старые города считались обреченными, поскольку страдали от деагломерации промышленности — сначала в пригороды, затем в Солнечный пояс, а потом в развивающиеся страны. С этой точки зрения история сыграла с нами шутку: мы прилагали усилия к изучению обрабатывающей промышленности как основы городской экономики, а обработка уже переставала создавать такую основу во многих городах.

Децентрализация обрабатывающей промышленности привела к тому, что центральные кварталы городов перестали влиять на ее развитие. Однако это не положило конец городской концентрации. Преимущество Манхэттена для бизнеса больше не связано с удобством для судоходства, а порт Бостона уже не главный экономический актив города. Спрос, предъявляемый новой экономикой на тесное соседство, стимулируется информационными потоками, для чего людям требуется работать в непосредственной близости друг к другу⁴. В информации нет недостатка, напротив, современный мир просто набит информацией, поэтому необходимость близости для доступа к информации кажется нелогичной, в особенности когда мы можем

передавать ее с возрастающими скоростями. Преимущество тесного соседства заключается не в объеме доступной информации, а скорее в возможности связывать информационные потоки. Поскольку значительную часть этих потоков составляют новые и нестандартизованные знания, такое информационное посредничество обычно требует личного взаимодействия, имеющего критическое значение для обучения, построения доверительных отношений и снижения риска. Личный контакт, как я покажу в главе 11, — это обмен «софтом»: он делает информацию понятной для обеих сторон в общем контексте и создает взаимоотношения, необходимые для инноваций. Соответственно, вполне логично, что старые, холодные и густонаселенные города могут процветать в условиях новой экономики так же, как и некоторые новые широко раскинувшиеся пригородные зоны. Ключ к их процветанию при надлежащих условиях не в пейзаже и форме строений, не в социологических характеристиках, а в их экономической основе.

Далее я исследую социальные характеристики и наличие благ в современных городских зонах для углубления анализа. Я продемонстрирую, что эти черты — результат, но не причина процесса экономического развития города. Таким образом, я продолжу критику теории роста городов, основанную на наличии благ и выборе потребителей, начатую в главе 2.

Разнообразие как следствие, а не причина

В США во многих агломерациях с самыми высокими доходами также отмечается самая большая доля иммигрантов среди жителей. В этот список входят Нью-Йорк, Сан-Франциско, Вашингтон, Лос-Анджелес и Чикаго.

Нет сомнений, что рост иммиграции (которая обычно является источником разнообразия) способствовал возрождению городов. Иммиграция как минимум увеличивает предложение трудоспособных людей и может укрепить слабеющий рынок недвижимости. Действительно, в 2000-е годы такие американские агломерации, как Сан-Франциско, Лос-Анджелес, Нью-Йорк и Чикаго, столкнулись с чистым внутренним оттоком населения, который был компенсирован притоком иностранцев (Brookings Institution 2010).

Флорида утверждает, что творческие люди с высоким уровнем знаний и навыков преуспевают там и, следовательно, едут туда, где присутствуют разнообразие и терпимость (Florida 2002; Florida 2005). Оставив на время в стороне разницу этих понятий, мы можем предположить, почему диверсифицированные городские ареалы могут процветать в информационной экономике. Взглянув на предмет исследования с другой стороны, Джанмарко Оттавиано и Джованни Пери полагают, что этническое разнообразие способно увеличить человеческий капитал местного населения в результате взаимного обучения (Ottaviano, Peri 2006).

Разнообразие можно воспринимать так же, как плотность: с одной стороны, это благо само по себе, с другой — способ получить доступ к другим благам. Люди могут приветствовать (или терпеть) этническое разнообразие ради потребительского выигрыша, который оно предлагает. Эдвард Глейзер, Джек Колко и Альберт Сайз обращают внимание на то, что ценность разнообразия заключается в возможности расширить набор доступных потребительских товаров — конечно, мексиканские рынки, корейские и иранские рестораны, китайские газеты Лос-Анджелеса придают городу неповторимый облик, отличающий его от других мест (Glazer, Kolko, Saiz 2001). Следствием этнического разнообразия и гипотезы о потребительском выигрыше становится связь между «разнообразием образа жизни» (то есть присутствием геев) и городским консюмеризмом. Поскольку большинство гомосексуалистов не имеют детей, то их требования к жилью иные, чем у семей с детьми, больше средств остается на потребительские товары, их не беспокоит качество обучения в бедных городских школах. Кроме того, отсутствие детей, вероятно, усиливает их склонность жить в центральных кварталах (Molotch 2002; Black et al. 2002).

Разнообразие в форме иммиграции также может стать источником дешевой рабочей силы, что увеличит покупательную способность богатых жителей. Люди с высокими доходами, дорожащие своим временем, могут использовать обслуживающий персонал с низкой заработной платой, чтобы освободить себя от дел, которыми не хочется заниматься, и тратить больше времени и денег на то, что приносит удовольствие. Разнообразие, таким образом, может повысить про-

изводительность работников с высоким уровнем человеческого капитала, позволяя им решать бытовые вопросы повседневной жизни за счет аутсорсинга.

Так называемые мировые города, являющиеся центрами иммиграции, лучше приспособлены для того, чтобы пользоваться этими возможностями, чем пригороды или меньшие по размеру города. Эту точку зрения подтверждают и некоторые исследования. Альберто Алесина, Реза Бакир и Уильям Истерли показали, что уровень этнической фрагментации в городах США обратно пропорционален расходам на общественные блага (Alesina, Baqir, Easterly 1999). Это наводит на мысль, что белое большинство, видимо, довольно выгодно, которые оно получает благодаря смешанному населению (расширенный набор общественных благ), но не хочет тратить налоги на чужаков.

Такие факты предполагают, что терпимость, то есть степень принятия разнообразия различными группами, зависит от способности каждой группы управлять его выигрышами и издержками. Дальнейшая импликация приведет нас к тому, что терпимость может быть функцией сегрегации⁶. Города и регионы, отличающиеся, согласно статистике, разнообразием, обычно довольно сегрегированы внутри — на уровне районов или даже кварталов. Зажиточные жители Лос-Анджелеса могут изолировать себя от представителей других культур, проживая в районах с относительно низкой плотностью населения, отдавая своих детей в подходящие школы и используя частный, а не общественный транспорт⁷. Для элит издержки разнообразия невелики, а выигрыш значителен, что может объяснить, почему толерантность — ценность, обычно упоминаемая в применении к людям с высокой квалификацией и большими знаниями (и с финансовым капиталом). Для менее обеспеченных представителей большинства ситуация противоположна. Они могут позволить себе меньше товаров и услуг, которые стали доступны благодаря разнообразию, при этом уровень риска от того, что разнообразие может создать для них проблемы дома, в школе или во время отдыха, высок. В результате они могут предпочесть обособиться в пригородах, потому что это позволяет им регулировать потенциальные издержки разнообразия, увеличивая дистанцию взаимодействия. Прав-

да, все это может иметь мало общего с уровнем разнообразия, который принципиально хотела бы получить каждая группа.

Терпимость также является скорее результатом экономического развития, а не отправной точкой. На институциональном уровне определенная степень экономической интеграции часто есть необходимое предварительное условие для принятия законов о защите меньшинств. По мере того как региональные экономики становятся менее самодостаточными, чиновники и бизнесмены уже не могут игнорировать дискриминацию в других регионах. Число случаев линчевания на Юге США быстро пошло на спад после того, как экономика южных штатов стала в большей степени зависеть от внешних инвестиций, то есть стала более чувствительной к «неодобрению всего мира» (Fischel 2001). Точно так же корпорации в Цинциннати начали крестовый поход за отмену городского закона, лишавшего геев и лесбиянок прав на равную защиту, мотивируя это тем, что подобные законы препятствуют найму первоклассных сотрудников (Swope 2003).

На личностном уровне психологи и специалисты по поведенческой экономике рассматривают терпимость как умеренную реакцию человека на врожденное желание влиять на те действия других людей, от которых зависит его персональное счастье. Численность населения растет, оно становится более разнообразным, и количество линий поведения так велико, что человеческий мозг более не способен все отслеживать и регулировать. Терпимость — достоинство, которое развивается, чтобы сдерживать непреодолимое желание вмешаться (Kuran 1997). Такая трактовка могла бы объяснить, почему в больших городах более толерантная атмосфера, чем в маленьких. Это также объясняет, почему терпимость часто ценится абстрактно, но обычно дает сбой, когда речь идет о глубоких убеждениях. В этом случае особенно сложно подавить желание вмешаться. Ярый патриот, ценящий терпимость, будет поддерживать свободу слова, даже если он осуждает активиста, сжигающего национальный флаг.

Куда это нас привело? Терпимость, как и разнообразие, — необходимое, но не достаточное условие роста городов и регионов. Вряд ли терпимость способна генерировать восстановительный рост, хотя ее отсутствие может оттолкнуть

людей с высоким уровнем человеческого капитала и тем самым помешать восстановлению. Растущая городская зона, скорее всего, будет становиться более разнообразной, и для продолжения роста ей придется стать более терпимой. Тем не менее разнообразие и толерантность не могут служить объяснением того, почему города растут и как функционируют и, в частности, почему они возрождаются.

Плотность и красота как причины роста городов Как отмечалось ранее, вряд ли что-то в наборе благ отличает возродившиеся города от новых центров роста. В Атланте и Нью-Йорке, Париже и Лилле достаточно ресторанов, картинных галерей, торговых центров и музеев. Если вы не один из тех трепетных ценителей искусства, кто составляет незначительное меньшинство населения планеты, вам не обязательно жить в мировых столицах.

Возможно, более перспективный подход — сосредоточиться не столько на благах как таковых, а на том, каким образом их получают. Агломерации (и в некоторой степени составляющие ее части — города и пригороды) отличаются друг от друга тем, как наборы благ размещены в них географически и какие средства сообщения существуют. Плотность, присущая Гонконгу, Парижу или Манхэттену, может быть привлекательной сама по себе и своими производными, то есть для кого-то плотность уже *есть* благо, но она также обеспечивает удобный *доступ* к большому количеству благ на небольшой территории. Получасовая прогулка или поездка на метро в Нью-Йорке приведет вас из Нижнего Манхэттена всего лишь в Мидтаун; в Лос-Анджелесе, выехав на машине из центра города, через тридцать минут вы окажетесь на пляже Санта-Моники. Для большего эффекта можно сравнить Нью-Йорк и Париж, с одной стороны, с Лос-Анджелесом и Лондоном — с другой: получасовое путешествие по центру первых двух городов пешком или общественным транспортом позволит вам пользоваться таким же набором благ (кинотеатры, музеи, галереи, концертные залы и архитектура), что и 30-минутная поездка на машине в сопоставимом районе Лос-Анджелеса или 45-минутная поездка на метро в Лондоне.

Сравнение городов по степени доступности благ более многообещающе, чем попытка определить, что важнее — архитектурный облик или теплый климат: оно подводит нас ближе к микроэкономическому объяснению возрождения городов. Индивидуальные предпочтения непостоянны, а рост доходов, падение цен или появление новых технологий могут ускорить их изменение. Подверженность воздействию других культур — через торговлю, путешествия и иммиграцию — возросла, что может изменить наши представления о красоте, эстетические предпочтения и расширить набор товаров и услуг, которые мы хотим приобретать (Postrel 2003). Возрождение городов в таком случае не столько связано с определенным набором благ (кафе, солнце, старые здания или современная архитектура), всегда нестабильным, сколько со способностью некоторых городов обеспечить возможность реализации любых наших предпочтений, особенно в век быстрой смены вкусов. Если нам нравится доступность, которую предлагает плотность, или мы считаем тесноту большого города благом саму по себе, то лучше всего жить в городах, подобных Нью-Йорку. Если благо — хорошие дороги с плавным трафиком, надо ехать в Орландо; а если мы предпочитаем добираться до благ на автомобиле, нам наверняка понравится Лос-Анджелес (или пригороды Нью-Йорка).

Еще одно частое объяснение возрождения городов в том, что домохозяйства и отдельные люди все больше отдают предпочтение уникальным благам старых, холодных и тесных городов, потому что считают их красивыми. Это относится в большей степени к центральным районам (и некоторым частям старых пригородов), чем ко всему городскому региону. Компании вряд ли будут выбирать для себя место расположения исходя из эстетических соображений. В Кремниевой долине полно различных предприятий, но ее никто не считает архитектурной сокровищницей; Саванна в штате Джорджия или итальянская Венеция — мечта защитника старины с упадочной экономикой.

Люди, которые живут в городской зоне по иным причинам (например, ввиду наличия рабочих мест), выбирают из целого ряда районов, и в этом случае эстетика центральных районов наряду с желанием ходить пешком или пользоваться

общественным транспортом может оказать влияние на внутрирегиональный выбор места жительства. Высококвалифицированные внутренние мигранты обычно концентрируются в нескольких микрорайонах (например, с большим количеством лофтового жилья), в бывших промышленных зонах, реконструкция которых стала заметным событием в городе. Внешние мигранты, напротив, покидают городские районы и рассеиваются по региону (Kasarda et al. 1997). Так же как картинки закрытых фабрик, возможно, создают впечатление о более глубоком, чем в реальности, упадке, так и фотогеничные районы новых лофтов преувеличивают масштаб ренессанса.

Тем не менее не нужно переоценивать возрождение центральных районов, но и недооценивать его не стоит. Секрет *привлекательности* возрождающихся городов отчасти в их красоте; городской образ жизни во многом связан с архитектурой и дизайном городского центра, а красота густонаселенных городов может компенсировать многочисленные трудности жизни в них. Однако красота неуловима и субъективна. Обычно на практике «красота» приравнивается к «старине».

Поскольку красота — субъективное понятие, эстетическое преимущество старых городских районов, вероятно, имеет множество объяснений. Прежде всего это просто естественный отбор: худшее уничтожается, а лучшее сохраняется. У Уильяма Шекспира было множество драматургов-конкурентов, но он один остался в истории. Тот же механизм работает и со зданиями. Конечно, некоторые прекрасные старые строения были разрушены, но лишь немногие уродливые старые дома сохранились. В городах всегда будут старые здания, до которых не добрались бульдозеры, прекрасные новые дома, которым еще предстоит пройти суд времени, и новые здания, лишенные красоты, но также еще не оцененные по достоинству. Получается, что старые строения в целом выглядят лучше по сравнению с новыми и чем больше доля старых домов, тем привлекательней будет с эстетической точки зрения место. Еще одно объяснение привлекательности старых кварталов связано с ростом налога на недвижимость — поощряющего улучшение внутреннего пространства домов, а не его экстерьера — и развитием строительных технологий. Новые технологии позволяют не только создавать потрясающие архитек-

турные объекты (например, лос-анджелесский Концертный зал имени Уолта Диснея с его изящными, спроектированными на компьютере изгибами), но и свободно выбирать форму. Было время, когда стены нужно было делать из кирпича, чтобы они были крепкими, и солидный облик здания имел практическое значение. Все изменилось, о чем свидетельствуют шеренги прочных, но не особо радующих глаз строений. Решающим фактором упадка городской архитектуры, возможно, стало ужесточение контроля над бизнесом. До появления страхования и запутанного контрактного права эстетическая привлекательность здания обычно служила доказательством надежности и стабильности — особенно для банков, которые должны были убедить людей положить деньги на депозит. После учреждения федеральной системы страхования вкладов (и принятия защищающих потребителей законов) стабильность стала как бы данностью и эстетическая ценность потеряла прежнее значение. Показательно, как упало качество архитектуры зданий банков после создания Федеральной корпорации по страхованию вкладов. Сложно не заметить красивые старые здания банков, но современные банки — это неинтересные коробки (Benedikt 1997)⁸.

Это приводит к следующему вопросу: если старина есть красота, почему только сейчас она приобрела такую ценность? Первое, что приходит в голову: старина — это редкость. Налет времени нельзя имитировать (даже в Лас-Вегасе), то есть его предложение неэластично и, следовательно, приносит ренту. Однако редкость не может быть единственным качеством, способным повлиять на возросшее желание людей жить в старой недвижимости и платить за нее. На возрасте постройки не всегда возможно заработать. Долгое время старые кварталы множества городов прозябали в заброшенности, и во многих городах положение до сих пор не изменилось. Исчезновение промышленности избавило старые районы от их главных недостатков: неухоженности и промышленного загрязнения. Эффект этого очищения особенно заметен в том, как функционально изменились внутригородские водные пути. Большую часть XX века городская архитектура в густонаселенных городах поворачивалась спиной к рекам и озерам, поскольку водные трассы представляли собой неприглядные промыш-

ленные зоны. Самый известный пример — река Кайахога в Кливленде, которая была настолько грязной, что однажды загорелась. Сейчас Кайахога куда чище, а на ее берегах стоят частные дома. После ухода тяжелой промышленности водные пути вблизи местожительства рассматриваются не как эстетический изъян, а как эстетическое благо, повышающее комфорт недвижимости.

Но куда более важно то, что уход промышленности позволил городам преодолеть техническое устаревание и стать производственными площадками новой экономики — возвращая городам те функции, которые они исполняли до периода с середины XIX до середины XX века, в течение которого тяжелая промышленность играла первую роль. В конце XX века в густонаселенных районах выявились серьезные функциональные недостатки: оказалось, что в городах, спроектированных в эру пешеходов, чрезвычайно неудобно ездить и невозможно парковаться. Таким образом, жизнь в городе означала жизнь без автомобиля — мало кто хотел этого, и до сих пор лишь немногие могут себе такое позволить. В конце концов старые города приняли меры — иногда приветствовавшиеся жителями, а иногда не очень, чтобы исправить эту функциональную отсталость и сделать связку город — автомобиль возможной⁹. Районы вроде Бикон-Хилл в Бостоне начали продавать уличные парковочные места по рыночным ставкам. Гораздо чаще и к большому сожалению города инвестируют в создание отдельных парковок или требуют этого от девелоперов. Специальные парковки помогают преодолеть техническую отсталость городского центра, но также создают стимулы для использования автомобиля, подрывают плотность застройки и ухудшают городской облик, представляющий эстетическое преимущество (Shour 2005). Не так давно, к удовольствию экспертов по экономике транспорта всего мира, Лондон ввел плату для автомобилей, въезжающих в центр города. Стоимость проезда обычно определяется из соображений эффективности, но в тесных городах она имеет и эстетическую составляющую. Дорожные пробки — часто результат плотности, и использование заградительных цен делает старый город более затратным для вождения, сохраняя пешеходную ориентацию и визуальную привлекательность застройки. Функциональное устаревание водных

путей и промышленных зон вернуло им красоту, а благодаря правильной ценовой политике красивые улицы вновь стали функциональными. Эта эстетизация ранее уродливого соотносится, и неслучайно, с новой полезностью для потребителей (покупки, рестораны и развлечения), производства (площадки для инновационных кластеров) и жителей (возможность жить рядом с работой).

Меры, принятые городской администрацией, с тем чтобы сделать улицы более комфортными для вождения, в сочетании с широко разрекламированным редевелопментом и усилиями по борьбе с преступностью говорят нам больше о природе возрождения центральных районов и восстановительного роста во всей агломерации: несмотря на внешние различия, предпочтения живущих в разных местах людей похожи. Центральные районы все больше напоминают пригороды (и наоборот). Город адаптировал пригородные блага, а жизнь пригородов стала более урбанизированной. В центре города появляются торговые комплексы и супермаркеты, характерные для пригородов. Target и Walmart начали строить многоэтажные дисконт-центры в таких местах, как Манхэттен. За элегантными фасадами старого магазина Trois Quartiers на площади Мадлен в Париже скрывается сетевой магазин спортивных товаров. А в том парижском районе, где живу я, мини-версии сетевых продуктовых магазинов конкурируют с *ремесленниками*. Таймс-сквер в Нью-Йорке была вычищена и возвращена розничным торговцам, теперь она во многом больше похожа на концентрированную версию того, что можно встретить в любом пригородном торговом центре. Мегамоллы вроде South Coast Plaza в округе Ориндж и даже Les Arcades в пригороде Парижа Нуази-ле-Гран предлагают многое из того, что вы можете найти на основных торговых улицах в центре города, хотя и не в обрамлении исторических достопримечательностей.

Подобные явления происходят и на межрегиональном уровне. Традиционно урбанисты считали, что Юго-Западу США свойственны расплзшиеся города, а старому, холодному Северо-Востоку — города с высокой плотностью. Однако уже к 2000 году реальностью стало нечто несколько противоположное. Северо-восточные города компенсировали высокую плотность своих центральных районов, развивая одни из са-

мых протяженных пригородов в стране, а отсутствие строго очерченного центра в городах на Юго-Западе восполнялось чрезвычайно высокой плотностью в пригородах. Равномерная плотность городского ареала Лос-Анджелеса, самая высокая в США, — 7009 человек на квадратную милю, затем идет регион Нью-Йорка (5239 человек). Разница в том, что плотность населения непосредственно в Нью-Йорке составляет 26 343 человека на квадратную милю, а в Лос-Анджелесе этот показатель лишь немногим больше, чем в его пригородах, — 7828 человек, даже несмотря на то, что в пределах города есть районы с плотностью почти 50 тысяч человек на квадратную милю (но и это всего лишь четверть от плотности наиболее густонаселенного района Манхэттена). В пригородах Нью-Йорка проживает лишь 12% населения города, но они занимают на 150% больше территории, чем пригороды Лос-Анджелеса (Manville, Shoup 2005). Нью-Йорк, Чикаго и Бостон не могут соревноваться с Юго-Западом в количестве солнечного света, зато они уже вполне могут конкурировать по широте распространения пригородов.

На внутрирегиональном — центр города против пригорода — уровне тем не менее качество архитектурного окружения может играть важную роль в выборе местожительства. Эти рассуждения демонстрируют, что предпочтения (область спроса) существуют не в вакууме. Произошла структурная трансформация центральных районов, позволившая им стать более привлекательными. Изменения в «области предложения» были преимущественно вызваны экономической трансформацией городского центра — исчезновением промышленности, снижением преступности, «субурбанизацией» потребительских возможностей и транспортных моделей. В основе всех этих перемен лежит структурный сдвиг в экономике: от доминирования обрабатывающей промышленности к преобладанию сферы услуг и наукоемкого производства — видов деятельности, для которых принципиально важны были центральные кварталы, а не Солнечный пояс, как для обрабатывающей промышленности.

Почему выбор горожан не отражает их предпочтений?

Экономическая теория города давно признала, что земля обладает свойствами, изменяющими работу обычного рыночного механизма и одно из них — присущие земле монополистические атрибуты. Предложение земли более или менее постоянно, землю нельзя создать или переместить, и в основном она неделима. Плотная застройка предполагает значительные компромиссы при выборе. Получается, что подобный выбор не отражает предпочтений, как это происходит на стандартных рынках (Thompson 1996). Человек получает блага сразу в существующем наборе (зеленые насаждения, много пространства, низкий уровень преступности и высокообразованные соседи входят в один из комплектов), который не подбирается персонально под конкретного потребителя. Подобное комплектование наборов благ свойственно не только территориям или городам. Многие любители спорта покупают программные пакеты кабельного телевидения с сотней ненужных им каналов ради двух-трех спортивных каналов, которые они действительно хотят смотреть. Стандартный подход к преодолению проблемы комплектности благ — считать, что предпочтения в их отношении, как и в отношении множества частных благ, «выявлены» — что в конечном итоге мы знаем, чего хотят люди, судя по их действиям. Если большинство людей покупают семейный дом с большим участком земли и в результате много ездят на автомобиле, мы можем сделать вывод, что такой образ жизни отражает предпочтения большинства в отношении использования земли и транспорта. Человеку, живущему в большом доме в пригороде, может нравиться пространство, но не нравится то, что он вынужден много ездить. Если он дорожит пространством больше, чем свободой от автомобиля, он выберет жить в доме. Для этого человека такой комплект благ со всеми его недостатками лучше, чем возможная альтернатива.

Если некий внешний шок внесет изменения в эти альтернативы (если блага перестанут быть увязанными в один комплект и можно будет иметь просторные дома и не проводить много времени за рулем), в этом случае, хотя выявленные предпочтения и могут измениться, скрытые предпочтения

сохранятся. С другой стороны, выявление может занять некоторое время. Если внешний шок влияет на жизнь человека особенным образом (рядом с домом прокладывают линию пригородных поездов, с помощью которой можно легко добираться до работы и развлечений), предпочтения могут измениться сразу же. Но если при этом на рынке появляются более просторные квартиры в центре города, процесс изменения будет происходить значительно медленнее. Человек уже купил свой дом, а недвижимость не обновляют так же часто, как машины или компьютеры. Поэтому он будет жить в доме дольше, чем, возможно, хотел бы, поскольку уже понес невозместимые издержки. Когда же его семья все-таки переедет, их дом никуда не исчезнет; он предложит следующему жильцу много пространства и много времени за рулем, вне зависимости от вкусов последнего. В конце концов владелец дома может и не захотеть переезжать, тогда кто-то другой с похожими предпочтениями однажды въедет в просторную квартиру в городском центре. Все это дополняет неуловимый и неспешный процесс изменений¹⁰. Временной лаг между сдвигами в транспортной инфраструктуре, землепользовании, стиле жизни и адаптацией населения к этим изменениям усложняет прогнозирование перемен, маскируя связь между линиями поведения и предпочтениями, которые они предположительно выявляют.

Экономика города долго рассматривала лишь одно измерение этой проблемы с помощью теории внешних эффектов. Она утверждает, что многие положительные внешние эффекты капитализируются в ценах на землю; то есть если попасть в хорошую школу можно, лишь проживая в определенном месте, стоимость земли будет учитывать не только приятное соседство, но и доступность школ. При отрицательных внешних эффектах будет заметна обратная реакция. Однако обратите внимание, что это не решает проблему комплектования набора благ, когда речь идет о предпочтениях. Если экстерналии учтены в цене, эффект усилится, глубже вбивая клин между тем, чего бы мы хотели, и тем, что мы действительно можем получить от города. Но это не самая большая ошибка рынка.

Чего хотят люди от городов?

Конечно, в приведенном выше примере есть некоторые допущения, хотя основное противоречие — между желаниями иметь просторное жилье и проводить меньше времени

за рулем — фигурировало в различных опросах владельцев домов в США и Европе. Традиционно считается, что предпочтения вполне поддаются ранжированию и оно будет не скачкообразным, а плавно упорядоченным. В краткосрочной перспективе, конечно, может случиться так, что люди предпочтут квартиру в центральном районе Ковент-Гардена, а не маленький дом в скучном Ислингтоне, где проживает верхняя прослойка среднего класса, дом побольше в Крауч-Энде или даже большой дом с участком земли в Суффолке¹¹.

Экономическая теория в целом не слишком беспокоится о том, что внутренние предпочтения людей могут конфликтовать, или о том, что предпочтения невозможно идеально ранжировать¹². Тем не менее последние работы по поведенческой экономике показывают более серьезное отношение к этим идеям. Дэвид Джордж предложил концепцию «предпочтений второго порядка», которые он определил как то, что мы «хотели бы предпочитать» (George 2011). Наши предпочтения второго порядка могут отличаться от наших выявленных предпочтений, поскольку зависят от конфликтующего предпочтения в отношении другого товара (как обычно происходит с набором благ) или потому что другие внешние стимулы действуют против них. Если предпочтения второго порядка имеют отдаленные преимущества и немедленные издержки в то время, как конкурирующая опция может дать немедленные выгоды и отсроченные издержки, скорее всего, последняя победит. Джордж приводит в пример свою привычку питаться фастфудом, когда он голоден, — он предпочел бы этого не делать, но бонус от немедленного удовлетворения голода в McDonald's перевешивает. Однако его выявленные предпочтения могут быть нестабильны, так как сопровождаются недовольством. Точнее говоря, хотя получаемое удовлетворение достигается сразу, оно так же быстро исчезает, а другой вариант — здоровое питание — предполагает отложенное, но более длительное удовлетворение (Frank 2001)¹³.

Скрытая неудовлетворенность делает выбор изменчивым, даже несмотря на внешнюю устойчивость основных предпочтений. Если внешние стимулы меняются, казавшееся стабильным равновесие может быстро разрушиться. Когда это происходит на рынке обычных товаров, выпуск может адаптироваться относительно быстро, и через некоторое время рынок вновь стабилизируется. Но это не работает с застройкой, поскольку адаптация слишком медленна.

Как проявляются такие изменения? В самом узком смысле — люди с ограниченным бюджетом, которым одновременно требуются пространство и доступ, вынуждены экономить на чем-то еще; их образ жизни меняется. Рост спроса на пространство и доступ может привести к инновациям в сфере их предложения, разрушая и трансформируя старые устоявшиеся взаимосвязи между плотностью и доступностью и создавая при этом отрицательные или положительные внешние эффекты¹⁴. Традиционный компромисс при выборе между пространством и доступом может быть разрушен вмешательством государства, например с помощью закона, требующего обустройства отдельной парковки для каждого нового здания. На фоне динамично развивающихся процессов появляются предпочтения не только в отношении исторически сложившегося предложения, но также и в отношении формирующегося нового образа жизни, ожиданий, уровня дохода и технологий. Институционально предпочтения как рождаются в городской среде, так и приходят «извне», но в любом случае они должны материализоваться. Неожиданное (маловероятное) исчезновение фастфуда приведет к тому, что Джордж будет реже идти на поводу у своих вредных привычек; появление (весьма вероятное) обособленной парковки в центральном деловом квартале позволит не нуждающемуся в пространстве человеку удовлетворить спрос на вождение автомобиля. Спрос на несовершенные субституты создает противоречивую ситуацию. То есть выбор транспорта и жилья может быть продиктован снижением денежных ограничений или новыми компромиссами в отношении других объектов спроса. Последствия для использования транспорта и его стоимости или для цен на недвижимость могут быть огромны и непредсказуемы и в свою очередь привести к дальнейшим непредвиденным реакциям.

Невозможно
всегда полу-
чать то, что
хочешь

Теперь можно расширить пример с получении просторного загородного дома в обмен на необходимость провести много времени за рулем. Если человек живет в США, вполне вероятно, ему не нужно столько места, сколько

у него есть, и не требуется таких уж частых и длительных поездок. Вместо этого он может желать хорошего государственного образования для своих детей. Если местные школы финансируются за счет налога на имущество, лучшие школы оказываются в привилегированных сообществах. Это такие сообщества, в которых практикуется фискальное зонирование, обычно в форме крупных вступительных взносов. Человек «покупает» входной билет в такое сообщество, приобретая возможность иметь большой дом, который ценен не только своими размерами, но и благодаря тому, что качество местного школьного образования капитализируется в стоимости дома. В сущности, наш гипотетический житель покупает больше квадратных метров жилья и больше времени за рулем автомобиля, чем ему хотелось бы, чтобы иметь возможность отправить детей в хорошую школу (Fischel 2001).

Такой сложный товар, как земля, не есть просто общая сумма ее предложения в городе. Стоимость предложения земли учитывает и такие общественные блага, как образование, а общественные блага часто заключены в том, что расположено на этой земле (также говорят: в этом «месте»). Практически никто не может создать землю, но вот создать место вполне возможно совместными усилиями архитекторов, девелоперов, инженеров, законодателей и остальных участников процесса. Хотя цены играют существенную роль в координации действий всех этих неравноправных участников, сама координация далека от совершенства, и огромные объемы информации не отражаются в конечных ценах. Например, наш житель пригорода может польститься не на просторную городскую квартиру (в доме с обязательной отдельной парковкой), скорее его привлечет рост числа частных и приходских школ в городе, что позволит жить в городе и получать такое же хорошее образование, как в пригороде. Или его привлекают образовательные ваучеры, которые помогают избежать зависимости качества образования от места жительства, но при этом разрывают

и обратную связь со стоимостью недвижимости. Образовательные ваучеры, предназначенные для повышения качества образования, могут в действительности его снизить, если исчезнут стимулы для бездетных домовладельцев финансировать школы, чтобы поддерживать стоимость своей собственности (Fischel 2001; Hilber, Mayer 2004).

Общественные блага также сталкиваются с проблемой их выявления, если от спроса на них зависят индивидуальные налоги, что стимулирует стремление исказить предпочтения и получить блага бесплатно. Естественно, когда большинство пытается получить блага бесплатно, их будет недостаточно и выявление желаемого набора общественных благ даст искаженную картину (Stiglitz 1982). Чарльз Тибу предложил классическое решение проблемы выявления общественных благ (Tiebout 1957). Согласно его гипотезе, конкуренция между местными администрациями создаст рынок общественных благ, что в свою очередь позволит людям выявить предпочтения в отношении этих благ, переезжая в регионы, предлагающие подходящий им набор. Политики, как и производители обычных товаров, будут заинтересованы предлагать блага, пользующиеся спросом, поскольку бюджетные инвестиции капитализируются в домах жителей. Для большинства домовладельцев дом — самый важный и неделимый актив, поэтому у них есть стимул пристально следить за деятельностью городской администрации и отказывать в поддержке политикам, которым не удалось обеспечить подходящий набор общественных благ.

Гипотезу Тибу всегда активно критиковали, и подчас незаслуженно (Stiglitz 1982; Rose-Ackerman 1983; Donahue 1997)¹⁵. Подходящая для целей моего повествования и обоснованная критика модели Тибу состоит в том, что она плохо реагирует на инерцию городской среды. Люди делают свой выбор, но выбор наборов благ ограничен, а предпочтения в отношении наборов обычно ограниченно выпуклы. Потребители не могут получить одну половину дома в центре Лондона, а другую — в пригороде¹⁶. Конечно, некоторые богатые и бездетные люди — потенциальные владельцы *pied-a-terre* — могут позволить себе квартиру в Барбикане и большой дом в Глостершире или в Сомерсете, а очень богатые люди могут купить себе

большие апартаменты в Седьмом округе Парижа, загородный дом в Любероне, квартиру на Манхэттене и еще что-нибудь в Хэмптонсе. Но это не типичные примеры. И как обычно, возникает страшилка про искажение цен. Когда издержки одного сектора переносятся в другой (например, выбор дома в районе с хорошей транспортной инфраструктурой дает возможность переложить на транспортную систему некоторые расходы на его содержание, при этом часть стоимости дома выражена не в залоговой оценке, а в пробке на улице) — наше понимание предпочтений теряет ясность.

Обычно люди не отдадут себе отчет в том, что их предпочтения конфликтуют друг с другом, часто они не связывают свои индивидуальные предпочтения первого или второго порядка с их социальными последствиями (если они все же видят эту связь, то пытаются разрешить конфликт). Хотя компоненты генерируются в разных институциональных сферах (жилье, транспорт, работа и ее расположение), они образуют единый набор благ. Туристы, таскающие детей по прекрасным историческим кварталам европейских городов, обычно не могут удержаться от соблазна накормить сына или дочь в McDonald's, и рынок недвижимости этому способствует. Не очень понятно, кому — туристам, жителям или даже домовладельцам — нужен такой результат: пьядца Навона, украшенная всем известным логотипом.

Нестабильные предпочтения и разочарованные горожане

Когда предпочтения интранзитивны, может возникнуть неурегулированная напряженность, проявляющая себя в виде «нетронутых рынков» и создающая спрос на инновации в архитектуре, транспорте, выборе местоположения и образе жизни. Ситуация, когда такие инновации невозможны, может вынудить людей к отъезду или поиску лучшей жизни; если и это невозможно, может появиться коллективный голос — то есть политические меры воздействия на развитие городской среды. Даже не принимая в расчет политику, диапазон текущих предпочтений ограничен прошлым выбором. Городская застройка, созданная одним поколением, достается в наследство следующему. Плотность застройки

ки центральной части Бостона — это сразу и реальность и функция прошлого; большая часть новой послевоенной застройки отличается низкой плотностью. Индивидуальные предпочтения составляют совокупную величину социальных последствий, но эти последствия в свою очередь ограничивают будущие предпочтения. Новые предпочтения могут быть выявлены только на периферии в форме нового строительства, и нынешнее новое строительство, конечно, будет накладывать дальнейшие ограничения на завтрашние предпочтения. Если бы города становились чистым полем после каждой новой корректировки рынка, такой проблемы не существовало бы.

Однако городская среда не является лишь совокупностью прошлых предпочтений. Можно утверждать, что она совокупность прошлых предпочтений *меньшинства*. Новостройки всегда в целом составляют незначительную долю доступного жилья. Например, в Калифорнии количество построенных за год новых домов не превышает 1% всего жилого фонда; American Housing Survey показывает, что в среднем лишь 2% домовладельцев и менее 1% арендаторов живут в домах, возведенных годом ранее. Если предпочтения выбирающих новые дома людей значительно отличаются от предпочтений тех, кто находит жилье на вторичном рынке (и тому есть доказательства), то строительная индустрия начнет обслуживать меньшинство и это меньшинство будет иметь непропорциональное влияние не только на освоение территории, но и на опции, которые будут доступны будущим покупателям домов (Myers, Gearin 2001). Физические результаты прошлых предпочтений людей в отношении жилья переживают самих людей.

Подобные процессы происходят в политической сфере. Вмешательство властей так же ограничивает текущие и будущие возможности выбора, как и индивидуальные предпочтения прошлого. Большинство политологических теорий о городе видят в городской администрации инструмент для манипулирования экстерналиями роста в целях регулирования стоимости земельных участков, а также для решения таких общественных проблем, как интенсивное уличное движение или бродяжничество (Peterson 1981; Swanstrom 1983; Logan, Molotch 1987). Предположение Тибу освобождает нас от многих сложностей, связанных с учетом этого фактора, но ранее мы пришли

к выводу, что его модель терпит крах в случае больших городов. Домовладельцы в больших городах вынуждены следить за действиями мэрии, при этом их меньше, чем арендаторов квартир (которые предаются «иллюзии арендатора», полагая, будто они не платят налог на недвижимость). В крупных городах концентрируются большие объемы бюджетных денег, это увеличивает стремление различных групп интересов влиять на политику. Главная догадка Тибу в том, что в некоторых случаях общественные блага могут предоставляться без участия политиков. Однако в сложно устроенных крупных урбанизированных регионах политический фактор с большой вероятностью будет играть значительную роль. Городская среда отражает комбинацию совокупных индивидуальных предпочтений и материального воплощения видения людей, контролирующей повестку городского строительства, в той степени, в которой общественные блага посредством политических решений предоставляются в интересах влиятельного меньшинства (крупных землевладельцев с непропорциональным влиянием на городское правительство, особенно в регионах с большими земельными участками и небольшим числом собственников; политиков, видящих репутационные выгоды в продвижении эффективных строительных проектов; или чиновников, желающих укрепить свою власть).

Это особенно заметно на примере создания географически немобильных ресурсов, подобных инфраструктуре, которая, как и многие общественные блага, часто воспринимается в контексте разбалансированных издержек и выгод, то есть искаженных стимулов. В США (и других странах) после Второй мировой войны было возведено слишком много городских магистралей, поскольку строящие их города ничего за это не платили — платили федеральные налогоплательщики, которых это не сильно обременяло, а вот получившие контракты строители здорово заработали. Излишек автомагистралей улучшил автомобильное движение, стоимость которого снизилась, и вскоре избыток дорог превратился в их нехватку в пиковые периоды, когда возникали уличные заторы. Перегруженность дорог, в свою очередь, из-за непропорционального воздействия на городской центр привела к обесцениванию находящейся там недвижимости, а также, вероятно, к выделению под авто-

мобильную инфраструктуру чрезмерно большой части центральных кварталов (Anas, Arnott, Small 1998). Пробки также способствовали усилению миграции за пределы плотной городской зоны, так как для некоторых жителей рассредоточение сокращало время поездки на работу. Однако вместо того чтобы принять меры для корректировки механизма ценообразования, заставив водителей оплачивать перегруженность дорог, многие города обратились к рельсовым системам, которые сами по себе являются предметом общественного выбора (оплачиваются федеральными налогоплательщиками и поддерживаются строителями), и потребовали обустройства парковочных мест, что де-факто представляет собой взнос, взимаемый с девелоперов в целях субсидирования автомобилизации (Shoup 2005). Таким образом, мы получили городские транспортные системы с избыточным спросом на одну автомобильную инфраструктуру (дороги и магистрали) и избыточным предложением другой (парковочных мест), а также предложением общественного транспорта, которое сильно превышает текущий спрос, частично потому, что этот спрос подавляется существующими перекосами.

В регионе Парижа развитая, но устроенная по радиальному принципу система общественного транспорта привела к росту стоимости недвижимости в центре города и западных пригородах, а остальные районы все время ее существования теряли в цене, поскольку такая транспортная система означает для них худшее обслуживание и меньшее количество доступных благ, чем в привилегированных зонах. Это приводит, с одной стороны, к невероятным пробкам на дорогах и переполненному общественному транспорту в часы пик, а с другой — к недоинвестированию потенциально привлекательных районов. Происходит циклический и последовательный процесс, в ходе которого элиты делают выбор в пользу центра, а значит, там новые инвестиции (и лучшая налоговая база), большой разрыв с другими территориями и так далее. В результате чрезвычайно сложно разрушить ценность центра как на практике, так и в восприятии. Хотя возросшие расходы на содержание жилья вызвали некоторый отток населения, в основном же произошла перенастройка бюджетов тех, кто хочет жить в центре или на западе. Это, конечно, сильно отличается от происходящего

в Лондоне, Нью-Йорке или Лос-Анджелесе, где блага и дорогие районы распределены более равномерно.

Роберт Даль в своей классической работе, посвященной исследованию управления городом, отмечал, что выборы выявляют лишь главное предпочтение большинства избирателей из доступного им выбора (Dahl 2005). То есть победившая на выборах политическая программа довольно сильно отличается от того, чего хотят люди. Кандидаты сами по себе представляют наборы — смесь позиций и тем, которую невозможно разделить на составные части, — поэтому многие избиратели неохотно голосуют. По этой же причине тактика предвыборной борьбы столь переменчива. Проблема политического выбора хорошо известна. Давнее положение политической науки, впервые сформулированное в работах маркиза де Кондорсе в XVIII веке, гласит, что в случае цикличности предпочтений (то есть когда А предпочтительнее В, а В предпочтительнее С, но С предпочтительнее А) невозможно предложить единственную «победную» опцию; вместо этого развернется борьба за большинство, и на выборах победит тот, кто определяет повестку дня (потому что разница будет заключаться в том, за чье предложение проголосовали в первую очередь). Однако победивший вариант может и не реализоваться, так как скрытое большинство всегда будет способно отменить решение.

В отличие от результатов выборов решения о стратегии обустройства города не так просто отменить. В электоральной математике проблема решающего влияния на политический выбор отчасти решается за счет принципиальной нестабильности основных соперничающих групп избирателей: политический выбор часто склоняется в пользу некоего оптимального варианта. Волатильность предпочтений приводит к волатильности правящих коалиций и предотвращает доминирование единственной точки зрения. Однако в пространстве города победившие решения часто запечатлены в асфальте и стали. Программы могут пользоваться большей или меньшей поддержкой, но демонтаж автомагистрали и строительство чего-то нового — более долгий процесс, а результат будет более долговечным, чем победа на следующих выборах.

Закключение: Исследования, как и технические советы чем лучше политикам, по-прежнему концентрируются общественный выбор, на оптимизации выбора. Для одних это происходит в рамках конкуренции Тиббу; для тем счастли- других — через исправление ошибок рынка вее люди и интернализацию внешних эффектов; для третьих — посредством административного регулирования. Эти варианты грубо представляют весь политический спектр. Все они до определенной степени потенциально полезны, но представленный в этой главе анализ показывает, что ни один из них никогда не решит большинство проблем управления городским пространством с учетом интересов разных агентов. Они скрывают природу того, что выбирается и что может сделать выбор. Самое главное, они облачают сложные и беспорядочные процессы в язык оптимизации и методологической корректности и из-за этого упускают возможность разобраться во всей неотъемлемой сложности взаимодействия агентов в городском пространстве.

Конечно, агломерации стали объектом множества экспериментов — туманно именуемых «управлением» или «гражданским участием», — нацеленных на содействие противоречивому процессу принятия коллективных решений, которые накладываются на разнородные частные предпочтения и издержки. Эта книга не ставит задачи скрупулезного изучения таких экспериментов, тем не менее можно сделать некоторые выводы в свете сказанного в этой главе.

Во-первых, даже при наличии региональных властей уровень принятия окончательных решений обычно не меняется, то есть власть остается в руках разобщенных местных администраций. Ни одно государство, будь то унитарное (с единым правительством) или федеральное (объединяющее региональные правительства через конституцию), еще не объявляло суверенитет городских властей. Более того, когда для решения сложных вопросов создаются специальные агентства, действующие на региональном уровне (как комиссии по транспорту), проблемой все равно занимаются органы, по сути имеющие межправительственный характер и не являющиеся новой структурой государственной власти. С отстаиваемой в этой главе точки зрения перенесение принятия решений на более

высокий уровень в любом случае совсем не обязательно решит проблему удовлетворения предпочтений, хотя может серьезно изменить конкуренцию Тибу, став частью процесса.

Только относясь серьезно к внутренним конфликтам городского пространства и невозможности удовлетворить большинство предпочтений, можно способствовать инновациям, нацеленным на изменение выбора возможных наборов благ и исключение из наборов нежелательных элементов. Передний край таких инноваций сейчас на тех территориях, где сочетается плотность, частная жизнь и доступность, преодолевается раскол между пригородами и центром города, объединяются городские поселки и впечатляющие города или наилучшим образом совмещаются производство, потребление и отдых. Однако некоторые конфликтные, острые и нежелательные аспекты городской жизни никуда не денутся, а значит, придется идти на сложные компромиссы. Экономика не решит этих проблем. В таком случае исследователям и политикам не стоит обещать, что оптимальное решение проблемы распределения благ будет найдено, вместо этого нужно пристальнее взглянуть на возможные и невозможные наборы благ, а также на смесь желательных и нежелательных эффектов, которые те порождают. Нужно рассказывать обществу о том, что реально, и более понятно объяснять природу текущих наборов благ. Это усилит способность общества принимать осмысленные решения относительно жизни городов и, вероятно, приблизит нас к определению того, что бы мы предпочли. Я рассмотрю систему общественного выбора, действующую в городе, в главе 13.

ЧАСТЬ II.
ГОРОДА И РЕГИОНЫ
В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ
КОНТЕКСТЕ

6. РЕГИОНЫ — ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ: КООРДИНАТЫ РАЗВИТИЯ

Истоки экономической специализации отдельных территорий — в каком-то смысле неуловимый святой грааль для экономической теории города и развития. Экономика представляет собой лестницу специализации, усложняющейся и требующей все большей квалификации с каждой новой ступенью. Ступеням соответствует определенный уровень развития. Таким образом, мы можем судить о специализации экономики в целом и, следовательно, об уровне зарплат, цен и дохода на душу населения.

Специализация меняется вслед за изменениями технологии и торговых издержек под воздействием инноваций и обучения. Национальные и региональные экономики перемещаются по лестнице развития. Иногда развитие региона внутри страны может быть более беспокойным, чем путь государства в глобальной экономике. Это было видно из таблицы 1.1, которая показывала, как американские агломерации взбирались и спускались по лестнице доходов, и мы сопоставили эти данные с сильно различающимися изменениями численности населения, произошедшими всего за несколько десятилетий. Так, например, в регионе Сан-Франциско доходы на душу населения на треть выше, чем у его южного соседа Лос-Анджелеса, хотя в 1970 году они были практически одинаковы. Подобного разрыва не было за это время между странами Западной Европы, Северной Америки и Японией¹.

В период бурного развития Солнечного пояса США Хьюстон, Даллас и Атланта демонстрировали более высокий рост доходов, чем Феникс и Лас-Вегас. Настолько, что последние сейчас оказались по уровню развития не в той группе, с которой начинали. Можно взять пример возрождения

городов, обсуждавшийся в предыдущей главе. Многие города Севера и Среднего Запада США, такие как Детройт, Бостон, Нью-Йорк и Чикаго, пережили серьезный экономический спад в 1970-е и 1980-е годы. Однако падение не было одинаково глубоким для всех. Нью-Йорк, Бостон и еще некоторые города США наряду с Лондоном в Великобритании смогли восстановить уровень доходов и развернуть процесс депопуляции, тогда как многие другие агломерации продолжили спускаться вниз в рейтингах доходов, что сопровождалось оттоком населения. Подобных примеров в мире достаточно. Почему в Бразилии в 1960-х Сан-Паулу обогнал Рио-де-Жанейро, а в 1980-х Белу-Оризонти опередил оба эти города? Эта глава посвящена избирательности развития — среди групп городов и внутри таких групп. Есть четыре возможных объяснения данного явления: специализация, человеческий капитал, случайность и институты. Эти четыре фактора могут взаимодействовать множеством способов.

Простран-
ственное
определение
специализа-
ции

Модели НЭГ, которые были подробно рассмотрены в главе 3, помогают разобраться с одной из причин специализации — пространственной кластеризацией. Однако они мало что говорят о том, где появляются кластеры.

Подход к специализации, в основе которого лежит анализ сравнительных преимуществ, ставит во главу угла наделенность факторами производства, но не объясняет, почему одинаково развитые экономики могут иметь разную специализацию. Рассмотренные в главе 3 модели НЭГ показывают, почему такие экономики специализируются по-разному: поскольку производительная деятельность увеличивается в масштабах только в определенных местах или поскольку разные регионы производят разный ассортимент функционально схожих товаров и услуг.

Но есть и другие подходы, объясняющие развитие. Например, многие экономисты выделяют человеческие возможности региона или его человеческий капитал. Некоторые специалисты по экономике развития или экономической географии приписывают различия в развитии уникальным

случайным явлениям, таким как изобретение в регионе меняющей рынок ключевой технологии или становление опорного бизнеса. Это дает старт последовательности событий, которые приводят к созданию кластера или концентрации. Такую точку зрения можно объединить с подходом НЭГ, который мы разбирали в главе 3, когда благоприятная случайность запускает циклический и кумулятивный процесс, выраженный в катящемся снежном коме совместного использования, матчинга и обучения. Это привязывает процесс агломерации к региону, который в свою очередь увеличивает ренту от местных зарплат и цен, а также местный мультипликатор занятости. Регионы, в которых отсутствует такой эффект первопроходца, постепенно отстают от лидеров, что способствует неравномерности развития городской системы в целом.

Можно также объединить человеческий капитал и уникальные случайности. Таким образом, особенности региона — исторический опыт или необычные навыки работников — создают возможность появления и становления уникального вида деятельности. Агломерационные процессы в этом случае привязаны к изначальному преимуществу, но это преимущество само по себе неслучайно. На практике возникает риск того, что исследователь, используя эту логику, просто реконструирует характеристики региона-победителя и назовет их причинами. Именно это происходит со многими современными оценками так называемых инновационных или креативных регионов и их экосистем успеха.

Более сложный подход предполагает причинно-следственную связь, противоположную обозначенной выше, а также понимание того, что есть множество мест, где «великие мужчины или женщины» (ключевые изобретатели и предприниматели-основатели) пытаются начать свое дело. Это подтверждают первые шаги индустрии полупроводников, самолетостроения или биотехнологии. Однако лишь в некоторых местах достаточно ресурсов для того, чтобы превратить исходное событие в успешный проект. Не надо ждать, что агломерация автоматически последует за этим исходным событием, будущий успех необходимо культивировать. В подтверждение этого можно привести исследование Уолтера Пауэлла, Келли Пакален

и Кьерстен Уиттингтон, где говорится о том, что около десяти американских регионов зарегистрировали первые патенты в сфере биотехнологий и отраслях, связанных с науками о жизни, но лишь три из них превратились в агломерации (Powell, Packalen, Whittington 2009). Только те случайности, благодаря которым зерно падает в плодородную почву, смогут увидеть будущее. Получается причинно-следственная модель, состоящая из двух стадий.

Кроме того, модели продуктового цикла очень упрощенно показывают, что успех никогда не бывает постоянным или гарантированным (Norton, Rees 1979). В определенный момент существования большинства отраслей промежуточные торговые издержки снижаются настолько, что никакие принятые на местном уровне меры не смогут поддержать агломерацию. Вследствие этого некоторые региональные экономики страдают от потери основных рабочих мест и доходов. В других экономиках потеря стандартизированного производства компенсируется отраслями, поднимающимися по продуктовой лестнице или создающими новые виды деятельности через инновационное предпринимательство внутри региона (Saxenian 1994; Saxenian 2000; Amsden 2001). Успешная адаптация региона к новым условиям, или «устойчивость», в значительной степени зависит от преемственности в секторах экономики и инноваций — привлечения видов деятельности, которые смогут стать основой новой экономической специализации региона; сохранения того, что можно сохранить из текущей специализации благодаря наращиванию сравнительных преимуществ на определенных участках цепочки создания стоимости; или повышения качества продуктов внутри отрасли, которая уже представлена в регионе (Simmie, Martin 2010; Chapple, Lester 2010). Существует бесчисленное количество реальных примеров того, как это происходит в разных регионах, поэтому нам нужно знать, почему одни регионы, эффективно меняя успешные специализации, адаптируются лучше, чем другие регионы, которые терпят неудачу и приходят в упадок.

Эти проблемы эндогенности с учетом региональной специализации можно графически представить следующим образом:

Рисунок 6.1. Источники специализации



География
навыков

Давайте сначала рассмотрим объяснение феномена специализации, которое разделяют многие экономисты, занимающиеся развитием и рынком труда. Согласно этой точке зрения, специализацию определяет предложение навыков или человеческий капитал (Rosen 1983). В книге рассматривается именно эта версия концепции «рабочие места — люди», разработанная в рамках экономической теории развития. В данной связи стоит вспомнить известное наблюдение Роберта Лукаса: люди с высоким уровнем знаний и умений стремятся жить в дорогих городах, чтобы находиться рядом с себе подобными (Lucas 1988). Специализация городской экономики зависит от качества имеющейся рабочей силы. Кроме того, можно утверждать, что капитал более мобилен, чем труд, и поэтому именно человеческий капитал становится определяющим специализацию фактором.

Однако для того чтобы это наблюдение превратилось в убедительный фундамент суждений о связке «рабочие места — люди», нужно идентифицировать детерминанты размещения рабочей силы. Для объяснения различий в уровне доходов между городами следует знать, почему у одних городов лучше выходит привлекать квалифицированную рабочую силу, чем у других, а также какие факторы создают границу между более и менее квалифицированными городами. Это кажется

еще большей головоломкой, если вспомнить, что отдельные регионы внутри страны в значительной степени открыты для внутренней миграции и в некоторой степени — для международных миграционных потоков. То есть накопленные знания в любом городе-регионе тесно связаны с уровнем национального образования и НИОКР, так как люди, получающие образование или опыт в одном регионе, не обязаны там оставаться, а вместо этого вместе с приобретенными навыками могут отправиться в другой регион по своему выбору.

Для сохранения различий в уровне человеческого капитала в регионах накопленный региональный человеческий капитал должен *зависеть* и от характеристик региона, привлекающих, удерживающих или отталкивающих людей с различными навыками. Как отмечалось выше, на распределение квалифицированных работников влияют четыре основных фактора: наличие благ, креативность, взаимодействие и потребительские возможности. Однако, как мы увидели в предыдущих главах, ни один из них не объясняет исходных причин концентрации квалифицированных работников.

Еще одна проблематичность подобных объяснений в том, что навыки специфичны для каждой отрасли, а многие блага широко распространены. Таким образом, с их помощью нельзя объяснить конкретные координаты развития. Например, в Лос-Анджелесе высокая концентрация квалифицированных кинопродюсеров, агентов и специализирующихся в индустрии развлечений адвокатов и сценаристов. В Нью-Йорке высокая концентрация квалифицированных финансистов. Однако в обоих городах можно найти множество ресторанов, галерей, музеев и модных магазинов. Как этот набор благ может объяснить, почему Лос-Анджелес специализируется на развлечениях, а Нью-Йорк — на финансах?

Очевидно, что, когда профессиональная деятельность квалифицированных работников зависит от наличия вокруг людей, удовлетворяющих их определенные специализированные потребности (например, получение информации), они стремятся к взаимодействию с другими квалифицированными работниками. Кроме того, человек может желать построить карьеру в определенном месте, где он может пробиться наверх, что потребует обучения, а обучение — форма взаимодействия.

Тем не менее будет ли это означать, что финансовый кластер в Нью-Йорке возник благодаря желанию биржевых трейдеров взаимодействовать, а затем за ними пришли инвестиционные банки? Понятно, что, когда процесс развития идет полным ходом (то есть существуют отраслевые кластеры со спросом на квалифицированный персонал), людей будет привлекать уже существующий пул специалистов или по крайней мере рабочих мест. Куда сложнее понять, как стремление к взаимодействию может стать исходной причиной. Если исключить предыдущие этапы развития, приведшие к концентрации квалифицированных людей в этом месте, почему другие люди со специализированными навыками хотят попасть туда, чтобы взаимодействовать?

Как уже отмечалось в главе 3, одна из трех главных сил, запускающих процесс агломерации, — это матчнинг работников и возможностей найма. Согласно этой модели, работники концентрируются, когда они заняты в отрасли с большой текучестью кадров, поскольку стремятся быть ближе к крупному пулу потенциальных работодателей. Это увеличивает вероятность получения новой работы в случае увольнения, а увольнения — довольно частое явление в инновационных или «молодых» отраслях. Таким же образом работодатели собираются в кластер, чтобы иметь доступ к обширному пулу рабочей силы, и это позволяет им избежать содержания ненужных сотрудников во время спада (Jayet 1983; Combes, Duranton 2006). Подобная модель выглядит аналитически убедительной. Однако, повторяю, вопрос в том, где берет начало такая динамика и какой механизм запускает подобные процессы в определенном месте. Кластеризация большого числа компаний с нестабильным спросом на рабочую силу может привести к созданию региональных трудовых ресурсов посредством миграции или регионального обучения на практике. Тогда оба фактора будут усиливать действие друг друга (Scott, Storper 1987). Но в этом случае объяснение уже не сводится к формулировке: «Этот город развивался благодаря ищущим взаимодействия работникам», скорее больше подходит: «Этот город развивался благодаря кластеризации компаний».

Рисунок 6.2 демонстрирует эти проблемы эндогенности с учетом предложения рабочей силы.

Рисунок 6.2. Источники регионального человеческого капитала



Являются ли институты причиной специализации города?

Третье крупное направление теории развития утверждает, что институты формируют динамику долгосрочного роста экономики (Rodrik, Subramanian, Trebbi 2004; ср.: Glaeser et al. 2004; Acemoglu, Johnson, Robinson 2004; Acemoglu, Robinson 2012). Термин «институты» может означать множество вещей. Институтами могут быть формальные организации или неформальные, но постоянные практики и взаимодействия. Формальные де-юре правила политических институтов оказывают широкое влияние на то, как функционируют рынки, а также на уровень инвестиций, инноваций и достижений. Неформальные институты де-факто формируют полицентричное *управление*, когда государственные службы, представители частного сектора и отдельные люди в реальности создают правила и способы их применения — то, как они воздействуют на ведение дел, как осуществляется отбор людей для разных видов деятельности и как в этом процессе они мобилизуют представления и нормы (North 2005). В общей задаче объяснения регионального экономического развития область институтов, наверное, наиболее сложная и наименее исследованная. Теперь давайте разберемся с идеей, что специализация может быть обусловлена региональными институтами.

Формальные институты региона

Как отмечалось в главе 5, в агломерациях формальные правительственные институты представляют собой замысловатое смешение местных, реги-

ональных и промежуточных органов власти. Кроме того, они обладают ограниченными полномочиями по сравнению с властями штата — то есть многое из того, что предпринимается формальными институтами для воздействия на развитие города-региона, на самом деле происходит в рамках формальных институтов другого географического масштаба и на другом уровне принятия решений по экономической политике.

Большинство городских регионов не имеет федеральных или представляющих центральную государственную власть структур для осуществления тех ограниченных полномочий, которыми они обладают². Тому есть много причин. Специалисты по городскому планированию любят жаловаться, ссылаясь на историческое наследие: дескать, мелкие территориальные единицы поглощаются растущими более крупными городскими регионами, но консолидации власти не происходит. Таким образом, увеличившиеся регионы становятся, по их словам, «неуправляемыми». Существует объективная причина такой «интеграции с фрагментацией». Это, конечно, связано с тем, что люди хотят иметь право голоса в решении вопросов повседневности, а на этом уровне изменить что-то сложно. Те самые планировщики, которые часто сетуют на неуправляемость, также часто выступают за локальную мобилизацию и вовлечение как способ соединить пространственно гетерогенные предпочтения с конструктивно реагирующим правительством. Следовательно, в демократических странах мы остаемся с лохмотным одеялом.

Даже несмотря на то что система местных органов управления фрагментирована, у них достаточно власти. Самый очевидный формальный рычаг влияния на экономическое развитие, которым обладают местные и (во многих случаях) региональные власти, — регулирование землепользования и ключевые бюджетные инвестиции, например в инфраструктуру. Как мы увидели в главе 2, некоторые экономисты верят, что серьезные ограничения землепользования приведут к росту цен на жилье, что вызовет эффект отбора трудовых ресурсов (оставляя высококвалифицированных и высокооплачиваемых работников). Это затем отразится в стоимости одних специализаций и исключит другие (Saks 2007). Однако более вероятно, что регулирование в основном влияет на внутрире-

гиональное распределение изменений объема жилого фонда (так как в реальности регулирование практически полностью муниципальное), а не на общие межрегиональные возможности домостроения (это происходит потому, что все городские ареалы имеют расширяющиеся локальные границы — пригороды). В доказательствах, представленных в главе 2, уровень реальной заработной платы различается в мегаполисах США. Таким образом, цены на недвижимость в городах с высокооплачиваемыми рабочими местами недостаточно высоки, чтобы компенсировать эту разницу. К тому же дополнительный эконометрический анализ показывает, что разница в ценах на жилье есть следствие отличий в структуре занятости региональных экономик, поскольку соотношение факторов производства в отраслях промышленности неэластично между регионами (van Nieuwerburgh, Weil 2009). То есть регулирование землепользования не является фундаментальной детерминантой регионального уровня доходов или темпов роста.

Теперь мы можем рассмотреть еще одно измерение этих фрагментированных институциональных структур. Если они настолько фрагментированы, могут ли они формировать региональный политический процесс в целом, способствовать политическому вниманию и определять повестку дня (Jones, Baumgartner 2005)? Согласно теории политической экономии, существуют компромиссы между ростом эффективности от увеличения масштабов юрисдикции и вызванными этим потерями (Alesina, Spolaore 2006). Чем больше территориальная единица (город, регион или страна), тем больше вероятность, что у живущих там людей будут более разнообразные предпочтения, и тем вероятнее, что многие из этих предпочтений будут отсеиваться в череде конфликтов и компромиссов, неизбежных в крупных юрисдикциях, или по крайней мере будут сопровождаться более высокими издержками принятия решений. В исследованиях международного экономического роста эффективность государства отчасти объясняется тем, насколько успешно оно сможет реализовать преимущество масштаба, не порождая настолько противоречивых предпочтений, что принятие понятных решений станет невозможным (Ibid.)³. Так, крупная и однородная страна будет получать выгоду от масштаба и не будет сталкиваться с конфликтами при

принятии решений, тогда как маленькая и неоднородная юрисдикция будет страдать от недостатка масштаба и внутреннего согласия. Вдобавок крупная и неоднородная юрисдикция окажется где-то посередине, вместе с маленькой, но однородной.

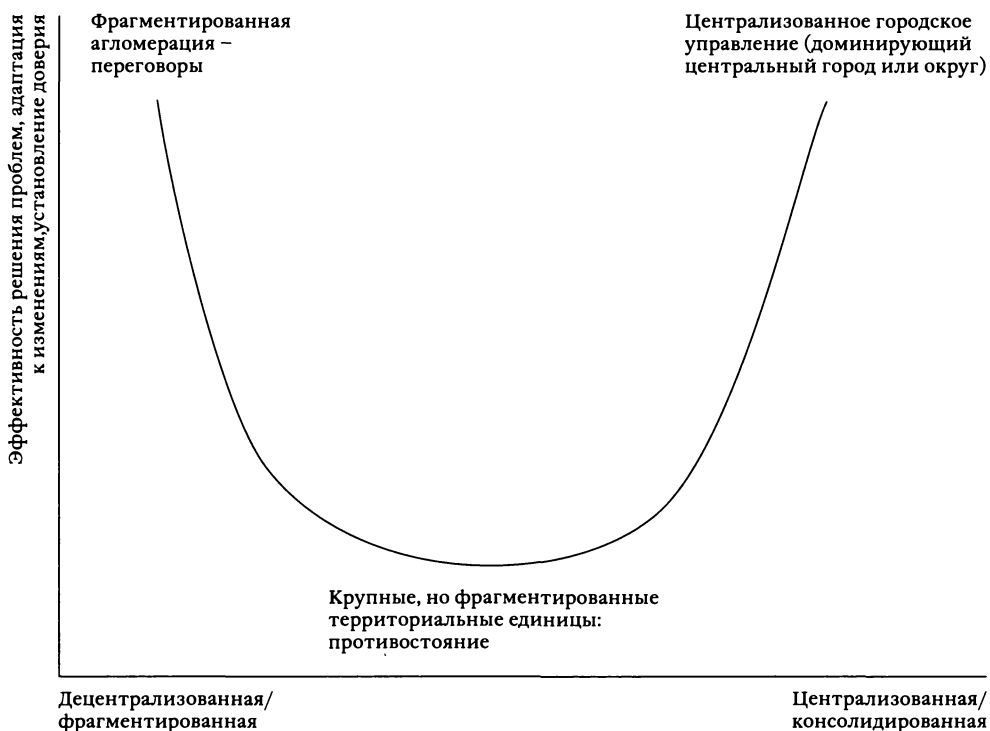
Эту логику можно применить к лоскутному одеялу формальных институтов: размер юрисдикций может влиять на голоса избирателей, объединение предпочтений, формирование коалиций и принятие решений (или определение политической повестки) в разных городских зонах (Carruthers 2002; Kenyon, Kincaid 1991; Kenyon 1997; Peterson 1981). В регионе, состоящем из множества мелких юрисдикций, местные общины имеют более однородные предпочтения, а издержки споров и компромиссов невысоки, что открывает дорогу реализации большего числа инициатив. Тем не менее реализация части инициатив, требующих масштаба, будет возможной только при создании коалиций между юрисдикциями, а это предполагает высокие транзакционные издержки и высокую вероятность неудовлетворительных компромиссов на выходе. Менее фрагментированные регионы (крупные и внутренне более разнородные) могут столкнуться с проблемами при принятии решений и, следовательно, при генерировании нововведений, но когда решения уже приняты, таким регионам будет проще осуществлять крупномасштабные проекты. Эти рассуждения приводят нас к гипотезе о том, что существует и «худшая из худших» формальная структура принятия решений, когда невозможен консенсус и одновременно нет достаточной централизации власти для реализации крупномасштабных региональных проектов (ср.: Rose-Ackerman 1983; Stiglitz 1982). Этот тип формальной структуры может привести к противостоянию или блокировке принятия решений.

В дополнение к сказанному стоит отметить, что большинство крупных городов и агломераций — по всему миру — имеет сложную *внутреннюю* структуру юрисдикций. Как показали Филипп Айон, Альберто Алесина и Франческо Требби, по мере того как города становятся больше и разнороднее, возрастает склонность делегировать политическую власть на уровень районов и административных округов (Aghion, Alesina, Trebbi 2002). Способность большого города или страны (или земли, департамента, провинции) исполнять властные полномочия

во всей их полноте на своей территории будет частично зависеть от организации внутреннего процесса принятия решений. Это, в свою очередь, зависит от формы местного управления (сильный или слабый мэ́р), от того, насколько тесно связаны друг с другом жители района, разделяющие одинаковые предпочтения, и от того, как организована выборная коалиция районов.

Формальная институциональная структура города-региона, таким образом, отпугивает исследователя. Тем не менее понимание ее устройства открывает дверь к многообещающим догадкам о том, как формируются повестка дня региональной политики и схемы принятия решений, а также о долгосрочном влиянии этих факторов на специализацию и доходы. К сожалению, на момент написания книги масштабные детальные данные о формальной структуре институтов на городском уровне отсутствовали. Подобная статистика позволила бы систематически оценивать ее воздействие на определение повестки дня и, следовательно, на региональное экономическое развитие.

Рисунок 6.3. Формальная структура региональных институтов



Неформальные институты и региональное экономическое развитие Города-регионы часто сильно различаются по де-факто неформальной политической культуре и форме политической мобилизации. Некоторые агломерации имеют давние традиции интенсивного общественного взаимодействия и отработанные схемы сотрудничества между правительством, бизнесом и обществом, тогда как другим свойственна вертикально устроенная политическая культура (Logan, Molotch 1987). Индексы социального капитала, которые измеряют уровень участия разных сторон, показывают, что в одних регионах он куда выше, чем в других, хотя пока точно не установлено, как это влияет на результаты политического процесса (Putnam 2000). Например, показатели социального капитала в Области залива Сан-Франциско практически всегда были выше, чем в агломерации Лос-Анджелеса в период с 1980 по 2005 год. Связано ли это каким-то образом с экономическим превосходством первого региона и, если да, как конкретно работал данный механизм воздействия на производительность экономики?

Иная точка зрения в том, что политические процессы в регионе, влияющие на его экономическое развитие, структурируются не столько за счет широкого гражданского участия, сколько за счет узких отраслевых интересов. Определенные виды бизнеса или элиты общества могут формировать рынок политических идей, как и политический процесс в регионе (Dahl 2005; Cox 1993). Интересы влиятельных групп, связанные с определенной территорией, также могут определять выбор направления развития городов, особенно в вопросах землепользования, через локализованную политику, проводимую собственниками земли или девелоперами (режимы городского роста) (Molotch 1976). Таким образом, локальные предпочтения могут проявляться в виде лоббирования, торговли интересами и других способов контроля за процессом размещения ресурсов и принятия политических решений. Эти две проблемы объединяет интересный вопрос: как институциональная структура региона в широком смысле и региональный политический процесс взаимодействуют с отраслевыми группами влияния и институтами, такими как бизнес-ассоциации (Jaher 1984; Persson, Tabellini 2006)?

Рисунок 6.4 показывает возможную роль институтов в формировании регионального человеческого капитала, специализации и производительности экономики.

Рисунок 6.4. Источники региональных институтов



Неформальные институты: сети акторов и региональное «общество» Система взаимодействия элитных сообществ, оказывающих влияние на повестку дня, в сущности, и является неформальным институтом. Неформальные институты заявляют о себе в сложном многостороннем процессе коллективных действий, скрытом от невооруженного глаза. Их не стоит связывать лишь с действиями элит, направленными на умышленное использование власти для извлечения ренты и для влияния на развитие территорий: в этом процессе задействуются разные сферы интересов, как элит, так и остальной части общества.

Региональные неформальные институты наиболее точно можно описать как сети акторов. Подобные сети оказывают разностороннее влияние на экономическое развитие и производительность агломераций. Прежде всего это мобилизация знаний и создание возможностей для их распространения; соединение усилий предпринимателей, знаний, финансов и человеческого капитала; стимулирование политического внимания

местных и региональных правительств и обеспечение получения ресурсов от других уровней государственного сектора (в особенности со стороны национального правительства); создание символической и политической легитимности экономической деятельности, что снижает издержки политических решений отдельных задач. Сети акторов могут представлять собой специфические группы и «сообщества», а могут быть комплексными структурами с налаженными неформальными каналами взаимодействия сообществ или их формальными коалициями. Ключ к пониманию причин производительности региональной экономики и процесса изменений в том, чтобы узнать, как формируются, существуют, меняются и исчезают сети акторов, определяющие экономическое развитие (Padgett, McLean 2006; Powell et al. 2005).

Экономические социологи, например Джон Паджет и Уолтер Пауэлл, считают, что неформальные сети акторов играют особую роль в адаптации региональных экономик к изменениям с помощью механизма, который они назвали «транспозицией» (Padgett, Powell 2012). В ответ на технологические и рыночные вызовы ключевые торгуемые сектора экономики региона должны эволюционировать. Внутри определенной широкой сферы экономической активности (финансы, высокие технологии, машиностроение или здравоохранение) эволюция зависит от того, смогут ли имеющиеся навыки переместиться от существующих к новым видам деятельности (Owen-Smith, Powell 2004; Owen-Smith, Powell 2008a; Owen-Smith, Powell 2009b). Налицо множество примеров. В конце XIX века на Среднем Западе США сельскохозяйственное машиностроение и производство велосипедов переместилось в зарождающееся автомобилестроение. Тем не менее такая транспозиция не происходит автоматически; для нее необходимы сети акторов, поскольку конкретные навыки и знания, проходящие адаптацию, невозможно кодифицировать и передать в рамках обезличенного рыночного механизма. Они «укоренены», по определению Марка Грановеттера (Granovetter 1985).

Нормальное функционирование сетей и транспозиция, видимо, зависят от определенного типа агентов, осуществляющих челночную связь между сетями или между критически важными элементами внутри сети. Они — человеческие мо-

сты между отдельными сетями акторов, которые составляют основу региональной экономической системы. Этот термин можно понимать в узком и широком смысле. Социологи считают, что чем в большее количество сетей будут одновременно входить отдельные люди, тем выше вероятность того, что одна сеть сможет влиять на повестку дня другой или мобилизовать ее для реализации проектов (Safford 2009). Таким образом, региональная сеть акторов имеет две принципиальных составляющих: существующие ключевые сообщества с их интересами и степень пересечения или взаимосвязанности сообществ. Другими словами, эти связи и есть мосты.

Глубинная неформальная структура региональных сетей должна иметь первостепенное значение для победы или неудачи региона в процессе привлечения, поддержания и смены видов деятельности — динамической специализации, генерирующей региональные доходы и изменения населения. Если отвлечься от этих в большей степени невидимых и часто неформальных сетей акторов и мостов между ними, то возникает вопрос, какая же роль отводится действиям предусмотренных, формальных, организованных институтов, направленным на экономическое развитие региона? Организованные действия отражают силу неформальных сетей, это своего рода верхушка айсберга. Например, комиссии по транспорту во многих городах-регионах США имеют одинаковую формальную структуру. Однако производительность их работы сильно отличается: одни активно продвигают региональную повестку дня, а другие просто служат ширмой для получения денег штата и федеральных средств (Woeffray 2012). Существуют и негативные примеры действия таких неформальных сетей, когда они могут блокировать успешное функционирование организованных проектов. В начале 1990-х годов Лос-Анджелес пережил экономический кризис, приведший к беспорядкам и потере аэрокосмической отрасли. Тогда формальные организации (Rebuild LA), объединенные в целях перестройки экономики, ничего не добились. В Париже многие региональные проекты проваливаются из-за сложности устройства местного управления, что привело к появлению региональных советов (Conseil régional), навязанных центральным правительством и создающих контрактные структуры для региональной координации

(например, Syndicat de transports de l'Ile de France). Иногда центральным властям приходится напрямую участвовать в реализации городских проектов, имеющих национальное значение. Примером этого является проект «Большой Париж» — сооружение пригородного «суперметро», окольцовывавшего городскую зону, шестидесяти пяти новых станций, а также масштабные девелоперские проекты рядом с ними. Подобные проекты реализуются благодаря поддержке не столько со стороны формальных властей страны (так как на формальном уровне существует высокая конкуренция), сколько со стороны крепких, действующих согласованно сетей элит, охватывающих основные политические партии и сегменты национальных и региональных элит.

Там, где сети Таким образом, мы сделали полный круг, чтобы объяснить пространственные координаты развития города-региона. При объяснении использовались три основных элемента исследований развития: специализация, человеческий капитал и институты. Вполне могут существовать некие случайные факторы, инициирующие специализацию, и, конечно, все это происходит в циклическом и кумулятивном процессе агломерации. Однако в долгосрочной перспективе успешное привлечение, создание и возрождение специализаций требует наличия сетей акторов, поскольку они являются фундаментом функционирования формальных институтов городского правительства и полицентричного процесса управления, а сами по себе представляют неформальные институты, выполняющие мобилизационную роль и перемещающие навыки и возможности между различными сферами экономики и разными эпохами. В свою очередь, подобные неформальные сети состоят из основных групп и мостов между ними. Следующие две главы посвящены детальному анализу двойственной природы неформальных институтов — групп и сообществ, а также соединяющих их мостов.

7. СООБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКА

Города и их сообщества

В начале XX века прогрессисты в США пытались реформировать городские политические институты. Движение боролось с «захватами», осуществляемыми городскими правительствами, а также с использованием городских властей кланами и мафиозными политическими структурами в целях наживы. Эти игроки не исчезли, но сейчас в большинстве развитых демократий система сдержек и противовесов ограничивает их доступ к государственной власти, хотя законы соблюдаются далеко не везде.

На практике тем не менее нет единого мнения о том, когда группы или неформальные сети выгодны, а когда они наносят вред экономической жизни города. Когда афроамериканская элита Лос-Анджелеса создала и стала поддерживать Ассоциацию владельцев недвижимости Болдуин-Хиллз, это рассматривалось как положительный пример гражданского участия в улучшении общественной жизни. Справедливо ли это с точки зрения богатых белых собственников домов рядом с Калифорнийским университетом в Лос-Анджелесе, где я преподаю, заблокировавших строительство новых многоэтажных домов в соседнем районе Уэствуд-Виллидж? Представляют ли такие группы более широкие социальные предпочтения, тем самым уравновешивая узкие интересы девелоперов, бесчувственных чиновников и политиков? Одинаково ли влияют на управление экономикой городские профсоюзы, кампания за достойную заработную плату, ассоциация владельцев квартир и объединение застройщиков? Способствует ли неорганизованное гражданское общество переменам, уменьшая возможности групп интересов, или, напротив, организованное гражданское обще-

ство запускает процесс изменений и задает правильное направление развития, предоставляя право голоса большему числу заинтересованных лиц?

В этой главе я сделаю первый шаг в направлении более глубокого анализа неформальных институтов, создающих базу для экономического развития. Основным элементом таких институтов — группы или сети акторов. В дальнейшем в отношении неформальных институтов я буду использовать термины «группы» или «сети акторов» наравне с социологическим термином «сообщества».

Справедлива ли плохая репутация сообществ?

В экономике и институциональной теории у сообществ дурная репутация. Это связано с общим пессимизмом по поводу отношений между группами и отдельными людьми, а также между группами и обществом в целом.

В разных исследованиях по экономике, теории общественного выбора, информационной экономике и теории контрактов особое внимание уделяется тому, как членство в группе препятствует усилиям человека удовлетворить свои предпочтения. В соответствии с этой точкой зрения, как только мы становимся членами группы, мы начинаем разделять предпочтения, которые часто сильно отличаются от наших собственных. Лидеры никогда не смогут идеально представлять мнение каждого из нас, вместо этого они стараются найти какой-нибудь неудовлетворительный компромисс (этот феномен известен как проблема «принципал — агент»). Группы по своей природе вытесняют некоторых людей, что создает динамику смены состава. Если экономика состоит из групп, защищающих свои узкие интересы, тогда будет трудно перенастроить рынки и компании в ответ на усиление конкуренции, появление новых технологий или изменение спроса. То есть будет сложнее поддерживать темпы роста. Можно сказать, что сообщества приводят к закупорке экономических артерий (Olson 1965).

В противоположность негативному взгляду на сообщества как на структуры, блокирующие рост эффективности, значительная часть экономической теории и политической экономики относится к формальным институтам благосклонно,

поскольку они устанавливают общие правила игры и обеспечивают порядок и стабильность, что позволяет рынкам нормально функционировать. Такие институты ограничивают ущерб, причиняемый неформальными группами интересов, благодаря праву собственности, верховенству закона, ограничениям деятельности исполнительной власти, правам личности и антимонопольной политике. Хорошие формальные институты защищают рынки и частных лиц от разрушительного воздействия неформальных сетей или сетей, основанных на общих интересах, которые создаются сообществами.

Однако в академической среде существует и более позитивный взгляд на сообщества. Представлению о «блокирующих» сообществах была противопоставлена идея, что иногда сообщества могут повысить эффективность обмена. Это происходит потому, что они наделяют людей способностью идентифицировать свои предпочтения и действовать соответственно им. Когда мы понимаем свои предпочтения, мы прилагаем усилия, чтобы удовлетворить их, а это ускоряет рост и повышает эффективность.

Несмотря на признания положительного влияния неформальных институтов, мы теряем время в бесполезных спорах о подходящей пропорции группизма. Чтобы лучше понять суть проблемы, нужно ответить на вопрос: решения каких задач мы ожидаем от неформальных институтов или сообществ акторов?

Взаимодействие: межличностные отношения и обезличенный обмен

В XI веке купцы из стран Магриба столкнулись с проблемой. Потомки евреев, бежавших из Багдада в X веке, они жили тесно сплоченной общиной, но для осуществления коммерческой деятельности им были нужны удаленные агенты — агенты, которых они не могли непосредственно контролировать. Авнер

Грейф показывает, что эта община функционировала в соответствии с *lex mercatoria* (купеческий закон), согласно которому любой нечестный агент не будет наниматься на работу членами общины в течение продолжительного периода времени (Greif 1993). Таким образом, свобода действий агента была

существенно ограничена потенциальной возможностью исключения из сообщества.

С точки зрения экономической выгоды все, что минимизирует транзакционные издержки на единицу выпуска, должно увеличивать его объем. Подобные издержки могут быть связаны со сбором информации, ее оценкой и проверкой достоверности, а также с возможными рисками недобросовестности в отношениях. Участие в группе может помочь во всех этих аспектах осуществления деловой активности благодаря репутационным эффектам, передаче сигналов и фильтрации участников.

В этой логике Фрэнсис Фукуяма утверждает, что экономикам с более высоким уровнем общего или обезличенного доверия будет легче создавать крупные компании, расширяя сферу обмена за пределы границ, созданных личным контролем (Фукуяма 1996). Нерепрессивные государства представляют собой «широкий круг доверия» к людям, которых не знаешь лично. Обезличенное доверие может распространяться и на сообщества, как в случае с магрибскими купцами: мы соглашаемся иметь дело с людьми, которых не знаем, потому что достаточное число знакомых нам людей включили их в сеть лиц, заслуживающих доверия. Недавний пример — распространение высокотехнологичной экономики из давшей ей рождение Кремниевой долины в Китай, Индию, Тайвань и Израиль благодаря этническим сообществам, которые Анна-Ли Саксениан называет «новыми аргонавтами». Это расширение обезличенного обмена, которое было бы невозможным без лежащих в его основе межличностных сетей, открывающих доступ в сообщество.

Грейф пытается понять, был ли купеческий закон вторым лучшим решением в мире, где стабильные институты, действие которых охватывает значительные территории, практически отсутствуют (Greif 1993)¹. Однако в реальной экономической жизни оказывается, что масштабные институты зарождаются как взаимодействие сообществ. Технологические и организационные инновации почти всегда начинаются с мелких взаимодействий, основанных на доверии, так как связаны с высоким уровнем неопределенности и неформальными отношениями. Подобные виды деятельности со временем институционализируются; они «масштабируют» успешные

практики или реорганизуют их в соответствии с выросшим масштабом. В этом процессе они создают юридически обязывающие формальные правила.

Посмотрите на высокотехнологичные стартапы в Израиле. В значительной части таких проектов задействованы бывшие сотрудники подразделения 8200 Армии обороны Израиля, которое занимается радиоэлектронной разведкой: «Яир Коэн, ранее возглавлявший подразделение, уверен, что „в Израиле практически невозможно найти технологическую компанию, в которой не работали бы люди из 8200. Во многих случаях владелец бизнеса, менеджер или человек, придумавший идею проекта, будет из 8200“» (Financial Times. 2011. Dec. 1. P. 14).

Вездесущность выходцев из подразделения 8200 в высокотехнологичном секторе объясняется их личными связями. При наборе инженеров и программистов многие израильские стартапы предпочитают людей из подразделения, ведь они уверены, что военные много вложили в отбор и подготовку сотрудников. Подразделение является обезличенным фильтром для талантов, но членство в нем имеет межличностный характер. В противоположность этому случаю там, где не происходит роста масштаба и распространения обезличенных отношений, экономическое развитие блокируется, как случилось в 1990-е годы с сектором производства одежды в индустриальном районе Третья Италия или с ювелирной отраслью в центре Лос-Анджелеса.

Поиск ответа: Помогает или мешает принадлежность человека к группе реализовать индивидуальные предпочтения? Ответ на этот вопрос включает в себя несколько моментов: осознание своих желаний (формулирование или обнаружение предпочтений), действие в соответствии со своими желаниями и совокупный выбор желаемого (принятие решений).

До недавнего времени экономическая теория не проявляла какого-либо интереса к изучению того, чего хотят люди. Теория общественного выбора говорит о том, что мы не можем знать предпочтений других людей и, следовательно, нет обоснованного способа координировать наши действия для достижения

общих целей (Robbins 1938; Arrow 1951). Теория общественного выбора также придерживается мнения, что само по себе уважение к желаниям других (если это делается не в корыстных целях), скорее всего, приведет к тому, что мы будем поступаться собственными предпочтениями, поскольку для этого придется умерять амбиции, выбирая совместно достижимые ориентиры.

Все же фундаментальная идея конфликта между осознанием наших индивидуальных предпочтений и принадлежностью к социальной сети ошибочна, если учесть, что предпочтения в действительности взаимосвязаны². Поведенческая экономика показывает, что в основе индивидуальных решений лежат локальные влияния, которые мы переживаем в форме различных *ситуаций*. Принадлежность к сообществу (группе или сети) можно рассматривать как стратегию по обеспечению себя ситуациями. Если группа предоставляет нам доступ к ситуациям, позволяющим без принуждения понять, чего мы хотим, тогда участие в ней может прояснить наши желания (ср.: Bowles 1998)³.

Например, предложение таких ситуаций может быть просто одним из факторов выбора в пользу максимизации личной выгоды. Если все мои соседи — расисты, тогда и мне выгоднее быть расистом. Если же в районе есть группа сторонников равенства, то это меняет мое отношение к расизму. Кроме того, присоединение к антирасистской группе может изменить мое восприятие других рас благодаря новой информации, которую иначе я бы не получил. Суть в том, что взаимодействие внутри и между группами не только обеспечивает меня информацией, но и дает мне опыт и примеры, которые влияют на мое мироощущение, а следовательно, на мои предпочтения (Young, Durlauf 2001). Этот процесс самопознания не является предметом рассмотрения в рамках стандартных подходов к анализу ситуаций. Сложно объяснить успех немцев в инженерном искусстве, не вдаваясь в подробности формирования идентичности и ремесленника, и инженера. Эта идентичность имеет несколько разновидностей в Германии, но в то же время она в значительной степени локализована внутри регионов с дополнительным специфическим разделением среди баварцев или жителей Штутгарта (Storper, Salais 1997).

Еще один аспект предложения ситуаций — то, как мы определяем цели личного благосостояния (Akerlof, Kranton 2000).

Амартия Сен выделяет эгоцентричное благосостояние (не подразумевающее симпатии или антипатии по отношению к другим), цели личного благосостояния (в соответствии с которыми максимизация полезности может или не может реализовываться через осознание важности благосостояния других) и выбор в личных целях (не ограниченный осознанием того, что и другие люди преследуют свои цели) (Sen 2002). Эти три элемента — в основном совместно присутствующие в экономических моделях выбора — в реальности независимы друг от друга. Например, кто-то может разрушить эгоцентричное благосостояние (чьи-то неудачи влияют на наше благосостояние), но это совершенно не означает, что цели его личного благосостояния подразумевали или исключали это. Люди отличаются на субъективном уровне (восприятие информации), также отличаются и их ситуации (содержание информации). В результате этого сочетания склонности учитывать реалии чужих жизней при определении целей личного благосостояния тоже сильно разнятся.

Членство в группе — не просто механизм симпатии, делающий нас чувствительными к благосостоянию других людей и интегрирующий его в наши собственные цели благосостояния. Членство в группе также может быть инструментом познания себя и, следовательно, определения наших предпочтений вне зависимости от того, являются ли они эгоистичными или альтруистичными. Сен утверждает, что «каждый из нас представляет собой совокупность идентичностей... которые в зависимости от контекста важны для понимания самих себя, то есть нашего видения собственного благополучия, целей и поведенческих обязательств» (Sen 2012: 215). Рональд Дворкин отстаивает мнение, что либеральное сообщество, которое дает людям возможность автономного самопознания и помогает им в этом, — не «сверхчеловек, олицетворяющий все разнообразие человеческой жизни» (Dworkin 2002: 217). С либеральной точки зрения сообщество — важный источник ресурсов для познания себя, а не всеобъемлющая разрушительная машина тотальной социализации. Сообщество при частичном членстве в нем может способствовать самопознанию, ибо в этом случае у нас будет возможность как участвовать в жизни других сообществ, так и покинуть сообщество по желанию.

Если членство в группах помогает актерам понять, чего они хотят, тогда крупномасштабные схемы институционального развития будут отличаться в зависимости от того, как складывается групповая жизнь. У «принципалов» будут различные возможности выяснить, чего они хотят. Например, инновации могут вытягивать потребительский спрос на дизайн, производительность и качество, познаваемые и поддерживаемые исключительно в рамках сообщества (получение информации, коммуникации и идентичность), а затем эти инновации распространяются по всей экономике благодаря сетевым экстерналиям. Профессиональные производственные сообщества также могут подталкивать инновации. Существуют нормы, компетенции и стандартные практики, разводящие в разные группы, например, модельеров и инженеров. Профессиональные сообщества могут помочь в процессе обнаружения предпочтений, что служит маяком, привлекающим соответствующее внимание к городам и регионам, где такие сообщества концентрируются. Мы проанализируем объединение профессионалов как источник гения города в главе 10.

Ключевая проблема городского и регионального развития — умение отличать профессиональные сообщества, способствующие выявлению предпочтений, от тех, которые стремятся заблокировать этот процесс. Другими словами, при анализе групповой жизни агломераций нас интересуют не просто группы как защитники собственных интересов — типичный подход, принятый в политической экономии, — нас также интересует и то, как группы делают возможным самоопределение своих членов и способствуют ему, каковы результаты такого самоопределения и как это связано с эволюцией возможностей местного населения, компаний и правительств.

Обретение желаемого: право голоса и агентность	Любой возможный вклад в повышение экономической эффективности, получаемый благодаря помощи людям в определении их предпочтений, должен соотноситься с издержками коллективного участия в осуществлении выбора. Наиболее исследованный источник издержек — динамика взаимодействия принципала и агента, при которой
---	--

принципал ограничен в возможности объединять (агрегировать) свои предпочтения с другими людьми, чьи предпочтения могут отличаться, и вынужден искать агента, представляющего его интересы. Даже в идеальном случае, когда не существует «агентской проблемы», все равно возникают издержки коллективного определения того, что «правильно». Это справедливо в каждом случае, когда отдельному человеку нужны какие-либо коллективные действия или решения, чтобы получить желаемое, и относится к целому ряду имеющих большое значение реальных ситуаций, особенно при высоком уровне социальной агрегации (большие группы и крупные институты).

Однако по мере сокращения масштаба групп растет вероятность того, что реальные потери в уровне благосостояния будут ниже, а реальные выгоды — выше. Ключевой вопрос в том, как экономика влияет на предложение таких ситуаций, главным образом через структурирование транзакционных издержек участия в группах. Различные уровни предложения ситуаций в экономиках могут вызывать значительные колебания в агрегировании предпочтений, а значит, и в их удовлетворении. О каких типах предпочтений идет речь?

Во-первых, некоторые продукты нематериальны и многокомпонентны. Они не могут быть произведены без агрегации предложения. Общественные блага — например, общественный транспорт — попадают в эту категорию, как, впрочем, и практически все потребительские товары с сильными сетевыми экстерналиями. Выявить предпочтения можно с помощью индикаторов (опросов общественного мнения или выборов) или благодаря организациям (лобби). Однако организации возникают лишь в отдельных случаях, для этого требуются агенты, которые будут обобщать и выражать их интересы, и если транзакционные издержки слишком высоки, этого не произойдет.

Во-вторых, некоторые предпочтения неясны даже их обладателям до тех пор, пока они не обнаружат себя благодаря членству в группе и агентности — как в процессе «обнаружения предпочтений», описанном выше. Смутные желания становятся реальностью благодаря внутригрупповым процессам, а также доступу к другим людям с похожими желаниями и агентам, помогающим в их реализации. Спрос на государственные услу-

ги или на некоторые виды характерных для отдельных культур товаров не возникает спонтанно из частных предпочтений, как не происходит этого с определенными производственными практиками, этикой или стандартами качества.

В-третьих, люди стыдятся некоторых предпочтений, или те табуированы обществом, поэтому такие предпочтения остаются в сфере частной жизни. Многие права или вкусы меньшинств попадают в эту категорию. В 1960-х годах, когда в США возник культурный феномен, связанный с движением «Власть черным», считалось постыдным подчеркивать принадлежность к негритянской расе во внешнем облике или в поведении, а к смешанным парам белых и темнокожих относились с неприятием. До недавнего времени интерес к порнографии тоже был чем-то постыдным, как и целый ряд жизненных установок, которые сейчас вполне приемлемы. О таких предпочтениях говорят, только если они трансформируются из разрозненных индивидуальных желаний в их совокупности, и часто именно агенты становятся первыми нарушителями общественных табу.

В-четвертых, некоторые предпочтения фрагментированы географически или социально, таким образом, их обладатели не коммуницируют. Такие предпочтения становятся слишком редкими в границах отдельных рынков, чтобы их можно было удовлетворить. Однако если между ними формируются устойчивые связи, тогда, группируясь, они смогут преодолеть пространства и время, агрегироваться и начать вести общественную жизнь. В терминах социальной организации это эквивалентно созданию «центрального места» для редких предпочтений.

Еще один дополнительный аспект агрегации в этих примерах возвращает нас назад к моему анализу обнаружения предпочтений. Некоторые предпочтения, скорее всего, можно выявить в небольших группах, в которых они устойчивы и однородны, а риски невелики. Если такие предпочтения широко распространены в обществе, но их обладатели относительно малочисленны, возникает двойная проблема агрегации. Сначала нужно, чтобы предпочтения были обнаружены в рамках небольшой группы, а потом произошло их агрегирование в более крупном масштабе. Такое случалось уже много раз, многие дви-

жения меньшинств сначала были малочисленными и локальными, а затем превращались в крупные коалиции и в конечном счете в значимые категории социальной идентичности. Очевидный пример из недавнего прошлого — движение в защиту прав гомосексуалистов.

Членство в сообществе может также способствовать выражению предпочтений через возможность реализовать право голоса. Сен утверждает, что сам по себе акт выбора имеет фундаментальное значение (Sen 2002: 159). Люди крайне чувствительны к тому, есть ли у них выбор, и часто склонны выбирать то, что подтверждает их право на выбор, а не служит их материальным интересам. Это объясняется унаследованной приверженностью людей критериям справедливости, чести и ответственности (Appiah 2010). Если выбор означает полную независимость от социальных ограничений, то группы не играют роли в его осуществлении. Однако если он предполагает возможность формулирования запроса, который нельзя исполнить в одиночку, то членство в группах будет иметь непреложную ценность для людей.

Агентность и право голоса в сообществе прямо связаны со сложно устроенной повседневной жизнью агломераций, где сталкиваются интересы различных групп — элит, общин, объединений профессионалов, этносов, соседей или людей, объединенных общими культурными ценностями. Нам нужно больше знать о том, какие типы предпочтений получают выражение, когда их агрегация достигнет минимально необходимого для этого масштаба. Как это влияет на общее выражение предпочтений в разных регионах и что каждый регион коллективно «предпочитает предпочитать»? Хотя качество данных о политике и предпочтениях регионов значительно повысилось в последние годы, в целом мы еще далеки от ответов на эти вопросы.

Возникнове- Джеймс Шуровьески утверждает, что правильные выборы ные крупномасштабные решения принимаются, если соблюдены определенные условия: разнообразие, независимость, децентрализация и агрегация (Surowiecki 2004). В основе таких выводов лежит идея эконо-

миста о «мудрости толпы». Даже когда многие акторы ситуативно иррациональны или недостаточно информированы (как описано в предыдущем разделе), их предпочтения будут распределены беспорядочно. В этом и состоит корень такой мудрости. Пока соблюдаются четыре условия, выбор толпы будет лучше, чем выбор отдельных людей, потому что беспорядочно распределенные индивидуальные ошибки будут нивелированы большим количеством.

Существуют два основных возражения против этой теории. Во-первых, как я уже отмечал при описании обнаружения предпочтений, только независимость вряд ли сможет разрешить все проблемы ситуативного поведения. Теория мудрости толпы опирается на представление о том, что разнообразие, децентрализация и агрегация уравнивают влияние ситуаций. Однако, как только мы признаем, что определенная ситуация может способствовать выявлению предпочтений, нам придется согласиться с тем, что мы мало знаем о влиянии децентрализации и разнообразия. Кроме того, стандартное определение толпы, похоже, однозначно трактует ее предназначение как механизма, нивелирующего проблему иррациональности индивидуального выбора. Словно не существует неизбежных проблем взаимодействия агента и принципала, группового обсуждения проблем, общественного давления и влияния информационных потоков. Если выбор затрагивает экономию от масштаба или невозвратные издержки, взаимодействие многих независимых индивидов может оказаться малоперспективным. Они не знают, что они хотели бы предпочитать. В таких случаях преимущество будет у профессиональных сообществ, потому что в них проявляется то, что Грановеттер называет «силой слабых связей» (Granovetter 1973).

Одна из сильных сторон децентрализованного принятия решений, основанного на рыночных принципах, в том, что оно допускает пробы и ошибки. Элементами этого механизма являются инициатива, подражание и имитация. Информационные потоки способствуют последовательной имитации. Но они также приносят с собой многочисленные проблемы, главные из которых — гистерезис, стадные инстинкты и случаи превышения нормы. Для многих рынков это не является долгосрочной проблемой, поскольку ошибки исправляются пост-

фактум, хотя, если они совершаются в сфере макроэкономики или финансов, это может иметь чрезвычайно нежелательные последствия, ликвидировать которые будет сложнее, чем мы бы того хотели.

Есть два варианта развития событий в городе, когда членство в группе может помочь избежать необходимости в будущем исправлять ошибки ценой больших затрат. В первом случае оно может ускорить обратную связь. Это позволит внести необходимые изменения, которые начнут отсеивать потоки плохой информации до того, как система пойдет по ложному пути. Доверие, нормы и соглашения, метаинформация и в целом все, что способствует быстрому и транспарентному обмену информацией, — все это следствие слабых связей. В ситуации, когда технологическое изменение связано с высокими невозвратными издержками или высокими издержками возвращения в прежнее состояние, обратная связь может повысить вероятность правильного выбора. Во втором случае иногда возникает ситуация, когда плохой выбор невозможно оценить до тех пор, пока не стало слишком поздно, а последствия невозможно исправить. Мы не знаем результат выбора, потому что издержки отслеживания того, какой выбор осуществляется и чем это заканчивается, слишком высоки. В этом случае взаимоотношения с уже сделавшими выбор людьми, а значит, и возможность увидеть последствия делают обратную связь эффективной. Многих ошибок, допущенных при обновлении американских городов во второй половине XX века, можно было избежать, если бы сообщества, которые возражали против этих решений, были лучше организованы и заставили девелоперов и городских планировщиков услышать их голос. Это также касается и строительства автострад внутри городского центра в этот период.

Оба этих свойства могут совмещаться в диверсифицированных экспертных сообществах, например в сфере здравоохранения. Агрегация предпочтений в профессиональных сообществах отвечает обоим условиям. Однако в идеале сообщества должны иметь слабые внутренние связи, а самих подобных сообществ должно быть много, чтобы обеспечить широкий выбор идей и их конкуренцию в процессе принятия решений. Это имеет прямое отношение к сетям элит, которые часто

создаются для определения путей экономического развития и регулирования изменений в агломерациях. Правильные структуры, как Bay Area Council в Сан-Франциско*, отличаются широкая структура и слабые связи. Менее эффективные обычно являются узкоспециализированными секторальными или профессиональными объединениями и поэтому не могут выполнить задачу транспозиции навыков и возможностей.

* Совет объединяет бизнес-сообщество девяти округов в Области залива Сан-Франциско.

Клубные блага и проблема комплектации

По своей природе группы являются поставщиками клубных товаров и услуг. Это справедливо в отношении групп, основанных на общих интересах (группы Олсона), ассоциативных групп (группы Патнэма) или сетей акторов, включая сообщества, объединенные географией. Чтобы получить выгоды от членства в клубе, участники должны согласиться на взаимодействие, укрепляющее сообщество⁴. Любое такое взаимодействие может иметь определенные цели и сопровождаться издержками, на которые мы соглашаемся ради их достижения, правда, при этом могут также возникать непредвиденные издержки и последствия для членов сообщества. Другими словами, одна из главных причин возможного вовлечения людей в групповое блокирование решений — цена, которую придется платить за то, что они считают выгодой от участия в группе, а не протестное настроение само по себе. Я присоединился к сообществу университетских профессоров не для того, чтобы заблокировать изменения в университете, тем не менее такое сообщество может в реальности заблокировать некоторые позитивные перемены, которые идут в комплекте с изменениями потенциально вредными. Это верно как для групп, в основе которых не лежат общие интересы, так и для лобби или прочих искателей ренты. Более того, такое комплектование может сделать последствия решений непредсказуемыми для осуществляющего выбор; или рассчитать последствия будет настолько сложно, что решения о членстве и правилах поведения в группах для других могут быть тайной, покрытой мраком.

Сети акторов обеспечивают участников связями (то есть расширяют их возможности), но они исключают аутсайдеров, которые могут обладать «компетенциями» для присоединения. Открывается возможность создания институционализированной системы власти центральными акторами сети. Если сеть занимает стратегическое положение в каком-либо экономическом процессе (например, принимает крупномасштабные, касающиеся инфраструктуры решения с огромными невозвратными издержками), тогда ее роль в осуществлении выбора может не соответствовать оптимальному процессу слабых связей, описанному выше. Подобные сети акторов могут столкнуться с проблемой принцепала — агента и демонстрировать олсоновские характеристики. Это относится и к соответствующим практикам профессиональных сообществ. Это может происходить и в соседских группах, навязывающих комплекты выборов, которые лучше не включать в один набор. Это приводит к конфликту между соседским сообществом как Левиафаном и необходимостью агрегации для определения предпочтений и реализации права голоса.

Теперь мы видим, что рассмотренная в главе 5 проблема комплектования имеет отношение не столько к недвижимости, сколько к людям. Группирование людей отчасти связано с географическим расположением (например, они живут в одном микрорайоне), но также отчасти и с их общими интересами, что предполагает пространственно различные транзакционные издержки и, следовательно, разный пространственный масштаб. Отдельные группы могут и не проявлять особой солидарности. Членство в группах даже в представленном здесь расширенном понимании не является абсолютным благом.

Сообщества и благосостояние Приведенные размышления можно резюмировать следующим образом:

$$\text{Влияние сообщества на благосостояние} = \Sigma \{ \text{взаимодействие/предпочтения/расширение выбора} \} + \{ \text{расширение возможностей реализации прав/расширение обмена} \} - \{ \text{эффект блокирования} \}$$

где:

Взаимодействие/предпочтения/выбор = увеличение обезличенного обмена/производительность + обнаружение предпочтений/стимулы + расширение агентности/стимулы + возникновение выбора/производительность

Возможности/обмен = социальный капитал + доверие + снижение транзакционных издержек + улучшение оценки качеств партнеров + необременительные санкции

Блокирование = рост транзакционных издержек, сложности координации + издержки модели «принципал — агент» + ограниченность + извлечение ренты + комплектование

Это широкий диапазон возможных эффектов. К сожалению, в настоящее время у нас нет готовых инструментов, чтобы их точно измерить. Но если мы начнем размышлять об этом, мы сделаем первый шаг к пониманию того, насколько хорошо (или плохо) ассоциативные связи или сети акторов города-региона подходят для повышения индивидуальной полезности и степени коллективных усилий, являющихся двумя принципиальными компонентами благосостояния.

Классические труды по политической экономии и институциональной экономике не обращают на это внимания, потому что они практически полностью концентрируются на блокировании: интересы, поиск ренты и невозможность сделать общественный выбор. Недавние исследования в экономической социологии и поведенческой экономике предлагают нам некоторые подходы к пониманию того, как неформальные институты могут формировать предпочтения и способствовать их обнаружению и что это не обязательно происходит негативным образом. Последние достижения институционалистов в изучении экономического развития доказывают, что институты действительно влияют на результаты развития, но эти исследования в основном рассматривают формальные институты и, следовательно, из них сложно извлечь уроки, применимые к экономическому развитию на уровне городов и регионов. Приведенный здесь анализ говорит о том, что область городских и региональных исследований долж-

на включать и неформальные институты городов-регионов для понимания того, как они расширяют возможности акторов по обнаружению предпочтений и осуществлению правильного выбора, а также того, как они могут блокировать эти процессы.

8. УСПЕШНОЕ ДЕЙСТВИЕ: ОБЩЕСТВО, СООБЩЕСТВО И РАЗВИТИЕ

Общество
или сообще-
ство?

Одни эксперты описывают Кремниевую долину в Калифорнии, сердце мировой микроэлектроники и интернет-индустрии, как место, где проживает крайне сплоченное сообщество, чья

экономическая производительность зависит от неформальных сетей предпринимателей и «техногиков», что очень похоже на механизм, описанный в предыдущей главе (Saxenian 1994; Piore, Sabel 1984). Другие изображают регион как ряд пересекающихся рынков, где исследовательские институты, государственное финансирование, венчурные капиталисты, юридические фирмы, фондовые опционы, высокая мобильность рабочей силы, жестокая конкуренция и ответственность (репутация) лежат в основе бизнес-сетей (Cohen, Fields 1999). Во втором случае Кремниевая долина предстает вершиной коммерческой культуры США, тогда как в первом это высокотехнологичная версия неформальной сети сообществ.

В историях неудач, описанных в литературе по экономическому развитию, мы также видим эту двойственность характеристик. Часто (по крайней мере в западной прессе) публикуют материалы о «кумовском капитализме» в Азии. Семейные производственные сети — форма кумовства — хорошо работают на Тайване, но они же подвергаются критике в случае излишней клановости, как в итальянском регионе Южная Италия (Gambetta 1988; Leonardi 1995). В Лос-Анджелесе в производстве одежды, игрушек и ювелирных изделий этнические и семейные сети мелких фирм, напротив, не выглядят способными стать лидерами в процессе долгосрочного развития. Они скорее останутся в порочном круге дешевых продуктов, низкой заработной платы и нестабильности (Scott 1993). Ряд историков экономической

теории полагают, что Франция обязана своими успехами в модернизации экономики сильному государству, у которого хватило возможностей «укротить» сугубо местнический семейно-ориентированный капитализм (Grémion 1976; Kuisel 1981). Прочие считают, что это же сильное государство оставило после себя институциональный вакуум со слабыми спонтанными ассоциативными способностями субъектов, что усложняет построение живой предпринимательской экономики во Франции (Algan, Cahuc 2007; Reynolds et al. 2001; Levy 1999; Rosenvallon 2004).

Начиная с Макса Вебера ученые рассматривали сообщества как препятствие для экспансии формальных, удаленных, жестко регламентированных, транспарентных социальных связей (рынки и государства), считающихся предпосылкой построения успешной рыночной экономики и индустриального общества (Weber 1968). Эмиль Дюркгейм и его последователи боялись, что слишком много общества и слишком мало сообщества может стать проблемой для людей и даже для общественного развития в целом. Европейский консерватизм и романтизм скептически относились к современному обществу, которое они считали излишне индивидуалистичным и, следовательно, нежизнеспособным¹. С 1940-х по 1960-е годы социологи регулярно предупреждали о значении сообщества, причем это касалось не только его деструктивной способности блокировать прогресс (Polanyi 1944). Дэниел Белл, самый яркий из этой группы ученых, говорил об отчуждении и избыточной анонимности (Bell 1976). В результате сейчас научная дискуссия приблизилась к идее, что широко распространенные рациональные бюрократические принципы — вместе с индивидуализацией, иллюзорностью и мобильностью, которые они провоцируют, — зашли слишком далеко и ослабляют сообщества, необходимые для социального порядка (Putnam 2000; Sandel 1996; Etzioni 1996; Bellah et al. 1985; Coleman 1990; Douglass, Friedmann 1997; Giddens 1990; Fogel 2000).

Столетие спустя большинство теорий «социальных основ развития» все еще опирается на фундаментальные социологические концепции — *Gemeinschaft* (сообщество) и *Gessellschaft* (общество), берущие свое начало в классических формулировках Вебера и Фердинанда Тённиса, а также в близких им идеях Дюркгейма о том, что существует два типа связей между людьми: *solidarité mécanique* (солидарность механическая) и *solidarité*

organique (солидарность органическая) (Durkheim 1984). С конца XIX до середины XX века социологи использовали термин «сообщество» для описания форм коллективной жизни, в которых люди объединены традициями, межличностными контактами, неформальными отношениями и узкими интересами. Затем экономическая теория и политическая экономия сконцентрировались на изучении проблем общества. По большей части общество представляет собой формальные, не зависящие от личных знакомств институты, такие как государства, а квинтэссенцией общественных институтов является рынок, где происходит обмен без учета личных отношений, основанный на формальных правилах, правах собственности и личном интересе.

В главе 6 я утверждал, что неформальные институты — неотъемлемый элемент процесса развития, как и случайности, благодаря которым регионы обретают специализацию и гибкость в свете внешних вызовов. В главе 7 мы увидели, что неформальные институты в основном являются сообществами, которые могут как эффективно расширять права и возможности акторов, так и блокировать их действия в процессе выполнения задач экономического развития. В этой главе я добавлю еще один слой анализа институтов: сообщества расширяют возможности акторов и способствуют развитию экономики, если они уравновешиваются силой общества — широким набором правил и процессов, связывающих группы и объединяющих отдельных людей, — и соединяют вместе отдельных людей во всеобъемлющий общественный порядок. Таким образом, вместо того чтобы следовать в русле научной дискуссии о том, что именно — общество или сообщества — является ключевым элементом экономического развития, я буду утверждать, что оба института — его неотъемлемые элементы, а самое большое значение имеет их взаимодействие.

Общество или сообщество: скрепы и мосты	Патнэм, опираясь на множество исследований по социологии, предполагает, что есть два типа связей между людьми: «скрепление» людей одного типа (один общественный класс, национальность, окружение или интересы) и «наведение мостов» между различными группами или, как он это определяет, «людьми, непохожими на нас»
---	--

(Putnam 2000). Скрепление, таким образом, соответствует определению сообщества, которое я предложил в предыдущей главе, а наведение мостов относится к неформальным сетям, составляющим общественную структуру.

Практически все исследования, посвященные скреплению/сообществу и наведению мостов/обществу, рассматривают их как противостоящие или противоречащие друг другу элементы. Следовательно, добровольное участие и гражданская активность растут там, где много скреплений, или различных групп. Однако, согласно Патнэму, членство в группах наиболее сильно в гомогенных обществах. То есть скрепление отрицательно коррелируется с наведением мостов, а места с высоким уровнем социального капитала в реальности являются местами, где в изобилии имеется один-единственный элемент — скрепление. Много внимания изучению групп уделялось в исследованиях ассоциативной демократии, но те в основном сосредоточивались на вопросах социальной интеграции, а не на экономике. Тем не менее роль добровольной ассоциации в общественном и экономическом развитии также интересует ученых, последние достижения в этой сфере принадлежат Фукуяме и Патнэму. Алексис де Токвиль считал, что способность американцев к ассоциации стала одной из причин жизнеспособности их демократии и силы предпринимательства (Tocqueville 1986)². В научной литературе все же отсутствуют выводы о связях между ассоциативной жизнью и экономическим развитием. С одной стороны, есть много примеров преуспевших в развитии обществ со слабыми ассоциациями: Франция, Сингапур, Великобритания, Канада и Австралия. С другой — некоторые формы ассоциации могут препятствовать экономическому развитию; так, наличие кланов или мафии увеличивает общие транзакционные издержки, так как они создают структуры «своих» и «чужих», а также мешают распространению доверия и уверенности. Из этих наблюдений можно сделать два вывода: в некоторых обстоятельствах при организации экономического процесса слабость групп может быть компенсирована силой других институтов, а сильные группы могут плохо влиять на развитие, если они не встроены в более масштабные соответствующие институциональные структуры. Иначе говоря, важны как плотность связей меж-

ду группами, так и структура подобных мостов (Granovetter 2001; Lin 2000). Отношения между обществом и сообществами лучше всего рассматривать как активный, неопределенный и напряженный процесс взаимодействия скреплений и мостов.

Кроме того, патнэмовское понимание связей является слишком узким. В своем исследовании Третьей Италии Патнэм, Роберт Леонарди и Рафаэлла Нанетти утверждают, что социальный капитал, воплощенный в групповой жизни местных семейных сетей и гражданских ассоциаций, возникает в результате длительного исторического процесса (Putnam, Leonardi, Nanetti 1993). Актеры доверяют друг другу благодаря общему культурному окружению, общим ценностям и сильным репутационным эффектам, возникающим в плотных межличностных сетях. Похожие наблюдения встречаются во многих других эмпирических исследованиях регионального экономического развития (Becattini, Sforzi 2002).

Все же такое определение кажется недостаточно широким, так как группы могут принимать множество различных форм. Профессиональные ассоциации основаны на общих для всех участников нормах профессионального поведения, а не на общей истории или личном доверии. Неслихан Айдоган показал, что даже притом, что корпоративная культура в Кремниевой долине неглубока вследствие высокой текучки кадров, тамошняя профессиональная культура позволяет достичь высокого уровня отраслевого и регионального социального капитала (Aydogan 2002). В Кремниевой долине высокая степень скрепления, но сети венчурных капиталистов, специалистов по технологиям и других профессионалов имеют мало общего с сообществами Третьей Италии, основанными на доверии и традициях. Связи между членами сообщества могут быть активированы с помощью большого разнообразия сигнальных и фильтрационных механизмов. Значит, не стоит применять классическое понимание сообществ как механической солидарности или *Gemeinschaft*. Кроме того, группы или сообщества не обязательно принимают форму организаций, специально созданных ассоциаций или токвилевского гражданского вовлечения.

Джеймс Коулмен попытался разрешить эту проблему, разделив социальный капитал на «первичный» и организованный

(Coleman 1990). Первый, по его мнению, был более действенным, чем второй³. На мой взгляд, нет убедительных причин считать, что приобретенная профессиональная идентичность, например, может быть слабее, чем идентичность региональная или этническая⁴. Более того, сильная профессиональная идентичность не обязательно принимает форму организованной ассоциативной демократии или членства в группе. Она может быть результатом стабильных организованных процессов, таких как обучение, и последовательно проявляться множеством отличных от участия в формальных организациях способов. В дальнейшем термин «сообщество» будет использоваться для обозначения всего разнообразия сетей акторов, включая людей, с которыми мы разделяем часть нашей идентичности, ожиданий и интересов.

Ценность этого описания Патнэмом и Коулменом двух ключевых модификаций систем связей состоит в доказательстве того, что скрепление и наведение мостов — две различные силы, при этом мотивы скрепления сложны и многообразны, и оно может принимать множество форм. Лучше всего значение их исследований заметно при рассмотрении отношений между группами в рамках экономического развития городов.

Коалиции
развития как
мосты между
группами

Политологический эквивалент наведения мостов — представление о том, что коалиции помогают экономическому развитию (Lipset 1963; Przeworski et al. 2000; Rodrik 1999; Lindert 2004; Easterly 2001). Множество подробных исследований, основанных на реальных данных, демонстрирует, что долгосрочное развитие по восходящим спиральям экономик Восточной Азии, Ирландии, Израиля (до недавних пор) и даже Мавритании стало возможным благодаря умным стратегиям развития (Wade 1990; Evans 1995; Amsden 1992; Amsden 2001; O'Malley 1998). Между стратегиями есть множество мелких различий в зависимости от местных условий и исходного состояния, но их объединяет уверенность в силе инклюзивных политических коалиций.

Считается, что коалиции необходимы для развития, потому что они создают контекст для реализации хороших идей

и правильной политики, позволяют решать проблемы и урегулировать конфликты, а также противодействуют группам интересов, стремящимся получать ренту и тем самым снижающим эффективность (Easterly 2001; Grossman, Helpman 2001; Acemoglu, Robinson 2012). В последнее время много усилий прилагалось к созданию теории возникновения правильных «девелопменталистских» коалиций. Исследователи уделяли особое внимание архитектуре наведения мостов — различным типам основополагающих неформальных сетей акторов, которые поощряют формальных акторов участвовать в коалициях⁵.

Ряд авторов подчеркивают, что фундаментальные схемы скрепления определяют основные параметры наведения мостов в обществе. Эти схемы подразумевают определенную степень расовой, этнической, языковой, экономической и географической гомогенности и ставят под вопрос разнообразие общества. Истерли показал, что чем в большей степени общество разделено по расовому или этническому признаку, тем сильнее тенденция к тому, что направленная на развитие политика и усилия по эффективному использованию иностранной помощи будут подорваны ориентированным на извлечение ренты поведением (Easterly 2001). Элис Амсден также полагает, что общества с меньшим уровнем неравенства доходов более успешно реализуют стратегию, нацеленную на вхождение в число ведущих промышленных держав (Amsden 2001). Причина этого в том, что равенство между людьми охватывает все группы и затрудняет ограничение прав групп и/или их принуждение к рентоориентированному поведению доминирующими группами. Равенство, как отмечает Айон, также создает стимулы для приложения усилий, которые крайнее неравенство может ликвидировать (Aghion 1998). Это созвучно идеям Сена (Sen 1999). С другой стороны, социологи, например Алессандро Пизцорно, подчеркивают, что становление общества «среднего класса» происходит как в результате обретения общих ценностей (что напоминает утверждение предыдущего раздела о демократии как форме сообщества), так и оттого, что привычки среднего класса являются мостами между людьми с разными первичными скрепами, набором общих практик и общим языком (Pizzorno 1980)⁶. Таким образом, потенциал

наведения мостов отчасти зависит от фундаментальных схем скрепления. Скрепление и наведение мостов — это интерактивные, преобразующие друг друга процессы.

В предыдущей главе мы увидели, что группы могут расширять возможности действий, но могут и помешать межгрупповому сотрудничеству. В свете изложенных выше доводов можно сказать, что такие помехи сотрудничеству зависят от природы и типов мостов между группами: их отсутствие усилит эффект блокирования, а наличие может открыть дорогу созданию коалиций, а значит — коллективному действию или социальному выбору.

Наведение мостов между сетями Джейсон Оуэн-Смит и Уолтер Пауэлл полагают, что условия для заключения коммерческих сделок между двумя агентами создаются благодаря их социальным взаимоотношениям и более широкому институциональному контексту делового сотрудничества (Owen-Smith, Powell 2008a; Owen-Smith, Powell 2008b). Для них «отношения множественны, а социальные сплетения, делающие экономический обмен возможным, являются совокупным результатом действия сетей и институтов» (Owen-Smith, Powell 2008b: 8). Под институтами здесь подразумеваются организационные площадки для стандартных и общепризнанных практик, которые, в свою очередь, являются элементом агентских сетей, «вовлекающих в общую деятельность и являющихся объектом одинакового репутационного и регулятивного давления» (Ibid.: 6). Сети необходимы площадкам как «система циркуляции и механизм создания смыслов» (Ibid.: 23). Однако каждая отдельная площадка также формирует рациональные мотивы и стратегии агентов. Таким образом, институциональная логика направляет процесс образования сетей в рамках таких площадок, следовательно, определяет индивидуальные действия на них. Из этого можно сделать вывод, что в каждом регионе институциональная логика (например, существующие отрасли промышленности и доминирующие группы профессионалов) оказывает мощное воздействие на способность агентов создавать новые сети или изменять старые, хотя и не определяет ее полностью.

С нашим изучением проблемы регионального экономического развития в наибольшей степени соотносится то, как мосты способствуют транспозиции навыков, способностей и отношений из одной сферы деятельности в другую или, как это называют Пауэлл, Пакален и Уиттингтон, «транспозиции между реальностями» (Powell, Packalen, Whittington 2012). Мосты, как отмечалось ранее, потенциально способны принимать множество форм, включая систематические горизонтальные связи между формальными сетями, а также существование заключающих значимые сделки людей, брокеров и предпринимателей, которые могут перемещаться между различными мирами экономической системы и создавать стимулы для новых конфигураций сотрудничества, предпринимательства и новых форм комбинирования (Feldman, Zoller 2011).

Скреплы,
мосты
и произво-
дительность
экономики

Теперь можно рассмотреть эту структуру с точки зрения некоторых предварительных условий экономического развития, а также того, как скрепление и наведение мостов влияют на создание этих условий. В первом столбце таблицы 8.1 перечислены три основ-

ные институциональные области, в которых должны быть соблюдены условия экономического роста первого порядка: обеспечивающие микроэкономическую эффективность, определяющие основы такой эффективности через социальную политику и способствующие эффективному решению проблем (также см.: Rodrik 2003)⁷. Второй и третий столбцы показывают соответственно микроэкономическое значение каждого из этих условий и их институциональную форму; четвертый и пятый — демонстрируют, как скрепление генерирует автономные способности, которые вносят вклад в особенности развития, тогда как наведение мостов увеличивает ответственность за сдерживание отрицательных последствий группизма.

Любой набор условий, которые систематически снижают транзакционные издержки и моральные риски, создает микроэкономическую среду, сигнализирующую акторам о том, что они могут быть уверены в экономическом процессе. Наличие такой среды отражается в их ставках дисконтирования,

восприятию рисков и росте доверия, следовательно, приводит к росту ожиданий и трудовых затрат⁸. Это, в свою очередь, поощряет акторов к участию в стандартных практиках, способствующих экономическому развитию, как показано в третьем столбце. Стандартные практики в том числе содействуют зарождению предпринимательства, продуцирующего инновации, а также приводят к росту компаний и разнообразия производимой экономикой продукции (Casson 1995; Kirzner 1973; Schumpeter 1991), кроме того, они улучшают координацию сделок между компаниями. Все вместе это вносит вклад в развитие более сложной и взаимосвязанной экономической структуры — в разделение труда в масштабах всей экономики, что является признаком долгосрочного развития (Young 1928; Stigler 1951).

* Некоммерческая организация, объединяющая бизнес-сообщество Кремниевой долины и ставящая своей целью влияние на политические решения.

Доверие непосредственно связано с накоплением и применением знаний — главным механизмом современной теории роста (Romer 1986). Сообщества упрощают налаживание связей, способствующих «переливу» знаний, и тем самым обеспечивают распространение знаний среди сообществ. В то же время, если знания замкнуты внутри сообщества — когда сообщества друг другу не доверяют, — их распространение будет ограниченным и неравномерным. Поэтому нужно найти способ развивать сообщества с высоким уровнем знаний, которые уверены в том, что их знания будут также использоваться членами других сообществ.

Есть способы повысить доверие. Silicon Valley Leadership Group*, например, образовалась в момент тяжелого кризиса в долине, и ее основной функцией была не столько реализация конкретной повестки дня, сколько демонстрация единства ключевых акторов в решимости использовать коллективные усилия, чтобы преодолеть первую волну деагломерации долины в 1980-е годы. В мексиканском штате Халиско эффективная коалиция местных лидеров в 1990-е годы смогла побороть пессимизм по поводу возможностей электронной промышленности региона сохранять инвестиционную привлекательность: доверие было восстановлено благодаря мерам по улучшению инфраструктуры, обучению работников и особенно оптимизации управления (Pike, Rodríguez-Pose, Tomaney 2006).

Другой особенностью развития является эффективная социальная политика, что отражается в распределении выгод и издержек роста. Когда существуют общественные силы, предлагающие приемлемые распределительные договоренности, такие договоренности будут способствовать принесению необходимых жертв в случае неизбежных шоков и провалов любого процесса развития (Rodrik 1999)⁹. Алесина и Родрик, а также Торстен Перссон и Гвидо Табеллини теоретически обосновывают, что высокий уровень неравенства, как правило, подавляет рост (Alesina, Rodrik 1994; Persson, Tabellini 2002). Это подтверждается эмпирическими доказательствами, показывающими, что всем высокопроизводительным азиатским экономикам было свойственно ограниченное неравенство. Снижение уровня неравенства увеличивает инвестиции в создание навыков, создает стимулы для полного участия в формальной экономике и начала предпринимательской деятельности (увеличивая, таким образом, долю экономически активного населения), а также улучшает собираемость налогов и стимулирует инвестиции. Мануэль Пастор, Уильям Лестер и Джастин Скоггинс эмпирически подтвердили справедливость этой теории для городов-регионов США (Pastor, Lester, Scoggins 2009).

Никакие институциональные меры не решат всех проблем так, чтобы все были довольны. Когда экономика в процессе развития претерпевает структурные изменения (институциональные формы, которые хороши для одного уровня развития, больше не подходят для другого), а также при изменении внешних обстоятельств необходима постоянная корректировка правил, регулирующих инвестиции, предпринимательство и рынок труда (Bremer, Kasarda 2002). Таким образом, третье измерение моей модели — это решение проблем.

В четвертом и пятом столбце таблицы 8.1 я показываю, как скрепление и наведение мостов влияет на основы экономического развития — доверие, распределение и решение проблем. Доверие в обществе появляется, когда проблемы нехватки информации, сопутствующих моральных рисков и рыночных сбоев, присущих любой современной экономике, перестают быть острыми, особенно в наиболее креативных и инновационных видах деятельности и секторах экономики. Группы — это дешевый способ решения таких проблем, поскольку они созда-

Таблица 8.1. Скрепление, мосты и развитие

Факторы долгосрочного развития	Основные микроэкономические эффекты	Институциональная и стандартная форма	Роль скрепления в развитии автономности и способностей	Роль наведения мостов в принуждении к ответственному поведению
Микроэкономика: доверие ↓	Сокращение транзакционных издержек Сокращение моральных рисков Рост ожиданий и усилий ↓	Способствует появлению шumpетерианских предпринимателей Улучшает координацию транзакций между компаниями Увеличивает инвестиции ↓→	Репутационные эффекты, общие убеждения, идентичность (зависит от процесса формирования группы): преодоление некоторых информационных проблем с наименьшими издержками (может обусловить рентоориентированное поведение) →	Всеобъемлющие правила способствуют транспарентности и препятствуют рентоориентированному поведению, помогают окончательному формированию рынков ←
Социальная политика: эффективные и приемлемые распределительные компромиссы ↓↓	Прецедент способствует «жертвенности» во время шоков (Родрик) Появляются стимулы участвовать и прилагать усилия (Айон) ↓↓	Растут инвестиции в навыки Растет доля экономически активного населения, занятого в работе по найму и в собственном бизнесе Повышается мотивация платить налоги (делать инвестиции) ↓↓ →	Голос и лояльность Нахождение «в одной лодке» повышает приемлемость компромиссов Членство может подразумевать реальные формы внутригруппового перераспределения →	Противодействует корпоратизму и распределительному грабежу Стандарты справедливости и эффективности сдерживают запросы групп Межгрупповая мобильность (выход), дисциплинированные группы ←

Решение проблем: перманентное урегулирование конфликтов

Расширение участия групп

Минимизация ренгоориентированности корпоратизма

Улучшение регулирования предпринимательской деятельности и рынков труда

Повышение вероятности поддержки интересных идей

Открывается возможность создания коалиций, что позволяет избежать хаоса нестабильности
→

Прочные группы способствуют созданию коалиций: голос, который услышан (риск возникновения проблем, связанных с взаимоотношениями принципала и агента)
→

Ограничение власти групп способствует достижению компромиссов

Опции выхода из группы, ренегатство, возможность создания новых коалиций, следовательно, оперативное решение проблем, связанных с взаимоотношениями принципала и агента
←

→ ↓ накопительная или односторонняя причинно-следственная связь.

→ ← двусторонние взаимодействия и связи.

ют доверие, репутационные эффекты и общие правила поведения. Так происходит в промышленных районах Европы, которые производят потребительские товары высокого качества, начиная с продукции итальянских модельеров и дизайнеров и заканчивая германской техникой. Однако сообщества могут и наносить ущерб экономическому развитию, если они стимулируют действия, направленные на присвоение ренты. В этой связи сообщества должны поддерживать динамичные и деликатные отношения с силами, которые содействуют прозрачности, свободному входу в группу и выходу из нее, а также ограничивают стремление к получению ренты, дополняя действие рынка там, где сообщества могут подавлять действие рыночных механизмов. Другими словами, для общественного доверия нужны одновременно скрепы и мосты.

То же самое можно сказать и про достижение эффективно-го и приемлемого распределительного компромисса. Его нельзя добиться только общественным надзором, и он не станет результатом спонтанного взаимодействия различных сообществ друг с другом (и уж точно не родится из спонтанного взаимодействия отдельных акторов). В основе любой группы лежит лояльность, кроме того, группы могут предоставить право голоса агентам, требования которых иначе остались бы не услышанными рынком¹⁰. К тому же членство в группе позволяет чувствовать себя «в одной лодке с другими», а те, кто находится в одной лодке, сильнее ощущают, что справедливости удалось достичь (впрочем, объединяющим фактором может быть несправедливость или злоба). В первом случае повышает приемлемость распределительных компромиссов. Проблемы повышения качества экспортной продукции, с которыми столкнулись компании северо-востока Бразилии, в ходе бесед объяснялись недостаточным доверием владельцев к рабочим, которые, в свою очередь, слабо верили, что совершенствование навыков «стоит того» (Storper, Lavinás, Mercado 2006).

Разрешение текущих конфликтов подразумевает по крайней мере постоянную отладку правил, регулирующих предпринимательскую деятельность, рынок труда и инвестиции. Проблемы решаются эффективно и институты адаптируются, когда группам становится затруднительно практиковать избыточный корпоратизм и рентоориентированное поведение

и когда между релевантными группами есть мосты, устраняющие проблемы. Существующие внутри сообществ социальные скрепы, о которых говорилось выше, формально или опосредованно дают группам некоторую степень безопасности, предоставляют им «место за столом переговоров», чтобы их голоса могли быть услышаны. Однако общественные силы ограничивают власть групп, создавая потенциальную множественность коалиций, таким образом, положение групп не является абсолютно непоколебимым. Участие множества различных групп мешает основным игрокам практиковать негативные формы выхода (отставка или «победитель получает все») из процесса решения проблем. Это помогает избежать близнецов-братьев «плохой» стабильности: антидевелопменталистских (ренто-ориентированных) коалиций, с одной стороны, или крайней нестабильности — с другой (Alesina et al. 1996). Риск того, что интересные идеи будут заблокированы, снижается, так как у основных групп интересов меньше возможностей и стимулов занимать жесткую, исключительно своекорыстную позицию. Если деятельность упомянутой выше Silicon Valley Leadership Group являлась положительным примером, то в Лос-Анджелесе Ассоциация правительств Южной Калифорнии и Торговая палата Лос-Анджелеса так и не смогли вовлечь ключевых экономических акторов в обучение и решение проблем. В ответ на основные трудности, с которыми столкнулся регион (сокращение аэрокосмической отрасли в 1990-е годы и последовавшая миграция 600 тысяч инженеров за пределы агломерации), не было предложено абсолютно ничего для конверсии знаний этих людей, кроме туманных призывов к предпринимательству (Engel 2007). Изучению проблем конкуренции в регионе с высокими производственными издержками и стоимостью факторов предпочли традиционные стратегии, например строительство крупной портовой инфраструктуры — создающей рабочие места, но с низкой заработной платой, — поскольку подобные проекты можно реализовать с помощью узких коалиций, не требующих широкого использования мостов между группами.

Сдержки
и противо-
весы между
обществом
и сообще-
ством

К чему конкретно приводит взаимодействие скрепления и наведения мостов? Обратите внимание, что в каждом случае описанные выше позитивные результаты основаны на своего рода балансе, при котором скрепление и наведение мостов способствуют возникновению положительных эффектов друг друга, при

этом одна форма общественного взаимодействия является сдерживающим фактором потенциальных негативных эффектов другой. Я полагаю, что и скрепление без наведения мостов, и мосты без скреплений приводят к менее желательным результатам, описанным в верхнем левом и нижнем правом секторах рисунка 8.1. Если же оба типа связей отсутствуют, развитие будет заблокировано комбинацией недостаточной автономности и повсеместно распространенной безответственности. Большинство примеров, которые я привожу в этой главе, относятся к национальному уровню, так как хороших исследований институтов в масштабе агломерации совсем мало.

Представим два абсолютно противоположных типа обществ, описанных на рисунке 8.1. Если скрепление и наведение мостов чрезвычайно слабы, невозможно заложить основы экономического развития: доверие будет низким, распределительные отношения будут неприемлемы из-за принципа «победитель получает все», определяющего поведение временно власть имущих, и мосты станут не базой решения текущих проблем, а будут служить только для того, чтобы побеждать и забирать у соседа. Общества со слабым или практически отсутствующим государством, с нестабильными отношениями между кланами и племенами попадают в эту категорию. Общее заблуждение — считать, что они организованы чрезмерно влиятельными группами, но без стабильных правил, объединяющих группы. Если бы эти группы действительно были такими сильными или хотя бы достаточное число групп было сильным, то они рано или поздно пришли бы к какому-то содержательному перемирию, пусть и не идеальному равновесию, которое позволило бы избежать хаоса власти, когда ни одна из групп не сильна настолько, чтобы обеспечить реальный порядок.

Большинство развитых экономик соответствует описанию, представленному в правом верхнем секторе рисунка 8.1.

Для всех них характерны комбинации скреплений и мостов, удовлетворяющие основным требованиям успешного долгосрочного развития. Однако в этом секторе можно обнаружить множество «разновидностей капитализма» из разных мест (Hall, Soskice 2001). Франция долгое время считалась образцом сильного государства: в течение двух столетий она пыталась ограничить влияние групп (*les corps intermédiaires*) с помощью юридической и административной структуры, которая не только достаточно централизована, но также использует «принцип универсальности» для разрушения локальных и побочных версий социальной и экономической организации¹¹. Гражданское общество во Франции, конечно, не уничтожено, и его отношения с этим сильным «общественническим» стилем социального и экономического регулирования можно сравнить с игрой в кошки-мышки (Rosenvallon 2004). Тем не менее большую часть работы, которую в других обществах выполняет скрепление, во Франции выполнила бюрократическая, рациональная и универсалистская административная машина — иногда хорошо, а иногда за это приходилось платить большую цену. В этом смысле то, что касается Франции, оказывается ближе к верхней левой границе верхнего правого сектора рисунка 8.1. Тенденция к высоким транзакционным издержкам и недостаточному межличностному доверию между агентами, а также к использованию конфронтационного бюрократического подхода для решения проблем является «граничным» качеством французской комбинации скреплений и мостов (Crozier 1964). Некоторые аналитики полагают, что это привело к порочному кругу недоверия, которое дорого обходится и имеет свойство накапливаться (Algan, Cahuc 2007).

Италия, ближайший сосед Франции, — пример слабого государства с сильными группами, по крайней мере в северной части страны. На рисунке 8.1 Италия располагается у нижней границы верхнего правого сектора — по причине интенсивных связей между группами (включая семьи и местные сообщества), являющимися источником силы и координации в экономике страны, а также ввиду склонности к рентоориентированному поведению и блокированию, которая проявляется при недостатке конкуренции и мобильности. Эта система лучше всего работает, когда она соответствует потребностям

Рисунок 8.1. Результаты взаимодействия общества и сообщества

Наведение мостов	Скрепление	
	Низкий уровень	Высокий уровень
Высокий уровень	<p>Ответственность без автономности: индивидуальная агентность, но недостаточный коллективный и индивидуальный голос</p> <ul style="list-style-type: none"> – Недостаток общественных благ – Низкое доверие, высокие транзакционные издержки – Долгосрочные, неприемлемые распределительные компромиссы – Дорогостоящее разрешение конфликтов, конфронтационное общество 	<p>Автономность и ответственность: правильное соотношение права голоса и агентности</p> <ul style="list-style-type: none"> – Способствует доверию – Способствует устойчивым распределительным компромиссам – Способствует разрешению конфликтов – Сильное общество модернизирует сообщество – Сильное скрепление снижает издержки, связанные с анонимностью
Низкий уровень	<p>Ни автономности, ни ответственности</p> <p>Хаос</p> <p>Закон джунглей</p>	<p>Автономность без ответственности: коллективный голос, но возникает проблема агентности</p> <p>Преобладание «примитивных» форм сообщества</p> <p>Иерархические отношения между группами</p> <p>Рентоориентированные группы</p> <p>Низкое доверие и уверенность</p> <p>Неприемлемые распределительные эффекты из-за ренты и иерархии</p> <p>Постоянные конфликты</p>

конкретных отраслей промышленности или видов деятельности (особенно тех, что предполагают функционирование мелких предприятий и построенный на личных отношениях стиль управления) (Storper, Salais 1997). Она значительно менее успешна в случае крупных компаний, требующих более прозрачного и анонимного способа управления, и она же долгое время является слабым звеном при построении «большого капитализма по-итальянски». Любопытно, что сильное скрепление в отсутствие достаточного компенсирующего влияния мостов может играть совершенно разную роль для сплоченных групп. Иногда такие группы становятся победителями, как финансовый сектор сегодня; но иногда в политической системе неудачники с сильными связями могут блокировать эффективные действия слабого большинства (Acemoglu, Robinson 2000).

Еще хуже эта система работает на юге Италии, где сильные группы в еще меньшей степени поддаются сдерживающему влиянию мостов, стимулирующему ответственное поведение. В нижнем правом секторе рисунка 8.1 мы можем найти классические примеры рентоориентированного поведения и институционального застоя. В Южной Европе и Латинской Америке, а также в некоторых регионах и секторах развитых стран можно также найти автономность без ответственности. Но это лишь отдельные случаи, а не универсальный принцип, как утверждает теория общественного выбора (Acemoglu, Johnson 2012).

Наконец, сильные мосты без достаточного скрепления — мечта о подавлении групповой жизни при поддержке ответственного социального порядка. Эта идея лежит в основе некоторых форм современной административной рациональности или авторитарных государств. В реальности же примеров такой модели немного, если они вообще есть. Это также мечта рыночных фундаменталистов, в которой только отдельные люди и социальный порядок существуют в непосредственном взаимодействии, регулируемом исключительно мобильностью и конкуренцией. Там, где группы подавлялись радикальным образом, это обычно приводило к парадоксальному результату, выражавшемуся в доминировании мощных кланов и групп. Почти так же, как это происходит в нижнем пра-

вом секторе. Возникает вопрос: двигалось ли в каком-то смысле экономическое управление в США в сторону ослабления компенсирующего влияния групп, чтобы способствовать реализации права голоса в свете конкуренции и ответственности? Ограничение власти профсоюзов, широко обсуждаемый упадок добровольческих ассоциаций, снижение способности местных властей обсуждать условия экономического развития на фоне роста мобильности инвестиций могут являться свидетельством ослабления силы скрепления. В то же время рост неравенства доходов и стремления извлекать ренту со стороны бизнес-групп, доминирующих при выработке политических решений через лоббирование и пожертвования в фонды политических кампаний, ослабляет основы для наведения мостов. Таким образом, рост политического влияния определенных промышленных групп может свидетельствовать о движении в направлении нижнего правого сектора.

Транспозиция, сообщества и общество

Как можно использовать эту модель для анализа институтов экономического развития в городах-регионах? В центре процесса изменения региональной экономики неизбежно находятся постоянная настройка и эволюция

существующих отраслей промышленности в ответ на технологические инновации, перемены в условиях торговли, а также на рождение или привлечение новых видов деятельности — секторальную преэминентность — по мере того как предшествующие исчезают или покидают регион. Ключевая часть становления нового — инновационного — вида деятельности, поднимающего планку заработной платы и цен в экономике, состоит в закреплении процесса их агломерации.

При описании ранних стадий формирования биотехнологических кластеров Пауэлл, Пакален и Уиттингтон отмечают, что три региона США — Сан-Франциско, Сан-Диего и Бостон — имели практически равный потенциал успешного развития таких кластеров (Powell, Packalen, Whittington 2009: 4; Powell, Packalen, Whittington 2012). У каждого из них была своя особая история и разные модели, но объединяли их и отличали от других регионов США с зарождавшимися

кластерами «похожие структуры организационного разнообразия и отношения сетей, поддерживающие устойчивую региональную активность». Основой успеха процветающих биотехнологических кластеров была транспозиция, посредством которой «первоначальные участники принесли статус и опыт, приобретенные в одной сфере, и конвертировали эти активы в энергию в другой» (Ibid.: 6–7). Ключевыми факторами стали разнообразие организационных форм, присутствие «якорного арендатора» (то есть успешной компании-инициатора), соблюдение нормы открытости, а также сетевые связи между секторами.

В Лос-Анджелесе, например, базировалась Amgen, одна из первых коммерчески успешных биотехнологических компаний в мире. Развивающаяся индустрия имела возможность использовать многочисленные региональные научные ресурсы, включая Калифорнийский технологический институт и Университет Калифорнии. Тем не менее эти исследовательские организации не смогли наладить долгосрочные связи с компаниями региона. В трех успешных регионах первоначальные якорные компании стимулировали развитие более широкой сети фирм и других акторов, а затем сами перестали быть центром этих сетей, при этом оставаясь их частью. В Лос-Анджелесе Amgen не сыграла роль подобного катализатора, вместо этого развивая сотрудничество в сфере НИОКР и связи с поставщиками в других регионах. Сегодня биотехнологические компании Лос-Анджелеса слабо связаны друг с другом, и региональные сети фирм ослабли по мере ухода компаний-поставщиков. В успешных кластерах внутренние связи формировались до появления внешних. Когда три успешных региона достигли поворотной точки, решения о размещении в определенном регионе, инвестировании ресурсов и формировании технического сообщества начали генерировать возрастающую отдачу по мере того, как все большее количество участников последовало за ними, выработало местные нормы, регулирующие взаимодействие, и основанные на них практики. Осознание идентичности и интересов произошло в процессе взаимодействия, это обусловило обратную динамику, укрепившую взаимозависимость и консенсус среди различных участников (Ibid.).

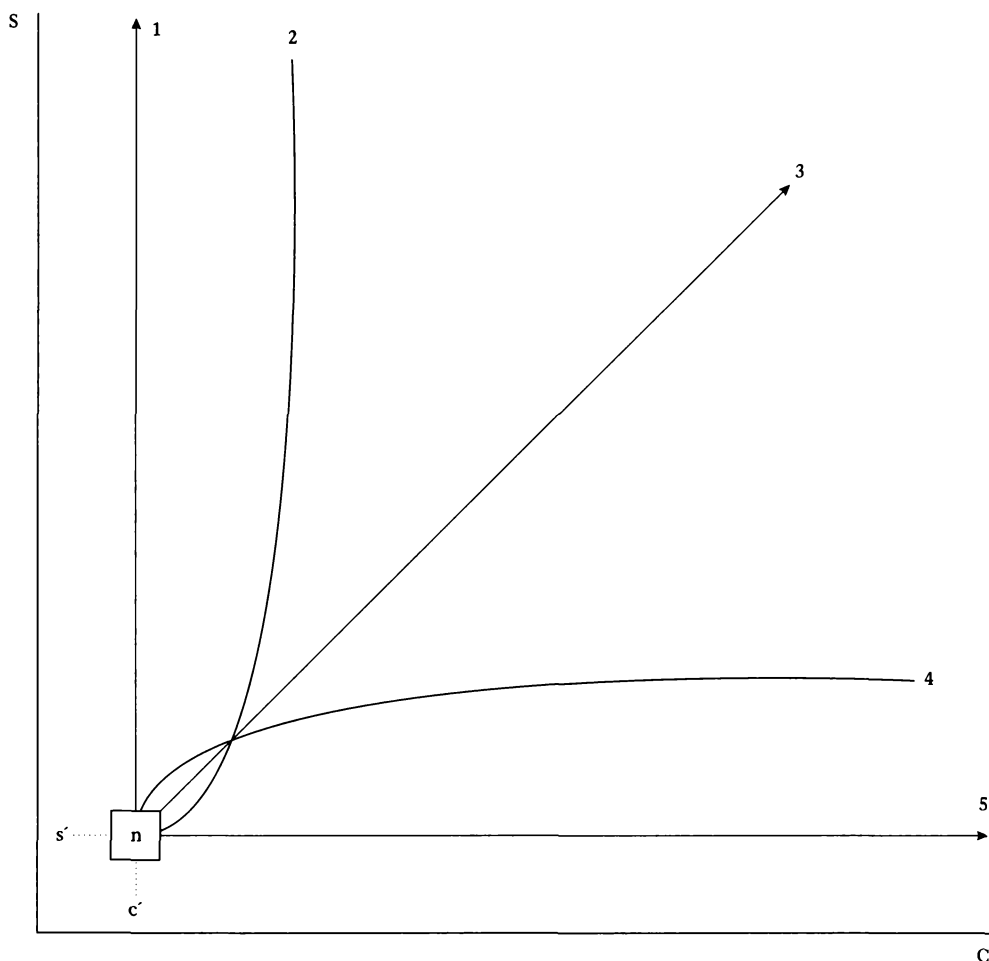
Долгосрочные изменения в обществе и сообществе Большинство исследователей институтов и социального капитала разделяют мнение, что влияние этих факторов на развитие — результат долгосрочных процессов с глубокими структурными корнями¹². Подобные выводы, например, содержатся в книге Патнэма, Леонарди и Нанетти «Чтобы демократия сработала» (Putnam, Leonardi, Nanetti 1993). Авторы считают, что гражданская активность в северных регионах Италии, которую они прослеживают до Средневековья, была источником экономического динамизма этой части страны. Слишком медленные темпы перемен сужают пространство для маневра (или в связи с этим для надежды) в тех регионах страны, которые за последние несколько столетий так и не смогли создать «правильную» смесь коммунитарных и общественных институтов, что и произошло с Южной Италией. Хотя в следующей работе Патнэма, в которой он исследует американское общество, фигурирует более высокая скорость изменения коммунитарных ценностей, тем не менее она все еще остается низкой и процесс растягивается на несколько десятилетий (Putnam 2000).

Изменения в сообществе и обществе могут быть вызваны внешними и внутренними факторами. Внешние изменения являются следствием событий, которые не зависят от внутренней динамики групп, участвующих в процессе. Войны, природные катастрофы, глобализация, изменение технологий или включение новых групп в существующий контекст, скорее всего, разрушат предшествующие принципы решения проблем. Последствия этих событий могут быть благоприятными (новые достижения гражданского общества) или неблагоприятными (например, новые моральные риски или дисбаланс власти). Причина внутренних изменений, наоборот, коренится в происходящем внутри групп и между группами, которые населяют определенную территорию. Внутренняя эволюция групп приводит к перестройке предыдущих конфигураций сетей, власти и компромиссов или отказу от них. Революции, обретение власти какой-либо группой или партией с новой политической повесткой дня, внесение серьезных изменений в общественные правила (например, передача полномочий) или возникновение внутренних конфликтов (этнических,

религиозных или политических) могут существенно изменить баланс сил общества и сообщества.

Изменения в относительной силе общества и сообщества запускают процесс, который можно назвать «институциональной миграцией». Глубина, масштаб и результат этого процесса будут зависеть от таких факторов, как отправная точка (была ли изначальная ситуация оптимальной, субоптимальной или являлась худшим сценарием), степень изменения каждой из действующих сил и способность разрешения конфликтов, которая была характерна для стартовой ситуации. Теперь я перечислю возможные варианты изменений.

Рисунок 8.2. Перемены во взаимодействии общества и сообщества



Предположим, что территория n предоставляет силам общества и сообщества отправную точку (c', s') на рисунке 8.2. Ось x показывает влияние коммунитарных сил, а ось y — общественных. В этот момент скрепление и наведение мостов слабы — это пример худшего сценария, описанного в таблице 8.1 и показанного на рисунке 8.1. Представим также, что некоторые внутренние или внешние явления и процессы меняют расстановку сил общества и сообщества, в результате чего позиция точки n изменяется. Направление изменения положения отправной точки n будет определено взаимодействием обеих сторон. Можно представить несколько сценариев.

1. Если укрепляется общество, а не сообщество, сдвиг произойдет по вектору 1. Это, возможно, приведет к избытку общества, и тогда слабые интересы не будут иметь достаточного голоса из-за непрочности сообществ. Территория n в этом случае переместится от худшего сценария к лучшей, хотя и субоптимальной институциональной ситуации, в которой более жесткий общественный порядок снизит некоторые транзакционные издержки, повысит доверие и уровень исполняемости контрактов, а также создаст мощные стимулы к капитальным инвестициям в человеческом и физическом измерении. На самом деле это классическая дилемма для многих богатых стран и регионов: управление противоречиями, которые возникают при долгосрочном укреплении порядка в обществе, с учетом прав более слабых агентов в системе. Это настолько мощная тенденция, что большинство таких стран и регионов теперь оказывает различным группам содействие в организации и участии в разного рода процессах «полицентричного управления», надеясь, что подобные группы «гражданского общества» будут способны наладить экономическое и социальное взаимодействие, которого не может добиться официальная бюрократия.
2. Если в результате усиливается как общество, так и сообщество, но сила общества все же растет быстрее, институциональные договоренности переместятся в новую

точку по вектору 2. Согласно этому сценарию, общественные и коммунитарные силы могут вначале развиваться параллельно, однако в среднесрочной перспективе общественные силы начнут брать верх. Причиной может быть наследственная или приобретенная слабость сообществ или то, что государственные институты начали лучше развиваться после какого-то момента. В этом случае сообщества могут тем не менее быть в состоянии частично сдерживать потенциально негативные внешние эффекты, производимые силами общества. Результаты для экономики будут лучше, чем в первом сценарии. Многие успешные агломерации пошли по этому пути, создав общественные «суперагентства». Так, например, поступило Портовое управление Нью-Йорка в 1930-е годы, а разнообразные инфраструктурные проекты и планы по строительству Нового города, навязанные Парижскому региону непосредственно центральными властями (которые часто не принимали во внимание местную власть), конечно же, были ключом к преодолению потенциальных препятствий для развития на решающих этапах роста.

3. Если обе силы изменились в равной степени, институциональные договоренности на территории *n* будут размещаться по вектору 3, со временем приближаясь к «оптимальному» устройству институтов, для которого характерны автономность и ответственность, а также правильное соотношение права голоса и агентности. Движущие силы этого процесса могут принимать множество различных институциональных форм. Регионалисты Сан-Франциско, объединяющиеся в организации, подобные Bay Area Council, и активное вмешательство групп защитников окружающей среды в управление регионом представляют собой интересный случай параллельного роста двух типов сил.
4. Если прирост коммунитарных сил больше, чем общественных, траектория изменений будет соответствовать вектору 4. Это приводит к ситуации, когда первую скрипку играют сообщества, но умеренное укрепление общественных договоренностей до некоторой степе-

ни успешно сдерживает потенциальные негативные проявления жизни сообщества. Так, Южная Калифорния была крайне успешным регионом с начала XX века до 1970-х годов, что отражается в способности региона одновременно привлекать миллионы людей и увеличивать доходы на душу населения до уровня самых богатых агломераций в США (большинство из которых росли медленнее Лос-Анджелеса в этот период). Динамизм Лос-Анджелеса в период после Второй мировой войны основывался на сильном обществе с относительно слабо организованными социальными и этническими группами. Вплоть до 1990-х годов жизнь Лос-Анджелеса была очень похожа на город-государство, где влиятельная и полуавтономная бюрократия, отвечавшая за развитие, и сплоченный бизнес осуществляли долгосрочное стратегическое планирование. Но сообщество и борьба за охрану окружающей среды значительно усилились в последние годы. Когда группы, корни которых уходят в сообщество, стали более организованными, политические институты не смогли развиваться наравне с ними, что создало конфликтную ситуацию, усугубляющуюся растущими проблемами управления и негативными внешними эффектами (Erie 2004). С 1980-х годов уровень подушевого дохода в Лос-Анджелесе упал ниже соответствующего уровня в группе лидеров, куда он ранее входил, и появился значительный разрыв в доходе с такими агломерациями, как Нью-Йорк, Вашингтон и Сан-Франциско.

5. Наконец, усиление одного лишь сообщества соответствует вектору 5. Сильное сообщество обуславливает большую автономию акторов при выражении коллективного мнения и продвижении совместных действий. В этой ситуации также весьма вероятны более серьезные проблемы агентности — высокие транзакционные издержки, широко распространенная ориентация на ренту, неравенство и недостаток доверия. Постсоветская Россия — живой пример этой неблагоприятной траектории развития.

Успешные действия: события, случайности или структурные факторы?

В книге «Успешные действия и подъем Медичи, 1400–1434» Джон Паджет и Кристофер Ансел утверждают, что формирование новых институтов — в данном случае формирование государственности во Флоренции в эпоху Ренессанса — можно понять, лишь проникнув под внешний слой формальных институтов, групп и целей «к субстрату взаимоотношений настоящей человеческой жизни» (Padgett, Ansell 1993). С опорой на чрезвычайно детальные архивные свидетельства авторы показывают, что Козимо Медичи построил новое флорентийское государство, отыскав способ установить новые правила взаимодействия для сложившихся к тому времени групп, из которых некоторые конкурировали и многие сталкивались со сложными внешними условиями. Эти изначально существовавшие перекрестные сети, с одной стороны, страдали от внешних событий (войн или бюджетных кризисов), а с другой — постепенно приходили в упадок из-за выделения разных новых акторов («новых людей»). Появившиеся в результате этого зазоры в общественной структуре позволили Козимо связать некоторые старые элементы с некоторыми новыми и дать жизнь династическому государству, которое просуществовало три столетия. Паджет и Ансел полагают, что Козимо и не стремился к таким результатам, — создание государства было побочным продуктом в процессе достижения его личных целей. В этом смысле его действия можно рассматривать как успешные, так как государство не было частью большого плана или просчитанной оптимизацией, при этом Медичи, конечно, осознавал свои интересы и интересы других участников.

Развитие Кремниевой долины — яркая иллюстрация к этой теме. В конце 1950-х годов было неочевидно, что территория к югу от Сан-Франциско непременно станет мировым центром информационных технологий, позволив всему городскому региону подняться по американской лестнице доходов. Изначально производство полупроводников в США было довольно распылено. Если и существовал какой-то зарождающийся географический центр притяжения для сектора, то это было Северо-Восточное побережье от Бостона до Нью-Джерси; здесь находились все главные предшественники индустрии инфор-

мационных технологий — отрасли, производившие оборудование для радио, телефонии и телевидения. Тем не менее, поскольку полупроводниковая промышленность только зародилась, ей недоставало четких производственных процессов и продуктовых цепочек, и в этой связи не было четко определенной потребности в факторах производства или хотя бы определенных схем взаимодействия. В США в целом ряде областей — в Северной и Южной Калифорнии, на Восточном побережье и даже на Юго-Западе — множество инженеров работали над тем, что потом станет новой технологией. Эту ситуацию мы раньше обозначили как «окно возможностей размещения» (Scott, Storper 1987). Подобные моменты открытости случались в США в 1900-е годы в киноиндустрии или в конце 1920-х в самолетостроении. Такое окно, похоже, сейчас закрывается для сектора медико-биологических технологий, компании которого выбирают центральные части Бостона, Сан-Франциско и Сан-Диего (Powell, Packalen, Whittington 2009).

Обычно существует много мест, удовлетворяющих первичные потребности отрасли в факторах производства. Возможно, в случае с Кремниевой долиной *было* много регионов с приблизительно одинаковой готовностью к роли мирового центра информационных технологий. Однако лишь один из «кандидатов» смог продвинуться вперед чуть раньше остальных. Случилось ли это потому, что какому-то актору в регионе удалось первым предложить прорывное «убойное приложение», которое скрепило экономическую агломерацию с этим местом через завоевание доли рынка, что заставило поставщиков устремиться в долину для удовлетворения новых потребностей и вызвало рост эффективности сетей, а другие регионы остались позади, даже несмотря на то, что они все подошли к этому переломному моменту с одинаково хорошими показателями? Самая экзотичная версия этой истории случайностей: изобретатель чипов Уильям Шокли переехал в Кремниевую долину, потому что хотел быть рядом со своей матерью, которая жила в Менло-Парк. Затем динамика агломерации закрепила структуру размещения индустрии. Подобное объяснение произшедшего историческими случайностями теперь инкорпорировано в базовую модель «центр — периферия НЭГ» (Fuchs, Shapira 2005). Оно прекрасно соответствует тому, как разви-

валось самолетостроение в 1930-е годы. Тогда многие районы в США и других странах одинаково подходили для того, чтобы стать основными центрами отрасли, но Лос-Анджелес вырвался вперед благодаря единственному событию: Дональд Дуглас изобрел в Санта-Монике самолет DC-3, который впоследствии занял значительную долю рынка коммерческой авиации. В результате производственные системы Дугласа в Южной Калифорнии начали расширяться, и это привязало географию производства самолетов к данному месту, поскольку регион привлекал новых производителей, желающих получить доступ к цепочке поставок и богатому сообществу знающих экспериментаторов (Scott 1993). Идея, что уникальные события мощно воздействуют на причины роста и направление развития городов в среднесрочной перспективе 30–50 лет, — горькая пилюля для тех, кто определяет городскую политику и хочет прогнозировать результаты своих усилий и затрат, поскольку она подразумевает наличие элемента случайности в экономическом развитии (Boschma, Kloosterman 2005; Rigby, Essletzbichler 1997)¹³. В этой логике эволюционные подходы к экономическому развитию более эффективны в исследовании предпосылок эволюции, а не вероятности революции, то есть смены путей развития (Boschma, Martin 2007).

Заслуживают ли эти события или шоки статуса *полностью* экзогенных случайностей (Sewell 1996)? Вероятно, должны быть созданы определенные предпосылки даже для появления возможности прорыва, в дальнейшем определяющие способность замкнуть географию сектора на регионе. Такие необходимые предварительные условия можно квалифицировать как статистические закономерности. Для сектора высоких технологий существует длинный список условий, считающихся обязательными, — например, наличие университетов и пула инженеров. Совсем иной список предпосылок развития у финансового сектора, еще один — у креативных городов и так далее. В прошлом такие же списки разрабатывались для промышленных центров в развитых странах. Однако закономерности — это «климат», а не «сегодняшняя погода»: если предварительные условия существуют во многих местах, но лишь некоторые из этих мест развиваются, значит, существует разрыв между фундаментальными структурными условиями и результатом или

между обязательными и достаточными условиями развития (Hodgson 1993). Впоследствии сложно установить структурные параметры, которые связывают необходимые предпосылки с конкретными результатами.

Эти закономерности могут быть больше связаны с институциональным контекстом, чем с конкретным перечнем факторов. В истории инноваций есть множество примеров, когда превосходные идеи не находили применения из-за отсутствия благоприятной среды (Mokyr 1991; North 2005). Таким образом, потенциал роста семян агломерации возникает в разных регионах, но в одних эти семена могут прорасти и расцвести, а в других они так и не взойдут. Некоторые видные специалисты по Кремниевой долине утверждают, что именно институты долины — сети акторов индустрии коммерческих полупроводников и их культура открытой конкуренции — способствовали закреплению отрасли в регионе, а это создало специализацию, которой он до сих пор наслаждается, имея самый высокий доход на душу населения в самой богатой экономике мира (Saxenian 1994). Но опять же мы оказываемся в ловушке внутренних факторов: Бостон и Феникс были первыми центрами производства полупроводников, а Кремниевая долина опередила их позже. Мы не можем сказать, что сети акторов стали первопричиной развития индустрии в Кремниевой долине, поскольку они появились одновременно с ней как элемент роста отрасли. Два критических элемента фактического институционального контекста Долины сегодня — венчурное предпринимательство и юридические фирмы, специализирующиеся на технологическом законодательстве, — очевидно, являются продуктом ее развития; их не было там до появления кластера информационных технологий. Согласно альтернативному институциональному объяснению, ключевые акторы Стэнфорда (особенно декан Стэнфордской школы бизнеса) создали Стэнфордский научно-исследовательский парк, и это институциональное предпринимательство позволило Кремниевой долине обогнать Бостон и Феникс (Saxenian 2000; Kenney 2000). По этой версии, первые массивные инвестиции Motorola в Феникс не оказались в благоприятной институциональной среде — или Motorola просто сделала неправильный стратегический выбор, и в результате агломерация в Фениксе «схлопну-

лась». Ситуация в Бостоне была другой. Там многочисленные и разнообразные акторы видели, что происходит, и пытались привлечь предприятия отрасли информационных технологий тогда же, когда этим занималась и Кремниевая долина. Рассуждения Саксениан о том, что у Бостона не получилось, так как его институционализируемая корпоративная культура не слишком подходила сектору коммерческих полупроводников, убедительны, но не отвечают на вопрос, были институты Кремниевой долины курицей или яйцом (Saxenian 1994).

Как уже отмечалось, существующие сети акторов и практик могут посредством транспозиции вырабатывать качества, которые пригодятся при создании, привлечении и поддержке новых отраслей, продуктов или ответвлений существующей индустрии. Тем не менее во всех приведенных примерах присутствовала не только структура, но и успешное действие. Так, Фред Тернер предположил, что Кремниевая долина воспользовалась контркультурой, оппозиционной истеблишменту Области залива, незаурядным и знаменательным способом: соединила ее с инженерно-технической и деловой элитами и тем самым создала новое сочетание для передового города (Turner 2006). Ричард Уолкер делает аналогичные выводы, анализируя обширные сети технически подкованных защитников окружающей среды в Области залива, которые отчасти похожи на новые инженерные и предпринимательские группы, пришедшие в Кремниевую долину (Walker 2008). Обращаясь к выпускникам Стэнфордского университета на церемонии вручения дипломов в 2005 году, Стив Джобс недвусмысленно упомянул влияние вдохновлявшей его региональной контркультуры и особенно журнала *Whole Earth Catalog*. Этим сетям акторов — полотну, сотканному из разных сообществ контркультуры, бизнеса и инженерии, — были нужны мосты, создаваемые успешными акторами, и такими успешными акторами были Уильям Шокли, Фред Терман, Стюарт Бренд, Альф Хеллер, Стив Джобс, люди из *Xerox Parc* и многие другие (Brown, Duguid 2000). Можно также вспомнить и о примере из главы 7 — о значении подразделения 8200 для высокотехнологического сектора израильской экономики. Успешные акторы создали это подразделение с определенными целями: быстрое, экономически эффективное развитие системы обнаружения и анализа сигналов. Од-

нако эффект от их действий ощущался и в создании мощной машины технологического предпринимательства, хотя изначально это не входило в их намерения.

Долгосрочный процесс экономического развития, к счастью, не связан целиком и полностью с преимуществом первопроходца. Экономика предоставляет широкие возможности и последователям. По мере взросления сектора они развивают более сложное внутреннее разделение труда, и торговые издержки внутри сектора имеют тенденцию снижаться. Это приводит к вероятности географической фрагментации сектора и деагломерации некоторых из его видов деятельности. Возможно, куда более важно, что по мере развития отрасли возникает огромное разнообразие выпускаемых продуктов и множество сложных промежуточных этапов производства. Продуктовая дифференциация и лестницы качества являются базой для установления различий и конкуренции между регионами и служат инструментом для формирования возможностей (Grossman, Helpman 1991). Обычно это приводит к созданию вторичных кластеров. После того как в Кремниевой долине был разработан персональный компьютер, город Остин в штате Техас стал ключевым вторичным кластером для американской отрасли информационных технологий. Майкл Делл сделал кластер в Остине жизнеспособным посредством дифференциации и совершенствования потребительской продукции. Делл был достаточно успешен, чтобы создать эффект масштаба в своей компании и среди ее поставщиков, и стал якорным арендатором для вторичного кластера. Впоследствии кластер продолжил восхождение по лестнице качества.

Заключение: В последних нескольких главах я изучал силы, связь специализации с событиями и структурами которые могут в целом повлиять на развитие регионов, а также силы, которые определяют роль отдельных регионов в общей системе. Как было сказано, авторы большинства экономических исследований сосредоточены на структуре и широких схемах и избегают проявлять интерес к развитию конкретных территорий. Предлагаемые в этих исследованиях формальные модели, как и индуктивно

эмпирические подходы, структурированы в том смысле, что они выявляют параметры, ассоциируемые с ростом, анализируя множество городов. Но даже эти модели обращаются к поворотным событиям, когда описывают среднесрочную перспективу определенных экономик. Например, Детройт приходит в упадок, «потому что» происходит реструктуризация и общий спад американского автомобилестроения. В Лос-Анджелесе медленно растет подушевой доход, «потому что» в 1980-е годы был масштабный приток низкоквалифицированных мигрантов, а в 1990-е — сокращение оборонно-промышленного комплекса, созданного в период холодной войны. Вашингтон богатеет, «потому что» быстро растет индустрия лоббизма, где заработки высоки.

Подобная двойственность особенно заметна, когда речь заходит о специализации, которая появляется в процессе агломерации. Теории агломерации показывают, что экономия от локализации имеет структурный характер. Если она началась, то процесс будет сам себя стимулировать, но, как отмечалось, объяснение ее истоков может потребовать обращения к единичным случаям и структурным факторам. В рамках логики этой главы человеческий капитал и институты можно считать структурами, тогда как специализация может быть как структурной, так и событийной. К событиям можно отнести непреднамеренные успешные действия ключевых агентов, которые имеют место в контексте взаимодействия скрепляющих и наводящих мосты сетей и регионального общества и сообщества.

ЧАСТЬ III. СОЦИАЛЬНОЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
И ГОРОДСКАЯ ЭКОНОМИКА

9. ТЕХНОЛОГИИ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЛОКАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Инновации
и локальное
взаимодей-
ствие

Глобализация и локальные взаимодействия дополняют друг друга. Это особенно заметно в ключевом виде деятельности — создании инноваций. Сейчас информация, технологии и навыки перемещаются в глобальном пространстве проще, с меньшими потерями и быстрее, чем когда-либо раньше. При этом можно найти множество доказательств, подтверждающих значение города-региона для инноваций. Доля регистраций патентов и изобретений выше в густонаселенных и — по большей части — крупных городах-регионах. Технологический облик агломераций сильно различается; города-регионы специализируются на инновациях в разных областях. Наука и инженерное искусство глобальны, и они используют универсальный язык математики и статистики. Тем не менее талантливые ученые, говорящие на этих языках, кластеризируются географически неравномерно, а их коммерческие предприятия сосредоточены в небольшом количестве известных мест. Необходимо понимать, почему взаимодействия остаются локальными в этом безграничном мире потоков знаний.

Существует две точки зрения на технологии. Технологии — продукт экономики. Однако в форме транспорта или коммуникаций они также становятся основной движущей силой торговли и производства. Стоимость доставки товаров из одной точки в другую неуклонно снижалась по крайней мере последние сто лет. Эдвард Глейзер и Джанет Колхейз подсчитали, что доля транспортных отраслей в ВВП США снизилась вдвое в течение XX века (Glazer, Kohlhase 2003). Они также показали, что реальные расходы в долларах на тонно-

милю железнодорожных перевозок в США снизились за столетие в десять раз. Во Франции наблюдаются те же тенденции. Пьер-Филипп Комб и Мирен Лафуркад пишут о снижении стоимости автоперевозок практически на 40% с 1978 года по 1998-й (Combes, Lafourcade 2005). Таким образом, нет сомнений в том, что внутренние удельные транспортные издержки значительно снизились. Данные по международным транспортным расходам, вероятно, сложнее получить (Anderson, Wincoop van 2004). Дэвид Хуммельс описывает драматическое падение стоимости авиаперевозок по крайней мере с начала 1970-х годов и значительное сокращение издержек на морские перевозки после 1985 года (правда, с 1970 по 1985 год внедрение контейнеризации, повысившей качество и эффективность перевозок, привело к росту цен) (Hummels 2007).

Подобное невероятное снижение транспортных издержек заставило многих экспертов говорить о «смерти расстояний» (Cairncross 2001). Но расстояния не умерли, более того, они даже не заболели. Доказательства имеются в изобилии. Рассел Хиллберри и Хуммельс показали, что в США доставки в пределах шести километров в три раза превышают перевозки на более дальнее расстояние (Hillberry, Hummels 2008). Как могут такие локальные взаимодействия оставаться важными и даже увеличивать влияние, когда транспортные издержки снижаются? Расстояние все же имеет значение. В начале 2000-х годов компании начали активно выводить центры обслуживания клиентов и обработки данных в такие страны, как Индия, затем многим из них пришлось возвращать по крайней мере части цепочек обслуживания клиентов; основная причина — потеря качества. Компания Boeing пыталась реализовать амбициозный, а некоторые сказали — дерзкий проект по производству модели 787 Dreamliner с помощью аутсорсинга и зарубежной глобальной производственной цепочки. Это обернулось постоянными переносами начала выпуска в 2008–2011 годах и чревато миллиардными убытками для компании в связи с потерей рынка. Чуть раньше и в меньшем географическом масштабе Airbus решала проблемы с производством A380: электропроводка, произведенная в Германии, не подходила к фюзеляжу, произведенному во Франции. Оба этих случая были связаны со сбоями координации на расстоянии, в данном случае в рамках одной компании.

Некоторые компании, такие как Walmart и ИКЕА, научились использовать глобальную цепочку поставщиков. Другие успешные на мировом рынке компании, например Zara, опираются на сильные локальные кластеры в разработке и частичном производстве продукции (Ghemawat, Nueno 2003). В Германии Мюнхен стал центром кластера крупных автомобильных компаний и их поставщиков — представителей знаменитого немецкого *mittelstand**. Это пережиток немецкого консерватизма или образец успешного производства и инноваций? Дешевизна и доступность коммуникации сама по себе не означает, что в реальности осуществлять связь на больших расстояниях, пересекая культурные границы, легко. Из Лондона куда чаще звонят в Норвич, чем в Нью-Йорк, другой крупный финансовый центр за океаном, а ньюйоркцы чаще звонят в Майами или Доминиканскую Республику, чем в Лондон (Reades 2010).

* Малый и средний бизнес (нем.).

Инновации и торговые издержки: парадокс

Не стоит удивляться живучести локального взаимодействия; исторически каждая новая транспортная революция придавала импульс урбанизации и росту плотности городского населения (Pred 1973)¹. Основная причина

этого кажущегося парадоксальным явления в том, что сокращение транспортных издержек может вызвать рост издержек торговых, поскольку позволяет активизировать взаимодействие местных и отдаленных видов деятельности. В результате увеличивается способность экономики комбинировать и рекомбинировать, что открывает дорогу большему продуктовому разнообразию и производству более сложных продуктов, а также возможности чаще менять ассортимент, по-новому объединяя ресурсы и оборудование. Все эти особенности экономики обычно повышают торговые издержки, поскольку требуют большего взаимодействия. Эти взаимосвязанные процессы обуславливают новый приток высококвалифицированных специалистов и инновационных компаний в города, в то же время оставляя возможность отдельным (более стандартизированным и масштабным) видам деятельности покидать городские зоны и иметь более распыленную структуру. В этой

главе я рассмотрю разные грани удивительного процесса взаимодействия локального и глобального в производстве и использовании технологий.

Конкретный пример и модель Проще всего углубиться в эту проблему можно на конкретном примере, который привел Мерик Гертлер в своей работе, посвященной исследованию расстояний и торговых издержек в машиностроении (Gertler 2004). В этой отрасли проектирование, разработка, модификация, установка, пуск, обслуживание и комплексная модернизация оборудования требуют постоянного взаимодействия производителей и конечных пользователей.

Сначала необходимо приобрести оборудование у производителя. Чем выше качество оборудования, тем выше предельная производительность труда для конечных продуктов, выпускаемых пользователем оборудования. Повышение качества оборудования связано с возрастающими (трудовыми) издержками для его производителя. Любое оборудование индивидуально изготавливается в соответствии с запросами конечного пользователя и требует больших усилий по обслуживанию и настройке для достижения заданного уровня качества и производительности. В результате у покупателя возникает риск, что качество не будет соответствовать ожиданиям, но отказаться от сделки уже будет невозможно, и это приведет к потере сил и средств. В отсутствие торговли продукцией машиностроения между странами конечные производители покупают оборудование у местных компаний.

Когда же международная торговля такой продукцией существует, появляется возможность купить оборудование более высокого качества за рубежом. Правда, в таком случае общие торговые издержки будут более высокими, поскольку они отражают интенсивные взаимоотношения пользователя и производителя. Производители должны модифицировать оборудование в соответствии с нуждами клиентов, установить его и обучить персонал им пользоваться. При экспорте оборудования все эти операции предполагают большое количество поездок между двумя странами. Таким образом, снижение транспортных расходов ведет к экспорту оборудования более высокого качества и росту заработной платы в стране-импор-

тере, так как позволяет приобретать новейшее оборудование, требующее квалифицированного обращения.

Это объясняет описанную Гертлером неспособность канадских и американских промышленных компаний адаптировать оборудование последнего поколения, произведенное в основном в Германии, в 1980-е и 1990-е годы (Gertler 2004). Когда возникла необходимость модернизации, канадские и американские компании столкнулись с нехваткой местных конкурентоспособных производителей оборудования. Вместе с тем считалось, что немецкие производители предлагают изготовленную под конкретного покупателя продукцию высшего качества. Однако приобретение продукции немецких производителей оказалось связано со многими сложностями из-за всех транзакционных издержек, упомянутых выше. Американские и канадские покупатели в итоге часто получали оборудование, которое не оправдывало ожиданий даже после значительных затрат на установку, обучение и обслуживание. Немецкие производители также были недовольны, потому что, несмотря на все усилия, их оборудование функционировало в Северной Америке хуже, чем дома. Данный пример свидетельствует о том, что издержки торговли оборудованием через Атлантику со временем выросли, а не снизились².

Таким образом, если строго разделить *транспортные издержки* (то есть затраты на физическую доставку) и *торговые издержки* (все издержки передачи товара покупателю, включая в данном случае разносторонний обмен между производителем оборудования и его конечным пользователем), снижение транспортных издержек не означает сокращения торговых³. В этом смысле торговые издержки можно считать эндогенными, поэтому они также не обязательно будут расти при повышении транспортных издержек. При этом низкие транспортные издержки могут стать стимулом к производству товаров, для которых общие транзакционные издержки выше, и поэтому ими сложнее торговать⁴. Это означает, что одна из форм технологических инноваций — транспорт — может создавать обратный эффект роста торговых издержек.

Но это еще не все. Описанная выше неудовлетворенность неизбежно привела к развитию местного сектора по обслуживанию и поддержке импортного оборудования более высокого

качества. Следовательно, взаимодействия на малых и на больших расстояниях не являются линейными субститутами, напротив, они часто дополняют друг друга.

Дэвид Хуммельс и Александр Скиба эмпирически исследовали эти вопросы, изучив широкий диапазон товаров, импортируемых в США и пять стран Латинской Америки (Hummels, Skiba 2004). Ученые сконцентрировались на стоимости доставки (части торговых издержек, которую можно измерить, используя данные таможенных деклараций). У стоимости доставки есть удельный компонент (например, стоимость энергии, потраченной на доставку) и адвалорный компонент (тарифы и стоимость страхования). Хуммельс и Скиба обнаружили любопытный факт: высокие удельные издержки доставки связаны с высоким качеством товаров — особенность, согласующаяся с предсказанием Армена Алчиана и Уильяма Аллена о том, что «хорошие яблоки» будут вывозиться, а плохие — потребляться дома (Hummels, Skiba 2004; Alchian, Allen 1964). Высокие тарифы (то есть высокие адвалорные издержки), напротив, обычно применяются к товарам низкого качества.

Еще один пример этого парадокса можно найти в винной промышленности. Раньше в Европе в основном потреблялось низкокачественное вино, которое транспортировалось непосредственно в контейнерах. Торговые издержки при этом, скорее всего, были достаточно низкими. Сегодня качество вина намного выше, а поставляется оно в основном в бутылках. Это серьезно усложняет процесс доставки, ведь теперь нужно внимательно следить за температурой и условиями хранения. С потребительской точки зрения значительно увеличилось разнообразие, что затрудняет выбор вина, то же можно сказать и о многих других товарах и услугах. Как и в машиностроении, торговые издержки винной индустрии выросли вслед за ростом качества продукции.

А вот пример из легкой промышленности. Испанская компания *Zara* открыла магазины во многих крупных городах мира. Политика компании — каждые десять дней менять как минимум треть ассортимента, причем в разных магазинах в зависимости от местного рынка это происходит по-разному. В результате торговые издержки *Zara* довольно высоки. Кроме того, чтобы обновлять ассортимент постоянно и быстро,

компания сконцентрировала большую часть цепочки поставок в испанской Стране басков. Такая кластеризация способствует быстрому принятию решений относительно новых предметов одежды, так как можно лично общаться с дизайнерами и поставщиками. Zara выбирает поставщиков с оглядкой на их репутацию и выстраивает с ними отношения, чтобы быстро производить пробные версии новых моделей.

Анна-Селия Дисдье и Кейт Хед, как и Комб с Лафуркад, также описали рост чувствительности торговли к расстояниям, а Матиас Бертелон и Кэролайн Фройнд обнаружили, что эта эволюция стала следствием не сдвига структуры международной торговли в сторону более чувствительных к расстояниям отраслей, но такого же сдвига внутри отраслей (Disdier, Head 2005; Combes, Lafourcade 2005; Bertelon, Freund 2004)⁵. Существуют эмпирические доказательства того, что общие торговые издержки действительно выросли за последние тридцать лет; это можно интерпретировать как свидетельство возникновения описанной здесь обратной динамики во многих секторах. Например, Гордон Хэнсон, оценивая параметры торговых издержек в модели НЭГ, подсчитал, что внутренние торговые издержки в США выросли с 1980 года по 1990-й (Hanson 2005). Все эти примеры согласуются с логикой обратной связи между более дешевой транспортировкой на дальние расстояния, повышением удельных торговых издержек, большим разнообразием и лучшим качеством доступных для выбора ресурсов и усилением чувствительности к расстояниям во взаимоотношениях пользователя и производителя в отдельных отраслях.

Семь факторов географии и технологии

Влияние растущих торговых издержек нигде так не заметно, как собственно в географии инноваций — точке координат рождения новых идей и практик в экономике⁶. Отдельные регионы разбогатели благодаря тому, что стали технологическими центрами (экономические эффекты такого процесса проанализированы в главе 4). Довольно странно, что это происходит в период, когда вокруг множество примеров и примет глобализации технологий. Мы постоянно слышим о подъеме Китая с его полчищами ученых и научно-иссле-

довательским сотрудничеством с западными глобальными корпорациями, об увеличении количества НИОКР и числа министерств науки в мире, об очевидном быстром росте международной мобильности, сотрудничестве между учеными-исследователями и командами инженеров, а также о появлении множества научных публикаций в развивающихся экономиках Восточной Азии (Archibugi, Iammarino 2002; World Intellectual Property Organization 2007). Эти реалии соответствуют четырем основным темам в научной литературе: технологии доступны глобально; технологии создаются глобально; главные инновационные центры появляются в новых местах; инновации сейчас распространяются по миру намного быстрее, чем когда-либо раньше.

Данные выводы имеют большое значение для городов-регионов. Полная глобализация в сфере создания технологий, например, вполне может согласовываться со становлением городов-регионов как главных полигонов инноваций, но при этом сами города окажутся более похожими один на другой. То есть и Сан-Франциско, и Шанхай будут инновационными центрами, но они станут конкурировать, а не дополнять друг друга. Если будет расти количество инновационных центров, то они должны будут вступить в клуб экономик, получающих МЭ-ренту, как было описано в главе 4. Города-регионы, следующие по этому пути, будут поднимать планку региональных доходов внутри своих стран и в городской системе мира в целом благодаря эффекту догоняющего развития, выраженному в бета-конвергенции доходов агломераций.

Согласно более радикальной точке зрения на смерть расстояний для инноваций, правила игры для городов-регионов повсеместно уравниваются. В этом случае география доходов, которую я анализировал в главе 4, претерпевает радикальные изменения. Локальный выигрыш от инноваций, в основе которого лежит МЭ-рента, будет снижаться, и мы станем свидетелями сокращения неравенства доходов между агломерациями (сигма-конвергенция). Это лишит регионы с высокими доходами способности опережать имитаторов, что приведет к снижению реальных доходов. Процесс пространственно-временной диффузии, описанный в главе 4, будет совершенно иным.

Не существует также общепринятого способа измерить общий технологический уровень разных стран. В последнее время наиболее продвинутым методом было использование стоимости единицы выпуска в качестве аналога оценки качества и использованных технологий и знаний. Том Кемени полагает, что технологии распределены в мире стабильно неравномерно, что видно по коэффициенту Джинни, коэффициенту вариации и другим относительным показателям колебаний (Кемени 2011). За этой стабильностью скрывается важная динамика. С одной стороны, из отсталости возникла группа умеренно развитых экономик, что увеличило средний уровень технологического развития в мире. С другой стороны, в мировом распределении существует перекокс в пользу изначальных лидеров развитого мира, опередивших всех остальных (Castellacci, Archibugi 2008). Эту ситуацию можно рассматривать как наполовину пустой стакан существующей глобальной иерархии или как наполовину полный стакан распространения технологий, создающих больше возможностей в большем количестве мест. Поскольку мы не знаем, обладают ли технологические возможности линейными свойствами, невозможно сказать, создает ли распространение технологий, произошедшее в последние несколько десятилетий, потенциал для новой фазы роста отдельных развитых территорий, а также случатся ли подвижки в глобальной иерархии создания и использования технологий.

Справедливо предположить, что общее распространение технологий сопровождается неравномерным развитием стран и городов-регионов. Моретти считает, что новое «великое разделение» уже началось среди североамериканских агломераций — появилась характерная структура инновационных хабов, опережающих другие регионы (Moretti 2012). Эта структура совпадает с картой динамики городских доходов, которую я проанализировал с помощью модифицированной модели НЭГ в главах 2–4. Ведущие мировые регионы имеют и некоторые другие различия. В городских регионах США отмечается узкая специализация, как в производстве, так и в инновациях, а число судебных разбирательств между региональными обладателями патентов в последние годы выросло (Sonn, Storper 2008; Ács 2002; Feldman 1994). Региональные экономики Европы

более диверсифицированы и менее технологически специализированы, чем в США (Crescenzi, Rodríguez-Pose, Storper 2007). По мере консолидации городской системы и географии инноваций Китай становится больше похож на США, а Индия все сильнее напоминает Европу (Crescenzi, Rodríguez-Pose, Storper 2012). Передовые виды экономической деятельности все больше сосредоточиваются в городах во многом из-за влияния более низких издержек ведения торговли на больших расстояниях. В рамках общей схемы продолжающейся урбанизации инноваций будут появляться победители и проигравшие, а также огромное разнообразие различных инновационных профилей.

Есть множество факторов, которые определяют географию инноваций. В дальнейшем я проанализирую семь из них: коды и коммуникация, каналы, кластеризация, сообщества, контекст, координация и конкуренция.

Коды и коммуникация Технологии зависят от различных типов знаний, по-разному связанных с расстояниями. Базовые технологии, существующие давно, основаны на знаниях, выкристаллизовавшихся до форм, которые можно легко имитировать и использовать. В то же время базовые технологии, которые существуют сравнительно недавно, не успели привлечь инвестиции в переработку давших им жизнь знаний в общедоступный формат. Таким образом, при анализе издержек коммуникации и использования технологий мы различаем ясно выраженные знания, которые можно кодифицировать, и знания, которые полностью кодифицировать нельзя и в которых поэтому сильна подразумеваемая составляющая (Polanyi 1966; Valconi 2002; Gertler 2003). Подразумеваемое знание требует больших затрат времени, познавательных способностей, близости к науке, а также взаимных усилий изобретателей и пользователей (Johnson, Lorenz, Lundvall 2002). Икудзиро Нонака и Хиротака Такеути утверждают, что внутренние подразделения компании, отношения которых строятся на подразумеваемом знании, чаще располагаются рядом, чем подразделения, которые в основном используют кодифицированное знание во внутрифирменных взаимодействиях (Nonaka, Takeuchi 1995). В агломерациях также присутствует больше видов деятельности, основанных на подразумеваемом знании, чем в экономике

в целом (это отмечалось в главе 3 при анализе знаний как микроэкономической основы кластеризации).

Некоторые ученые полагают, что акторы используют подразумеваемые знания для того, чтобы обмениваться кодифицированными знаниями в глобальных сетях; в данном случае их отношения скорее комплементарные, чем компромиссные (Faulconbridge 2006; Sturgeon 2003; Balconi 2002). Другие считают, что процесс развития неумолимо приводит к кодификации по аналогии с жизненным циклом продукта или что взаимосвязи на больших расстояниях можно специально развивать с помощью дополнительных инвестиций в инфраструктуру коммуникаций даже при наличии подразумеваемых знаний (Cowan, David, Foray 2000; Amin, Cohendet 1999; Malmberg, Maskell 2006).

Вероятно, нет идеальной топографии формальной — использующей кодифицированные знания — работающей на больших расстояниях — состоящей из крупных компаний системы и системы неформальной — использующей подразумеваемые знания — локальной — состоящей из маленьких фирм. Скорее можно говорить об их сложной комбинации, предполагающей обучение, а также географическое и организационное смешение. Тем не менее значимость характеристик свидетельствует: сложнее и дороже передавать некодифицированные знания на большие расстояния. В одном случае это обуславливает необходимость совместного размещения; в другом — общение людей становится каналом передачи знаний и подразумеваемые знания могут быть главным инструментом для переноса кодифицированных знаний на большие расстояния. Города не являются единственным местом сосредоточения подразумеваемых знаний; то же происходит в организациях и продуктовых цепочках. Но они являются важным географическим форматом использования подразумеваемых знаний, и развития взаимоотношений, как я покажу с помощью детального анализа дистанционного присутствия и личных контактов в главе 11.

Каналы Возможность передачи знаний на большие расстояния должна быть каким-то образом связана с передающими каналами. Например, новая автострада — канал для перемещения товаров и людей на большие расстояния. Каки-

ми должны быть каналы передачи знаний? Интернет — канал передачи информации. Для перемещения товаров и людей на большие расстояния только новых каналов недостаточно: чем лучше шоссе, тем лучше должны быть легковые и грузовые автомобили для максимизации его потенциала. Оба эти фактора влияют на производительность. Интернет — это большой, широкодоступный и дешевый канал передачи информации. Но какой нужен транспорт или способ его использования? Маршруты могут различаться для слабо кодифицированной информации, кодифицированной информации повышенной сложности, а также для кодифицированной и довольно простой информации.

Джейн Джекобс, прославляя незапланированные контакты и непрогнозируемые достижения тесных городских кварталов, предложила ставшую классической метафору: город как передающий канал (Jacobs 1969). Однако с тех пор исследования процесса передачи знаний позволили выявить много других возможных каналов. Дэвид Мовери и Арвидс Зиедонис считают, что каналами являются локализованные межфирменные рынки (Mowery, Ziedonis 2001). Линн Цукер, Майкл Дарби и Джефф Армстронг выделяют рынки выдающихся ученых и компаний, с которыми они сотрудничают, но это не полностью анонимные и пространственно рассредоточенные рынки стандартной теории (Zucker, Darby, Armstrong 1998). Другие уверены, что главные каналы — не рынки, а организованные сети (Almeida, Kogut 1999; Anselin, Varga, Ács 1997; Cowan 2005). В работах по рынкам труда и предпринимательским рынкам красной нитью проходит вопрос: как передаются знания — через формальные или неформальные контакты посредством соглашений или через сети либо даже через что-то более неуловимое — отношения между людьми, являющимися членами «эпистемологических сообществ» (Dahl, Pederson 2004; Gordon, McCann 2005; Håkanson 2005)?

Еще один канал распространения технологий и передачи знаний — временная или постоянная мобильность людей на дальних расстояниях (Edler, Fier, Grimpe 2011; Saxenian 2006). Это может быть не только миграция, но и события, такие как конференции или торговые выставки, привлечение иностранных экспертов, временные дальние командировки

и организованные сети сотрудничества (Bathelt, Schuldt 2008; Maskell, Bathelt, Malmberg 2006; Markusen, Trofimenko 2007; Görg, Strohl 2005; Fosfuri, Motta, Rønde 2001; Hoekman, Frenken, Van Oort 2008). Также может иметь значение локальная мобильность — поиск более высокой зарплаты на рынке труда, перемещения работников на новые рабочие места как внутри компаний, так и между ними, а также такая форма человеческой мобильности, как предпринимательство, поскольку предприниматели «перемещаются» внутри системы, меняют роли и соединяют людей, капитал и идеи, таким образом передавая знания (Fallick, Fleischman, Rebitzer 2006; Klepper 2005; Lenzi 2006; Ács et al. 2009; Feldman 2005).

Ученые также пытаются понять, где каналы более мощные — внутри отраслей или между ними. Допустим, что географические издержки передачи высоки. Если при этом они выше между отдельными отраслями, то инновационные города будут вынуждены диверсифицироваться. Если же издержки выше внутри инновационных секторов, то такие города станут высокоспециализированными (Glaeser et al. 1992; Puga, Duranton 2001; Duranton, Puga 2000; Duranton, Puga 2005; Feldman, Audretsch 1999).

В основе этих поисков лежит ключевая проблема взаимодействия локального и удаленного, иначе говоря, географический масштаб каналов. Согласно одной из точек зрения, «глобальные трубопроводы» заменяют локальные контакты, то есть география передачи знаний меняется (Bathelt 2007; Bathelt, Malmberg, Maskell 2004). Однако мы мало знаем о том, как выглядят подобные трубопроводы, когда, как и при каких обстоятельствах они могут стать заменой локальной коммуникации. Отличаются ли глобальные трубопроводы и локальные каналы по степени формальности, по рынкам, сетям и степени зависимости от рынка труда или отношений внутри компаний? Связаны ли они последовательно с разными сочетаниями подразумеваемого и кодифицированного знания, или глобальные трубопроводы стирают связь между подразумеваемостью и высокими издержками расстояний?

С вопросом, могут ли каналы создавать новые схемы передачи и новую географию инноваций, связан другой вопрос: меняют ли они сами инновации незаметным образом? Поисковые системы — новые транспортные средства для интернета,

но в них заложена ошибка выборки (прежде всего это связано с использованием алгоритмов индексирования страниц). Они как добавляют, так и вычитают информацию, если сравнивать с другими транспортными средствами и каналами. Таким образом, вместо перекачивания по трубопроводу поисковые системы «канализируют» (или консервируют) информацию, это — неумышленное последствие их работы (Lanier 2010). Глобальные каналы трансформируют, но также закладывают ошибку выборки в то, что они переносят.

Один из аспектов этого — матчнинг знаменитых ученых и компаний. Такие ученые имеют доступ к международной сети коллег и источникам информации. Однако матчнинг ученых и компаний чаще всего отмечается в определенных регионах, когда новые предприятия появляются рядом с домом и «перелив» академических исследований в целом имеет локальный характер (Zucker et al. 2007; Adams 2005). Число брокеров и различных посредников при заключении сделок экспоненциально связано с размером агломерации и количеством присутствующих в ней компаний (Feldman, Zoller 2011). Даже при наличии глобальных каналов сохраняются циклические и кумулятивные процессы матчнинга, а также ошибки выборки. Вместе это продолжает подпитывать разделение между регионами в инновационных отраслях.

Кластеризация Технологии создаются и используются в кластерах. Фундаментальные труды основаны на локализации патентов (Jaffe 1989; Jaffe, Trajtenberg, Henderson 1993; Audretsch, Feldman 1996)⁷. Тем не менее в понимании взаимосвязи между технологическими инновациями и кластеризацией остаются серьезные пробелы даже без учета того, что было отмечено выше относительно влияния кодов и каналов. По аналогии с экономической теорией города можно было бы предположить, что, если кластеры в основном результат урбанизации, все города одного размера должны быть одинаково инновационными — но это не так. Более того, инновационность городов проявляется в разных сферах, то есть города специализируются в инновациях точно так же, как это происходит в производстве торгуемых товаров и услуг. Другими словами, речь идет о сочетании специализации и урбанизации.

Некоторые ученые считают, что крупные диверсифицированные города мира лидируют в определенных инновационных видах деятельности благодаря межотраслевым «переливам» (Glaeser et al. 1992). Возможно, крупные города просто кажутся высоко диверсифицированными из-за того, что мы плохо понимаем, какие виды деятельности действительно «близки» или связаны технологически. Если дело в этом, то мы переоцениваем разнообразие и недооцениваем роль связанности видов деятельности в агломерации (Frenken, Oort van, Verburg 2007). Возможно, города также являются местом пересечения сверх-аддитивных коммуникационных процессов или рождения «энергетики» (см. главу 11). Во всех этих примерах городскую экономику связывает «клей», секрет которого пока не разгадан. Инновации и кластеры, скорее всего, порождают друг друга (Braunerhjelm, Feldman 2006). Более того, при некоторых условиях они будут взаимно усиливаться, а также могут накапливаться и расти.

Сообщества Признавая, что есть свидетельства географической кластеризации инноваций, мы все еще не знаем, какой тип экономики способствует им — диверсифицированная экономика (состоящая из нескольких кластеров), специализированная экономика с единственной ключевой отраслью или экономика, специализирующаяся на определенной сфере деятельности. Выигрыш от более узкой экономической базы может включать концентрацию агентов, фирм и рынка труда в определенных сферах деятельности. Это, вероятно, создаст более коммунитарную модель функционирования, которая увеличит поток знаний, социальный капитал и доверие между агентами.

Сообщества людей, осуществляющих инновации, могут быть как неродственными сетями профессионалов, так и группами, основанными на общем родстве, происхождении или этнической принадлежности. Наиболее формализованные профессиональные сообщества предполагают строгие параметры доступа. Однако многие сообщества менее регламентированы — это частично открытые «сообщества практики», основанные на знаниях и подразумевающие фильтрацию членов (Brown, Duguid 1991; Brown, Duguid 2000; Amin, Cohendet 2005).

Каналы, которые они создают, могут различаться. Существуют споры о том, какие связи внутри сетей стимулируют инновации — «сильные», предполагающие хорошее знание друг друга, или «слабые», с дистанцированным и поверхностным знакомством (Granovetter 1973; Rost 2011). Даже регламентированным сообществам обязательно нужна сеть, построенная на межличностных, неанонимных отношениях, чтобы проверять «реальные» навыки обладающих мандатом на вход и сглаживать острые углы трудной работы по созданию инноваций (Bunnell, Coe 2001; Cooke 2006). Кроме того, есть множество организационных фильтров, которые формируют подобные сети, включая бизнес и научное сообщество (Balconi, Breschi, Lissoni 2004).

Правда, это не говорит нам о том, локализованы ли эти сообщества пространственно, или их члены могут находиться на больших расстояниях. Ключ к разгадке в ответе на вопрос: есть ли разница между «космополитичными» инновационными сообществами и традиционными, основанными на сходстве сетями, или же суть в том, что они являются субститутами друг друга? Международные научные сети становятся все более публичными (Edler, Fier, Grimpe 2011; Hoekman, Frenken, Van Oort 2008; Lorentzen 2008). Однако, как уже говорилось, Цукер и Дарби показали, что даже выдающиеся, всемирно известные ученые преимущественно заняты в проектах недалеко от места жительства (Zucker, Darby 2006). Топография международного научного сообщества не совпадает полностью с топографией инновационных сообществ. К тому же локализованный социальный капитал, видимо, расширяет возможности определенного научно-исследовательского сотрудничества местных производителей, которое способствует получению как местного, так и удаленного знания, в то время как выход из сообщества все же переносит локально образовавшиеся скрепы отношений на дальние расстояния (Laurson, Masciarelli, Prencipe 2011; Breschi, Lissoni 2003).

В главах 6–8 мы обсуждали транспозицию навыков и способностей из одних сфер деятельности в другие. Для транспозиции обязательно нужны мосты между существующими сетями, как в случае, когда венчурные инвесторы с навыками работы в мире информационных технологий становятся

бизнес-ангелами в биотехнологиях и медико-биологическом секторе экономики. Кто наводит такие мосты? Пауэлл, Пакален и Уиттингтон уверены, что это делают особые агенты, способные установить связь между двумя сообществами через механизм, который Марианн Фельдман и Тед Золлер назвали «брокерством» (Powell, Packalen, Whittington 2009; Feldman, Zoller 2011). Впоследствии в случае успешной сделки новый набор практик и связей распространяется на более широкую группу акторов, фактически формируя новую сеть в процессе институционализации (Porter, Whittington, Powell 2005; Powell, Packalen, Whittington 2012; Powell, Owen-Smith 2012). Влияет ли географический масштаб на зарождение и успешное развитие таких связей? Цукер и Дарби, а также Фельдман и Золлер предполагают, что вначале более вероятен местный масштаб, но со временем по мере институционализации сетей и практик транспозиция может расшириться (Zucker, Darby 2006; Feldman, Zoller 2011; Powell, Packalen, Whittington 2012).

Мобильные ученые и предприниматели — выходцы из локализованных узлов или сетей (Filatotchev et al. 2011). Такие агенты, наводящие мосты, могут подключать диаспоры или даже вызывать сложные формы циклической и обратной миграции (Saxenian 2006; Mayr, Peri 2008; Saxenian, Hsu 2005). Это позволяет эффективно сочетать в инновациях выгоды от больших расстояний и локализации, возможно, увеличивая преимущества последней (Saxenian 2006).

Среда, или «Гений места» Многие решения и действия зависят от конкретной ситуации. Акторы получают, обрабатывают и интерпретируют информацию, а также оценивают альтернативы сильно различающимися способами. Они строят планы на будущее в соответствии с их конкретным настоящим и часто следуют примеру тех, с кем находятся в контакте. Это — «стадный инстинкт» в экономике (Akerlof, Schiller 2009). Среда отличается от научных сообществ и сообществ практики. Среда — интегрированный поведенческий фактор «опыта», который в большинстве случаев низводился до черного ящика культурных различий⁸. Я рассмотрю проблему среды более подробно в главе 10, а здесь ограничусь лишь несколькими наблюдениями.

Среда имеет географически скрепленные элементы постольку, поскольку доступ к информации и людям, роли для подражания, а также видение будущего формируются в зависимости от того, что мы знаем. Некоторые факторы, воздействие которых на инновации я проанализировал, — коды, каналы и сообщества — могут также создавать возможности для географического расширения среды или даже для деконтекстуализации действий благодаря замене стандартных протоколов реальным опытом. Поисковые системы, например, могут деконтекстуализировать информацию и при этом открывать ее новые источники через форматирование результатов поисковых запросов, как они это и делают, оставляя, таким образом, без внимания часть информации и определенные взгляды на мироустройство (Lanier 2010). Вряд ли соответствующее инновациям поведение может быть деконтекстуализировано, или все можно сделать удаленно. Однако рассуждая об эволюции влияния расстояний на инновации, нужно понимать не только, как коммуникационные издержки для разных типов информации зависят от кодов и каналов, но также насколько инновации укоренились в среде и в какой степени элементы среды могут быть воссозданы в других местах.

Координация В инновациях задействованы акторы из разных организаций (компаний, университетов, лабораторий и так далее) и используются знания, различные материальные объекты и артефакты. Коммуникации между всеми этими областями и акторами из различных специализированных секторов экономики формируются кодами, каналами, кластеризацией и сообществами — все это формы институтов.

В большинстве работ, посвященных исследованию координации инноваций, ставится вопрос о том, как организации могут координировать более открытые, интерактивные и быстро изменяющиеся взаимодействия. У этой проблемы есть географический аспект: координация инновационных акторов и организаций на значительных расстояниях. Высокий уровень координации необходим при высоких постоянных системных издержках или при наличии специализированных компонентов, которые должны подходить друг другу, но в принципе совместные инженерные разработки и планирование произ-

водства могут снизить затраты и повысить возможность реализации. Первой попыткой в этом направлении стал проект «мирового автомобиля» компании Ford в 1970-е годы — эксперимент, закончившийся провалом. Как уже упоминалось, два крупнейших мировых производителя гражданских самолетов в недавнем прошлом пытались создать новый флагманский авиалайнер с помощью глобальной цепочки совместных инженерных разработок и производства, но потерпели неудачу. Эти примеры подтверждают существование препятствий для координации на больших расстояниях даже в секторах, где вертикально интегрированные и централизованные инженерные разработки заложены ограничениями производства (Hart, Moore 2005).

В секторах, где нет таких инженерных требований и высоких постоянных издержек, глобальная координация быстрой разработки и производства была тем не менее не более успешной. Компании (первой стала в 1970-е годы Venetton) начали использовать ставшие доступными информационные технологии для увеличения скорости обратной связи между точками продажи и производства (Camuffo, Romano, Vinelli 2001; Belussi 1987). Zara, H&M и другие компании сегмента быстрой моды, напротив, сформировали ключевой региональный кластер, который они используют для разработки продуктов, создания прототипов и выпуска пробных партий в ограниченных количествах, чтобы затем поставлять на глобальные рынки успешные модели в большом количестве. Таким образом, глобальный и локальный уровни дополняют друг друга (Ghemawat, Nueno 2003; Saliola, Zanfei 2009; Oxley, Sampson 2004).

В первой части этой главы я утверждал, что связь между низкими торговыми издержками (вид координационных издержек) и географией инноваций двусторонняя. Поэтому даже если способность координации на расстоянии продолжит расти, она будет создавать возвратный эффект в виде локализации, как было описано выше. В каждом случае распространения благодаря улучшению координации будут иметь место изобретения, продуктовая дифференциация и изменения качества продукции, что приведет к появлению производственных отношений, которые нельзя полностью координировать на больших расстояниях⁹.

Конкуренция Теория учит искать свидетельства роста благосостояния людей в результате глобализации (или в более общем виде, географической интеграции любого масштаба) инноваций. Например, страны могут ликвидировать дублирование и избыточность в дорогостоящей сфере научно-исследовательской и экспериментаторской деятельности. Они могут усилить «перелив», а значит рекомбинацию знаний, и получать большие эффекты Ромера (см. главу 4). Действия в этом направлении позволили бы странам создавать больший эффект масштаба и повысить эффективность, что увеличило бы доходность инновационных активов и использования рабочей силы.

Это также может привести к впечатляющему процессу развития в стиле «победитель получает все» — города и страны получают значительную инновационную ренту и привлекают большое внимание. Глобализация инноваций также выливается в рост конкуренции между фирмами, правительствами и регионами, стремящимися победить в инновационной игре (Boldrin, Levine 2006). Она повышает вероятность избыточной конкуренции из-за инновационного эквивалента политики «привлечения дымовых труб» (Grossman, Lai 2011; Gilbert 2011; Lerner 2009; Jaffe, Lerner 2004; ср.: Donahue 1997). Большинство правил торговли запрещают прямое субсидирование производственных издержек, но не может воспрепятствовать поддержке инноваций.

Мы не знаем, ускоряет ли такая конкуренция процесс инноваций, приводит ли к увеличению их количества и повышению качества — обучению или побочным результатам, эффект которых еще не заметен, — или же препятствует получению экономической выгоды от географической специализации (это описано в главах 3 и 4), или обуславливает правильное географическое распределение. Инновации могут также вытеснять менее эффективные общественные и частные задачи, например простое повышение производительности или улучшение старых продуктов. Возможно, это цена, которую придется заплатить за общее увеличение объема инноваций, но по-прежнему не ясно, как они влияют на региональные экономики.

Инновации
и локальное
взаимодей-
ствие

Реальность глобализации инноваций далека от образов «плоского мира» или смерти рас-
стояний. Есть множество причин для высокой
степени локализации инновационных видов
деятельности. Более того, многие инновации

в области международных перевозок и коммуникационных технологий производят парадоксальный обратный эффект, выражающийся в увеличении сложных и зависимых от времени взаимодействий в экономике, которые связаны с высокими торговыми издержками и требуют локализации. Глобализация и локальные взаимодействия в этом смысле — две стороны одной медали. Все это почти ничего не говорит о координатах инноваций.

Данный анализ помогает нам задать важный вопрос о взаимодействиях и развитии городов-регионов: есть ли города, в которых происходит больше взаимодействий, чем в других? Убедительных доказательств этому нет. Предшествующие исследования предполагают, что высокоинтерактивные города — это либо пионеры инноваций, либо города, способные «рекомбинировать» и усовершенствовать продукты и услуги, как в моем примере с машиностроением. Такие города с высоким уровнем взаимодействий будут иметь большую долю не стандартизированных задач и более высокие доходы, чем менее интерактивные города-регионы, как видно из данных, представленных в главе 1. Со временем города с высоким уровнем взаимодействий будут более устойчивы по уровню доходов (хотя не обязательно численность населения в них будет выше), чем города, специализирующиеся на стандартизированных и менее интерактивных задачах в межрегиональном разделении труда.

10. ЛОКАЛЬНАЯ СРЕДА: ГЕНИЙ ГОРОДОВ

Проблема «темной материи»: различия в экономике

Немецкие и американские автомобили отличаются друг от друга по качеству, внешнему виду и рабочим характеристикам. При этом производители в значительной степени используют одни и те же технологии и технические знания и применяют в своих автомобилях элементы, которые они позаимствовали друг у друга. Экономическая теория долгое время билась над тем, как объяснить разницу в качестве выпуска экономик с одинаковым уровнем доходов и одинаковой средней производительностью факторов¹. Если экономика производит торгуемые товары и услуги, а используемые для их производства факторы мобильны, нет очевидных причин существования таких различий. Возможно, между США и Германией существуют тонкие — неуловимые — различия в наделенности факторами для производства автомобилей. Это, в свою очередь, порождает незаметные различия в производительности, которые затем отражаются в качестве и разнообразии (моделях) произведенных в каждой из стран автомобилей, которые они могут успешно вывести на рынок. Торговля усиливает подобный самоотбор; снижение торговых издержек может усилить эффект масштаба в каждом сегменте качества или разнообразия, что приводит к увеличению количества доступных моделей. Однако в конце концов встает задача объяснить разную наделенность факторами, если это не является изначальной данностью. Первый подход к решению этой задачи — найти историческую причину: например, эффективность цехового производства в Германии против американской склонности к деквалификации производственного труда (Hall, Soskice 2001). Другой под-

ход — делать акцент на спрос: каждая страна обладает разными факторами из-за того, что предпочтения американцев в отношении автомобилей отличаются от предпочтений немцев. Отметим, что наши модели лучше описывают «что» и «как» существующих различий, чем «почему».

Различия в наделенности факторами производства могут быть связаны с институтами. Образование, внутреннее устройство компаний, промышленная политика и организация НИОКР могут обуславливать различные способы ведения дел в разных местах. Но эта причинно-следственная связь может быть и обратной: институты могут отражать изначальное различие в наделенности факторами. В каждой экономике дефицитными являются те факторы, увеличение предложения или улучшение распределения которых с большой вероятностью потребуют коллективных действий. Например, считается, что в странах с нехваткой трудовых ресурсов это приводит к развитию образования, таким образом, максимизируется отдача от дефицитного фактора, или это может стимулировать открытость миграционной политики (Acemoglu, Johnson, Robinson 2004). Антропологи долгое время придерживались последней точки зрения, утверждая, что различия в экономической организации общества отражают изначальную наделенность ресурсами, что впоследствии приводит к различиям в структурировании влияния (Sahlins 1995).

Однако все это рассуждения слишком общего характера, чтобы объяснить в деталях разницу в качестве, о которой уже говорилось. В этом смысле сложно понять, почему отдельные города, регионы и страны делают что-то лучше других и почему повторить их опыт так сложно даже в мире постоянного обмена информацией и равнения на лидеров, а также беспрестанных поездок делегаций из одного места в другое. В Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Токио, Гонконге, Мехико или Лиме есть прекрасные рестораны. Но они не являются идеальными субститутами даже в этнической (например, французская кухня) категории. Мы часто ассоциируем определенную продукцию высшего качества с конкретным городом-регионом: немецкие автомобили — это Мюнхен и Штутгарт. Даже в эпоху глобализации у каждого города есть свой отличный от других гений, который проявляет себя во многих сферах, от моды до финансов.

Институты и наделенность факторами, несомненно, также вносят вклад в формирование различий. Но все же чего-то не хватает; объясняя эти различия, мы сталкиваемся с темной материей.

В дальнейшем я покажу, что источником различия является структура локального взаимодействия. Я буду называть эту структуру локальной средой.

История среды Давайте рассмотрим легкомысленный, но вполне серьезный с точки зрения анализа пример проблемы темной материи. Мой крестник французско-американского происхождения с десятилетнего возраста страстно увлекался едой и ее приготовлением (сейчас ему уже сильно за двадцать). В начале 2000-х годов он работал в дорогих ресторанах Лос-Анджелеса, Чикаго и Нью-Йорка, а также подружился с прекрасным ресторатором из Парижа и несколькими ресторанными критиками. Как и многие горожане, принадлежащие к верхней прослойке среднего класса, мы постоянно разговариваем о качестве еды, ее приготовлении и системе обеспечения продуктами питания. Раз за разом он приходит к одному и тому же выводу: хотя в лучших американских кухнях много инноваций и мастеров своего дела, в гастрономических столицах США куда сложнее вкусно поужинать за разумную цену, чем во Франции. Чтобы получить аналогичный ужин в США, как правило, придется подняться довольно высоко по лестнице качества до «звездных» ресторанов. Таких в США довольно много. Разница в том, что во Франции гораздо больше прекрасных, но скромных ресторанов с более низкими ценами². Другими словами, если рассматривать лучшие рестораны в этих странах отдельно, то на среднем уровне между США и Францией существуют огромные различия в цепочке поставок хорошей кухни. Можно предположить, что такой же вывод будет сделан, если сравнить США и Японию (вдобавок в Токио в два раза больше мишленовских ресторанов, чем в Париже).

Мой крестник долгое время думал о том, чтобы открыть простой ресторан с хорошей кухней в США, но пришел к выводу, что реализовать это будет куда сложнее, чем во Франции, а сделать проект экономически выгодным окажется, вероятно, невозможно. В чем же разница? Во-первых, дело в цепочке

поставок продуктов. Во Франции она начинается с огромного рынка Rungis рядом с аэропортом Орли, аналога которого в США нет. Но, возможно, важнее то, что там есть множество альтернативных способов получить высококачественные продукты помимо этого рынка. Часто достаточно просто найти правильного поставщика на рынке в Париже. Хотя в некоторых регионах Северной Америки в последнее время развиваются подобные рынки (например, в Сиэтле/Ванкувере или Долине реки Гудзон), лучшие ингредиенты доступны только для высокочеловеческих ресторанов, так как цены на соответствующие продукты в США значительно выше, чем во Франции. Это приводит ко второму различию. Поскольку обычные повара во Франции могут легко получить подобные продукты, препятствий для выхода на рынок хорошей кухни исторически меньше, чем в США. Таким образом, и это третье различие, чтобы получить выгоду от использования этих продуктов, американские рестораны больше, чем французские³. Также они вытесняются в больший масштаб «неоднородностью» городских структур в США, когда расположение и большая площадь необходимы для занятия достаточной доли рынка, чтобы компенсировать высокие постоянные издержки, с которыми они сталкиваются. Четвертое различие — на американской кухне другой производственный процесс. По сравнению с прекрасными, но нефешенебельными ресторанами во Франции, в обычно более крупных американских ресторанах большее число работников будут выполнять свои функции с учетом сложившейся в заведении сложной системы разделения труда⁴.

Смысл в том, что довольно простой ресторан со скромными масштабами деятельности предлагает отличную еду благодаря легкому доступу к внешним ресурсам, небольшому набору операций и не слишком сложной иерархии на кухне. Эти особенности дают ему возможность сохранять клиентоориентированное и простое предложение, что позволяет контролировать издержки. В США подобный тип ресторанов встретишь редко, потому что стимулы действуют в другом направлении, заставляя производителей и потребителей пользоваться моделью ресторанного бизнеса с большими форматами и «звездным качеством».

Пятое вытекающее из предыдущих различие заключается в том, что система ресторанного производства оказывает об-

ратное воздействие на пул талантов в обеих странах. Во Франции сложилась пропорционально более многочисленная, более открытая и конкурентная среда — *milieu* — для талантливых поваров. Это непрерывный процесс «пестования» талантов как для «просто хороших», так и для высококлассных ресторанов. В США такая воспитывающая среда намного меньше и более элитарна.

Итальянцы в США довели до совершенства модель, которая является исключением из американского правила, и это говорящее исключение. Средний размер их успешного ресторана все же больше, чем дома в Италии, но это не такие крупные заведения, как многозвездные рестораны. Успех итальянцев связан с тем, что они полагаются на клановость: практически весь штат — итальянцы (часто бизнес принадлежит одной семье плюс инвесторы из родного города), иногда (но реже) вплоть до официантов, не говоря об архитекторах и управляющих⁵. Фактически, вместо того чтобы копировать локальную среду в США, они просто импортируют ее, чего обычно не делают французы.

Шестое различие связано с типом инноваций в США и Франции. Мой крестник говорит, что инновации в ведущих американских ресторанах направлены на создание новых блюд — новых комбинаций приправ и ингредиентов. Новые техники приготовления и рецепты базовых соусов и приправ до сих пор в основном приходят из Франции, Италии или Испании. Разделение труда в большинстве американских ресторанов, когда за создание концепции и за ее реализацию отвечают разные люди, — препятствие для нововведений в составе и приготовлении базовых соусов и приправ, но вполне подходит для изобретения новых эффектных блюд. Обе системы производят инновации, но разным способом.

Удивительно, что такие различия сохраняются, несмотря на «перелив» знаний между странами в поварском искусстве и ресторанной индустрии. В последние годы сформировалась мировая субкультура гастрономических ресторанов, включающая мобильность рабочей силы (знаменитые шеф-повара), потоки знаний (кулинарные школы, книги и журналы) и потоки капитала (инвесторы и владельцы). Искушенные клиенты путешествуют, едят и сравнивают. Существуют широкие сети и совместные проекты, а также несколько по-настоящему гло-

бальных шефов и рестораторов. Иными словами, речь не идет о знании, которое настолько сложно кодифицировать, что оно не может путешествовать. Знания все больше распространяются по институализированным каналам, соединяющим удаленные территории. Эти знания затем по-разному используются локально. Причины этого нельзя свести к истории, культуре или образу жизни. Способы ведения дел можно изменить с помощью обучения, обмена информацией и мобильности факторов. В этом смысле опыт части населения, почувствовавшей разницу между французскими и американскими поварами и заведениями, уже оказал значительное взаимное влияние. Наделенность факторами, базовые предпочтения и организация производственных систем в меньшей степени подверглись конвергенции.

Наш пример — своеобразная история, но такая же логика может быть использована и в применении ко многим другим секторам экономики. Даже на рынках, где товары стремятся стать субститутами, немецкие машины неизменно отличаются от американских конкурентов, а французские сервисные компании систематически предоставляют массовые потребительские и инфраструктурные услуги совершенно отличным от американских фирм образом. На остальных рынках существует глубокая рекурсивная взаимосвязь между качеством продуктов и производственными системами, как в моем примере с ресторанами: Голливуд против Болливуда, миланская мода против моды Нью-Йорка или производство продуктов питания в Дании против аналогичного производства во Франции или США.

Региональный контекст: проблема акторов

Психологи, которые занимаются анализом экономики, полагают, что различие — это не просто феномен агрегации, когда регионы создают разные сочетания наделенностей или предпочтений и эти отличающиеся комбинации делают их культурно разными. По их мнению, источник такого совокупного различия глубже — в индивидуальном опыте акторов. Сначала психологи подвергают сомнению утверждение, что акторы везде обладают сходными и рациональными когнитивными способностями (Ariely 2008).

Выбор обычно осуществляется в условиях несовершенной информации и на основе ограниченного набора критериев в основном с опорой на местные ориентиры и символы. Объединяющей темой для поведенческой экономики является *ситуационизм*: мы — это то, что мы знаем и выбираем (Ross, Nisbet 1991; Haselton, Nettle, Andrews 2005). Можно выделить пять направлений развития ситуации для акторов.

Первое — ценная специализированная информация не везде одинаково доступна. Ее получение требует издержек, а также есть препятствующие доступу барьеры — социальный статус и экономическое положение определяют, сможет ли человек получить информацию, при каких условиях, а иногда и какой ценой. В производительной деятельности наши информационные потребности и доступ к информации зависят от места в системе разделения труда в экономике. В XXI веке разделение труда потрясающе усложнилось. Лишь немногие обладают знанием, которое можно назвать полным, о производственной цепочке, в которой они работают, не говоря уже о миллионах других специализированных систем, влияющих на их профессиональную, потребительскую и гражданскую жизнь. Возможно, в этом и есть прелесть разделения труда: нам не нужно знать об этих вещах, чтобы получить выигрыш от производительной силы, высвобожденной этими сложными структурами⁶. Но это также означает, что все наши знания отрывочны. Таким образом, ситуация, которую мы создаем для себя, является локальной или частичной⁷.

Второе — люди вовлечены в процесс ограниченного поиска и огромное значение придают ограниченному количеству ориентиров, даже когда те произвольны и эфемерны (Kahneman, Tversky 1979). Третье — социальные и экономические сети способствуют доступу к информации, а также пониманию того, какую информацию нужно искать (Granovetter 2005; Powell 1990). Поскольку сети структурируют наши возможности и роли, участие в них влияет на то, кем мы *становимся*, и, следовательно, на то, как мы *определяем* предпочтения и выбор.

Четвертое направление ситуационизма — как акторы формируют свои цели. В случае абсолютно субъективных предпочтений, с одной стороны, как и при рационально выстроенных

предпочтениях — с другой, огромное количество фактов свидетельствует, что сильное влияние на определение целей оказывают сравнение и подражание. Сравнение статусов влияет практически на все измерения процесса формирования предпочтений. Границы между позором и честью, то есть модели для подражания, изменяются во времени и пространстве (Arriah 2010). Объект для сравнения и подражания — это не упражнение по глобальной максимизации: он зависит от нашего социального и географического положения в сетях, нашей роли в разделении труда и общепринятых представлений о том, что является социально значимым (Frank 2001; Fine 2006). Детальные исследования показали, что даже много путешествующая экономическая элита обладает разной восприимчивостью и предпочтениями (Lamont 1992).

Пятое — информация, к которой мы все же получаем доступ, обычно обрабатывается в достаточно узких рамках. Ментальный учет показывает, что в основном люди принимают решения, игнорируя события и последствия вне пределов определенного узкого диапазона, при этом большинство решений принимается с использованием практических методов, далеких от процессов, которые необходимы для максимизации выигрыша (Thaler 1985; Ariely 2008)⁸. Люди склонны принимать консервативные решения, о чем свидетельствует эффект обладания. Они хотят сохранить то, что у них есть, больше, чем достичь практически любой другой цели (Thaler 1994). Люди также избегают мелких рискованных авантюр и часто злопамятны (Fehr, Gächter 2000). Все это не означает, что при решениях они руководствуются лишь эмоциями, так как экономические акторы могут научиться управлять собственными эмоциями, а также интерпретировать их (Gul, Pesendorfer 2001). Но они не могут зачистить пространство вокруг и создать для себя неситуативный мир (Gilovich, Griffin, Kahneman 2002).

Теперь я могу предложить определение термина «среда». Структурный компонент среды — это разделение труда и сети, в которых участвует актор. Это информационное окружение человека, то есть структура «ввода» сигналов и ориентиров. В свою очередь, люди заняты собственными стратегиями поиска (планы на будущее) и формированием целей (подра-

жание/устремления), что приводит к выбору и оценочным суждениям (задает рамки происходящему как в сети, так и в окружающем географическом пространстве под сильным влиянием практики)⁹.

* От англ. *tweaking*, тонкая настройка; твикер в IT — утилита, кастомизирующая программное обеспечение.

Определенные виды товаров и услуг характеризуются большим разнообразием, низкой кодифицируемостью и отсутствием совершенных субститутов. Это — инновационные области экономики. Среда охватывает поведенческие стратегии или стадные инстинкты, мобилизующие ресурсы для подобной деятельности. Среда включает компании, бизнес которых тесно взаимосвязан, и местные рынки труда. Среда не может полностью интернализироваться внутри таких организаций, как фирмы. В результате среда обладает большим локальным социальным мультипликатором. Это как «эффект соседства» больших талантов и интеллектуалов, которые создают гений городов-регионов (Durlauf 2004).

Среда и тонкая настройка Среда играет особую роль в инновационных процессах определенного рода. Ральф Мейсенцаль и Джоэль Мокир определяют три уровня инновационной активности: «Один из них — это крупные изобретения и другие прорывы, которые ликвидировали основные узкие места и открыли новые двери».

Будем называть совершивших это главными изобретателями. Они в общем и целом те, о ком рассказывают книги по экономической истории. Следующий уровень — мириады мелких и средних микроизобретений, которые улучшили и наладили существующие изобретения, адаптировали их к новым целям и дополнили новыми приложениями. Будем называть людей, занятых в подобных видах деятельности, *твикерами*^{*}, потому что они улучшили и наладили существующие изобретения. Некоторые наиболее важные их достижения, возможно, заслуживают патентов, но, естественно, не все. Третий уровень, и это, вероятно, наименее очевидное для всех преимущество Британии, — наличие значительного числа квалифицированных работников,

способных собирать, устанавливать, эксплуатировать и обслуживать новое сложное оборудование. Чистым исполнителям требуются серьезные навыки, но им не нужно самим быть креативными. Этих людей мы будем называть *исполнителями*. Само собой, граница между твикерами и исполнителями размыта, но по крайней мере в качестве четкого сигнала креативности можно рассматривать патент или какую-либо награду за инновацию (Meisenzahl, Мокуг 2010: 5).

В моем примере с ресторанами ключевая форма поведения, которая отличает один ресторанный город от другого, — тонкая настройка (*tweaking*). Таким образом проявляет себя местный гений. Среда — это окружение, которое определяет процесс настройки и делает его возможным.

Навыки тонкой настройки сложно репродуцировать и передать на большие расстояния через трубопроводы. Как утверждают Мейзенцаль и Мокир,

история эта (промышленная революция) была не национальной, а в общем и целом локальной. Приведем лишь несколько примеров: инновации в текстильной промышленности, металлургии, горном деле, оборудовании и инструментах. Все это — локальные феномены, использовавшие местные ресурсы, включая талант (Ibid.: 41).

Причина высокой степени локализации среды и гения, проявляющегося в тонкой настройке, в том, что они не могут быть кодифицированы:

Мы не должны фокусироваться ни на усредненных качествах населения в целом, ни на квалификации «суперзвезд» — следует выбрать группу посередине. Те, у кого есть сноровка и компетенции для тонкой настройки, адаптации, комбинирования, улучшения и доработки существующих идей, способность воплощать их в соответствии с требованиями, при этом используя свое знание, чтобы заполнить пробелы в чертежах, были критически важны для этой истории (Ibid.).

Последние несколько глав предлагают ряд инструментов для понимания структуры инноваций городов-регионов. Это экономическая география агломераций и их технологических «переливов» (обучение); комплексная обратная связь между глобализацией технологий, а также локальными взаимодействиями изобретательства и рекомбинации; локальная среда и нацеленность на тонкую настройку; а также, конечно, и то, как локальные посреднические сети и успешные акторы позволяют твикерам внедрять идеи.

Время, пространство и среда

Сложная организационная и географическая структура экономики формирует отношения акторов с внешним миром. В результате складывается окружающая среда, которая может

в одном случае оказаться специализированной и относительно однородной, а в другом — диверсифицированной, с менее регулярными и более разнородными контактами. У подобных отношений есть и географическое измерение: они обусловлены географическим положением, которое, в свою очередь, тесно связано с организацией производства, — что представляет собой систему разделения труда и торговые связи между элементами этой системы. Инженер, который работает в автомобилестроении в Детройте, скорее всего (в наши дни), будет иметь тесные связи с Токио, Штутгартom или Мюнхеном. Агент в Голливуде, вероятно, имеет связи в Нью-Йорке, а вино торговец из Мендосы контактирует с Бордо или Кьянти.

В локальной среде, такой как город, мы можем найти и компании, которые в высокой степени вовлечены во внутренние коммуникации с использованием алгоритмов, правил и высокоорганизованных отношений внутри профессиональной цепочки удаленных поставок, и компании с локальными, спонтанными и диверсифицированными взаимодействиями. В данном случае архитектура среды для актора будет состоять из этой комбинации, которая до сих пор довольно мало изучена. Аналогично в географически фрагментированной среде высокоорганизованной цепочки поставок все же возможны утечки незапланированной информации из местного или удаленного окружения. Главный вопрос в том, каким образом информация и сигналы, являющи-

еся ключевыми вводными данными для ситуации актора, распознаются и канализируются и какое влияние эти каналы затем оказывают на мировосприятие акторов, на то, кому и чему они подражают, как они выбирают и чему учатся.

Давайте теперь обратимся к примерам. В легкой промышленности высоко дифференцированная продукция. Структуры и география рынка, соответственно, диверсифицированы внутри этой отрасли, в которой можно встретить и географически фрагментированные цепочки массового производства в рамках крупных компаний, и кластеры и районы, специализирующиеся на производстве одежды, с высокой степенью локализации. Процессы копирования, обучения и инноваций различаются в зависимости от контекста. Навыки не так легко перенести из одного контекста в другой. Относительный «перелив» присутствует, когда массовое производство пытается заимствовать и копировать образцы быстрой или высокой моды, производители и разработчики которой в свою очередь учатся у альтернативной городской культуры, искусства и «улицы». Немецкие, японские и американские автомобильные компании значительно различаются в том, что касается организации и географии их деятельности; это относится и к производителям бытовой электроники (Sabel, Zeitlin 1985; Hall, Soskice 2001; Scranton 1991). После тридцати лет конкуренции между Детройтом и Токио их продукция по-прежнему имеет характерные отличия и Детройту не удалось успешно скопировать японский опыт, даже когда он публично объявил о таком намерении. Даже в мире общих технологий и циркулирующей информации акторы в каждой системе оказываются в плену различий в информации, динамике подражания, дисконтировании (временных горизонтах) и стратегиях выбора. Они по-разному очерчивают круг проблем (Whitley 2004).

Третий пример — системы, где победитель получает все, как лондонский Сити, Кремниевая долина, Голливуд или промышленные районы, выстроенные вокруг комбинации характерных продуктов и разработанных на местном уровне техник, укорененных в локальной системе (Bathelt, Malmberg, Maskell 2004). Эти системы не только находятся на передовой технологического развития в своей сфере, но и эта передовая, в свою очередь, состоит из небольшого числа подсистем. Такие в выс-

шей степени успешные кластеры являются глобальным рынком, они участвуют во всевозможных удаленных формальных организационных процедурах, опутаны профессиональными и регулятивными нормами и так далее. У каждого подобного ключевого региона есть своя среда, индивидуальные элементы которой можно до некоторой степени скопировать. Однако полное копирование является практически неразрешимой проблемой коллективных действий, поскольку стимулы к тому, чтобы задавать рамки и подражать, для акторов взаимозависимы, и в этой связи соответствующие аспекты их поведения интерактивны и создают кумулятивный эффект. Это и есть эффект локального мультипликатора. Предпринимается много попыток клонировать Кремниевую долину, но в мире лишь одна Кремниевая долина.

Распределенная среда: еще одна «великая трансформация»?

Как свидетельствуют семь факторов географии технологий, описанные в главе 9, главные изменения происходят в том, что касается возможностей для организационной или географической фрагментации производства. В свете существования локальной среды или особых коллективных локальных форм гения что может значить

для гения места и его географии череда радикальных изменений в соотношении локального и глобального? Другой способ задать этот вопрос — порассуждать о том, как будет выглядеть великая трансформация локальных взаимодействий по отношению к взаимодействиям дистанционным (Polanyi 1944).

Такая трансформация в сторону того, что можно назвать географически распределенной средой, состоит из нескольких основных измерений. Во-первых, до сих пор многие комплексные дистанционные отношения необходимо интернализировать внутри организаций, тогда как более простые дистанционные обмены осуществляются на открытых рынках, а взаимодействия средней сложности являются контрактными. Комплексные и не поддающиеся кодификации и стандартизации взаимосвязи обычно локальны. Новые технологии, способствующие координации и мониторингу процессов на расстоянии, если они достаточно мощные, могут помочь распространению среды, создавая усло-

вия для реализации отношений открытого рынка и комплексных контрактов на больших расстояниях с большей интенсивностью и сложностью взаимодействий.

Во-вторых, границы между формальными и неформальными процессами координации, заключения контрактов и контроля существенно изменятся. Станет возможной квазиформализация, в результате которой легкость заключения сделок на местном уровне или при непосредственном контакте соединится с большими расстояниями и гибкостью — можно будет взять лучшее из обоих миров. В-третьих, все типы важной информации, знаний и ноу-хау можно будет получить с помощью глобальных трубопроводов (Bathelt, Malmberg, Maskell 2004).

Природа такой пространственно распределенной среды окажется в большей степени организационной, а не географической. Ее организационная основа будет радикально отличаться от предшествующих и позволит управлять комплексными взаимодействиями посредством информационных технологий, получивших значительное развитие. Географически распределенная среда изменит гений городов, если совсем не уничтожит его. В главе 9 я показал, что мы, вероятно, далеки от этого, даже несмотря на многочисленные эксперименты с технологиями и координацией. В главе 11 я постараюсь доказать, что личные контакты до сих пор являются мощным инструментом экономической координации и что телеприсутствие вряд ли их заменит. Несмотря на эти сомнения, в анализе свойств великой трансформации локальной или национальной среды в глобальную есть научная ценность.

Экономика
распределен-
ной среды:
оптималь-
ность и эф-
фекты благо-
состояния

Теория торговли учит нас воспринимать возможное пришествие распределенной среды как естественное и очевидное направление экономического развития. Если географически распределенная среда заменит географически привязанную среду, выиграет ли мировая экономика от появления «глобального гения» на месте существующего «локального

гения»? Если бы Голливуд был глобальной производственной сетью без локального центра, стал бы он той индустрией,

какой является сегодня, с существующей организационной структурой и географией? Стал бы он производить другую, лучшую продукцию? В рамках теории среды мы можем проанализировать, как изменение среды может повлиять на представления акторов и их поведенческие стратегии в подражании, выборе и обучении, а в этой связи и на динамику развития секторов. Будет ли сектор производить худшую продукцию, что замедлит рост благосостояния? Глобализация с этой точки зрения это не просто вопрос выбора альтернативных техник, а фактор, оказывающий влияние на знания людей и на то, что они знают о том, как производить (Martin, Sunley 2006; Boschma, Lambooy 1999; Jaffe, Trajtenberg, Henderson 1993).

Как видно из моего примера с ресторанами, когда мы переходим от локальной среды к среде географически распределенной, получаемые в результате продукты являются несовершенными субститутами. Изменение происходит не только в технике производства, но и в его амплитуде. В этом случае информация, используемая акторами, будет перераспределяться через глобальное разделение труда. Эта информация все чаще будет иметь приоритет над информацией, поступающей из-за пределов сети (например, из локальной или национальной среды информационного обмена), в ключевых процессах подражания, познания и обучения. Отдельные формальные торговые модели с гетерогенным составом компаний предсказывают подобное сокращение разнообразия (Baldwin, Forslid 2006). Другими словами, решение о реструктуризации производственной цепочки включает в себя «невыбранные дороги» (Arthur 1989; Arthur 1994; Hodgson 1993; Essletzbichler, Rigby 2004; Dosi 1998). Мы можем сравнить возможные пути развития с существующим положением вещей, но мы не в состоянии измерить вероятные качество и объем будущего выпуска среды, которая исчезает или трансформируется из-за сегодняшних действий. Создание или уничтожение среды в основном является непреднамеренным последствием решений об организации производства и его расположении. Подобные динамичные изменения не учитываются в процессе принятия решений и не оцениваются каким-либо образом. Они экстерналии развития в процессе глобализации, которые можно сравнить с рожде-

нием и исчезновением культур и языков по мере международной интеграции.

Гений городов и регионов, таким образом, это не просто локальное явление — подобно тому, как и инновации, возникающие в одних местах, а потом широко используемые, не просто локальное новшество. Нельзя сказать, что местный гений сохраняется автоматически или успешно изменяется при росте интеграции, так же как нельзя сказать, что торговля везде автоматически приводит к положительным результатам. Рассуждения о будущем локальной среды или гения не являются результатом протекционистских или ностальгических настроений; напротив, концепция среды и местного гения позволяет нам лучше понять, когда такую среду надо поддерживать, а когда экономике в целом будет лучше, если она исчезнет.

11. ЛИЧНЫЕ КОНТАКТЫ

Личные контакты сохраняют значение

Густонаселенные центральные районы городов завораживают: почему все эти люди скапливаются в одном месте?¹ В целом высокая плотность населения интригует экономистов, поскольку создает так много сопутствующих неудобств — издержки скученности и другие негативные внешние эффекты. Тесные офисные кварталы, кластеры галерей и центры ночной жизни отражают бесконечную власть взаимодействия. Плотность не может быть связана со значительным снижением транспортных издержек. Предпочтения к концентрированным формам развития, которые можно увидеть на примере Гонконга и Манхэттена или старых, густонаселенных и красивых городов вроде Парижа и Лондона, не объясняют развития, так как блага (в том числе и красоту, как я показал в главе 5) можно получать во множестве различных типов искусственной среды.

Конечно, кластеры разнообразных галерей позволяют охотникам за предметами искусства экономить время и деньги, посетив все нужные места за один вечер. Есть смысл и в существовании ресторанного кластера рядом с Таймс-сквер как продолжения кластера театров. Но это больше чем эффект кластеризации. Экономика, несмотря на развитие ставших намного более эффективными цифровых коммуникаций, до сих пор тратит огромное количество ресурсов на то, чтобы обеспечивать возможность встреч (Leamer, Storper 2001). За последнюю четверть века количество деловых поездок на дальние расстояния росло быстрее, чем торговля и выпуск (Hall 1998). При высоких финансовых и альтернативных издержках путешествий — идет ли речь о местных или дальних поездках — у эко-

номических агентов должны быть веские причины для того, чтобы встречаться лично.

Плотная кластеризация людей имеет дополнительные свойства, помимо экономии на издержках информационного обмена или поиска лучшего кинотеатра и ресторана. Как я писал в главах 2 и 3, считается, что в основе сохранения урбанизации и локализации лежат три основные силы: прямые и обратные связи фирм, включая доступ на рынок; кластеризация рабочей силы; локализованные взаимодействия в основном между квалифицированными работниками. Фундамент для этого создают заключение сделок, оценка и настройка отношений — все это, как мы сейчас увидим, в большой степени зависит от личных контактов. *Анализ* такого механизма не будет полным, если он не будет основываться на исследовании личных контактов.

Таблица 11.1. Личные контакты

Функция	Преимущества личных контактов	Среда
Коммуникационные технологии	Высокая частота	Некодифицируемая информация
	Быстрая обратная связь	НИОКР
	Визуальный анализ и язык тела	Обучение
Доверие и стимулы в отношениях	Обнаружение обмана	Встречи
	Обязательное совместное времяпрепровождение	
Отбор и социализация	Потеря анонимности	Профессиональные группы
	Возможность судить и быть судимым Обретение общих ценностей	Возможность быть «в курсе»
Стремление и мотивация	Производительность как витрина	Презентации

Особые свойства личных контактов

В таблице 11.1 перечислены основные свойства личных контактов: они являются эффективной коммуникационной технологией; они позволяют актерам выстраивать систему обязательств и таким образом сокращают число проблем, связанных с мотивацией; они позволяют проводить отбор агентов; они мобилизуют усилия.

Личные контакты как коммуникационные технологии

В первой строке таблицы 11.1 мы видим преимущества личных контактов как коммуникационной технологии, особенно в случае, когда значительная часть передаваемой информации не может быть кодифицирована. Как отмечалось в главе 9, кодифицируемая информация имеет постоянное значение, ассоциируемое с определенной системой символов, в которых она выражается — лингвистическая ли эта система, математическая или визуальная. Такую информацию дешево передавать, так как лежащая в ее основе система символов может быть широко распространена через информационную инфраструктуру, резко сокращая предельные издержки индивидуальных посланий. Обретение системы символов может оказаться дорогостоящим или медленным (из-за языковых, математических навыков и так далее), как и выстраивание системы передачи информации, но использование этого механизма в целях информационного обмена не требует больших расходов. Таким образом, передача кодифицируемой информации создает сильные сетевые внешние эффекты: как только создана необходимая инфраструктура, новый пользователь может подключить и получить доступ ко всей сети.

Некодифицируемая информация, напротив, слабо связана с системой выражающих ее символов. Передача такой информации в большей степени связана с лингвистическим, словесным выражением (известное различие речи и языка), с тем, что можно назвать «комплексным дискурсом» (Searle 1969). Например, человек может прекрасно знать грамматику и синтаксис языка, но не понимать метафор. Это также верно для некоторой математически выраженной и большей части визуальной информации. Если информация некодифицируемая, то одной системы символов или физической инфраструк-

туры будет недостаточно для успешной передачи послания. Передача подобной информации, возможно, будет создавать ограниченные внешние сетевые эффекты, так как успешность передачи послания зависит от инфраструктуры, в основном предназначенной для использования конкретной парой отправитель — получатель. Грегори Бейтсон отсылает нас к аналоговому качеству подразумеваемого знания: коммуникация между отдельными людьми, требующая своеобразной параллельной обработки сложных нюансов какого-либо вопроса, поскольку разные аспекты проблемы воспринимаются и понимаются только через их соотношение (Bateson 1973).

Личные встречи в этих обстоятельствах предоставляют эффективную технологию транзакций, предлагая глубину и скорость обратной связи, невозможные в иных формах коммуникации. Теоретики организации Нитин Нория и Роберт Экклз отмечают:

По сравнению с электронным обменом структура личных взаимодействий дает необычайные возможности для приостановки, исправления, обратной связи и обучения. В отличие от взаимодействий, являющихся в основном последовательными, личные контакты позволяют двум людям отправлять и получать сообщения одновременно. Цикл из приостановки, обратной связи и исправления при личных взаимодействиях происходит практически мгновенно (Nohria, Eccles 1992: 292).

Это перекликается с выводами социолога Ирвинга Гофмана о том, что «говорящий может видеть, как остальные реагируют на его сообщение, даже не закончив высказывания, и изменять его на ходу, чтобы вызвать другой отклик» (Goffman 1982).

Однако не только некодифицируемость значительной части информации делает личные контакты превосходной технологией. Коммуникация при личном контакте происходит одновременно на нескольких уровнях — вербальном, физическом, контекстуальном, интенциональном и бессознательном. Такая многоуровневая коммуникация необходима для передачи комплексного подразумеваемого знания. Социальные психологи утверждают, что креативность проистекает из разных спосо-

бов одновременной обработки информации, включая не только стандартный дедуктивный метод, но также и аналогии, метафоры и параллели (Bateson 1973; Csikszentmihalyi 1997). Эти различные способы коммуникации приводят к формированию связей, которые нельзя было бы установить посредством исключительно линейного восприятия и аргументации. Все выгоды разнообразия и интуитивной прозорливости, включая городской феномен неожиданных встреч, прославленный Джекобс, можно осознать только через эти многочисленные уровни коммуникации (Jacobs 1969). Лингвисты, например Джон Серль и Джон Остин, подтвердили значимость личных контактов, назвав язык поведением и считая непосредственный диалог комплексным социально созидательным действием (Searle 1969; Austin 1962). В том же русле такие социологи, как Гофман и Гарольд Гарфинкель, показали, что проистекающее из совместного присутствия взаимодействие можно сравнить с выступлением на сцене, исполнением роли, когда визуальные и телесные сигналы по крайней мере не менее значимы для понимания «сказанного», чем сами слова (Goffman 1959; Garfinkel 1987).

Доверие и стимулы в отношениях

Вторая строка таблицы 11.1 объясняет, как присутствие снижает риски в экономических отношениях. Когда речь идет о подразумеваемом знании, всегда присутствует элемент неопределенности в отношении того, что другой агент имеет в виду и собирается делать, таким образом, открывается возможность для получения незаработанного и манипулирования. Эти моральные риски иногда можно снизить с помощью повышения транспарентности или доходчивости самой информации, а также усовершенствования способов проверки. Но когда это невозможно, для снижения этих рисков требуется выстраивать отношения между заинтересованными сторонами. Если люди находятся достаточно близко, чтобы буквально можно было коснуться друг друга, они могут устанавливать визуальный контакт и испытывать эмоциональную близость — создавать фундамент для построения человеческих отношений.

Например, современная экономика знаний обуславливает появление множества проектов, в которых люди объединяют-

ся для получения информации или информационного обмена. Обычно завершающие стадии подобных проектов — написание отчета, осуществление транзакций или планирование инвестиций — подразумевают работу с кодифицируемой информацией. А вот на ранних этапах информация более неопределенная. Хороший ли это проект? Какой подход выбрать? Для ответа на вопросы партнеры в проекте должны провести исследования и поделиться результатами. Часто не только вводные данные, но и результат такого исследования нельзя отследить. Таким образом, партнер может или добросовестно провести исследование, или ничего не делать в попытке получить все бесплатно в надежде, что другие члены команды проделают необходимую работу.

Легче всего наблюдать и интерпретировать поведение партнера при личном контакте. Знание намерений другого актора позволяет нам декодировать реальные последствия его высказываний (Husserl 1968). Люди чутко воспринимают невербальные послания, особенно когда речь идет об эмоциях, сотрудничестве и доверии. Патнэм отмечает: «Кажется, что способность замечать невербальные признаки лицемерия являлась важным преимуществом, обеспечивающим выживание, в процессе эволюции человека» (Putnam 2000: 175). Психолог Альберт Меграбян отмечает, что «выражения нашего лица и тембр голоса, позы, движения и жесты» очень важны; когда наши слова «противоречат посланию, которое они содержат, другие не доверяют тому, что мы говорим, — они практически полностью полагаются на то, что мы делаем» (Mehrabian 1981: iii).

Личные контакты способствуют расширению доверия, а то, в свою очередь, зависит от репутационных эффектов или многоуровневых отношений между сторонами сделки, создающих возможности для низкозатратного исполнения соглашения (Gambetta 1988; Lorentzen 1992). Доверие также зависит от времени, денег и усилий, потраченных на выстраивание отношений. Это невозвратные издержки, поэтому их рост сигнализирует о готовности поддерживать отношения. Ценность первой встречи исчезает, если за ней не следует вторая. Расходы на создание скрепы отношений должны быть существенными и транспарентными. Парадоксально, что электронная почта может быть настолько эффективным способом общения, что уничтожает ценность послания. Использование электронной

почты значительно сокращает издержки отправки сообщения и в некоторой степени — издержки его получения и делает их в основном нетранспарентными. Подтверждение о прочтении означает лишь, что получатель открыл письмо, но отправитель не может быть уверен в том, что письму уделили достаточно внимания для того, чтобы четко понять его содержание. В этом смысле для сложной, зависящей от контекста информации само сообщение является способом передачи. Наиболее эффективный способ удостовериться в намерениях другого человека — личный контакт.

Отбор и социализация Притом что личные контакты являются эффективной технологией осуществления транзакций, они остаются затратными, так как требуют много времени. Мы не можем позволить себе роскошь личного общения с целым миром, поэтому нам нужно отбирать людей, с которыми мы хотим взаимодействовать. Как мы идентифицируем таких людей? Один из способов — формальные процедуры отбора, то есть экзамены и сертификация. Другой способ — создание неформальных сетей, члены которых расширяют и разделяют знания о компетенции участников.

Социальные и профессиональные сети подобного типа часто, хотя и не всегда, требуют личных контактов. В их основе обязательно лежит утрата анонимности индивидуумом; член группы постоянно выносит суждения об остальных, является объектом суждений и делится своими оценками с другими членами группы. В некоторых интернационализованных профессиях — например, в академической среде — эти процессы не всегда требуют нахождения в одном и том же месте, хотя личные контакты во время различных конференций, конечно, их стимулируют. В других видах деятельности существование подобных информационных сетей можно поддерживать лишь в рамках ограниченной географической зоны. В таких областях, как мода, связи с общественностью и многие виды искусства (включая кино, телевидение и радио), существуют международные сети «мастеров профессии», но сети крепких профессионалов среднего уровня в большой степени локализованы и быстро меняются, а информация, необходимая их членам для

того, чтобы быть в курсе происходящего, сильно зависит от среды. В части сектора финансовых услуг или высоких технологий локальные сети пересекаются с системой удаленных контактов. Сетям практически во всех областях, затрагивающих отношения бизнеса и государства, свойствен национальный и региональный охват.

Отбор участников сети и потенциальных партнеров — сложный процесс, поскольку многое из того, что действительно ценно в партнерах, составляет их подразумеваемое знание, смысл которого в большой степени зависит от культуры и среды (Lakoff, Johnson 1980). Карл Полаanyi утверждал, что подразумеваемое и метафорическое знание коренится глубоко в конкретной среде (Polanyi 1966: 4). Таким образом, потенциальные партнеры должны знать друг друга или иметь широкое общее окружение. Они учатся совместно пользоваться «кодами», свидетельствующими об определенных критериях суждений, что, в свою очередь, подает другим людям сигнал о принадлежности к одному социальному слою (Coleman 1990)². Это дает им способ быть в курсе дела. Социализация в значительной степени происходит через личные контакты — школу, семью и социальное окружение в сообществе или на рабочем месте.

Стоит отметить, что личные контакты играют роль сепаратора в двух временных измерениях экономического процесса: в долгосрочной перспективе через социализацию людей; и в краткосрочной перспективе через предоставление возможности потенциальным коллабораторам оценивать деятельность других в профессиональных группах и сетях.

«Стремление»: мотивация, которую порождают личные контакты

Последняя строка таблицы 11.1 демонстрирует еще одно измерение стимулирующего эффекта личных контактов — оно распространяется за пределы вербальных и визуальных коммуникаций. Источник богатства и силы непосредственной коммуникации не только в том, что она позволяет нам видеть лица друг друга

и распознавать преднамеренные и непреднамеренные сообщения, передающиеся через визуальный контакт. Согласно Гоф-

ману, личная коммуникация — это *представление*, то есть средство производства информации, а не просто более эффективный обмен ею (Goffman 1959). В этом представлении соединяются речь, намерения, роли и особая среда, чтобы повысить качество и увеличить объем информации, которую можно передать. Более того, представление мобилизует усилия, стимулируя подражание и конкуренцию. Психологи показали, что поиск удовольствий — мощный мотиватор, а некоторые виды удовольствий связаны с чувством гордости за статус и положение: мы копируем других, пытаемся быть лучше них и получаем удовольствие, когда это у нас получается. Прикладывая усилия и находясь на пути к успеху, мы ощущаем биофизический прилив сил, толкающий нас вперед. Однако удовольствие быстро идет на убыль, и мы возвращаемся в «нормальное» состояние, которое затем вновь меняется, когда мы находим новый источник удовольствия; поиск такого чувства гордости за статус и положение, таким образом, должен постоянно возобновляться (Scitovsky 1976). Личные контакты воспроизводят самые сильные и наиболее укорененные сигналы таких желаний и могут вызывать стремление, заставляющее нас прикладывать большие усилия. В итоге неудивительно, что даже при изолированном компьютерном контроле, который можно сегодня осуществлять за сотрудниками, лишь немногие рабочие места — центры личных контактов — исчезли. Причина этого не просто в том, что за сотрудниками легче следить, когда они присутствуют, но также и в том, что личное присутствие мотивирует (Kahneman, Diener, Schwartz 1998).

Почему люди участвуют в личных контактах: две модели

Теперь, когда мы перечислили основные свойства личных контактов, мы можем обратиться к тому, как непосредственное общение улучшает координацию экономических агентов. Я опишу две модели личных контактов, взятые из работы Сторпера и Венейблса (Storper, Venables 2004). Читатель, не интересующийся техническими вопросами, может пропустить этот параграф. В первой модели личные контакты помогают устранить проблемы стимулирования, возникающие при создании атмосферы

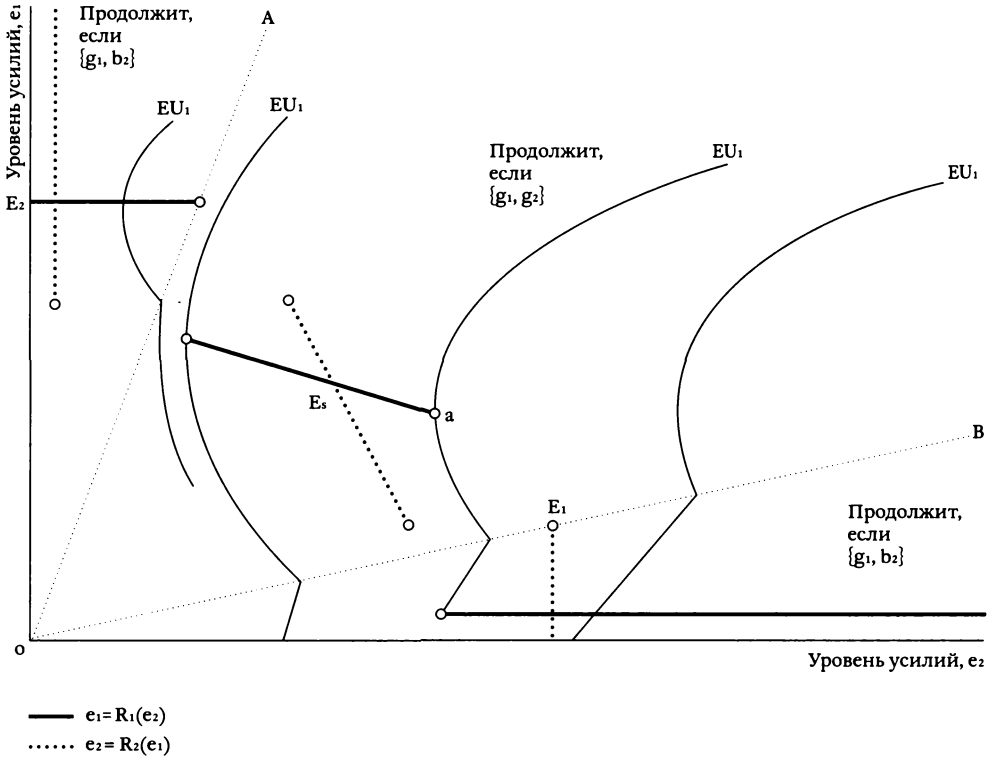
тесного сотрудничества. Во второй модели они позволяют акторам оценивать качества других и приводят к формированию ингрупп, которые поддерживают более эффективное сотрудничество и высокую мотивацию. Обе эти модели показывают, что личные контакты способствуют росту производительности.

Предположим, что в рамках первой модели два человека рассматривают возможность осуществления совместного проекта, но не уверены в его конечной ценности или качестве. Им известно только следующее: если проект хорош, это приведет к вознаграждению A , а если он окажется плохим, то вознаграждение будет равно нулю. Оба человека предполагают одинаковую априорную вероятность ρ того, что проект хорош. Мы можем смоделировать игру между ними, состоящую из двух этапов. Первый этап — получение информации о качестве проекта, а второй — обмен информацией, решение об участии в проекте, а также его реализация.

На первом этапе два участника проводят независимые исследования и получают сигнал о том, хороший это проект или плохой. Игрок I может получить благоприятный g_i или неблагоприятный b_i сигнал. Однако эти сигналы не являются точными; хороший проект может послать неблагоприятный сигнал, и наоборот. Затрачивая усилия e_i , каждый игрок ($I = 1, 2$) может улучшить качество получаемого сигнала.

На втором этапе игры партнеры честно раскрывают свои сигналы друг другу³. Используя стандартные байесовские методы, игроки применяют объединенную информацию для того, чтобы оценить вероятность успешности проекта; эта вероятность тем выше, чем больше хороших сигналов было получено и чем больше усилий было затрачено на улучшение качества сигналов. Затем игроки решают, продолжать или нет. Издержки продолжения равны C , и, если проект удачный, получаемая прибыль равна A , в противном случае — ноль. Мы предполагаем, что $A\rho = C$, то есть (до проведения исследования) ожидаемая доходность проекта равна нулю.

Рисунок 11.1. Равновесие в игре с получением информации и ее совместным использованием



На рисунке 11.1 показаны стимулы, влияющие на людей, и равновесные результаты. Оси демонстрируют уровень усилий каждого из игроков. Прямые OA и OB делят пространство на три сектора. В секторе между прямыми OA и OB уровень усилий игроков таков, что на втором этапе они решают продолжить проект только в том случае, если оба получили хорошие сигналы $\{g_p, g_2\}$. Ниже прямой OB игрок 1 прикладывает настолько меньше усилий по сравнению с игроком 2 (и поэтому первый сигнал ненадежный), что проект может быть продолжен, если игрок 2 получит хороший сигнал, а игрок 1 — плохой $\{g_2, b_1\}$. Соответственно, выше прямой OA они продолжают при сигналах $\{g_p, b_2\}$. Кривые EU_1 являются ожидаемыми кривыми безразличия игрока 1, возрастающими при движении направо и преломляющимися в точках пересечения с прямыми OA и OB . Жирная сплошная линия отражает лучшую функцию реагирования игрока 1 на разный уровень усилий e_2 , то есть

$e_1 = R_1(e_2)$. Мы видим, что, если уровень e_2 низкий, игрок 1 будет игнорировать сигналы игрока 2 и сохранять неизменным уровень своих усилий (в секторе слева от прямой OA). И наоборот, когда уровень e_2 достаточно высок, игрок 1 не будет прикладывать усилий, надеясь на партнера (в секторе ниже прямой OB). При промежуточных уровнях e_2 игрок 1 прикладывает определенные усилия обратно пропорционально уровню e_2 . Соответственно, жирные пунктирные линии (зеркальное отражение сплошных) представляют лучшую реакцию игрока 2 на уровни усилий игрока 1. Согласно рисунку 11.1, в этой игре есть три равновесия Нэша, которые отмечены как E_3 , E_1 и E_2 , — они находятся в точках пересечения функций реагирования двух игроков. Равновесие E_3 симметрично и предусматривает, что оба игрока прилагают одинаковое количество усилий. В точках E_1 и E_2 достигается равновесие, когда один из игроков (соответственно) не прилагает усилий; при этом оптимальной стратегией для другого игрока будет приложение усилий до обозначенного уровня. Это стремление к получению выгоды за чужой счет означает, что будет собрано мало информации. При таких равновесных уровнях будет инициироваться больше проектов, чем при равновесии E_3 , но доля неудачных проектов окажется выше, а совокупный доход — ниже⁴.

Множество равновесий отражает наличие стимулов к получению выгоды за счет партнера в проектах подобного типа. Как личные контакты могут способствовать выбору симметричного равновесия, при котором возможности нахлебничества сокращаются? Личные контакты — встреча двух игроков — могут играть две различные роли. Во-первых, до начала игры они помогут игрокам согласовать такое равновесие. Человеку сложно участвовать во встрече, если у него есть намерение не прилагать никаких усилий. Отчасти это связано с одновременностью происходящего, характерной для встречи: два игрока оказываются в ситуации, когда ни у одного из них нет механизма, помогающего следовать решению не прилагать усилий. Это в некоторой степени вызвано влиянием психологических эффектов личного общения: участники хотят, чтобы другие их высоко оценили, но этот результат достижим скорее через сотрудничество, а не конфликт. Таким образом, при личных контактах одному игроку сложно сохранить установ-

ку на то, чтобы не прикладывать усилий и получить выгоду за счет другого участника.

Во-вторых, личные контакты являются относительно затратным способом информационного обмена. Предположим, что игроки могут обмениваться информацией только на встречах. Посещение встречи сопряжено с реальными издержками, и существенно, что игроки принимают решение об участии на основе *своей* информации; в то же время именно на встрече происходит обмен информацией и принимается решение о продолжении проекта. Как это меняет ситуацию по сравнению с бесплатным информационным обменом? Если издержки проведения встречи достаточно высоки, тогда игрок, не занимавшийся никакими исследованиями (как и тот, кто получил сигнал), не сочтет участие во встрече стоящим. Оказывается, что бездействие перестает быть индивидуально выгодной стратегией. Каждому игроку придется понести издержки (участия во встрече), прежде чем он получит информацию партнера, но эти издержки бессмысленны, если в результате он не узнает ничего нового.

На рисунке 11.1 видно, что кривая безразличия каждого игрока изменяется. Критично, что ниже линии OB игроку 1 уже нет смысла участвовать во встрече, если получен негативный сигнал. В этом случае нет перспективы раздела прибыли проекта, что уменьшает наклон кривой EU_1 в секторе ниже линии OB . Это изменение в форме кривой безразличия EU_1 означает, что лучшая функция реагирования $R_1(e_2)$ продлевается вправо от точки a . В определенный момент точка E_1 (и соответственно точка E_2) перестает быть равновесным значением. После этого остается лишь одно пересечение лучших функций реагирования в точке E_s , когда оба игрока прикладывают усилия. То есть встреча сокращает число равновесий до единственного, при котором оба участника стараются.

Этот во многом стилизованный анализ формализует две разные роли, которые могут играть личные контакты. Первая — это форма предварительной коммуникации для согласования одного из возможных равновесий. Вторая — способ увеличить издержки на хлебничество; не прикладывающий усилий игрок не считает нужным участвовать во встрече и поэтому лишится возможности получить доход от проекта⁵.

Формирование ингрупп: как всегда быть в курсе происходящего

Предварительный отбор или социализация потенциальных партнеров в определенной среде может осуществляться посредством формальной сертификации и институционализированных механизмов, например экзаменов на профессиональную пригодность. Однако в другой среде — особенно в творческой дея-

тельности, где способности сложно оценить, а критерии производительности нельзя кодифицировать и институционализировать, подобные формальные техники могут оказаться бесполезными. Напротив, неформальные сети — возможность быть в курсе или членство в ингруппе — могут стать в такой ситуации механизмом отбора. В этой связи можно вспомнить пример, приведенный в главах 7 и 8, когда принадлежность к израильскому подразделению 8200 позволяет отбирать специалистов, которые получают доступ к сетям предпринимателей, занимающихся передовыми технологиями в стране.

Какова информационная база такой группы? Если предварительный отбор и сертификация участников невозможны, то членство в группе должно быть для всех открыто, хотя и не бесплатно. После вступления в группу человек теряет анонимность, он знает участников группы и имеет возможность наблюдать их деятельность, в свою очередь становясь объектом наблюдения. Эта информация используется, чтобы поддерживать качество группы. В упрощенном варианте — провал становится причиной изгнания из группы. Следовательно, члены группы постоянно выносят суждения и становятся их объектами, а также точно знают, кто остается в группе, а кто из нее выбыл.

Процесс формирования ингрупп выглядит следующим образом.

Инсайдеры работают больше, чем аутсайдеры, так как они боятся исключения из группы.

Этот эффект группового приложения усилий тем значительнее, чем способнее члены группы, поскольку потенциальная выгода присоединения больше, что приводит к дальнейшим изменениям в группе — люди больших способностей работают усерднее, вероятность их успеха выше, следовательно, выше вероятность того, что они останутся в группе.

Каждый может вступить в группу, но существует и плата за вход — возможно, это издержки работы в более дорогом городе или время, потраченное на построение первичных контактов с группой в ходе личных встреч. Это постоянные издержки, которые различаются у разных людей.

Изначально в группу вступает больше высокоодаренных людей, чем людей со средними способностями. То есть плата за вход действует как механизм естественного отбора, еще больше увеличивая разрыв в способностях между инсайдерами и аутсайдерами. Члены группы работают усерднее, чем аутсайдеры. В результате можно расширить группу, поскольку вероятность провалов снижается, и увеличить долю ингруппы, то есть людей с высокими способностями.

Таким образом, присоединяясь к группе, люди с высокими способностями имеют больше шансов реализовать успешные проекты, поэтому они с большей вероятностью сохранят членство в группе. Члены группы будут зарабатывать больше (в соответствии со способностями), чем аутсайдеры, потому что они объединяются (в среднем) с профессионалами более высокого уровня. Члены группы будут также работать упорнее; дифференциация заработков создает стимул оставаться в группе, а вероятность этого зависит от усердной работы. Наконец, хотя изначально доступ в группу открыт для всех, может быть плата за вход, возможно, в виде времени и усилий, затраченных на то, чтобы зарекомендовать себя как человека, заслуживающего вступления в группу. Даже притом что условия одинаковы для людей разных способностей, это будет большим препятствием для менее способных, поскольку прирост их дохода от членства в группе окажется меньше.

Кто выиграет и кто проиграет в результате этого процесса? Если бы групп не существовало, полезность для высокоодаренных людей и людей с невысокими способностями была бы одинаковой. Существование групп создает разрыв между инсайдерами и аутсайдерами; причем разрыв тем больше, чем выше способности человека. Он увеличивается также, когда уровень усилий стабилен, а плата за вход формирует первичный состав группы. Аутсайдеры становятся неудачниками, так как строгие критерии принадлежности к группе оставля-

ют им худшие сочетания. Бенефициары ингрупп — высокоодаренные профессионалы.

Следовательно, личные контакты ликвидируют анонимность и позволяют людям выносить суждения и подвергаться оценке. Если все видели ваш провал, есть вероятность, что вас заклеят как чужака и члены группы больше не захотят иметь с вами дел. Степень вероятности этого во многих видах деятельности имеет неотъемлемую пространственную составляющую. В безликом и анонимном мире ингруппы не могут состояться. Ликвидируя анонимность, личные контакты открывают дорогу к тому, чтобы люди могли постепенно все лучше разбираться в способностях других. Ингруппы, определяющие генерирование и совместное использование информации, повышают качество сочетаний работников, стимулируют индивидуальный успех и повышают уровень прилагаемых членами группы усилий.

Телеприсутствие и будущее личных контактов

Сегодня можно услышать много рассуждений о том, сможет ли распространение телеприсутствия заменить личное общение⁶.

Скорее всего, телеприсутствие некоторым образом заменит стандартизированные контак-

ты и станет продолжением построенных на личных контактах отношений во времени и пространстве. Мы не можем полностью предсказать будущее телеприсутствия, зависящее не только от качества технологии — которое, скорее всего, серьезно улучшится, — но и от навыков общественного и индивидуального использования. Будущее дистанционного общения будет формироваться в рамках двустороннего процесса. Телеприсутствие породит новые сложные функции в экономике, что, в свою очередь, приведет к востребованности личных контактов в соответствующих областях, даже если в итоге телеприсутствие станет доступным для всех остальных (Charlot, Durantou 2006; Olson, Olson 2000). Это еще один пример улицы с двусторонним движением между более низкими удельными торговыми издержками, сложностью и торговлей — явлением, которое я анализировал в главе 9.

Коммуникационные технологии, в частности телеприсутствие, могут повлиять на разделение труда тремя способами: в качестве замены существующих технологий, когда телеприсутствие приходит на смену телефону; в качестве дополнения к существующим инструментам, когда телеприсутствие увеличивает поток электронных писем (так как интерактивные встречи, ставшие возможными благодаря телеприсутствию, вызывают активизацию переписки); и как фактор, способствующий зарождению идей, когда они делают возможным значительно более подвижное и внезапное общение в рамках социальных сетей.

Расширение использования информационных технологий в бизнесе привело ко всем трем эффектам: постепенно произошел переход от простого линейного замещения печатной машинки и внутренней переписки к закату сектора секретарских услуг с появлением сначала электронной почты, а затем и автономных мобильных офисов. Таблица 11.2 оценивает различные формы коммуникации в зависимости от качественных и количественных параметров стандартного использования инструментов общения. Для упрощения она описывает только те ситуации, когда результат коммуникации успешен, а использованные средства одновременно эффективны и целесообразны.

Таблица 11.2. Качество и количество коммуникационных отношений

	Светофор	Письмо	Лекция	Встреча
Уровень сложности	Низкий	Средний	Высокий	Самый высокий
Диапазон сигнала	Узкий	Средний	Широкий	Самый широкий

В первом столбце — случай со светофором. Это несложный инструмент с небольшим выбором индикации. Отправитель сообщения программирует изменение сигнала светофора с красного на зеленый. Сигнал прост и понятен получателю. Коммуникация синхронна, так как если никто не ждет изме-

нения цвета в данный момент взаимодействия, сигнал просто теряется.

Во втором столбце представлено обычное, отправленное почтой письмо как пример асинхронной коммуникации, ведь отправитель знает, что получатель получит сообщение некоторое время спустя. Письмо может содержать больше или меньше информации, отвечающей потребностям участников общения. Тем не менее качество и количество содержания ограничено асинхронностью коммуникации.

Третий столбец — одновременная трансляция «одного многим». Хотя существует немало форм асинхронных широко-вещательных коммуникаций, например телевидение, синхронная лекция профессора содержит невербальные знаки и создает атмосферу доверия, свойственные личному общению. Лектор, таким образом, оценивает степень внимания и вовлеченности участников лекции, а слушатели являются свидетелями представления, в значительной степени связанного с параллельной обработкой вербальных, физических и межличностных сигналов.

Последний столбец — это личная встреча для обсуждения проекта или мозгового штурма.

Таблица 11.3 расширяет наш анализ, демонстрируя, как четыре способа коммуникации будут связаны с изменениями в разделении труда и характере задач, если предположить, что технологии телеприсутствия отличаются высоким качеством, недороги и широко используются.

Благодаря замене, дополнению и эффектам новизны телеприсутствие создает огромные возможности для изменений в разделении труда и появления новых задач. Под заменой понимаются способы, которыми письма, лекции и встречи могут быть частично заменены телеприсутствием. Дополнение происходит в ситуациях, когда телеприсутствие побуждает писать письма или когда удаленные слушатели лекций затем ищут личного общения с преподавателем. Эффект новизны телеприсутствия, сказывающийся на разделении труда и не нарушающий логику и функционирование существующих систем, может включать использование асинхронных видеописем (видеоподкастов) или — в рамках лекционной формы коммуникации «один многим» — некое смешение синхронного

и асинхронного телеприсутствия, дающее жизнь новым видам мультимедийного вещания. «Внутренние» эффекты новизны, возникающие от комбинирования телеприсутствия и встреч, вероятно, будут связаны с дальнейшей автономизацией различных аспектов личных контактов — например, фазы, предшествующие встрече и следующие за ней, могут способствовать усовершенствованию использования процесса непосредственного общения, что позволит увеличить его эффективность, а также придаст моменту «настоящего личного контакта» особое значение и создаст новые коды. Все это вместе с изложенным в главе 9 убедительно доказывает, что телеприсутствие не устранил необходимость значительного личного взаимодействия. Однако, как и в случае с инновациями в транспорте и коммуникационных технологиях, оно расширит границы того, что может быть сделано на больших расстояниях (Miller, Storper 2008).

Энергетика Личные контакты — это эффективная технология коммуникации; средство преодоления проблем координации и стимулирования в непрогнозируемом окружении; ключевой элемент социализации, позволяющей людям претендовать на членство в ингруппах и оставаться их частью; прямой источник психологической мотивации. Комбинированное и сверхаддитивное воздействие данных характеристик создает энергетику. Эти разнообразные сетевые комплексы, системы высокодинамичных и незапланированных контактов упоминала еще Джекобс, интуитивно предположив, что городское разнообразие является важнейшим фактором развития некоторых видов креативной экономики благодаря специфическим преимуществам незапланированных и бессистемных контактов внутри сетевых комплексов (Jacobs 1969).

Примеры городской энергетики можно встретить повсеместно. Отрасли дизайна, развлечений и рекламы испытывают сильное взаимное влияние при разработке контента. Поэтому такие города, как Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Лондон и Париж, становятся центрами притяжения для этих индустрий (Pratt 2002; Scott 2005). Высшее образование, финансы и правительственные структуры — мощное связующее звено идей и сетей

Таблица 11.3. Влияние телеприсутствия на коммуникации

	Замена	Дополнение	Эффект новизны	
			Внутренний	Внешний
Светофор	Нет	Умеренное влияние: информация для центра контроля движения	Автопилот: удаленный водитель	Автопилот: новые цепочки поставок
Письмо	Умеренное влияние — заменяет некоторую часть писем	Умеренное влияние — приводит к некоторому увеличению переписки	Асинхронные видеописьма	Формирование новой идентичности, сообществ — искусство эпистолярных и видеопосланий
Лекция	Зависит от содержания лекции: сильное влияние при полностью кодифицированном содержании, более слабое — в остальных случаях	Значительное влияние — создает спрос на личные контакты	Видеоподкасты и технологии с использованием телеприсутствия меняют продукт и производственный процесс	Конец массового вещания?
Встреча	Слабое влияние на рутинизированные встречи	Умеренное влияние на последующие встречи	Автономизация отдельных функций встреч, значительное повышение качества разделения труда	Телеприсутствие в виртуальной реальности и существенный сдвиг в культуре доверия, верификации, идентичности, формирования сообщества

контактов для социализации элит, а также координации их совместных проектов. Совместное размещение особенно важно для этих процессов, поскольку оно предлагает низкочастотный способ продвижения новых идей и талантов в существующих видах деятельности, облегчая доступ новичкам и одновременно снижая издержки на оценку кандидатов для тех, кто уже принят в определенный круг. Таким образом, построение новых отношений становится проще, дешевле и эффективнее в случае совместного размещения. Энергетика города не теряет свое значение, потому что сегодня города становятся местом, где критические для современной экономики проблемы координации в большей, чем когда бы то ни было, степени решаются посредством личных контактов.

Парадоксальным образом города с энергетикой часто именно те, что мы воспринимаем как символы глобализации, ведь они являются важными узлами высокоразвитых международных деловых и культурных сетей с высоким уровнем развития делового туризма, подразумевающего встречи, а также в них сконцентрированы высоко- и низкоквалифицированные мигранты. Нередко в этих городах располагаются транснациональные корпорации. Серьезный международный бизнес также требует внедрения в локальные правительственные и политические сети для эффективного функционирования. Наиболее глобализированные города мира, похоже, обладают наиболее мощной энергетикой места.

Как создать
энергетику

В последнее время градоначальники, пытающиеся найти ключ к процветанию своих городов, берут на вооружение идею, что процветание может быть обеспечено привлечением квалифицированных работников и расширением возможностей для творчества. В своих рассуждениях эти лидеры отталкиваются от того, что они видят в настоящее время, к примеру в Лондоне и Гонконге, и как бы идут назад по временной прямой. В главах 2–4 я уделил много внимания критике подобного подхода, путающего причину со следствием: города растут и процветают, потому что в них появляются компании и рабочие места, которые привлекают людей с высоким уровнем знаний и уме-

ний. Все же очевидно, что для некоторых людей вполне логично стремление осуществлять взаимодействие через личные контакты и выбрать для жительства места, где запланированные или случайные взаимодействия будут более вероятными. Однако для того чтобы запустить эту динамику, должен быть преодолен минимальный порог колокации компаний, что в свою очередь приводит к созданию критической массы людей, а это увеличивает выигрыш от личных контактов. Первопричина данного процесса — пространственно концентрированный спрос на квалифицированную рабочую силу; последствия — взаимодействие, заключение сделок и обучение в ходе взаимодействия.

В связи с вышесказанным есть один вопрос, на который у ученых нет четкого ответа: почему крупнейшие города мира экономически жизнеспособны (Combes et al. 2009)? Эффект масштаба исчерпывается в большинстве отраслей на уровне городских зон куда меньшего размера по сравнению с Нью-Йорком или Лос-Анджелесом. В развивающихся странах гиперурбанизация является следствием неравномерно и недостаточно развитых экономической агломерации, квалифицированного пула работников и транспортных связей (что стало причиной абсолютного доминирования Сан-Паулу в Бразилии в 1970-е годы). Это не относится к развитым экономикам, их крупнейшие городские ареалы не только остаются жизнеспособными, но и продолжают расти. Видимо, некий набор определенных навыков в различных, но связанных секторах формирует структуру спроса, поддерживающую энергетику города. Понимание роли энергетики места как элемента, связывающего различные виды деятельности в рамках диверсифицированной городской экономики, может дать ключ к пониманию того, почему крупные города сохраняют лидерство в мире неизменно сокращающихся коммуникационных издержек.

ЧАСТЬ IV.
ПОЛИТИЧЕСКИЙ
КОНТЕКСТ ГОРОДСКОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ

12. ВЫХОД ИЛИ ГОЛОС? ПОЛИТИКА, ОБЩЕСТВО И ГОРОДСКИЕ СИСТЕМЫ

* «Городской воздух делает свободным» — по обычаю, в средневековой Германии крестьянин, проживший в городе больше года, становился свободным.

Насколько важны города для человеческого развития?

Неужели города действительно так важны? Давайте вспомним, какие вопросы волнуют человечество больше всего: война и мир, экономическое развитие, макроэкономика, социальная мобильность, образование, технологии, окружающая среда, культура или искусство.

Не сразу очевидно, что города оказывают ключевое влияние на эти проблемы. В большинстве своем войны не выглядят прямым результатом существования городов, а в современную эпоху города не воюют между собой. Технологии развиваются благодаря науке, инженерному искусству, правам собственности, рынку и культуре. Культурная деятельность и создание произведений искусства — процессы повсеместные, происходящие не обязательно в городах.

Тем не менее с момента появления общественных наук в XIX веке высказываются разнообразные точки зрения на значение городов: их роль в общем процессе развития человечества оценивается и как позитивная, и как негативная. Чарльз Диккенс, Эмиль Золя и Карл Маркс считали города сущим адом. Однако бытовало мнение, что согласно средневековому немецкому выражению *Stadtluft macht frei**, использованному в трудах Георга Зиммеля, Эмиля Дюркгейма и многих других теоретиков связи урбанизации и современности, атмосфера города делает человека свободным. Подобная двойственность сохранилась и в современной общественной науке. Множество исследований посвящено городу как средоточию бедности, сегрегации, насилия, неравенства, загрязнения, манипуляций общественным мнением и упадка культуры. Не меньше работ написано и о том, что города — центры социального и экономического прогресса, где уровень образования, производитель-

ности, социальной мобильности, этнического разнообразия, доходов, инноваций и культуры превышает средние значения.

Существуют и более сложные объяснения того, как города участвуют в общем процессе социально-экономического развития. Бедность, культура, производительность, конфликты, уровень грамотности и мобильность могут быть следствием комплексного влияния разнородных факторов. Например, городская нищета может быть связана с выталкиванием низкоквалифицированных людей в города, что и без урбанизации повышает общий уровень бедности населения. В другом случае уровень бедности может расти из-за того, что совместное размещение низкоквалифицированных работников становится причиной того, что они не могут перенимать навыки и получают неправильные сигналы относительно индивидуальных стратегий поведения, поскольку взаимодействие происходит в среде необеспеченных людей (Durlauf 2004). В итоге можно сказать, что город — это, вероятно, одновременно и проявление, и одна из причин многих важнейших тенденций человеческого развития, но между ними сложно провести разграничительную линию, определить их относительную значимость и понять последовательность их формирования.

Более того, обусловлены ли вышеперечисленные феномены городами или нет, их концентрация в городских зонах продолжит расти. Локальные политические меры — на городском или региональном уровне — не уничтожат сегрегацию, бедность и неравенство. Не приведут они и к новой эре культурных достижений, кардинально не изменят скорость технологического прогресса и экономического роста. Однако именно в городах многие эффекты действия великих сил, меняющих мир, начинают сказываться на жизни людей. То есть именно в городах мы можем воспользоваться плодами перемен и смягчить их негативные последствия, принимая правильные решения.

Урбанизация как источник экономического развития

Позвольте мне сфокусироваться лишь на одном аспекте значения городов: экономическом развитии. Города и городские системы не просто являются отражением развития; они — важнейший его ресурс (Henderson 2010).

Аргументы в пользу этого суждения убедительно изложены в НЭГ и обобщены в докладе Всемирного банка World Development Report (World Bank 2009). Без основополагающих процессов, которые делают возможным процветание городов, роль остальных влияющих на экономическое развитие факторов ограничена. Согласно выводам Всемирного банка, серьезные препятствия для экономического развития возникают, когда преодоление расстояний требует слишком больших издержек, деление регионов создает торговые барьеры и плотность населения недостаточно высока. Эти три условия связывают урбанизацию и экономическое развитие. Для достижения определенного типа экономического роста, культурного прогресса, улучшения образования и социальной интеграции необходима урбанизация.

World Development Report — одна из многих попыток установить, как связаны урбанизация и экономическое и общественное развитие (Black, Henderson 1999). Немало авторов подобных работ не ограничиваются представлением доказательств того, что урбанизация и развитие сопутствуют друг другу, но и идут дальше, утверждая, что городские системы должны выработать для себя определенную форму. Ученые пытаются найти универсальные формулы, с помощью которых можно было бы определить оптимальное количество и размер городов. Результаты этих исследований частично применимы в том смысле, что действительно существуют закономерности в соотношениях количества и размера городов и численности населения. Однако есть много заметных исключений: «сверхкрупные» мегаполисы во многих странах. Париж, Лондон, Буэнос-Айрес, Мехико и Токио — на все эти города приходится значительная доля населения и экономической активности страны, при этом существует огромный разрыв между ними и второй по величине агломерацией. Похоже, что данная особенность не останавливает национальное развитие. Кроме того, в основе нормативных подходов к городской системе

лежит слабая теоретическая база: они не объясняют, почему такие статистические закономерности должны существовать и способны благоприятно сказаться на экономическом развитии. Как отмечалось в главе 3, НЭГ нащупала возможность объяснить размер городов, основываясь на экономии от масштаба в отраслях промышленности. Однако НЭГ до сих пор не удалось применить этот восходящий анализ от компаний к агломерации и городу для объяснения размеров последнего.

Отклонения от нормы и разновидности городских систем развитых стран обычно списывают на «особенности исторического развития». В странах, которые в течение длительного времени были унитарными, существуют устоявшиеся крупные рынки. Это способствует использованию эффекта масштаба компаниями и отраслями, и благодаря этому фактору сформировались относительно крупные города. В других странах раздробленность и позднее объединение, в основном выражавшиеся в политической децентрализации, обусловили более равномерное распределение размеров городских зон и препятствовали появлению мегаполисов. Эти исторические особенности объясняют, почему городские системы не повторяют друг друга.

Однако ссылка на особенности исторического развития легко может превратиться в очередной черный ящик. Например, в любой экономике размер и количество городов должны меняться в случае изменения экономии от масштаба для компаний и создаваемого благодаря этому эффекта агломерации. По мере снижения торговых издержек и исчезновения внутренних границ рынки объединяются и укрупняются. Это, в свою очередь, способствует росту компаний, агломерации и появлению больших городов. Тем не менее вновь вмешивается история. После европейской интеграции подобное развитие событий можно было наблюдать в основном в гомогенных «сырьевых» отраслях и в значительно меньшей степени — в отраслях с высоким уровнем продуктового разнообразия (Midelfart-Knarvik, Overman 2002; Midelfart-Knarvik et al. 2002; Storper, Chen, De Paolis 2002). В этом случае экономическая теория города вновь обращается к доводу об «отклонениях»: между изменением масштаба и перестройкой городских систем есть временной лаг, вызванный наличием невозвратных издержек и некоторых политических барьеров.

К тому же пока не установлено, как эти отклонения от образца городской системы влияют на экономическое развитие страны или отдельных городов-регионов и оказывают ли они такое влияние вообще. Одно дело, если бы сверхкрупные города существовали только в развивающихся странах. Но ситуация выглядит иначе. В богатых экономиках довольно большое разнообразие сочетаний расстояния, разделения труда и плотности населения городских систем. На данный момент у нас нет инструментов, которые бы позволили точно определить вариант городской системы, максимизирующий эффективность общего экономического развития, хотя ученые и консультанты регулярно утверждают обратное, отстаивая определенную региональную политику.

Городские системы и пространственные привычки

Я предлагаю еще одно объяснение большому разнообразию городских систем. Они представляют собой результат институционализованного пространственного поведения, а также социального и политического ответа на такие поведенческие стратегии. Хиршман

выделил три возможных варианта поведения в обществе, основанном на рыночной экономике (Hirschman 1970). Мы можем уйти (выход); мы можем остаться и попытаться изменить ситуацию, публично выражая свои предпочтения (голос); в некоторых случаях мы можем комбинировать последнюю стратегию со старанием показать людям, что мы их не бросим (верность). В географическом измерении поведенческих стратегий мобильность компаний и людей является выходом. Степень склонности к стратегии ухода из региона обратно пропорциональна верности и служит заменой голосу.

Выход — ключевая стратегия поведения в рыночной экономике, оказывающая мощное влияние на экономическую географию и определяющая мобильность факторов производства и их матчинг в определенных местах. Выход не просто спонтанное решение людей или компаний. Существует множество политических, институциональных и культурных сил широкого действия, определяющих, как фирмы и люди выбирают для себя города (на межрегиональном уровне) и находят в них

место (на внутрирегиональном уровне, выбирая кварталы и участки). Эти силы я буду называть пространственными привычками. Пространственные привычки существенно влияют на географическую структуру заработной платы, стоимости жизни, возможностей трудоустройства и распределения доходов. В данной главе я использую два подхода для анализа пространственных привычек. Сначала мы рассмотрим очень конкретный и технический пример, как по-разному они воздействуют на инновации в США и Европе. Пространственные привычки европейцев и американцев порождают разную географию инноваций в США и Европейском союзе. Американцы более склонны использовать стратегию выхода, и в результате процессы смещения и матчинга инновационных ресурсов в США распространяются на более значительные расстояния, чем в Европе. Это влияет на общий уровень инноваций в регионах. Во второй половине этой главы я обращаюсь к более широкой трактовке роли стратегии выхода в США — переосмыслению широко известной «теории фронта». Я проанализирую географический процесс в США в контексте разнообразных политических, экономических и социальных факторов, а также сравню это с ситуацией в Европе.

Территориальная динамика инноваций: сравнительный анализ Европы и США

Экономическая география производства и рабочих мест в ЕС и США на удивление сильно различается. Европейские города-регионы в среднем более диверсифицированы, тогда как американские более специализированы (Le Galès 2004). В среднем отрасль или продуктовый сектор в Европе распределены среди большего количества регионов в кластерах

меньшего размера, чем в США. Эта отличительная черта — унаследованная Европой со времен высоких барьеров для торговли и мобильности факторов — не исчезла даже с открытием европейских границ и началом валютной интеграции (Midelfart-Knarvik, Overman 2002; Storper, Chen, De Paolis 2002). Кроме того, в соответствии с такой структурой между европейскими регионами больше «пространственного взаимодействия» — больше доля краткосрочных потоков людей и ре-

сурсов, перемещающихся из одного региона в другой, в общем объеме факторов, чем в США. Это может быть отражением географической близости территорий в Европе, но гравитационные модели показывают, что такое происходит не только благодаря малым расстояниям. В Европе ввиду более фрагментированной и менее специализированной географии рабочих мест и выпуска необходимо больше межрегиональных контактов для матчинга труда, капитала и информации, тогда как в США эти процессы в большей степени связаны с внутрорегиональным уровнем, а регионы более самодостаточны.

Несмотря на сопоставимый с американским уровень структурного развития, 15 европейских стран (ЕС15), входивших в ЕС до его расширения за счет ряда восточноевропейских государств в начале 2000-х годов, предъявили миру куда меньше основанных на научных достижениях инноваций, чем США. Если анализировать научную активность, например количество научных публикаций и уровень цитирования ученых в отношении к численности населения (подобный метод применил Дози с использованием статистики Организации экономического сотрудничества и развития [ОЭСР] в коллективном исследовании), сразу станет очевиден разрыв в производительности науки между ЕС15 и США (Dosi et al. 2006). В период 1997–2001 годов на 1000 американцев приходилось 4,64 научной публикации, а в Европе этот показатель составил 3,6. Разрыв только увеличивается, если использовать показатель уровня цитируемости (39,75 на 1000 жителей США и 23,03 в ЕС15) или показатель доли в одном проценте самых цитируемых исследований (0,09 в США и 0,04 в ЕС15 на 1000 жителей). Если рассматривать технологическую продукцию, США создают больше инноваций согласно доле страны в общем числе зарегистрированных патентов-аналогов в экономической триаде (США — ЕС — Япония), которая в 2003 году составила 36,4% против 30,3% у ЕС. При определении количества патентов-аналогов в триаде относительно численности населения патентная активность в США обгоняет ЕС15 на 47% и почти вдвое превышает показатель для ЕС25 (ОЕСД 2006). Совокупные показатели технологического развития в мире, основанные на детальной оценке стоимости единицы экспортируемой продукции, также свидетельствуют о большей доле продукции с высокой стоимо-

стью единичного изделия в экспорте США, что можно считать признаком превосходства ее исходной технологической составляющей (Кемениу 2009).

Существующие исследования в основном фокусируют внимание на различиях между двумя континентами в ресурсной базе инноваций. Действительно, общий объем ресурсов, направляемых на инновационную деятельность, значительно различается. В 2004 году в ЕС25 на НИОКР было потрачено 1,9% ВВП (1,95% в ЕС15) по сравнению с 2,6% аналогичных расходов в США (Eurostat 2006a; National Science Foundation 2006). Более того, существенно различается и характер подобных затрат. Значительная доля государственных расходов на НИОКР в США приходится на частные фирмы, этот показатель примерно в два раза выше, чем в ЕС. Американские частные компании не только выигрывают от большего государственного финансирования НИОКР, но и сами затрачивают большую долю собственных ресурсов на исследования. Отраслевое финансирование НИОКР составляет 1,9% ВВП в США и всего 1% ВВП в ЕС (Eurostat 2006a; National Science Foundation 2006).

Во-вторых, существует также значительный разрыв в человеческих ресурсах, направляемых на НИОКР. «В 2003 году количество исследователей (полная занятость) на 1000 работников составило всего 5,4 в ЕС против 10,1 в Японии и 9 в США. Этот дефицит в ЕС наблюдается в основном в бизнес-секторе» (European Commission 2005: 6). Превосходство США в этой сфере не только количественное, но и качественное, так как страна привлекает и удерживает влиятельных исследователей. Из 1222 самых цитируемых ученых в 14 научных областях 66% живут и работают в США и лишь 20% — в странах ЕС (Batty 2003). В 2004 году лишь 34,1% 20-летних европейцев обучались в высшем учебном заведении в ЕС25 (33,4% в еврозоне) по сравнению с 46,2%, обучающимися в США (European Commission 2005). Кроме того, уровень государственных и частных инвестиций в сферу образования в США значительно выше, чем в ЕС. В 2003 году удельные расходы — частные и государственные — на студента, получающего высшее образование, в ЕС25 и еврозоне составляли соответственно лишь 39,3 и 41,1% от аналогичного американского показателя.

На двух континентах также заметно различаются институты и политика в отношении изобретения, развития и адаптации новых технологий. «Основы национальной системы инноваций США были по большей части заложены в период с 1945 по 1950 год, когда конверсия сменилась гонкой вооружений холодной войны» (Mowery 1998: 640). Аналогичная общеевропейская система, которая смогла бы объединить и интегрировать существующие национальные системы, до сих пор не создана (Gregersen, Johnson 1997; Borrás 2004; Stein 2004). Американская интегрированная (хотя и децентрализованная) система родилась из крупномасштабных проектов с федеральным финансированием, которые осуществлялись в основном частными компаниями и подкреплялись фундаментальными исследованиями. В результате система поддержки инноваций США в значительной степени ориентирована на радикальные новшества (Ergas 1987).

Антимонопольное регулирование и защита прав интеллектуальной собственности в США создают плодородную почву для маркетинга новых технологий (Hart 2001). Такая деловая среда позволяет более эффективно регулировать отраслевую структуру экономики благодаря быстрому появлению новых фирм в ответ на новые рыночные возможности в развивающихся секторах. Более высокая степень специализации в наукоемких секторах и большая доля мелких и средних компаний, занимающихся НИОКР, одновременно причина и следствие растущей производительности американской экономики в циклическом процессе, который поддерживается сущностно отличающейся системой создания условий для инноваций (Smith 2007). В Европе, напротив, предпринимательская культура компаний исторически более слабая при высокой сопротивляемости организационным изменениям (Delmas 2002). Серьезные ограничения также связаны с барьерами при доступе к венчурному капиталу (основному источнику финансирования инноваций в США) и с регулированием европейского рынка труда. Последнее замедляет изменения в составе персонала в ответ на рыночные и технологические сдвиги и поэтому часто приводит к несоответствию кадровой структуры и реального спроса на квалификацию. Все эти факторы напрямую влияют на инновационную производительность. Однако,

кроме того, они приводят к разной структуре пространственной организации инноваций в США и ЕС.

Пространственное распределение выпуска инновационной продукции в Европе и США, как свидетельствуют данные по патентам, демонстрирует устойчивую тенденцию к непропорциональной концентрации в нескольких регионах. «В 1990-е годы 92% всех патентов было выдано резидентам городских территорий, хотя на них приходится примерно три четверти населения и около 20% континентальной части США» (Carlino, Chatterjee, Hunt 2001: 1). Совокупная доля всех патентов, зарегистрированных в сотне самых инновационных регионов ЕС15 и городских статистических зон США, примерно одинакова, при этом на двадцать наиболее передовых регионов приходится примерно 70% числа патентов.

Агломерация и плотность населения влияют на разнообразие экономических процессов. Агломерация увеличивает выпуск технических новшеств, даже если учесть различия в человеческом капитале, структуре отрасли высоких технологий, а также научно-исследовательской и образовательной инфраструктуре в США и некоторых странах ЕС (Carlino, Chatterjee, Hunt 2001; Sedgley, Elmslie 2004; Andersson, Quigley, Wilhelmsson 2005). Как отмечает Антонио Чикконе, «эффекты агломерации в европейских странах (Франции, Германии, Италии, Испании и Великобритании) лишь немного слабее, чем в США, и не сильно различаются по странам» (Ciccone 2000: 214).

Тем не менее лишь на основе плотности населения нельзя адекватно оценить всю сложность географии матчинга и обучения. Матчинг и обучение — логическое следствие того, что агенты перемещаются, подают сигналы и выбирают других агентов. Это не просто «существование» в заданных рамках близости к другим агентам, но также и динамичный процесс создания и корректировки такой плотности и близости. Подобные корректировки связаны с измерениями *потока* матчинга и обучения. Анализ процесса перемещения и матчинга факторов в динамике может дополнить наши знания об *уровнях* плотности, близости и инноваций.

В этом смысле даже экономические структуры с одинаковой плотностью населения могут в разной степени подвергаться воздействию внешних потоков знаний с разным уров-

нем «перелива» знаний из соседних регионов. Таким образом, вместо анализа отдельных агломераций более полезно изучать их взаимоотношения и связи с остальными территориями. Использование подразумеваемого и высокоспециализированного знания максимизируется в «центре» густонаселенных агломераций, но некоторая часть этого знания распространяется шире (Anselin, Varga, Ács 2000; Varga 2000; Ács 2002; Sonn, Storper 2008; Bottazzi, Peri 2003; Greunz 2003; Crescenzi 2005; Moreno, Paci, Usai 2005b; Rodríguez-Pose, Crescenzi 2008). Это означает, что регионы выигрывают от отношений с другими инновационными территориями.

Потоки знаний между агломерациями на двух континентах различаются. Более высокая в среднем плотность населения в Европейском союзе и относительная близость основных метрополий друг к другу ограничивают потери полезных знаний, связанные с расстояниями. Соответственно «перелив» инноваций распространяется в среднем на расстояние 200–300 км от места происхождения, тогда как в США этот эффект угасает на расстоянии 80–110 км. Поэтому производство знаний и инноваций в США более локализовано и обычно в большей степени сконцентрировано в более крупных агломерациях, чем в Европе. Агломерации в Европе в среднем меньше, что снижает преимущество масштаба и значение матчинга внутри агломерации. Частично это компенсируется благодаря взаимодействию агломераций, которые более густо населены и находятся ближе друг к другу, чем в США. Инновационные центры США отличаются от европейских тем, что они в большей степени зависят от высоколокализованного матчинга инновационных ресурсов и сильно удаленных контактов. В Европе матчинг в меньшей степени присутствует на местном уровне и инновации во многом зависят от взаимодействия достаточно близко расположенных центров. Обмен знаниями и людьми в Европе лишь в незначительной степени имеет континентальный масштаб.

К тому же агломерации — это не просто ассортимент ресурсов. Миграционные потоки способствуют созданию новых знаний на местном уровне, что увеличивает потенциал знания и изменяет его компоненты (Ottaviano, Peri 2006). В большинстве инновационных регионов миграция обновляет процесс

матчинга знаний, навыков и компетенций, запуская процесс развития технологических возможностей. Напротив, когда агломерации ограничивают приток мигрантов (возможно, из-за разделения труда), инновационные агенты могут выиграть от традиционных отношений близости, но им будет сложнее открывать для себя новые навыки и идеи. В США уровень межрегиональной трудовой мобильности существенно выше, чем в ЕС, что подкрепляется многочисленными данными и сравнительным анализом в работах Клауса Циммермана, Франсуа Вандама, Патрика Пухани и Пери; также значительно различается и иммиграционный приток (Zimmermann 1995; Zimmermann 2005; Vandamme 2000; Puhani 2001; Peri 2005).

Если мобильность ограничена общим историческим, институциональным и политическим наследием, кластерам будет сложно адаптироваться таким образом, чтобы сохранялась оптимальная комбинация двух типов экономических эффектов, обусловленных внешними факторами, и это будет сдерживать появление инноваций. Возможно, это и произошло в Европе, где неполная экономическая интеграция, избыточная технологическая компетенция отдельных стран и повсеместное дублирование экономических структур затормозили специализацию.

В США можно наблюдать тенденцию к сближению регионов по уровню инноваций в основном как результат первоначального развития Юга. Это было однократное событие, обусловленное процессом догоняющего развития. В долгосрочной перспективе в основе инновационной географии США будет лежать большая географическая концентрация в меньшем количестве высокоинновационных регионов, которые более специализированы, чем европейские города-регионы. Долгосрочная тенденция в Европе заключается в распределении определенного типа промышленности среди большего количества городов в системе, а по сравнению с США городская система в Европе более стабильна в том, что касается экономики и демографии, и городские зоны среднего размера играют большую роль.

Нельзя с уверенностью сказать, какая система лучше приспособлена для долгосрочного экономического роста и инноваций. Как уже отмечалось, Чикконе показывает, что уровень

агломерационной экономии не сильно различается на двух континентах (Ciscone 2000). Полученные мной результаты говорят о том, что вклад агломераций в производство новых знаний нельзя сводить к уровню агломерации, нужно понимать сам процесс. Стоит рассматривать географию как процесс, и тогда мы столкнемся с новыми вопросами, как разные регионы привлекают или развивают новые технологии. Например, удастся ли Европе привлечь индустрию биотехнологий, если она не сможет создать один крупный кластер на важнейшей первопроходческой стадии инноваций из-за того, что матч-инг факторов на континенте слишком медленный и ограниченный? Напротив, способность создавать большие кластеры поможет Китаю подниматься по лестнице инновационного развития быстрее, чем это делают более мелкие развивающиеся страны (или даже развитые страны)? Можно ли компенсировать ограничения, накладываемые размером кластера, в небольших странах, если последние сконцентрируют усилия на меньшем количестве видов продукции, выпуская каждый вид в необходимом мировой экономике масштабе?

Пространственные привычки и общественно-политическое развитие: пример США

Теперь давайте более внимательно рассмотрим влияние пространственных привычек. Выход, мобильность и матч-инг в географическом пространстве имеют множество последствий, одним из которых является собственно городская или региональная структура, а другие затрагивают прочие области социального и политического развития. Для того чтобы в этом убедиться, можно проанализировать

четыре основных измерения географического процесса в США: способность создавать новые города, региональные власти и правительства; темпы миграции фирм и людей из региона в регион; роль земли и ее развития в экономике; степень различий в регулировании рынка труда и в заработной плате между регионами. Эти четыре аспекта географического процесса в США, в свою очередь, определяют разнообразие экономических, социальных и политических результатов. В дальнейшем я исследую три подобных результата: технологический дина-

мизм, формирование политических коалиций и альянсов, а также распределение доходов.

Американцы-инноваторы: географическая интерпретация

Историки, изучающие экономический рост Соединенных Штатов, долгое время спорили об источниках промышленной революции в США в середине XIX века и о том, как страна стала богатейшей крупной экономикой в мире. Тем не менее все согласны, что в основе успеха лежит технологический прогресс (Мокуг 1991; Rosenberg 1982). Отличительной чертой этого прогресса является тот факт, что, будучи изначально отсталой аграрной экономикой, США пошли по более капиталоемкому пути индустриализации, чем их конкурент того времени — Великобритания. При этом Великобритания уже опережала в большинстве отраслей по капиталоемкости другие европейские экономики (Allen 2009).

Сторонники «теории Хабаккука» утверждают, что капиталоемкость стимулировалась чрезвычайно высокой заработной платой, вызванной нехваткой рабочей силы в США (Habakkuk 1962). Однако Карвилл Эрл спорит с ними: рассматривая вопрос с географической точки зрения, он полагает, что промышленные центры США имели доступ к многочисленной дешевой рабочей силе в период старта капиталоемких инноваций благодаря мигрантам из сельскохозяйственных регионов и из-за границы (Earle 1992). Капиталоемкий путь развития стал возможен, поскольку низкая заработная плата компенсировала высокую стоимость капитала. Капиталоемкие способы развития, в свою очередь, быстро распространились по территории страны через систему колледжей, созданных на средства от продажи предоставленной государством земли, поскольку они приносили государственное финансирование в местные экономики и стимулировали развитие локальной конкурентной среды.

Массовое производство было изобретено и доведено до совершенства в США вслед за прорывом в разработке взаимозаменяемых деталей — «американская система» производства (Hounshell 1984). Фундаментальным стимулом для массового производства стала география страны. Американцы перенастроили промышленный выпуск так, чтобы он удовлетворял

их потребность в более быстрой, легкой и дешевой версии европейской продукции. Американские поезда должны были покрывать большие расстояния; огнестрельное оружие предназначалось для рынка первопоселенцев, а не богатых аристократов, охотящихся для удовольствия. Вследствие этого, когда подобные продукты ломались, обычно они были географически удалены от квалифицированных рабочих, которые могли бы их починить. Взаимозаменяемые детали, которые можно поставлять в удаленные места и устанавливать с использованием менее квалифицированной рабочей силы, стали решением этой проблемы. Первичная география (природные черты) наряду с многочисленными удаленными фронтами сформировали технологический динамизм США.

Теории НЭГ также предполагают, что вторичная география — пространственное распределение ресурсов и людей, созданное обществом, — сформировала американскую систему инноваций. Географически обширные рынки могут стать препятствием к получению экономии на масштабе, если внутренние транспортные издержки чрезвычайно высоки. Однако если эти издержки демонстрируют тренд на достаточно быстрое сокращение, происходит обратное: обширные рынки становятся крупными. Первоначально крупные рынки сформировались в сфере инфраструктурных технологий, обеспечивавших население средствами преодоления расстояний (железные дороги), и в сельскохозяйственном машиностроении, необходимом для эффективного использования огромных относительно однородных пространств с довольно скудными ресурсами рабочей силы. Когда подобные инновации получили распространение, увеличилась мобильность, что усилило гомогенизацию вкусов и практик, создавая эффективный цикл укрупнения. Это, в свою очередь, способствовало инновациям, ориентированным на стандартизацию и экономию от масштаба. В период с середины XIX века и до начала века XX такие условия сложились только в США, подобного примера в индустриальном мире больше нет.

В XX веке на долю США приходится не только много фундаментальных технологических открытий, стране также удалось быстро провести новые технологии через стадии роста к стандартизации и массовому маркетингу (Rosenberg 1982).

Массовое производство и дистрибуция оказались естественными для относительно однородной экономической и социальной среды Соединенных Штатов с их низкими транспортными издержками, высоким уровнем мобильности и слабым влиянием высокодифференцированных вкусов и практик одного места на другое. В XXI веке эти преимущества США перестали быть уникальными, хотя недавние примеры в распространении (Walmart) и трансформации высокотехнологичных объектов в продукт массового потребления свидетельствуют о сохраняющейся способности страны связывать инновации и массовое производство. Большая территория США, а также географические процессы, развившиеся при ее освоении и эксплуатации, вероятно, были ключевыми составляющими технологического динамизма страны в течение более чем полутора веков.

Пространство, сила класса и социальная мобильность В отличие от большинства других стран в США относительно легко создать новые сообщества и обеспечить их взаимодействие с местными правительственными органами. Сукко Ким и Марк Лоу демонстрируют, что в Новом Свете страны с менее централизованными политическими институтами, в особенности США, в большей степени допускают появление новых городов и юрисдикций, чем страны с централизованными институтами, даже с учетом динамики численности населения и природно-географических особенностей (Kim, Law 2012). Мы не знаем, является ли эта легкость создания городов и сообществ причиной географических процессов в США или результатом пространственных привычек американцев. Однако в любом случае это имеет серьезные далекоидущие политические и социальные последствия.

В любой стране формирование национальной политики, а также неформальных сетей политической власти зависит от географического происхождения влиятельных групп в экономике государства и того, как они со временем сменяют друг друга. Региональные промышленные группы, например, были мощными акторами европейской индустриализации, но часто они препятствовали интеграции национальных экономик (Perroux 1950). В некоторых случаях, как это было во Франции, политическая власть использовалась для консолидации

этих групп на национальном уровне (путем национализации) или их реструктуризации. В других странах, например в Италии, региональные элиты доминировали над национальными экономическими социальными сетями, и такая ситуация сохраняется.

Региональные экономические элиты, которые сформировались из членов семей, пользовавшихся влиянием в регионе, сыграли менее значимую роль в процессе индустриализации США, чем в вышеупомянутых странах. Как и в других странах, отрасли промышленности США возникли в определенных регионах. Однако в Соединенных Штатах они часто зарождались за счет притока внутренних мигрантов, составивших новые элиты. Более того, даже несмотря на то что США давно превратились в зрелую промышленную экономику, этот эффект создания с нуля продолжает доминировать, как в случае с подъемом Западного побережья в 1940–1980-е годы или с сегодняшним расцветом некоторых агломераций на Юге и Юго-Востоке как потенциальных центров основных новых инновационных кластеров. «Окна локационных возможностей» — возможность создания главных новых индустрий в новых местах — используются в США куда больше, чем где-либо еще (Storper, Walker 1989; Scott, Storper 1987). В США крупные корпорации перемещают свои штаб-квартиры из одного города в другой. Было бы неслыханным, например, если бы в какой-нибудь иной стране компания, аналогичная Boeing, переместила свою штаб-квартиру в другой город (как сделала Boeing, переехав несколько лет назад из Сиэтла в Чикаго), за исключением случаев слияния и поглощения. Таким образом, географический процесс в США создает новые элиты в новых местах более плавно, чем в остальных странах, а их преданность тому или иному месту оказывается более краткосрочной, хотя и не обязательно менее сильной (Jaher 1984).

Регулирование труда и рабочие практики в США выделяются среди индустриальных стран тем, что они более децентрализованы и фрагментированы, чем где бы то ни было. В США есть национальный закон, регулирующий трудовые отношения, но он допускает возможность разного применения на уровне штатов. Страну можно в основном разделить на две группы: штаты закрытых цехов (обязательное членство в проф-

союзе для всех работников каждой фирмы, в которой большинство является членами профсоюза) и штаты права на труд, где, даже когда большинство предпочитает быть членом профсоюза, отдельным работникам не требуется в него вступать или принимать условия профсоюзного трудового договора для работы в компании. Ни в одной другой развитой стране нет столь разнообразной региональной системы применения трудового законодательства, включая большое разнообразие детального регулирования рабочих контрактов, охраны труда, минимальной заработной платы и правил работы.

Внутрипрофессиональный разрыв в заработной плате среди регионов США шире, чем в других богатых странах. Отчасти это может быть связано с размером территории Соединенных Штатов и является отражением разной стоимости жизни в регионах, но разница в стоимости жизни не столь велика, чтобы объяснить этот разрыв (OECD 2005). Выравнивание заработной платы внутри уровней квалификации и профессий не достигается и за счет высокой мобильности работников между регионами даже с поправкой на разницу в стоимости жизни (см. главу 2). Таким образом, Соединенные Штаты представляют собой парадокс широкомасштабного национального рынка труда, более интегрированного с точки зрения процессов, чем в большинстве других стран — через выход и мобильность, но более институционально фрагментированного, с большими разрывами в заработной плате и рабочих практиках. Таким образом, происходит долгосрочная институционализация внутренних отличий. В свою очередь эти отличия выражаются через географически укорененное политическое местничество — политическую конкуренцию, обусловленную интересами основных отраслей промышленности региона, — в отличие от других развитых стран, где преимущественно конкурируют национальные партии.

Географический процесс в США, кроме того, создает возможности. По мере экспансии Соединенных Штатов на континенте географическое расширение экономики давало необычайные возможности для создания сообществ благодаря развитию земель, строительству, торговле, местному предпринимательству и реконструкции относительно недолговечной искусственной среды. Подобные возможности появляются

во всех экономиках, но не таким, как в США, образом. Частично это просто связано с тем, что регулирование деятельности по созданию сообществ в США либо в среднем более мягкое, чем в других богатых экономиках, либо менее централизовано, поэтому оно более разнообразно. Отчасти это происходит благодаря более высокой пространственной мобильности, когда новые группы акторов легче вступают в дело, чем в менее подвижных экономиках. Освоение земель и связанные с ним виды деятельности затронули все ступени классовой лестницы. Географическая мобильность создала один из источников экономической независимости неэлитарной части общества, предоставляя возможности не принадлежавшим к экономической элите людям и заложив посредством местной политики основу для формирования силы, уравновешивавшей влияние старых элит.

Большой отбор: образ жизни Создание новых сообществ значит для потребления то же, что мобильность производства — для технологического процесса: оно способствует появлению новых привычек в повседневной жизни. Эти новые привычки в конечном счете приживаются и в старых городах и сообществах, что может подтвердить любой житель Рима. Однако этот процесс нельзя сравнить по характеру и скорости с тем, что происходило в Лос-Анджелесе в 1940-е годы или в Лас-Вегасе в 2000-е.

Пространственные привычки — мобильность, местоположение, отбор, фильтрация, объединение и разделение — определяют биографии людей, и каждое новое поколение различается в своих привычках. В главе 10 я обращал на это внимание, описывая ситуацию актора, влияющую на воспринимаемую информацию, используемые символы, формирующееся мировоззрение, а также на выбор ролей и людей для подражания. США долгое время являлись исключением даже среди богатых и развитых стран в организации повседневной жизни на определенном пространстве. Пространственная фрагментация, как функциональная (вид деятельности), так и социальная (раса, класс, даже возраст и образ жизни), выглядит в США более тонко, чем в остальных развитых странах. Действительно, в недавнем прошлом страна в очередной раз подтвердила свое

отличие от европейских государств. В Западной Европе уровень доходов между агломерациями продолжает выравниваться, как и показатели уровня образования, разводов, младенческой смертности и т.д. В США же с 2000-х годов растет разрыв в доходах между агломерациями и разница в социальных показателях и политических пристрастиях (Bishop 2008). Это отражает влияние усилившегося пространственного отбора в Новой экономике согласно навыкам, уровню образования и доходам (Moretti 2012).

Более того, в США набор пространственных требований повседневной жизни меняется быстрее, чем в других развитых регионах. Клод Фишер цитирует Самуэля Феррелла, современника Токвиля, который делится своими наблюдениями:

...вероятно, нет ничего более замечательного в характере американцев, чем то безразличие, с которым они покидают свои старые жилища, друзей и прекращают отношения. Каждого человека учат полагаться в основном на собственные силы, поэтому они редко ожидают или требуют особой помощи от других. Привязанность здесь редко становится чем-то большим, нежели обычное знакомство — а его легко найти в любом месте (Fischer 2010: 97).

Люди организуются в новые типы локальных и региональных сообществ быстрее, и эти изменения более радикальны, чем в других странах с сопоставимым уровнем развития. Часто бывает, что есть развитие, но низкий уровень выхода во многих странах и большое значение традиций в повседневной жизни создают глубокие международные различия в использовании пространства как материальной основы для социальных и экономических изменений. Хотя сегодня почти везде можно найти копии американских пригородов, эти копии встроены в повседневную жизнь и географический процесс по-другому. Их роль отличается от той — ключевой — роли, которую пригороды сыграли в развитии и повседневной жизни США.

Память, неравенство и политика перераспределения Накопленный опыт места — «социальные воспоминания» — формируется за счет мобильности проживающих там людей, но не толь-

ко, так как все регионы интегрируют приезжих. Однако высокий уровень мобильности в США и более тонкая прослойка коллективных институтов, которые являются охранителями коллективной памяти — официальной или неофициальной, точной или неточной, — означают, что знаменатель текущего опыта должен служить фундаментом для коллективизма.

Один из вопросов, вдохновляющих историков «американской исключительности»: почему США никогда не были социалистической страной (Laslett, Lipset 1984)? Эрл утверждает, что географическая дифференциация в XIX веке стала в это время причиной внутреннего разделения среди профсоюзов — Север против Юга, — что предотвратило появление единой национальной системы профсоюзов и создание базы для какого-либо общенационального политического движения или партии социалистической направленности (Earle 1992). В этой связи можно упомянуть и о роли географической мобильности в XX веке: собирая людей в сообщества, она эффективно размывает основу коллективной памяти о совместном опыте экономических и политических процессов. Конечно, люди способны разобраться в этих процессах и другим способом. Однако постоянные переезды и слабая связь с местом пребывания фактически требуют сотворения истории перемен — побед и поражений, справедливости и несправедливости, — не связанной с накопленным непосредственным опытом проживания в каком-либо месте в течение продолжительного времени.

Этот географический процесс, скорее всего, связан с другим феноменом, делающим США исключением среди развитых стран. Питер Линдерт объясняет различия в распределительной политике социального обеспечения между США и другими развитыми странами с помощью теории социального родства (Lindert 2004). В других странах граждане в среднем в большей степени склонны допускать, что они могут скатиться вниз по классовой лестнице и нуждаться в помощи, так что там родство людей с разным уровнем дохода в среднем более выражено, чем у американцев, ощущающих свою социальную близость чаще всего с теми, кто имеет сопоставимый доход. Тем не менее нет ни одной объективной причины, объясняющей эти различия в субъективном чувстве родства, поскольку

американцы так же переживают периоды нисходящей социальной мобильности, как и европейцы. Кроме того, жители обоих континентов находятся в равном положении, если рассмотреть среднюю долгосрочную межпоколенную мобильность.

Однако пространственный отбор и фильтрация победителей и проигравших в США выделяются, как я утверждал выше, тем, что сочетают высокий уровень мобильности с межрегиональным и внутрирегиональным отбором, что приводит к более серьезным потрясениям и изменениям. Это подтверждает представление о том, что будущее зависит в основном от выбора и стратегии, а не от случайностей или структуры.

Обратная сторона данного феномена — предрасположенность американцев к участию в добровольческой ассоциативной деятельности в целях создания своих собственных вариантов членства и источников памяти. При столь высоком уровне мобильности американцы демонстрируют выдающиеся навыки интеграции. Однако, как можно предположить, более стабильные регионы перманентно имеют более высокий уровень социального капитала, чем быстрорастущие сообщества с высоким оборотом населения и меньшим количеством социальных болезней (Putnam 2000). Фишер пишет, что «в основе американского волонтаризма лежит „контрактуализм“ или „ковенантализм“. Человек заключает этот подразумеваемый контракт, присоединяясь к группе: „я волен остаться или уйти, но пока я принадлежу к группе, я ей верен“» (Fischer 2010: 99). Этот межсубъектный процесс формируется высокой текучестью и возможностью использовать стратегию выхода в будущем.

Политологи уже начали анализировать географические причины изменений в политике США в последние годы (Bartels 2008). Когда Линдон Бэйнс Джонсон, будучи президентом, подписал в 1963 году Акт о гражданских правах, он заметил своим помощникам, что Юг для Демократической партии потерян на пятьдесят лет. В то время это не нанесло бы партии смертельного удара, но сейчас становится фатальным, потому что демографическое значение Юга значительно выросло. Казалось бы, что приток миллионов «неюжан» обескровит традиционный для Юга социальный и экономический консерватизм. Все же этого не произошло.

В политическом смысле южный консерватизм — исключительное явление среди богатых стран. Возможно, он стал следствием самоотбора или пространственной фильтрации, когда более консервативные американцы скорее предпочитают поселиться на Юге (Texas Politics 2011; Mayer 1993). Пространственный отбор может подпитывать южный консерватизм; в регионах, которые в целом близки к политическому центру, он также может создавать заповедники крайнего консерватизма в отдельных пригородах и сообществах городских поселков (Bishop 2008). Подобного этому нельзя найти в других развитых странах. Пространственный самоотбор, видимо, частично повлиял и на рост социального либерализма на калифорнийском побережье, а также в некоторых районах Среднеатлантического побережья и Новой Англии (Bartels 2008). Здесь мы не стремимся ответить на вопрос, является ли причиной подобного пространственного самоотбора поиск рабочих мест или «политических благ» (об этом можно узнать в главе 2); важно, что в США географический процесс позволяет этому типу отбора играть ключевую роль в стремительном изменении политического ландшафта.

Вторая возможная причина политической поляризации в США, возможно, заключается в способе интеграции вновь прибывших в сообщества. Для них институциональный ландшафт социализации выглядит крайне пестрым; например, в Сан-Франциско преобладают прогрессивные общественные группы, тогда как в Талсе, Оклахома, множество евангелических церквей. Поэтому приезжему в Сан-Франциско проще полеветь, а мигранту в Талсе проще стать консерватором в новом географическом измерении социального мультипликатора. Демографы отмечают, что в современных США политическая и социологическая поляризация присутствует во множестве пространственных измерений — это парадокс для страны с таким высоким уровнем мобильности, оборота населения и прочной национальной идентичностью. Фишер доказывает, что баланс изменений в американском образе жизни работает против соседской солидарности (Fischer 2010: 149). Возможность выбрать определенную совокупность повседневных ситуаций («образ жизни»), то есть не просто жить своей жизнью, а жить по-другому, рождается в процессе отбора

(а также при получении другого опыта, например при использовании интернета для канализации информации и культурных контактов). Фишер заключает, что «предпочтение американцами частного и местного, небольших добровольческих сообществ стало легче реализовать» (Ibid.: 181). Исключением может стать лишь ситуация, когда демографические процессы вызывают замену одной популяции другой. Например, когда латиноамериканцы составили большинство населения северной части округа Ориндж в Калифорнии, ранее одного из самых политически консервативных округов США, тамошние политические пристрастия изменились скорее через замещение, а не инкорпорирование. Это один из примеров действия сепаратизма.

В национальном масштабе развитие крепких консервативных институтов на Юге в совокупности с демографическим ростом в этом регионе, без сомнения, оказали наибольшее влияние на политику, подталкивая ее вправо и нейтрализуя либеральные тенденции на Северо-Востоке и Западном побережье, а также в крупнейших агломерациях в целом. Наличие обширной и сложно устроенной «глубинки», подкрепленное сильным административным федерализмом, создает различия в объективных экономических и социальных условиях на территории страны. В государствах с сопоставимым уровнем развития глубинка не стала политическим и административным феноменом, не стала даже примером образа жизни. Почему в США не возник социализм? В свете изложенного ясно, что без Юга политика США сейчас в значительной степени напоминала бы политику в европейских странах.

Различие сохраняется во многих объективных практиках и субъективных процессах. Оно экстенсивно и интенсивно, непрерывно меняется и обновляется — в институциональном поле — на многих уровнях пространственного взаимодействия. Оно пронизывает действия, определяющие пространственный выбор и фильтрацию, закладывает основы формирования сообществ, индивидуального значения и социальной памяти. Географические привычки наряду с географическими процессами, которые они пробуждают, влияют на большую политику, общество и экономику в США.

Городская структура в США как результат стратегии выхода

Специалисты по экономике города и регионалисты выделяют аспекты, в которых основные стратегии поведения, формирующие городскую и пространственную организацию в США, не являются уникальными (в качестве выбора местоположения, который делается максимизирующими полезность агентами). Они считают особую структуру урбанизации, преимущественно присутствующую в США, следствием исключительно низких транспортных издержек, изначально низкой плотности населения, дешевой земли и первозданной географии. Для сторонников этого подхода городская система США представляет собой структуру распределения городов и видов деятельности, несколько менее плотную, но в целом аналогичную тому, что можно встретить в любой стране с сопоставимым уровнем доходов и развития.

Однако это — статический, перекрестный взгляд на города и городские системы, исключаящий анализ географии как процесса. В эти стандартные «результативные» кадры городской системы не попадает исключительность географических процессов в США. В ранжировании американских городов больше изменений, чем в других развитых странах, даже когда в целом распределение мест сходно. Более того, в американских городах более низкая обеспеченность общественными благами, чем в городах стран с таким же уровнем развития. Для США характерна и более высокая бюджетная децентрализация, поэтому здесь острее конкуренция за развитие и быстрее увеличивается разрыв в успешности местных экономик. Растущие или богатые регионы располагают средствами, позволяющими обогнать других по объемам расходов, тем самым они воспроизводят эффект изменяющихся сравнительных преимуществ, а не противостоят ему.

Более низкий уровень предоставления общественных благ в США не проистекает исключительно из общенациональных, характерных для всего общества предпочтений. Он отчасти является результатом конкуренции между регионами-победителями и проигравшими, поскольку первые выигрывают от увеличения совокупного дохода и могут получить его при налоговой ставке ниже, чем в упадочных регионах, вынуждая остальных вступать с ними в фискальную конкуренцию.

Межрегиональные коалиции по созданию общественных благ возможны только с участием как растущих, так и депрессивных регионов. Это случается в основном при реализации национально финансируемых инфраструктурных проектов. Подобные коалиции редко создаются, чтобы добиться улучшения городской среды, зависящего от конкретной ситуации и затрагивающего депрессивные территории, или социальных услуг и помощи в адаптации экономики.

Эти особенности географического процесса институционализируют политику и другие практики. В большинстве развитых стран города-регионы с сокращающимся населением поддерживаются с помощью внешних вливаний. В США они сами несут ответственность за преодоление спада, что иногда приводит к драматическим ситуациям, включая полное запустение и разрушение зданий, как в случае с центром Детройта. В других странах экономические эффекты от географического перераспределения и поддержки (городская или региональная политика) часто сомнительны, так как эти меры постоянно используются для того, чтобы привязать экономических акторов к деградирующим территориям (Glaeser 2008). Нет сомнения, что возможность выхода, как отмечалось выше, стала важнейшим элементом экономической динамики США. Однако этому явлению присущ ряд распределительных эффектов — политических и социальных по своей природе, — оказывающих влияние как на города, так и на людей.

Одно из парадоксальных последствий, которое сложно заметить человеку, не имеющему опыта жизни в США, при взгляде на американскую ситуацию: социальная интеграция в стране — основа американской общности — не имеет примеров в остальном развитом мире. Механизмы, запускающие этот процесс, — выход и мобильность, что Фредерик Джексон Тернер впервые обобщил в «гипотезе фронта» (Turner 1921; Turner 1925; Turner 1932). Возникшая в результате структура населения, социальных групп и экономической деятельности обладает высоким уровнем функциональной интеграции, также для нее характерна уникальная комбинация единой национальной идентичности и локальных сообществ, необычайно активно конкурирующих друг с другом и постоянно меняющихся. Географические процессы в США не имеют аналогов в том, что

касается принципа их функционирования и влияния на распределительную политику, политику в целом и национальные «тропы», связывающие человека с обществом.

Города куда важнее, чем это может показаться

Географический процесс возникает из пространственных привычек, которые субъективно выражаются через убеждения, имеют заметное влияние на пространственную организацию (городские системы, городскую структуру и образ жизни) и объективно институционализированы в форме политического выбора. Теперь можно ответить на вопрос, который я задал в начале главы: неужели города так важны?

Города, возможно, и не имеют столь огромного значения для экономического и социального развития человечества, которое им иногда приписывают. Многие из происходящего в них является следствием более глобальных процессов отбора, матчинга и использования стратегии выхода. Однако их значимость нельзя недооценивать. Пространственные привычки, выражением и средой которых являются города, действительно существенны для многочисленных социальных, экономических и политических процессов. Таким образом, города оказывают ключевое влияние на социальное и экономическое развитие, однако традиционные подходы склонны недооценивать механизм этого влияния.

13. СПРАВЕДЛИВОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ГОРОДА. ДОЛЖНЫ ЛИ РЕГИОНЫ ПОМОГАТЬ ДРУГ ДРУГУ?

Справедли-
вость и эф-
фективность
в экономике

Экономическая теория всегда изучала пробле-
му справедливости, и все экономические
науки имеют нормативные основы, подразуме-
ваемые или явные. Проблема справедливости
имеет отношение как к экономическому

процессу («справедливые» взаимодействия), так и к экономи-
ческому результату («хорошие» последствия). Ключевую роль
в экономике играет также проблема эффективности. Эффек-
тивность может быть преимущественно статичной, связанной
с расположением (как использовать ресурсы с наибольшей
выгодой), и динамичной (как добиться увеличения производи-
тельности и способствовать росту и развитию). Современная
экономика формулирует отношение между этими двумя
понятиями в первой фундаментальной теореме благосостоя-
ния, согласно которой оптимальное размещение ресурсов
зависит от правильной процедуры выбора. Проще говоря,
процесс, который приводит к эффективным результатам,
«справедлив» в том смысле, что он запускается через принуж-
дение пользователя оплачивать ресурсы, создает условия для
выбора посредством идеальной информации и отсутствия
внешних эффектов, а также подразумевает, что выбор соверша-
ется рационально, исходя из утилитарных соображений. При
этих условиях процесс приведет к наилучшим результатам
и максимальной отдаче факторов.

Вторая фундаментальная теорема благосостояния тем
не менее разделяет эффективность и равенство. Причина
этого в том, что при любом выбранном типе распределения
ресурсов эффекты цены и богатства могут быть разнонаправ-
ленными. Поэтому не существует идеального равновесия для

каждого из них. Несколько равновесий могут быть эффективными в одном распределительном периоде, но в их основе будут лежать разные результаты распределения (эффект цены против эффекта богатства). Общество может ранжировать эти равновесия в зависимости от того, что оно хочет от экономики, множеством способов, опираясь на совокупную функцию общественного благосостояния. Совокупная функция общественного благосостояния отражает то, что мы коллективно предпочитаем предпочитать с учетом компромиссов, на которые мы вынуждены идти при заданном уровне технологий и ресурсов. Фактически это и есть мое определение справедливости. Процесс выбора, ключевой для общепринятого в экономике понятия справедливости, не может гарантировать, что при соблюдении процедуры выбора согласно первой теореме благосостояния общество добьется развития, в котором будет реализована его функция благосостояния.

Повторяющие друг друга утверждения о возможности оптимального и справедливого распределения ресурсов основываются на других нереалистичных допущениях. Как отмечалось в главе 5, наиболее значимые из этих допущений заключаются в том, что потребительские предпочтения выпуклы (убывающая предельная норма замещения), множества производственных возможностей выпуклы (нет экономии от масштаба или сколь-нибудь значительной необратимой консолидации возможностей). Эти допущения не слишком соответствуют реальности экономического выбора в целом и в еще меньшей степени соответствуют материальной среде городов.

Отношения между справедливостью и эффективностью еще более усложняются, как только мы начинаем рассматривать рост и развитие во временной перспективе. Как можно быть уверенным в том, что эффективные здесь и сейчас действия способны обеспечить долгосрочное устойчивое развитие? Если эффект богатства, о котором говорилось выше, изменяет степень влияния агентов на будущие цены факторов, то нет способа гарантировать связь решений, принимаемых в настоящем, с максимизирующим некое текущее предпочтение будущим. Более того, если мы решим, что максимизация выпуска в долгосрочной перспективе — не единственная цель развития, то складывающееся распределение может иметь самостоятель-

ное значение (справедливость или судьбы людей), а также оно может становиться фактором влияния предшествующего периода на последующий с точки зрения уровня выпуска и структуры распределения (Pearce, Atkinson, Mourato 2006). Другими словами, процесс важен сам по себе, а не только своим воздействием на «конечный» результат (Rawls 2001).

Как было сказано в главе 3, география экономики проявляется как в самом процессе, так и в результатах. География — это распределение: людей, выпуска и доходов, и определенное географическое распределение может внести вклад в максимизацию выпуска (эффективность). При этом максимизация выпуска в случае, когда это требует изменения существующего географического распределения людей, выпуска и доходов, может затрагивать справедливость как социальный процесс (что следует делать людям или что они должны делать) и как социальный результат (могут появляться богатые и бедные регионы). Таким образом, неравномерная география экономики добавляет важное измерение отношений между справедливостью и эффективностью.

Здесь возникают два вопроса. Во-первых, как география влияет на эффективность и справедливость и насколько они пересекаются? Во-вторых, должны ли более развитые районы помогать менее развитым, где эффективность и справедливость вообще не пересекаются, компенсировать ли последствия этого различия?

Несколько примеров помогут понять значение справедливости и эффективности для городов и регионов.

Региональное неравенство в XXI веке Как я подробно объяснил в главе 3, экономическая эффективность в значительной степени зависит от агломерации. В главах 4 и 6 я показал, что некоторые местные и региональные экономики выигрывают от наличия агломераций, что приводит к росту цен и заработной платы, причем обычно в реальном выражении. Это способствует тенденции к увеличению разрыва в реальном доходе среди регионов. Несмотря на существование определенных механизмов компенсирующей конвергенции, они недостаточно сильны, чтобы уничтожить межрегиональное неравенство доходов (Barro, Sala-i-Martin 1995). Следовательно, совокупный объем производства и уровень богатства эконо-

мики выше, когда существуют территориальные различия (Martin 2005).

В XXI веке города-регионы получают еще более осязаемое преимущество над неурбанизированными территориями, все больше распространяясь по земному шару. Более того, города-регионы будут перемещаться по лестнице подушевых доходов с характерной для каждого момента времени иерархией и постоянной тенденцией к разделению на победителей и проигравших. Каким будет справедливое распределение доходов и экономической активности в этом эффективном процессе развития (Baldwin, Martin, Ottaviano 2001)?

Джентрификация Во многих городах богатые и высококвалифицированные люди переезжают в центральные районы, что вызывает рост цен на недвижимость и лишает некоторых членов ранее доминирующей социально-экономической группы возможности продолжать жить на прежнем месте. Джентрификация — это пространственный процесс, в ходе которого высококвалифицированные профессионалы размещаются в зависимости от агломерации соответствующих рабочих мест, также часто расположенных в центре метрополии, и преобразуют, таким образом, городские кварталы. Подобная двойная кластеризация — жителей и рабочих мест — видимо, расширяет взаимодействия, с помощью которых квалифицированные люди обмениваются сигналами и обучаются, что еще больше увеличивает их преимущества (Glaeser 2008). Этот процесс изначально увеличивает внутритерриториальное (межличностное) неравенство, и при достаточной джентрификации городского центра он может также увеличить неравенство между районами. Некоторые члены группы, доминировавшей ранее в районе, выиграют от джентрификации благодаря быстрому росту стоимости их недвижимости. Они могут продать свое жилье и переехать или сдать его в аренду членам новой группы. Однако эти же обстоятельства сделают проживание в районе невозможным для других членов группы, подрывая тем самым их коллективное доминирование в данном месте. Тем не менее та же самая группа, переместившись, может выиграть от «перелива» заработной платы на региональном уровне экономики высокооплачиваемых рабочих мест благодаря появлению новопоселенцев в ранее принадлежавших им кварталах.

Справедливо ли, что джентрификация происходит лишь потому, что отвечает текущим запросам высококвалифицированных профессионалов? Справедлива ли она исключительно в тех случаях, когда не вызывает существенного замещения групп? Справедлива ли она, только если положительные для экономики эффекты перевешивают любой отрицательный эффект для наиболее пострадавшей группы или отдельных людей или только если такие негативные последствия реально компенсируются?

Образ жизни Экономическая интеграция приводит к увеличению объемов производства, поскольку она создает благоприятные условия для специализации; все это способствует торговле. Интеграция также может увеличить разнообразие доступных продуктов, создавая дополнительный рост благосостояния внутри регионов и среди них. Однако вследствие интеграции конкуренция со стороны импорта и ориентация на производство торгуемого экспорта могут трансформировать местную экономику и в некоторых случаях уничтожить сложившийся образ жизни (Benhabib 2006; Rauch, Trindade 2005; Cowen 2004). Это очевидно на примере ранее изолированного региона, который вступает в контакт с мировой экономикой; но менее ярко выражено в случае, когда сравнительное преимущество старого промышленного региона в развитой стране изменяется под воздействием конкуренции со стороны развивающейся экономики.

Существуют примеры, имеющие символическое значение. Первобытный образ жизни аборигенов бассейна Амазонки постепенно трансформируется из-за развития животноводства, плантаций соевых бобов и нефтедобычи. Справедливо ли, когда деревни фермеров южной Франции, шахтерские города в Уэльсе или даже рабочие кварталы Сиракьюс и Бостона теряют свой колорит и пустеют либо наполняются сетевыми магазинами и новыми жителями? Конечно, есть перуанские индейцы, которым нравится их новая работа на нефтяной скважине, но что делать с остальными, желающими сохранить свой образ жизни и не работать на месторождении? Справедливо ли, когда большинство людей выигрывают, но коллективный образ жизни исчезает? Соблюдается ли справедливость, когда выигрывают все члены группы или когда достигнут средний «групповой

выигрыш», а некоторые члены несут ощутимые потери и возражают против изменений? Или же изменение образа жизни из-за непреднамеренных эффективных решений отдельных людей, как производить и торговать, принципиально несправедливо (Lear 2006)? С другой стороны, если существующий образ жизни сохраняется, это может иметь непредвиденные последствия для других людей и регионов. Например, старый промышленный регион, который защищает свой образ жизни, может помешать развивающемуся региону воспользоваться возможностью начать выпуск определенных видов товаров, а следовательно, создать точку опоры для развития.

Нужен ли сенат? Во многих странах законодательный орган имеет две палаты. Представительство в верхней палате обычно фиксировано и не зависит от численности населения, а представительство в нижней палате пропорционально его численности. Это чаще всего приводит к завышенным трансфертам в пользу менее населенных регионов. Оправдан ли такой трансферт, обеспечивающий сохранение образа жизни и локальных предпочтений менее крупных или менее богатых территорий, когда одновременно существуют густонаселенные и процветающие регионы? Или же это ограбление последних первыми с негативными последствиями для жителей более населенных мест?

Единый мир или мультикультурная фиеста? Производство особенных в культурном смысле товаров и услуг в разных местах сопровождается распределительными последствиями (доход или удовольствие) для людей в выпускающих и потребляющих регионах. Я рассказывал об этом в главе 10, приводя пример гения города как источника определенных способов производства. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

В мультирегиональном мире или в рамках национальной экономики гений городов является формой «разнообразия среди» территорий. Рождается ли он ценой «разнообразия внутри» региона? Если разнообразие существует в условиях автаркии и торговля приводит к разрушению коллективных структур, а также к большей степени имитации доминирующей модели товаров/услуг — подобное происходит, когда торговля и коммуникация не связаны с издержками, — она может сократить разнообразие. Сокращение разнообразия может также быть вызвано эффектом масштаба в производстве при дуополистич-

ной модели поведения, побуждающей производителей удовлетворять потребности среднего рыночного сегмента, а не маргинальные вкусы или предпочтения меньшинства. Если подобное происходит повсеместно, возможно разрушение культуры. К тому же потребители импортных культурных благ будут, скорее, выигрывать, а потребители экспортируемых культурных благ — проигрывать. Если потери превысят выигрыш, вероятно снижение общего уровня благосостояния (Rauch, Trindade 2005; Janeba 2004; Cowen 2004). Когда товары однородны, интеграция, вероятно, увеличит благосостояние, тогда как в случае гетерогенных или высокоспециализированных товаров, базирующихся на ценностях сообщества, в особенности при наличии внерыночных эффектов, связанных с потреблением, влияние интеграции может быть менее однозначным (McElreath, Boyd, Richerson 2003; Rauch, Trindade 2005).

Все сказанное — это примеры распределительных компромиссов в производительности/выпуске, богатстве, предпочтениях и поведенческой стратегии голоса между людьми и территориями. То, что выгодно для отдельного человека, не обязательно хорошо для его места проживания или для региона в целом; то, что приносит выгоду людям, в совокупности может быть невыгодно всем территориям и даже может усугубить неравенство между ними. Необходимо принимать во внимание как планируемые, так и возможные незапланированные последствия. Более того, процессы, наделяющие человека индивидуальным голосом (как производителя, потребителя или просто личность), могут препятствовать удовлетворению пусть даже усредненных предпочтений людей по месту проживания.

Масштаб и сообщество: кто такие «мы» и кто такие «они»? Можно рассуждать о справедливости в применении к территориям, только если мы ясно представляем соответствующий круг регионов, желающих быть честными и справедливыми в отношении друг друга. Если отдельные территории приняли однозначное решение сформировать союз — общество в том определении, которое я дал в главе 8, — тогда это хотя бы дает нам вводные

для обсуждения справедливости. В этом случае мы говорим о проблеме справедливости в соответствующих границах. Наиболее применимый из существующих в мире масштаб для нашего анализа — национальные государства, остающиеся тем образованием, в рамках которого люди договорились соблюдать общие нормы поведения и иметь долговременные обязательства друг перед другом (Rodrik 2011). Внутри наций — на уровне городов, регионов или районов — может быть разная интенсивность разделения на своих и чужих (Nagel 2005; Pogge 2002).

В отсутствие подобного соглашения или союза ситуация усложняется. У нас нет однозначного соглашения о принадлежности к единому обществу с представителями другого государства и жителями этнически или лингвистически чуждых нам регионов. Каких распределительных договоренностей или справедливости мы хотим добиться в этом случае (Rawls 1999)? Даже если мы являемся частью политического общества (например, стабильного национального государства), постоянно возникают вопросы «кто такие мы?» и «кто такие они?» не только среди групп населения, но и в меньшем географическом масштабе внутри союза. Крайняя версия проблемы «далеких незнакомцев» — это группы людей, живущих в одном месте, но разведенных во времени — будущие поколения фермеров или потенциальные покупатели жилья — или же они далеки друг от друга как во времени, так и в пространстве — те же группы людей, живущие в разных местах.

Европейский союз представляет собой яркий пример взаимодействия с сообществами. Официальная позиция Европейской комиссии по вопросу интеграции заключается в том, что она должна сочетать обмен и разнообразие — «Европа регионов» (European Union 2004). Такое понимание подразумевает поддержание устойчивых коллективных различий между европейскими экономиками путем сохранения специфики каждой страны и создания обширного набора общих обязательств в отношении торговли, управления налогами и разнообразных регулятивных мер. Противоречие этих двух подходов очевидно, поэтому ЕС находится где-то между союзом, окончательно принявшим общее понятие «мы», и страной незнакомцев.

Справедли-
вость
согласно НЭГ
и новая
экономиче-
ская теория
города

В главе 3 мы пришли к выводу, что географическая концентрация производства приводит к финансовому выигрышу для компаний (близость к поставщикам и рынку труда наряду с возможностью сократить накладные расходы, обращаясь к внешним поставщикам и пулам работников) и вероятной положительной динамике эффективности, увеличивающей долгосрочные темпы потенциального роста. Если совокупное благосостояние общества эквивалентно его совокупным доходам, значит, географическая концентрация вносит вклад в максимизацию благосостояния. Однако если географическая концентрация связана по крайней мере в кратко- и среднесрочной перспективе с ростом неравенства доходов между урбанизированными и сельскими территориями, между более разносторонне развитыми странами и прочими государствами или даже между городами разной величины и набора отраслей, то нет оснований считать, что она максимизирует совокупное благосостояние (Bairoch 1997; Combes, Mayer, Thisse 2006).

Обычно подобную логику используют при рассмотрении вопросов региональной политики — например, европейская система перераспределения фондов развития в пользу регионов с низким уровнем доходов с заявленной целью добиться равенства между территориями (European Union 2004). Теоретики НЭГ критикуют такую формулу, так как она сокращает совокупное благосостояние общества (выпуск), отвлекая ресурсы на низкопроизводительное использование. Как я отмечал в главе 12, для городской структуры ЕС характерно меньшее количество крупных городов, чем в США. Если это вызвано политикой, препятствующей агломерации, то в случае продолжения подобной практики все почувствуют влияние порочной логики выбора равенства ценой обеднения Европейского союза (Martin 2005). В данном случае, если мы хотим максимизировать общий объем производства экономики, географически неравномерное развитие оправдано, даже если оно увеличивает неравенство доходов внутри регионов (в результате роста доходов от квалификации, что в свою очередь увеличивает производительность местной экономики) и между регионами

Часть IV. Политический контекст

(Charlot et al. 2006). Важно понимать, что лежит в основе подобной аргументации: стандартная функция общественного благосостояния, согласно которой значение каждого человека обратно пропорционально получаемой им предельной полезности богатства.

В рамках теории общего пространственного равновесия Глейзер несколько отступает от НЭГ (Glaeser 2008). Он утверждает, что местная политика, направленная на помощь бедным, на самом деле ухудшает их положение, поскольку создает стимулы не менять место жительства и держаться вместе. Такая прагматическая критика, если ее довести до логического конца, означает, что не нужно компенсировать территориальные экстерналии и влияние локации на людей, также нет нужды компенсировать и территориальное неравенство доходов, потому что такая политика снижает совокупный объем производства. То есть в соответствии со стандартной функцией благосостояния безработный и неквалифицированный житель Манчестера должен переехать в Лондон в поисках работы, а вот у лондонского банкира нет необходимости в переезде (поскольку их предельная полезность богатства различается). Не стоит выплачивать компенсацию неквалифицированному работнику из бедного региона, если он может переехать, но не делает этого. Однако городам вроде Лондона требуется меньше неквалифицированных жителей периферии, чем квалифицированных. Тогда неквалифицированные манчестерцы ощущают внешний эффект от переезда квалифицированных в Лондон, потому что относительная производительность местной экономики снижается, и отъезд квалифицированных профессионалов подгоняет миграцию отраслей, основанных на наличии навыков, что в свою очередь сокращает взаимодействие между квалифицированными и неквалифицированными людьми в регионе, а также снижает эффект «перелива» заработной платы из торгуемых отраслей с квалифицированными работниками в требующие меньшей квалификации локальные виды деятельности. Таким образом, даже при стандартном подходе НЭГ и использовании стандартной функции благосостояния не всегда ясно, что эффекты агломерации максимизируют общественное благосостояние в целом.

Более того, логика НЭГ приведет к другим выводам относительно желательного территориального распределения развития, если взять на вооружение еще одну функцию общественного благосостояния (известную как критерии Калдора — Хикса — Скитовски, предполагающие большую predisposedness к равенству, чем стандартная функция). Например, если в обществе есть неприятие межличностного неравенства, тогда принятое в нем понятие справедливости требует частично компенсировать проигравшим жителям периферийных городов и регионов потери от экономической интеграции. Такие потери могут сочетать рост межличностного неравенства внутри региона и неравенства с выигрывающими людьми в других регионах (Just 2004; Scitovsky 1941; Kaldor 1939; Roemer 1996). Отметим, что данный стандарт справедливости направлен не на достижение территориального равенства, а скорее на компенсацию индивидуального неравенства, вызванного местоположением (при определенных обстоятельствах она может включать помощь в переезде).

Дальнейшее рассуждение с позиций общего пространственного равновесия приведет нас к мысли о том, что вместо оказания помощи богатым городам, где сконцентрировано некоторое количество бедных, следует помогать людям переехать в более дешевые для жизни места, поскольку высокая стоимость жизни в богатых городах является основной причиной их страданий. Однако выписанный бедняку чек не гарантирует, что он впоследствии потратит деньги на смену места проживания в пользу района с доступными коллективными благами, такими как школы и безопасность, от которых он зависит в большей степени, чем средний житель. Районы с хорошими школами и безопасными улицами часто блокируют доступ таким людям (через зонирование на региональном уровне, связывающее блага с местным образом жизни, как было показано в главе 5). И если эти люди все-таки едут в другой регион, никто не гарантирует им получения необходимых коллективных благ по прибытии. Бедные люди могут по-прежнему оставаться уязвимыми и испытывать сложности с социальной мобильностью из-за невовлеченности в социальные сети на новом месте.

Функция общественного благосостояния, минимизирующая неравенство, также может оправдывать политику помощи богатым регионам (Roemer 1996; Bénabou, Tirole 2005; Charlot et al. 2006). Причина этого в том, что хотя доходы на периферии в среднем ниже, чем в центре, в богатых городах и отдельных районах внутри них сконцентрированы нуждающиеся люди. Когда региональная помощь развитию предоставляется территориям с низкими средними доходами, наименее обеспеченные люди могут быть обойдены, поскольку проживают в высокоразвитых городских зонах. Расходы на сельское почтовое отделение или центр маленького городка демонстрируют обратный распределительный эффект, если густонаселенные бедные кварталы крупных городов получают больший выигрыш от расширения почтовой сети, общественного сооружения или профессионального обучения, чем средний получатель такой помощи в периферийном регионе.

Подводя итог, стоит отметить, что подходы экономической географии можно использовать для понимания отношения между эффективностью и справедливостью, но впереди еще долгий путь. В настоящий момент нам не хватает в достаточной мере детализированных эмпирических данных о географии создания доходов; о предпочтениях людей в отношении благосостояния на соответствующей территории, включая степень их утилитаризма и восприятие неравенства; о непосредственном влиянии межличностного и межтерриториального распределения дохода в рамках географии его создания; о косвенном влиянии распределения дохода, таком как экстерналии; о степени, в которой мобильность является выбором и/или предпочтением. В большей части литературы, отваживающейся ступить на эту зыбкую почву, присутствует лишь частичное знание реальных фактов, и для нее свойственны сильные, но совершенно произвольные предположения о предпочтениях использования функции благосостояния. Важно помнить, что применение минимизирующей неравенство функции общественного благосостояния ставит вопрос об оптимальной географической структуре. НЭГ предстоит много работы по анализу альтернативных вариантов в свете вышесказанного.

Существует ли справедливый ответ на провал городского рынка земли? Расположение фирм, домохозяйств и различных видов деятельности внутри города также отражает, как различные предпочтения сталкиваются друг с другом в конкуренции за городское пространство в условиях отличающейся платежеспособности, что формирует разные уровни удовлетворения, как мы увидели в главе 5. Отличие от рассмотренных вопросов распределения между регионами заключается в том, что внутри городов-регионов издержки мобильности и взаимодействия значительно ниже, то есть конкуренция за пространство острее.

В масштабе города цены на землю оказывают сильное влияние на формирование районов, а также воздействуют и на распределение доходов. Начнем с того, что предложение земли довольно неэластично. В любом месте города (скажем, на углу Пятой авеню и 59-й улицы в Нью-Йорке) не так много возможностей расширить предложение (идея расти вверх имеет право на существование, но у нее есть ограничения). Такой участок земли обладает уникальными характеристиками из-за связи с окружающей территорией, что усложняет доступ и означает долгий подготовительный период и невозвратные издержки, связанные с улучшением доступности объекта. Таким образом, в краткосрочной перспективе механизм аукциона в большей степени функционирует за счет цены, а не количества (McCann 2001).

На этой идее строится марксистский анализ городского рынка земли, берущий начало в основополагающем труде Дэвида Харви «Социальная справедливость и город» (Harvey 1976). Марксисты утверждают, что цена отражает стоимость обмена, не соответствующую стоимости использования земли. Рыночный механизм размещения не может полностью учесть интенсивность предпочтений и различную способность платить (бюджетные ограничения) за доступ к месту или благам. Кроме того, земельная собственность — это форма капитала. Будучи таковой, она изначально распределена неравномерно, что отражает классовую структуру общества. Поскольку у каждого класса разные бюджетные ограничения, класс собственников имеет возможность систематически перебивать цену других потенциальных пользователей земли, и со временем этот класс

сконцентрирует в своих руках владение этой важной и дефицитной формой капитала. В свою очередь класс собственников хочет максимизировать стоимость обмена своей земли, в результате на рынке земель, находящихся в частной собственности, устанавливаются ставки, которые систематически не соответствуют стоимости использования. На земельных рынках происходит дискриминация в пользу богатых и имущих двумя способами: они в большей степени удовлетворяют их предпочтения, а собственники имеют возможность накапливать капитал в процессе. Марксисты не считают роль земельной ренты как ценового сигнала эффективной (Ibid.).

Экономическая теория, изучающая стандартные провалы рынка, частично использует эту аргументацию, но по-другому. Земельная рента становится проблемой, когда цена земли неадекватно отражена в положительных или отрицательных внешних эффектах. Если положительные экстерналии оценены не полностью, то концентрация в «хороших» местах будет слишком высокой, так как цена доступа будет ниже, чем стоимость; если отрицательные экстерналии не выражаются в снижающихся ценах, то вероятно излишняя антипатия к менее желанным местам как способу страхования ценовых рисков недооцененных внешних эффектов. Таким образом, самая важная задача рынка земли — эффективный отбор пользователей — не выполняется. В худшем случае может возникнуть порочный круг появления «пространственных ловушек» с низкой стоимостью в одних местах и избыточного повышения стоимости в других (Ravallion, Jalan 1997). Традиционная экономическая теория может легко принять идею о том, что стоимость земли создается обществом (через выбор местоположения и инфраструктуру), а значит, есть аргументы против частной собственности на землю, хотя немногие экономисты на самом деле готовы отстаивать такую позицию.

Представить, как могла бы выглядеть альтернативная система распределения земель, сложно как с позиций марксизма, так и в русле традиционного взгляда на провалы рынка. Традиционные подходы почти целиком концентрируются на борьбе с неэффективностью: положительные и отрицательные внешние эффекты должны быть учтены в ценах (например, с помощью налогообложения связанной со специфическим

местоположением ренты и перераспределения этих средств или с помощью активного противодействия отрицательным экстерналиям). Даже с учетом пространственной концентрации экономической активности эффективные рынки земли должны приводить к более равномерному распределению стоимости и выигрышей от местоположения, чем несовершенные рынки. Обе точки зрения не обращают внимание на отношение между такими составляющими общественного благосостояния, как платежеспособность и способность получать удовольствие и эффективная организация пространства и доступа к городским благам. Они также не стараются разобраться в последствиях общего эффективного распределения земли для межличностного распределения доходов.

Если бы у марксизма была альтернативная функция общественного благосостояния, то стоимость обмена в ней была бы заменена стоимостью использования (Roemer 1996). Это предположительно должно снизить степень влияния земельной ренты на социальное неравенство. Стоимость использования может стать критерием для распределения только при общественном или хотя бы коллективном контроле над землепользованием. Однако марксисты не предлагают альтернативный механизм определения максимальной стоимости использования и способ разрешения конфликтов пользовательских предпочтений. Даже в системе распределения земли, основанной на стоимости использования, властям придется решать не только, какие предпочтительные для людей виды землепользования наиболее приоритетны, но и имеют ли одинаковое значение предпочтения всех людей и во всех категориях. Иначе говоря, если речь идет об использовании генеральной схемы «рационального использования» для определения стоимости использования, тогда ей необходимы критерии ранжирования вариантов использования (эффективность? равенство?). Даже если базовое распределение доходов станет гораздо более равноправным, а рыночное и социальное влияние землевладения будет ограничено, не существует ясного способа управлять стоимостью использования, не обращаясь к ключевой связке «эффективность — равенство — предпочтения». В марксистской логике немного того, что можно было бы считать руководством по достижению такой структуры городов, которая бы способствовала справедливости.

Обществен-
ный выбор
и города

Теория общественного выбора оказала мощнейшее влияние на экономическую теорию города через гипотезу Тибу о местном управлении, как описано в главе 5 (Tiebout 1957;

Buchanan, Tullock 1962). Городской регион представляет собой фрагментированное политическое пространство с различным предложением благ и вариантов использования земли. Домохозяйства и компании распределяются в пространстве так, чтобы их предпочтения могли быть наиболее полно реализованы. Следовательно, распределение людей и распределение мест не конфликтуют; действительно, фрагментация и разнообразие предложения обеспечивают удовлетворение максимального набора предпочтений. Конкуренция между местными органами власти способствует динамичному изменению предложения, и если поставщики (территории) фрагментированы в достаточной степени, то проблема «принципал — агент» теряет свою остроту, так как каждый принципал (потребитель) может найти агента (место) по своему вкусу.

Этот анализ не конкретизирует степень фрагментации, необходимую для того, чтобы обеспечить соответствие предложения и спроса. Понадобится чрезвычайно высокий уровень мобильности людей и компаний при низких издержках, чтобы влияние механизма Тибу начало воздействовать на межрегиональную схему развития. Более того, отдаленные местные и региональные правительства должны быть хорошо осведомлены о предпочтениях находящихся далеко от них компаний и людей и должны удовлетворять их запросы. Отчасти такой процесс в действительности можно наблюдать, особенно в США, в форме «погоны за фабричными трубами» (smokestack chasing), привлечения пенсионеров или привлечения внешних инвестиций вообще (Donahue 1997). Однако в главе 2 я утверждал, что охота за благами не может быть бесспорным объяснением распределения людей и домохозяйств между регионами.

Идею Тибу можно также представить как теорему о медианном избирателе для местного правительства. В этом случае, как я показал в главе 5, проблема заключается в том, что когда кто-либо отдает предпочтение какому-либо месту, он обычно приобретает желаемый атрибут, который может идти в комплекте с другими нежелательными характеристиками. По-

сколько мы не можем разделить пространство на маленькие кусочки, так, чтобы любому выбору соответствовало определенное пространство с уникальными характеристиками, мы вновь возвращаемся в мир парадокса Кондорсе (*A* предпочтительнее *B*, *B* предпочтительнее *C*, а *C* предпочтительнее *A*, то есть невозможно определить волю большинства) и слабых механизмов общественного выбора.

Проблемы не ограничиваются лишь выбором или предложением; они также включают вопрос, как регионы «решают», что предлагать в процессе общественного выбора на межрегиональном уровне. Непонятно, действуют ли регионы по собственному выбору или вынужденно, предлагая что-либо, поскольку конкуренция между территориями оказывает прямое влияние на сборы местных и региональных налогов, но обходится в копеечку (Donahue 1997). Модели общественного выбора оправдывают конкуренцию, даже субсидируемую, благодаря всеобъемлющему предположению о том, что конкуренция отражает предпочтения людей в регионе, а также конкуренция между территориями ограничивает их деформирующее влияние на специализацию и расположение. Однако предпочтения среднего человека и ученого-экономиста вступают в конфликт в процессе столь сложного выбора.

Еще один пример касается неравных условий торговли для разных сравнительных преимуществ. Предположим, что у региона нет возможности специализироваться на видах деятельности, генерирующих высокие доходы. Он может специализироваться на видах деятельности, в которых у него есть сравнительное преимущество, тем самым максимизируя потенциальный доход при данных ограничениях. В главах 2–4 мы видели, что расхождения в развитии между городами-регионами основаны на пространственной динамике распределения инноваций и видов деятельности с высокими доходами по определенным регионам. Вклад регионов с низкими доходами и низким уровнем квалификации в общее (межрегиональное и международное) благосостояние заключается в том, что благодаря им торгуемые продукты становятся дешевле для жителей богатых регионов. Однако если такая структура приводит к высокому уровню неравенства доходов между территориями, разве не надо оказывать помощь реги-

онам с низкими доходами, которые «поступают правильно» (способствуют максимизации общего межрегионального объема производства), принимая удары внешних эффектов парадигмы развития?

Более того, даже если предположить, что люди распределяются по территориям в идеальном соответствии со стремлением совместно оптимизировать все предпочтения, потребуются героические усилия, чтобы добраться до справедливости. Все предпочтения относительно потребления, благ, работы и дохода должны быть транзитивными и выпуклыми, а люди должны быть достаточно мобильными, чтобы найти местоположение, оптимизирующее все их предпочтения, как предложил Глейзер (Glaeser 2008). Также придется сделать предположение о пространственном безразличии компаний в процессе выбора места размещения — они должны обладать гуттаперчевой гибкостью, чтобы иметь возможность замещать факторы. При ближайшем рассмотрении общественный выбор не дает нам реалистичного механизма, который позволил бы добиться справедливого распределения благополучия между людьми и территориями.

Либеральный подход к справедливости

Либеральные философы-аналитики в лице Джона Ролза и Рональда Дворкина начинают с индивидуальных предпочтений и выборов, как и большинство экономистов. Однако они утверждают, что рациональный индивидуум предпочитает стандарты справедливости, отличающиеся от обычной функции всеобщего благосостояния, которая используется в экономике (Rawls 1971; Dworkin 2002). Они говорят о том, что рациональные индивидуумы озабочены своим положением в обществе, а не только личным доходом, а также их заботят будущие риски.

Ролз создал модель, подкрепляющую его идеи, которая известна как «исходное положение» — состояние всеобщего равенства. Он задается вопросом, что делают люди, когда сталкиваются с проблемой большой неопределенности по поводу того, будут ли они среди победителей или проигравших при достаточно высокой уверенности в значительном уровне неравенства. Люди предпочтут неопределенное будущее неравен-

ство только в том случае, если будут уверены, что оно улучшит положение наименее преуспевающих. Никто не хочет подвергаться риску оказаться на дне в наихудшей ситуации.

Это приводит нас к такому аналитическому инструменту, как *максиминное* правило выбора. Люди выберут рост неравенства при соблюдении двух условий: с одной стороны, если оно повышает эффективность и создает «прибавку от неравенства», с другой стороны, если прибавка дохода за счет неравенства распределяется в объемах, которые могут стимулировать высокооплачиваемую часть общества генерировать этот дополнительный доход через повышение эффективности (квалификации, степени усилий и т.д.) и поднимать уровень благосостояния наименее преуспевающих, чтобы их положение в абсолютных значениях не было хуже, чем в мире без прибавки от неравенства. Другими словами, максимин — это максимизация минимального индивидуального выигрыша в распределении.

Чтобы применить этот подход к пространственному развитию, требуется выяснить, как максимин влияет на распределение людей и мест. Некоторые задачи легко решаемы. Можно вспомнить о черных гетто в американских городах, в которых немобильные члены сообщества находятся в наихудшем положении в результате дегрегации, потому что их покинули более успешные члены, переехав в другое место (Wilson 1987). В глобальном процессе развития (возвращаясь в XIX столетие) многие регионы мира, промышленность которых была разрушена конкуренцией с европейским импортом, оказались в тяжелой ситуации, как и многие их жители (Darwin 2008). Согласно максиминному правилу выбора, большая часть прибавки от неравенства должна была бы направляться им.

Мы можем провести мысленный эксперимент, комбинируя тесты эффективности НЭГ и максиминное распределение Ролза. Выводы представлены в таблице 13.1.

В примере 1А наблюдается увеличение общего объема производства и снижение межрегиональных различий, когда благосостояние богатых регионов увеличивается, но при этом темпы роста благосостояния бедных регионов достаточны для сокращения различий. В примере 1В благосостояние богатых регионов, напротив, снижается, и благосостояние бедных

регионов должно вырасти так, чтобы поднять общий уровень эффективности — подобные условия с трудом можно отыскать в истории индустриальной эры после 1820 года. Пример 2А — типичная история агломерации по НЭГ, когда наблюдается повышение общей эффективности, но и увеличение разрыва между территориями. Если благосостояние бедных регионов растет, благосостояние богатых регионов должно увеличиваться быстрее, чтобы вызывать рост неравенства, но такой результат не противоречит максиминному правилу. Если же благосостояние бедных регионов снижается, то благосостояние богатых должно значительно вырасти, чтобы вызвать рост общего объема производства — этот вариант возможен, но не удовлетворяет максиминному правилу.

Таблица 13.1. Максиминный подход к межрегиональному неравенству

Пример	Производительность/эффективность	Межрегиональное неравенство	Средний уровень богатства в бедном регионе	Средний уровень богатства в богатом регионе	Максимин
1А	↑	↓	↑	↑	да
1В	↑	↓	↑	↓	да
2А	↑	↑	↑	↑	да
2В	↑	↑	↓	↑	нет
3А	↓	↓	↑	↓	да
3В	↓	↓	↓	↓	нет
4А	↓	↑	↓	↑	нет
4В	↓	↑	↓	↓	нет

Перейдем к примерам, когда общий объем производства или производительность снижается. В примере 3А это сопровождается снижением территориального неравенства. Если благосостояние бедных регионов растет, тогда благосостояние богатых должно снижаться в большей степени, чтобы в результате снизилось неравенство. Эта история с «уменьшающимся пирогом», которая у некоторых вызывает страх, мобилизуя

их на отстаивание принципа терпимости к росту неравенства. Такая ситуация соответствует максиминному правилу, хоть в целом и выглядит удручающе. В примере 3В при снижении благосостояния бедных регионов благосостояние богатых должно снижаться сильнее для сокращения неравенства — своего рода возвращение в период до 1820 года. В примере 4А присутствует снижение объема производства и рост разрыва — это худший расклад. Благосостояние богатых регионов растет, и благосостояние бедных должно снижаться еще быстрее, чтобы произошел спад в объеме производства. Очевидно, что такая ситуация противоречит максиминному правилу и не создается прибавка от неравенства. В примере 4В, если благосостояние богатых регионов снижается, тогда уровень благосостояния бедных регионов должен упасть еще ниже, чтобы неравенство сократилось. В этом случае также не будет прибавки от неравенства и соблюдения условия максимина.

Таким образом, некоторый рост территориального неравенства может выдержать тест Ролза, особенно если это происходит внутри стран или высокоинтегрированных и развитых торговых зон. Возможно, что беднейшие слои населения чувствуют себя лучше и средний уровень развития беднейших территорий находится выше в условиях неравенства, а не в его отсутствие. Отметим, что в определенных случаях подобные примеры выдерживают и тест НЭГ, и тест Ролза (1А, 1В и 2А). Кроме того, есть примеры (3А), которые выдерживают тест Ролза, но не справляются с тестом НЭГ.

Ситуация усложняется, когда распределение людей и территорий вступает в конфликт при использовании максиминного теста. Что, если беднейшие люди в одном месте, в другом будут жить не так плохо? Что, если при использовании показателя доходов на душу населения худшие территории выглядят в среднем обеспеченными, просто в отдельных местах некоторые люди живут бедно? Эти вопросы — не смертельный удар по теории. В действительности они открывают огромное поле эмпирических исследований влияния пространственного развития, горизонт которых дальше предлагаемого стандартной парадигмой. Максиминное правило может быть также использовано при выработке самых разных политических рекомендаций. Например, можно поощрять беднейших людей,

живущих в определенном месте, к переезду, если это переместит их доходы в диапазон максиминной обеспеченности. Этот подход накладывает больше ограничений, чем стандартная функция общественного благосостояния, которая подразумевает мобильность, если она позволяет людям изменить жизнь к лучшему, пусть даже не став обеспеченными в абсолютных значениях (Charlot et al. 2006).

В качестве варианта некоторая часть прибавки от неравенства, связанная с сочетанием пространственного и межличностного неравенства, могла бы передаваться в виде трансфертов, но трансферты должны быть разделены между местами и людьми в соответствии с максиминным правилом. Распределение людей и мест тогда бы можно было компенсировать совместно и одновременно. Иногда ни одна из подобных мер не осуществима. Причина этого может быть в том, что мобильность не создает достаточной выгоды или прибавка от неравенства недостаточно велика, чтобы при распределении между людьми и местами удовлетворялось правило максимина. В этих случаях функция общественного благосостояния Ролза исключала бы формы пространственного неравенства, которые допускает трактовка в рамках НЭГ, и противоречила выводам НЭГ об эффективной географической структуре производства и доходов.

Дворкин предлагает иной либеральный подход к справедливости (Dworkin 2002). Для него неравенство, вызванное различным уровнем прилагаемых усилий, не является проблемой государственной политики. Можно мириться с различиями в способностях до тех пор, пока они приводят к общему благосостоянию. Полный отказ от вознаграждения определенных нехарактерных способностей может лишить общество того, что создается только благодаря таланту, а также ограничить возможности самореализации, связанные с использованием личной одаренности. Однако когда равные способности сочетаются с неравными ресурсами, это открывает дорогу неоправданному неравенству.

Категории способностей, ресурсов и усилий, предлагаемые Дворкиным, нельзя масштабировать до уровня национальных экономик очевидным образом. Грубая абстракция может выглядеть так: в экономической науке ресурсы — это некая сово-

купность факторов производства; способности — общая производительность факторов, включающая навыки; и усилия — это достижение институциональных условий для максимизации результата в данной ситуации. Дворкин настаивает на том, что правильное поведение — когда делается все возможное (критерий усилий) при существующей наделенности ресурсами, а неравенство, возникающее вследствие лени (недостаточное усилие), не стоит компенсировать. В мировой экономике случаются внешние шоки, например ухудшение условий торговли, от которых страдают определенные территории, хотя это связано не с их усилиями, а скорее с несчастливой судьбой. В этом случае теория Дворкина предполагает, что они не должны полностью принимать удар на себя. Ученый предлагает разрабатывать политические меры реагирования для поддержания справедливости, такие как форвардные схемы страхования от превратностей экономических процессов. Аналогично, Сен высказывает интригующее предположение, что защита от провала может стать для городов и регионов стимулом стараться изо всех сил (Sen 2009).

Общественный выбор и географическое неравенство

Все сказанное свидетельствует об отсутствии единого подхода, который позволил бы установить экономическую, социальную или территориальную справедливость. Может, стоит оставить бесплодные попытки? Однако концепция общественного выбора, хотя бы определенная ее версия, вдохновляет нас продолжать поиск. Понятие общественного выбора — идея, что мы можем выявлять и совместно реализовать общие предпочтения, — имеет сложную историю. Начиная с Лайонела Роббинса и Кенетта Эрроу формальные модели в экономике и философии доказывали, что общественный выбор невозможен (Robbins 1938; Arrow 1951; Roberts 1980). Современная институциональная экономика также относится к нему скептически, утверждая, что, если организации или институты пытаются действовать коллективно, это заканчивается нереализованными предпочтениями и блокированием, поскольку организованные группы интересов стремятся удержать свои позиции (Olson 1965).

Выгода от создания организаций, реализующих коллективный выбор, может перевесить эти недостатки только в случае серьезных рыночных сбоев. Добавление географического измерения в изучение вопросов эффективности-равенства делает их столь сложными, что легко быть пессимистом по поводу возможности выявления предпочтений, не говоря уже об их реализации.

Эта сложность стала отправной точкой для того, чтобы Сен переформулировал теорию общественного выбора (Sen 2009). Он утверждает, что нам нужно достичь сравнительно лучших результатов, а не единственного «трансцендентного» оптимального решения. Для соответствия принципу «лучшее — враг хорошего» Сен предлагает рассматривать общественный выбор как процесс, но процесс, радикально отличающийся от выбора в экономике и от выбора у либералов вроде Ролза и Дворкина. Хороший выбор может быть плюралистическим и частичным, со сложными компромиссами, и все же он лучше паралича, порожденного поиском оптимального или идеального результата.

Статус городов и регионов в процессе общественного выбора

Сен практически не говорит о городах или регионах как таковых, хотя его анализ затрагивает множество социальных групп, связанных с определенным местом, которое может стать ареной, где разворачивается процесс общественного выбора. Многие проблемы общественного выбора являются результатом

неравномерного экономического развития и отношений между территориями в условиях открытой экономики.

Есть множество доказательств того, что люди хотят реализовывать право выбора в процессе решения вопросов, где присутствует территориальная составляющая, или вопросов, которые затрагивают отношения между территориями (Rawls 1999). Однако нетерриториальное группирование — класс, уровень образования, этническая принадлежность (когда она не связана с определенной территорией), образ жизни, пол, сексуальные предпочтения и прочее — также имеет серьезное значение для людей. Оно не обязательно противоречит территориально привязанным предпочтениям, но может их фрагментировать.

Установки и предпочтения населения сортируются географией, чему посвящена глава 12. Мы можем выяснить, что молодые темнокожие женщины с хорошим образованием, живущие в разных местах, думают по одному и тому же вопросу. Тем не менее мы мало знаем о возможных предпочтениях в развитии территорий или предпочтениях, которые вызваны местоположением (в противоположность предпочтениям, вызванным сортировкой людей в этих местах). Нам нужно больше знать о следующем: в чем суть привязанности людей к местам? Воспринимают ли люди город с индивидуалистической и прагматической позиции (что он может сделать для меня), коллективистской (что мне в нем нравится) или коллективистской и прагматической (что он делает для нас)? Чего хотят люди от других территорий?

Как нам выявлять и использовать имманентную полезность места, скрытую до времени? Эти аспекты жизни в определенном месте помогают нам или наносят ущерб неочевидным для нас образом и далеко не сразу. Характеристики территории собирают людей вместе и создают дилеммы «принципал — агент». Однако принадлежность, как я утверждал в главе 7, также может помочь нам выяснить, кто мы, и в некотором смысле предложить варианты выбора, которые недоступны при строгом индивидуалистическом подходе. Места, как и сообщества, одновременно ограничивают человека и создают для него возможности. Но как конкретно это происходит, за счет чего, в каких местах и в каком географическом масштабе? Играет ли процесс общественного выбора свою роль в выявлении этой латентной полезности и, следовательно, ее превращении в объект процесса выбора? Если бы мы больше знали об этих вещах, можно было бы попытаться найти ответ на вопрос, как максимизация совокупного благосостояния связана с различными субъективными предпочтениями относительно мест.

В большинстве стран самые разнообразные социальные категории — доходы, класс, раса, пол и образ жизни — предполагают наличие соответствующих сообществ, которые влияют на коллективный выбор. Таким образом, эти нетерриториальные сообщества обретают политический голос на территориальном уровне — уровне районов, городов, регионов и стран. Однако такое представление о предпочтениях районов, городов

и регионов не совпадает с предпочтениями *в отношении* районов, городов и регионов, то есть с предпочтениями определенного типа развития. Место должно стать субъектом и объектом в процессе общественного выбора для того, чтобы он служил экономическому развитию. Это позволит нам создать функцию общественного благосостояния, которая будет включать и людей, и место их проживания, что может стать отправной точкой процесса общественного выбора внутри территорий и среди них.

Общественный выбор, городская и региональная политика	В мире, где эффективность развития так тесно связана с возникновением межтерриториального неравенства, вероятно, необходимы какие-то варианты межтерриториальной помощи и перераспределения. Главной задачей городской и региональной политики является минимизация потенциальной неэффективности, неоправданных издержек и непредвиденных последствий такой помощи.
---	--

Часть прибавки от неравенства в мире должна систематически инвестироваться в помощь, а осуществлять такую помощь нужно, руководствуясь глубоким пониманием предпочтений в отношении развития территорий. Что означает развитие? Оно подразумевает некую комбинацию индивидуального (люди) и среднего (места) благосостояния. Сен полагает, что существуют универсальные цели: свобода и права; возможность прожить собственную жизнь счастливо; развитие наших способностей (Sen 2009). Однако их точное определение и их количественное и качественное соотношение нельзя заранее установить, как нет необходимости и в том, чтобы они были везде идентичными. Повторюсь, нам нужно знать о предпочтениях людей в конкретных местах в отношении двух показателей. Эти предпочтения могут различаться, то есть возникает множественность возможных результатов. Таким образом, перераспределение прибавки от неравенства должно предполагать определенную степень автономности территорий в определении желаемого соотношения индивидуального и среднего благосостояния; это плюралистический аспект общественного выбора.

Как можно использовать прибавку от неравенства для достижения этих целей? Межтерриториальную справедливость в этой ситуации можно рассматривать как полудоговорные отношения. Выбор путей развития должен быть оправдан в рамках общих категорий, согласованных территориями, чтобы регион получил право воспользоваться прибавкой от неравенства, созданной в других местах. Очевидно, этому должны сопутствовать определенные требования к реципиенту: жить в соответствии с обязательствами, накладываемыми получением прибавки от неравенства. Контрактная часть отношений заключается в согласии получателей помощи на постановку широкого набора значимых целей и их защиту в процессе обоснования. В противном случае они должны будут отказаться от доли в прибавке от неравенства. Возможность устанавливать собственные цели, выявлять предпочтения и вырабатывать ценности в ходе этого является мощным стимулом на фоне таких ограничений. Это именно та сделка, которой с большой вероятностью закончится разразившийся в ЕС во время написания этой книги кризис евро.

Применение механизма общественного выбора в административных бюрократических системах — сложнейшая задача, так как способность бюрократии управлять хаотическими процессами невелика. Для того чтобы убедиться в этом, стоит просто вспомнить европейские структурные фонды или американские программы федеральной помощи городам. В обоих случаях программы сведены до контрольных листов с формулами, основанными на упрощенном анализе издержек-выгоды (часто прибегающем к неверным допущениям). Для осуществления прагматического, но основанного на веских причинах и доказательствах общественного выбора, нацеленного на помощь территориальному развитию, необходимо по меньшей мере заново выстроить государственную администрацию (Farole, Rodríguez-Pose, Storper 2011; Barca Report 2009).

Общественный выбор в государственной политике требует отказа от минимализма контрольных листов, используемых административным аппаратом, и обучения экспериментальным способам ведения дел (Hausman, Rodrik 2003). Минимализм, согласно Чарльзу Сейблу и Уильяму Саймону, слишком перегружен статичными нормами эффективности

и недостаточно внимателен к рискам и возможностям (Sabel, Simon 2010). «Внедрение экспериментаторства — это более многообещающий подход к государственной политике в областях, для которых характерна неопределенность в отношении и выявления существенной проблемы, и путей ее решения». Однако, для того чтобы участвовать в этом хаотичном процессе, акторы должны понимать, что «самопознание является частью проблемы и процесса координации» (Ibid.: 1).

Предпочтения в отношении городов и неопределенность

Развитие городов-регионов, как любое экономическое развитие, является чрезвычайно неопределенным и непрозрачным процессом для его главных акторов на любом отрезке времени. Большинство людей, совершая выбор сегодня, плохо представляет, как эти решения начнут взаимодействовать с множеством других факторов, оказывая влияние на будущие результаты. Эта неопределенность затрагивает как отдельных людей внутри какой-либо территории, так и жителей определенного региона, чьи решения влияют на жизнь людей в других регионах. В главе 10 говорилось о том, что неопределенность частично связана с ситуацией актора: краткосрочное видение, фрейминг, стадные инстинкты и ограниченные инвестиции в осмысление и сбор информации. Однако даже если бы все эти «ошибки» были исправлены, в значительной степени неопределенность вызвана тем фактом, что развитие — слишком беспокойный и сложный процесс для моделирования с какой бы то ни было степенью вероятности.

Это одна из причин, почему тезис Ролза о необходимости начать с чистого листа может быть интересен с точки зрения морали. Он полагает, что люди не хотят оказаться в затруднительном положении из-за возможных неизвестных событий. Решение Ролза для этой дилеммы неопределенности заключается в профессиональном моделировании приемлемого уровня максимина в будущем. Трудно представить, как можно реализовать и институализировать его идею: может, нам учредить «большую комиссию»? Сен утверждает, что мы должны выйти из тупика через развитие системы сбора информации и ее пре-

доставление принципалам, чтобы они могли принимать участие в процессе выбора. Предложение Сена могло бы показаться наивным, если бы оно было сформулировано как способ раз и навсегда решить вопрос, создав утопический мир. Однако оно задает рамки для использования обоснования в качестве процедуры, сбора куда более точных эмпирических доказательств того, чего хотят люди, и информирования их о вынужденных компромиссах на путях развития, удовлетворяющих различные наборы предпочтений.

В настоящий момент ни исследования развития, ни урбанистика и регионалистика не могут предоставить подобную информацию, поскольку они не настроены на это. Неопределенность и хаотичность будут всегда присущи развитию, и все же мы прикладываем недостаточно усилий к демонстрации всего спектра будущих возможностей. В результате люди не могут понять связь своего выбора в настоящем с созданием в будущем различных наборов эффектов, способных, возможно, удовлетворить их текущие предпочтения. Мы не сможем предсказать будущее, и впереди нас ждут взлеты и падения, которые сегодня мы не можем себе представить. Тем не менее необходима концептуальная и прагматическая революция в системе сбора и анализа информации о зависимости между текущим выбором и будущим развитием городов-регионов. Ученым и политикам стоит начать с того, чтобы заинтересоваться и выяснить, какие взаимоотношения районы, города, регионы и государства считают справедливыми.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ДОРОГОЙ ПОЛИТИК, НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ДЛЯ ТЕБЯ

Кому: Комиссии по городскому и региональному развитию

Тема: Доклад Исследовательского комитета

От: Майкла Сторпера, председателя Исследовательского комитета

Как глава Исследовательского комитета я благодарен за необычайную возможность изучить то, что известно о причинах и динамике городского и регионального развития. В своей работе комитет стремился выявить глубинные долгосрочные причинно-следственные связи. Наш доклад довольно академичный, поэтому здесь мы хотели бы подвести итог.

Города — это мастерские, а не игровые площадки: экономическое развитие фундаментально связано с развитием производительных сил в регионе. Развитие региональных производительных сил в значительной степени определяет соответствующий набор навыков, изменения населения и уровень доходов.

Экономическая география показывает, как секторы экономики развиваются, какое влияние оказывают на них торговые издержки и как они формируют экономику городов и регионов. Для экономической активности характерны две черты: виды деятельности развиваются в конкретных местах и распределяются по городам и странам. Взаимодействие развития и отбора придает экономике определенную географическую динамику и определяет экономическую судьбу города-региона.

Виды деятельности покидают места, когда экономия от агломерации снижается. Кластеризация видов деятельности происходит, когда требуется совместное использование производственных ресурсов и рабочей силы или взаимодействие для инноваций. В свете этого факта предложение благ определяет

в большей степени размещение людей и видов деятельности внутри городского региона, а не общие региональные темпы роста или производительность по отношению к другим регионам городской системы.

Тем не менее в основе городской политики во многих регионах мира лежат варианты городского развития, предлагаемые теорией общественных благ и ее «родственницей» — моделью «игровой площадки». Эти подходы сбивают с верного пути. В лучшем случае такая политика проводится с целью привлечь квалифицированных, богатых или креативных людей, для чего этим индивидуумам предлагают среду, в которой они предположительно желали бы оказаться. Самые простые варианты в основном нацелены на поддержание низкого уровня цен на жилье. Такие меры подходят только для привлечения ограниченных групп населения, которым нет нужды работать: богачей или пенсионеров. Это также способно повлиять на городской туризм, но его вряд ли можно считать производственным сектором экономики, продающим блага тем, кто посещает город. В принципе нет ничего плохого в предоставлении благ как таковых. Однако подобные устремления часто монополизируют политическое внимание и вытесняют обсуждение самого главного вызова городу-региону — как генерировать доходы.

Победа в процессе развития зависит от успешной специализации и респециализации. В открытой мировой экономике местное экономическое развитие полностью зависит от приложения максимальных усилий для поддержания или улучшения позиций региона в изменяющемся в масштабе всей экономики разделении труда (кластеризация против выхода и отбора). У экономики каждого города-региона свой процесс развития, формирующийся в рамках общей динамики. Ключевой элемент любого процесса развития города-региона — максимально благоприятная специализация. Города-регионы находятся на разном уровне развития, располагаясь на разных ступенях лестницы специализации, квалификации и доходов. Каждому уровню соответствует свой набор проблем на пути к успешной специализации.

На самом верху оказываются богатые, но перегруженные города с высокими доходами и высокой стоимостью жизни. Эти города-регионы должны создавать, привлекать или удерживать

живать виды деятельности, принадлежащие к ведущим инновационным секторам экономики, производящим товары и услуги. Таким отраслям обычно свойственна высокая степень кластеризации. Города-регионы, которым удалось заполучить их, обладают гением места, который, однако, должен развиваться, а иногда полностью обновляться. Такие регионы полагаются на огромные группы людей с высоким уровнем специализированных навыков. Привлечение новых видов деятельности происходит в некоторой степени случайно, и, к сожалению, мы не знаем, какая политика может повлиять на этот процесс. Тем не менее города-регионы могут максимизировать вероятность создания и привлечения новых высококлассных секторов экономики благодаря присутствию большого числа выдающихся ученых и других создателей контента и их тесному взаимодействию с бизнес-сообществом. Они могут уделять внимание созданию условий, которые поддерживают якорные компании в передовых областях экономики и особенно созданию связей между ними и производственными сетями региона. Они могут способствовать притоку высококвалифицированных мигрантов, специализирующихся в приоритетной для региона области экономики. Они также могут надеяться на то, что появятся успешные лидеры и посредники и приложат усилия к созданию крепкого регионального общества, не позволяя узким сообществам блокировать их деятельность.

Наконец, города с высокими доходами и стоимостью жизни не должны играть на своих слабостях. Бесплезно ставить во главу угла создание рабочих мест с низкой заработной платой для людей с низкой квалификацией в регионе с высокой стоимостью жизни, даже если это выглядит как проявление гуманизма. У таких регионов никогда не получится стать дешевле регионов с более низким уровнем доходов. Рабочая сила с низкой заработной платой и квалификацией в регионах с высокой стоимостью жизни серьезно выигрывает от успешного развития требующих высокой квалификации и обеспечивающих высокие доходы секторов экономики благодаря «переливу» заработной платы. Городская и региональная джентрификация, возможно, — лучший признак успеха ключевых секторов экономики высоких зарплат. Вместо противостояния ей лучше частично компенсировать рост неравенства в успешной регио-

нальной экономике распространением экономических и городских преимуществ. Единственный путь для таких регионов — не снижать планку.

Регионы со средним уровнем доходов сталкиваются с другим набором проблем. Им нужно избежать ловушки среднего дохода. После исчерпания преимуществ дешевой земли и рабочей силы на ранних стадиях развития необходима респециализация, так как некоторые виды деятельности покинут такие регионы, а доходы будут стагнировать. Для этого требуется увеличивать мощности местной экономики за счет внутреннего развития, а также способствовать ее подъему по лестнице продуктов и производительности; чтобы это произошло, нужно поднимать уровень образования и квалификации и выращивать успешных акторов, способных изменить специализацию регионов. Города-регионы со средним уровнем доходов могут извлекать выгоду из внешних «бутстреппинг»-инвестиций, например, в ведущие частные и государственные исследовательские центры, быстрое повышение качества системы местных университетов, главные медицинские учреждения (исследовательские клиники) и национальные лаборатории. Тем не менее они не смогут подняться выше по лестнице доходов и квалификации, привлекая дополнительные инвестиции в обычные производственные секторы.

Города-регионы с низким уровнем доходов сталкиваются с двумя основными вызовами развитию. Первый — «попасть в игру», аналогично стране, которая пытается стать участником глобальной экономики и должна одновременно выявить свое изначальное конкурентное преимущество и транспортные/коммуникационные связи, способные облегчить использование местных факторов в мировом разделении труда. Внутри стран определенное развитие инфраструктуры является трансформирующим фактором в этом смысле — если оно фундаментальным образом меняет цену фактора так, что в результате меняется роль городов в разделении труда и производство перераспределяется согласно новой географической структуре. Подобное происходит нечасто, но если происходит, может привести к вступлению в игру целого нового класса городов, как это случилось в процессе развития Солнечного пояса США во второй половине XX века. Местное развитие, повторяюсь, тес-

но связано с общей географией экономики и городской системы, особенно в городах, стоящих на нижних ступенях лестницы доходов (Farole, Rodríguez-Pose, Storper 2011).

Институты в сочетании с экономической географией определяют производительность городов. Экономика города-региона — это набор видов деятельности, существующих в рамках его физической системы. По определению густонаселенная городская экономика является системой интенсивных взаимодействий — компаний, компаний и потребителей, а также работников, домохозяйств и компаний, и все они встроены во взаимодействие с правительством, образовательной системой и большим количеством разнообразных организаций. Физическая близость друг к другу — ключ к их способности успешно взаимодействовать, и она отчасти зависит от физической системы города и его инфраструктуры. Однако физические взаимодействия и сети ключевых акторов, а также правила и нормы, которые управляют ими — ключевые неформальные институты городов-регионов, — вместе определяют производительность городских взаимодействий.

Институты также влияют на развитие местной экономики и ответы на внешние вызовы. Они же являются важнейшим фактором в бесконечном процессе настройки и определяют, «поднимется, упадет или останется на месте» регион в игре открытой экономики с постоянно изменяющимися специализациями и ролями. Региональные институты, имеющие наибольшее значение, в основном трудно выявить невооруженным глазом, поскольку это региональные группы объединенных в сети акторов, а также мосты между ними и коалиции. Если они разнообразны, хорошо связаны друг с другом и глубоко вовлечены в процесс, у них будет больше контактов, больше организаторов сделок и акторов, формирующих навыки в новых областях и развивающих существующую квалификацию. Если же они ограничены, плохо взаимосвязаны и не вовлечены, вероятность того, что регион сможет ответить на вызовы открытой экономики с ее изменяющимся разделением труда, значительно снижается.

Мы сравнительно мало знаем о том, как создать подобные сети, но наведение мостов между сильными региональными сообществами в целях построения сильного регионального общества должно стать одним из главных приоритетов ре-

гиональных лидеров. Если в регионе нет сильных сообществ или они слабо взаимодействуют, ключевым долгосрочным приоритетом должна стать их мобилизация, распространение понимания комплексной, трудноотслеживаемой динамики региональной экономики. Лидерство, мобилизующее людей, неуловимо, и все же построение института лидерства, вероятно, — одна из важнейших задач.

Глобализация и локальное взаимодействие — два взаимодополняющих направления развития. Глобализация технологий, транспорта и коммуникаций усиливает сотрудничество на местном уровне и одновременно позволяет передать другим регионам и странам определенные местные функции, заменив их импортом. Однако уровень локального взаимодействия в регионах-победителях поднимается быстрее, чем в регионах, находящихся на иной ступени развития. Города, где местные производительные силы используют находящиеся на расстоянии ресурсы и информацию, чтобы увеличить сложность и качество собственного выпуска, станут территорией быстрого роста локального взаимодействия.

Особенно устойчивые формы локального взаимодействия в совокупности формируют гений места. Появление гения места — наиболее желательная форма регионального развития, которую трудно скопировать, но и сложно создавать. Личные контакты — особенно эффективная форма взаимодействия на местном уровне. Они выполняют важнейшие функции, координируя заключение сделок и регулируя взаимоотношения в современной экономике. Спрос на личные контакты растет, особенно в отдельных городах с несколькими секторами, создающими гений места. Когда множество форм гения места сталкивается в городе, рождающаяся в результате городская энергетика оказывает влияние на их соразвитие, что объясняет устойчивость крупнейших городов-регионов с самым высоким уровнем доходов.

Региональная динамика вписана в процесс национального развития. Невозможно, чтобы все города-регионы находились на вершине иерархии доходов или оставались там постоянно. Невозможно представить всеведущее национальное правительство, обладающее знанием и способное планировать все разнообразие процессов на разных уровнях развития. Возможны рас-

точительные формы конкуренции между городами, частичное наложение, избыточность инвестиций, а также неэкономные или ненадлежащие инвестиции в инфраструктуру, призванные связать различные территории. Инфраструктурные инвестиции, которые подходят для регионов на одном уровне развития, не обязательно станут верным рецептом на другом. Так, строительство метро сегодня оправдано в Лос-Анджелесе или Нью-Йорке, но Фениксу, вероятно, это еще не нужно. Развитие по политическим причинам, скорее всего, будет иметь тенденцию слишком точно повторять оптимально эффективную географическую структуру. Однако национальная политика в таких областях, как инфраструктура, образование и НИОКР, могла бы функционировать лучше в большинстве стран, если бы последние могли более четко определять принадлежность к конкретному клубу развития и выявлять соответствующие специфические потребности.

Справедливость, эффективность и города. Ставки в развитии городов-регионов огромны — на кону то, как мы живем, и наше благосостояние. Тем не менее общественные дискуссии в основном не касаются эффективности городов, а еще меньше обсуждается ее связь со справедливостью. Дебаты на местном или региональном уровне не так сложно организовать, но для них понадобится куда более специфический язык общения, чтобы очертить варианты выбора для общества.

Национальный диалог о городской системе и городах в целом принципиально возможен. В отличие от обсуждения вопросов международного развития в данном случае отсутствует международное сообщество, эквивалентное национальному государству, что создает такую возможность (Rodrik 2011). И все же ни в одной стране эта общественная полемика не была организована таким образом, чтобы отношение эффективности и распределения результатов обсуждалось открыто и в доступной для понимания манере.

Разговор об общественном выборе должен быть организован для всего населения, или, по крайней мере, на эту тему должны высказываться ученые и представители органов, ответственных за выработку политики. Это потребует капитального пересмотра отношения к «городским» проблемам в политической жизни.

Экономическая география, институты, инновации и справедливость — ключи к пониманию развития городов-регионов. К каждому ключу прилагается богатый набор инструментов анализа, и многое уже было рассмотрено в настоящей книге. Я выделил области, где наблюдается недостаток знаний — иными словами, в них возможен прогресс в будущем. Мы также достаточно хорошо знаем, как политика влияет на некоторые из этих областей. Такими ключами к городу можно открыть дверь в мир нового знания и более эффективной практической деятельности.

ПРИМЕЧАНИЯ

2. МАСТЕРСКИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ЛЮДИ, РАБОЧИЕ МЕСТА И ТЕРРИТОРИИ

- 1 Эта глава в значительной степени опирается на работу, которую я написал вместе с Томом Кемени: Kemeny, Storper 2012. Я благодарю Кемени за сотрудничество, но он не несет ответственность за то, как наша совместная работа используется в этой книге.
- 2 Таким образом, Глейзер и Готтлиб пишут: «Начиная с прорывных трудов Миллса (1967), Розена (1979) и Робэка (1982) распределение рабочих мест между городами почти всегда предполагало, что свободная миграция работников создает пространственное равновесие, в котором уровни полезности уравновешены». Они также отмечают, что «высокая мобильность трудовых ресурсов заставляет специалистов, изучающих экономику города, предположить, что существует такое пространственное равновесие, при котором сверхвысокие доходы в Нью-Йорке не означают, что ньюйоркцы живут лучше. Напротив, уровень благосостояния выравнивается между территориями, а высокие доходы уравновешиваются негативными последствиями жизни в городе, например высокими ценами или отсутствием ряда благ... Предположив, что работники выбирают место пребывания, экономисты по крайней мере получили возможность объяснить высокую концентрацию людей в городских ареалах» (Glaeser, Gottlieb 2009).
- 3 Хотя Лос-Анджелес определенно солнечный город, его обычно не включают в Солнечный пояс, потому что Калифорния шла по пути развития, отличному от того, которым следуют остальные южные штаты, входящие в эту группу.
- 4 Некоторые корреляции являются незначительными. Таким образом, мы можем сомневаться в правомерности вывода о том, что города с высокими доходами тоже наилучшим образом обеспечены широким набором благ.
- 5 Мы также пробовали включить средние температуры января как широкий показатель климата. Результаты, полученные с использованием этой переменной, практически не отличаются от приведенных здесь.
- 6 Мы должны выбрать не самый идеальный способ определения городов, входящих в Солнечный пояс. «Солнечный пояс» — это скорее словесная форма, а не четкая разделительная линия. Мы считаем, что город относится к Солнечному поясу, если он находится в штате, который был частью Конфедерации в период Гражданской войны в США. Бывшие штаты Конфедерации представляют типичный Юг США, и на протяжении большей части XX века их развитие разительно отличалось от развития всей остальной территории страны.
- 7 Более того, r -значение в регрессии показывает, что подробная детализация не имеет значения. Другими словами, модель с секторами в качестве независимых переменных ничуть не лучше прогнозирует рост городского населения с 1980 по 2000 год, чем модель, где вообще нет предиктора.
- 8 Экономисты долгое время спорили о том, может ли транспорт изменить модель производства (Leunig 2007; Anas, Arnott, Small 1998). Большинство из них согласны, что изменение стоимости факторов производства, ставшее возможным благодаря инновациям в транспортной сфере, должно быть существенным, чтобы выступать отдельным фактором изменений.
- 9 Доход на душу населения в Лос-Анджелесе, состоящем из пяти округов, составлял 94% доходов десяти округов Сан-Франциско в 1970 году, но к 2005 году он снизился до 66%.

- 10 Индексы качества жизни, использовавшиеся для измерения уровня благ, включают индексы Mercer, Readers' Digest и The Economist. Все они свидетельствуют о том, что качество жизни в зоне Сан-Франциско значительно выше, чем в агломерации Лос-Анджелеса.
- 11 В этой модели, а также в многочисленных соответствующих публикациях предполагается, что регулирование определяет темпы увеличения базы жилья, а значит, и рабочей силы (Glaeser, Gyourko 2005). Альтернативная модель объясняет разницу в стоимости жилья тем, что разные агломерации отличаются по производительности труда и эти расхождения отражаются в разных уровнях зарплаток между агломерациями (Van Nieuwerburgh, Weill 2009).

3. МОТОР ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- 1 Тем не менее Фредерик Роберт-Нико смог аналитически определить пространственное равновесие (Robert-Nicoud 2005).
- 2 Пол Кругман отметил этот факт в своей нобелевской лекции. Эдвард Глейзер и Джанет Колхейз также пришли к такому выводу, но не для выявления агломерационных тенденций в разных секторах. Скорее они утверждают, что сейчас движущая сила урбанизации — стремление квалифицированных работников к созданию кластеров (Glaeser, Kohlhase 2003).
- 3 Пуга приводит обзор попыток оценить вклад совместного использования ресурсов в агломерацию (Puga 2010). Результат оказывается значительным, только если исключить сильно распыленные сектора. По моему мнению, это просто означает, что одного лишь совместного использования ресурсов недостаточно для совместного размещения (ср.: Melitz, Ottaviano 2008).
- 4 Без предположения наличия определенной степени стабильности/нестабильности в трудовых контрактах сложно объяснить, почему компании не рассредоточивают производство, чтобы избежать конкуренции на местных рынках труда.
- 5 Это движение в сторону территорий с более дешевой землей может произойти как на внутригородском уровне (переезд на окраины), так и на межрегиональном (пример — Солнечный пояс). Некоторые авторы начали изучать взаимосвязь этих явлений, но пока она до конца неясна (Thisse 2010; Rossi-Hansberg, Sarte, Owens 2009). Гленн Эллисон, Эдвард Глейзер и Уильям Керр показали, что совместное использова-

ние оказывает наибольшее влияние из трех компонентов, но веса всех компонентов не сильно различаются (Ellison, Glaeser, Kerr 2010).

4. ПОДРЫВНЫЕ ИННОВАЦИИ: ГЕОГРАФИЯ И ЭКОНОМИКА

- 1 Обычно на последнее заявление отвечают, что инновационная рента — просто разница в производительности. Следовательно, ничего особенного в этих доказательствах нет. Однако производительность в данном случае измеряет готовность платить как источник стоимости выпуска, причем используется это и для разнородных товаров. Это просто тавтология. Единственная обоснованная оценка продуктивности — это сравнение однородных товаров или единиц стоимости и однородных используемых ресурсов с их ценами. Никто не может этого сделать для городов-регионов. Невозможно понять, связаны ли высокие цены в индустрии финансов Нью-Йорка с высокой рентой или производительностью труда, сравнивая ее с производством машин. Это все равно что сравнивать яблоки и апельсины.
- 2 25 января 2008 года поиск Google выдал 221 тысячу результатов на запрос «MAR externalities»; 13 июня 2012 года их число выросло до 509 тысяч.
- 3 Основной предмет дебатов между неоклассическими и менее традиционными моделями экономического развития — как долго регион или страна могут получать ренту, пока она не сойдет на нет из-за роста издержек, технологических изменений или по другим причинам, а также как такая кратко- и среднесрочная рента соотносится с более длительным процессом экономического развития. Стоит повторить, что строгая неоклассическая теория делает акцент на возвращении к равновесию, тогда как работы, основанные на эволюционной парадигме или историческом подходе, подчеркивают циклическое и кумулятивное сохранение преимуществ.
- 4 Что можно сказать о сценарии, в котором благодаря локализованному процессу обучения, совместному использованию и переработке технологий происходит локализованный рост отдачи? Это хорошо описанное явление. Однако круг бенефициаров будет ограничен в случае, когда использование подобных технологий остается локальным, если производители непременно захотят получать монопольную ренту от используемых знаний. Значительная часть литературы по региональной

экономике утверждает, что именно так они и поступят, поскольку это потенциально объясняет, почему в некоторых регионах сохраняется высокая цена на землю и труд. Тем не менее на каком-то этапе развития положительный эффект таких технологий все же распространяется за пределы региона, что с большой вероятностью связано с кодификацией знаний, делокализацией и исчезновением монопольной ренты из-за появления на рынке новых конкурирующих производителей. Оба эти процесса расширяют базу для эффектов роста Ромера. Как всегда, не обошлось без научной дискуссии — между сторонниками утверждения о том, что долгосрочный источник инноваций связан с шумпетерианским процессом, и теми, кто верит, что он заключается в обычной производственной функции инноваций. С последней точкой зрения можно ознакомиться в работе Джонса (Jones 2004). С первой — в работе Айона и Ховитта (Aghion, Howitt 1997).

- 5 В литературе, посвященной локальным источникам технологических изменений, часто упоминаются «экстерналии Джекобс» (Jacobs 1969). Принято считать, что Маршалл обратил внимание на внутриотраслевой технологический «перелив», то есть на преимущества специализации, тогда как Джейн Джекобс считала важным разнообразием знания, получаемые от столкновения с неизвестным, то есть выгоды неспециализированной локальной экономики. Любопытно, что нет упоминаний внешних эффектов Джекобс — Ромера. В любом случае я буду придерживаться следующей конструкции: если существуют Джекобс-источники технологических изменений, им нужно пройти через стадию экономического и географического распространения или делокализации для того, чтобы вносить вклад в рост отдачи во всей экономике. В противном случае они тоже зафиксируются в качестве локализованной технологической ренты.
- 6 В подтверждение этих слов Фудзита и Тисс, а также Болдуин и Мартин выделяют географическую концентрацию высококвалифицированных работников, которые затем создают инновации, являющиеся источником динамики долгосрочного роста для экономики; и эту первичную инновационно ориентированную концентрацию дополняет эффект домашнего рынка (Fujita, Thisse 2002; Baldwin, Martin 2004). Обе группы авторов отмечают, что Кругман и его коллега Энтони Венайбл не смогли

убедительно обосновать устойчивую дивергенцию дохода без модели обновления преимуществ высокодоходных регионов — что-то вроде эффекта «противотока» Мюрдаля (Krugman, Venables 1995). В последнее время начали появляться динамические модели географического распределения высокой производительности труда, основанные на связанном со склонностью к экспорту эффекте селекции (Melitz 2003; Melitz, Ottaviano 2008; Baldwin, Martin, Ottaviano 2001). Однако для эффективного анализа нам в дополнение понадобятся динамические модели, описывающие географию инноваций — основного источника ренты, раскручивающей развитие.

- 7 Например, окончание периода послевоенного роста в США также замедлило процесс конвергенции, тогда как появление высоких технологий, а затем финансовый бум, похоже, ускоряют дивергенцию. Это соответствует фазе, когда в экономике доминировал процесс деагломерации, и переходе к фазе, когда значение агломерации вновь повышается, что можно также соотнести с разными стадиями технологической зрелости базовых видов деятельности, продвигающих экономику вперед.

5. ГОРОДА И ЛЮДИ: КАК МЫ СОЗДАЕМ ГОРОДА, КОТОРЫЕ НАМ НЕ НРАВЯТСЯ

- 1 В основе этой главы лежит статья, которую я написал в соавторстве с Майком Мэнвиллом (Manville, Storper 2006). Я благодарен Мэнвиллу за совместную работу, но он не несет ответственность за изменения в представленной здесь версии нашей работы.
- 2 Французское правительство оказало Парижу всестороннюю помощь и поддержку. Поэтому его возрождение менее примечательно, чем возрождение ключевых городов США и Великобритании.
- 3 Плотность населения урбанизированной зоны за пределами центрального Феникса составляет примерно 3200 человек на квадратную милю. За пределами центрального Бостона плотность — около 2000 человек на квадратную милю.
- 4 Подробнее см.: Leamer, Storper 2001; а также: Storper, Venables 2004. К тому же значительная доля роста производительности от использования информационных технологий приходится на дешевый сегмент розничной торговли — изобретение «старой экономики» пригородов. Прогресс в телекоммуникациях (Walmart владеет собственным спутником) и логистике

- сделал возможным появление доставки точно-в-срок, позволил улучшить контроль над запасами, а также привел к росту неэффективности гипермаркетов. Таким образом, новая экономика имеет одновременно центристский и центростремительный вектор развития; она централизуется и децентрализуется.
- 5 Как показал Ричард Истерлин в книге «Рождение и судьба», поколение, повзрослевшее в период упадка городов середины века, оказалось необычно малочисленным. Этот спад также совпал с жестким ограничением иммиграции. Последовавшие поколения рожденных в стране оказались куда более многочисленными, а иммиграция сейчас демонстрирует самые высокие уровни за последние десятилетия (Easterlin 1987).
 - 6 В некотором смысле использование Флоридой доли гомосексуалистов как эквивалента толерантности создает проблемы. Хотя геи, несомненно, сталкиваются с дискриминацией, они с куда большей вероятностью, чем другие меньшинства (например, иммигранты из Латинской Америки), обладают такой же внешностью и социально-экономическим статусом, что и представители большинства. Таким образом, дискриминировать геев может оказаться сложнее, чем другие меньшинства, так как это требует больше информации.
 - 7 Действительно, уровень сегрегации иммигрантов в США сильно коррелируется с доступностью общественного транспорта: иммигранты постоянно им пользуются, тогда как коренные жители в основном ездят на собственных автомобилях (Cutler, Glaeser, Vigdor 2005).
 - 8 Источником вдохновения или информации для большей части этих наблюдений послужило онлайн-обсуждение упадка городской архитектуры, которое начал Тайлер Коуэн в блоге *Marginal Revolution* [www.marginalrevolution.com/marginalrevolution/2004/08/has_urban_archi.html].
 - 9 Обсуждение технического устаревания см.: Downs 1997.
 - 10 Например, города, которые занимались реализацией программ обновления, часто вытесняли группы населения, которые возражали против этих программ, и привлекали выигрывающих от них людей. Несомненно, это придало обновлению внешний лоск стабильности.
 - 11 Этим примером я обязан Полу Чеширу.
 - 12 Логика этого состоит в том, что человек с конфликтующими предпочтениями будет вести себя иррационально и предпочтения потеряют свою ценность в результате серии невыгодных разменов.
 - 13 Шеллинг, возможно, был первым экономистом, который глубоко исследовал этот вопрос (Schelling 1978).
 - 14 Спасибо Иену Гордону за прояснение моих доводов в пользу этого заключения.
 - 15 Многие критики Тибу обращаются к его известной статье и не обращают внимания на последовавшие дополнения, которые внесли Уоллес Оатс и Брюс Хамилтон (Oates 1969; Hamilton 1975).
 - 16 Спасибо Жилю Дюрантону, который указал мне на это.
- ## 6. РЕГИОНЫ – ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ: «КООРДИНАТЫ» РАЗВИТИЯ
- 1 Еще раз повторю, что многие специалисты по экономике города отнесут большую волатильность численности регионального населения Сан-Франциско и Лос-Анджелеса на счет их большей, чем у разных стран, открытости друг для друга; но если бы это было так, то в этих регионах также происходило бы выравнивание реальных доходов и полезности.
 - 2 Есть несколько исключений, таких как Торонто или округ Майами-Дейд, но даже там консолидация власти не дошла до того, чтобы в действительности ликвидировать местные правительства и многочисленные уровни принятия решений.
 - 3 Гетерогенность может быть просто связана с тем фактом, что чем больше людей живет в регионе, тем выше вероятность, что их предпочтения будут различаться. Другими словами, большая численность населения увеличивает вероятность этнической, религиозной или языковой фрагментации, что часто предполагает разные предпочтения. Неравенство в доходах также может быть причиной дивергенции предпочтений.
- ## 7. СООБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКА
- 1 Вопрос, оптимальны ли такие формы, или они являются вторым лучшим решением, широко обсуждается (Bowles, Gintis 2002; Bowles, Gintis 2004).
 - 2 Социология подчеркивает роль социализации, в которой групповой опыт, очевидно, важен, однако не объясняет, как социализация связана с большим разнообразием выборов, осуществляемых отдельными людьми в рамках одной социальной группы (Bénabou, Tirole 2005; Alesina, Angeletos 2005; Alesina, Fuchs-Schündeln 2005).

- 3 Степень эндогенности предпочтений и роль ситуаций исследуется в следующих работах: Alesina, Fuchs-Schundeln 2005; Alesina, La Ferrara 2005; Alesina, Angeletos 2005; Bénabou, Tirole 2005; Bowles 1998.
- 4 Это имеет отношение и к недобровольным сообществам, в основе которых лежит изгнание или дискриминация. Если однажды человека уже «затолкали» в клуб и если он хочет получить то, что эта группа может предоставить (даже если это второе лучшее решение), ему придется принять взаимодействие в ее рамках (Young, Durlauf 2001).

8. НЕПРЕДНАМЕРЕННОЕ ДЕЙСТВИЕ: ОБЩЕСТВО, СООБЩЕСТВО И РАЗВИТИЕ

- 1 Это взгляды Пьера Гийома Фредерика Ле Пле и других представителей этой европейской исторической школы.
- 2 Эмпирическим показателем в этих исследованиях всегда была интенсивность ассоциативной жизни, хотя и существовали серьезные разногласия по поводу того, какие эмпирические измерения использовать и как их интерпретировать (Norris 2002).
- 3 Арнальдо Баньяско привлек мое внимание к этой проблеме во время нашей беседы (см. также: Vagnasco 2003).
- 4 Аналитическая база для этого утверждения представлена ниже.
- 5 Теория общественного выбора не разделяет этого интереса к коалициям и государствам, придерживаясь мнения, что агрегация интересов может и должна происходить спонтанно и временно. В таком контексте ответ на вопрос, кто скрепляется и как эти люди наводят мосты к другим группам, происходит из рациональных действий при условии полной прозрачности информации, а также при низких, практически нулевых транзакционных издержках. Подобные сделки Коуза исключают именно те условия, которые, как я писал в главе 7, приводят к тому, что группы становятся необходимыми и повышающими эффективность элементами общества.
- 6 Это также вторит идеям Сеймура Мартина Липсета о комплексных диверсифицированных альянсах как генераторах универсального и в своем роде умиротворяющего процесса наведения мостов (Lipset 1963).
- 7 Конечно, есть и четвертая область условий — макроэкономика, но она находится за пределами сферы рассмотрения этой книги.
- 8 Здесь нужно вспомнить о фундаментальном различии между рисками и неопреде-

ленностью, которое ввел в научный оборот еще Фрэнк Найт (Knight 2005). Когда доверие находится на низком уровне или просто отсутствует, риски уже нельзя оценить, то есть минимизировать. Акторы должны будут столкнуться с проблемой настоящей неопределенности, оказывающей сильное негативное влияние на основы долгосрочного роста.

- 9 Это косвенно связано с выводами Сена о том, что крайняя степень неравенства не только отражает нехватку критичных для развития социальных скреп, но также препятствует их созданию, поскольку оно демотивирует предоставление некоторых необходимых общественных благ и лишает наиболее бедных предварительных условий (основных ресурсов), которые позволяют им заниматься личным развитием, а значит, развитием общества (Sen 1999).
- 10 С формальной точки зрения масштаб снижает транзакционные издержки, но увеличивает плату за присоединение к предпочтениям, которые разделяет широкий круг людей.
- 11 Во французском языке принцип универсальности звучит как *principe de généralité*.
- 12 Этот раздел основан на работе, которую я писал вместе с Андре Родригесом-Позе (Rodríguez-Pose, Storper 2005); ее идея принадлежит моему соавтору.
- 13 Это обратная сторона проблемы, изученной Дональдом Дэвисом и Дэвидом Вайнштейном (Davis, Weinstein 2002). На примере устойчивости территорий к шокам они показывают зависимость от выбора направления развития. Я полагаю, что есть шоки, которые могут создавать новые места, но затем территории закрепляют у себя эти шоки, чтобы сделать их долгосрочно значимыми.

9. ТЕХНОЛОГИИ, ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЛОКАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

- 1 Исследование этого феномена и разработка модели были проведены совместно с Жилем Дюрантоном и изначально обсуждались в работе, написанной в соавторстве с ним (Duranton, Storper 2008).
- 2 Гертлер на самом деле идет дальше и утверждает, что транзакционные издержки не зависят исключительно от *t*, чистых издержек на транспорт (Gertler 2004). Культурные и языковые различия затрудняют координацию производителей оборудования и их североамериканских клиентов намного больше, чем это происходит в случае с местными клиентами (что соответст-

- ет устойчивости языковой переменной в уравнениях тяготения). Гертлер также настаивает на существовании институциональных различий (Ibid.). Немецкое оборудование было спроектировано для рабочих, которые заботливо его обслуживают и прикладывают много усилий к пониманию тонкостей его устройства. Североамериканские рабочие обычно не готовы делать подобные долгосрочные инвестиции из-за куда более высокой текучести кадров.
- 3 Можно добавить, что торговые отношения между расположенными рядом странами составляют большую часть мировой торговли (Leamer, Storper 2001). Это также соответствует косвенным доказательствам, таким как исследования агломерации в Европе, в результате которых не обнаруживается систематических изменений в структуре локализации отраслей, несмотря на евроинтеграцию (Midelfahrt-Knarvik, Overman 2002; Storper, Chen, De Paolis 2002).
 - 4 Для разработки модели общего равновесия, основанной на подробно описанных микроэкономических составляющих, необходимость соответствовать требованиям теории заставляет нас объяснить, почему страны торгуют, и предложить подробное микроэкономическое обоснование транзакционных издержек. Для того чтобы модель оставалась рабочей, придется сделать несколько достаточно специфических допущений. Я принимаю эти требования, хотя они ограничат масштаб модели. Я начну этот раздел с простой зарисовки, как этот подход работает в условиях простого частичного равновесия. Это показывает, что мой ключевой аргумент имеет общий характер и основан на меньшем количестве допущений.
 - 5 Еще один интересный результат работы Бертелона и Фройнд состоит в том, что рост чувствительности к расстоянию не обязательно связан с типом торгуемого товара (Berthelon, Freund 2004). К такому же результату приходит и используемая здесь модель. Это связано с тем, что торговые потоки должны быть сбалансированы. Следовательно, торговля конечными продуктами (импортируемыми страной 1) будет иметь тот же эффект, что и торговля оборудованием (импортируемым страной 2).
 - 6 Спасибо Андреа Аскани за ценные исследования в помощь этому разделу.
 - 7 Часть ученых критикуют эти выводы с технических позиций, а некоторые эксперты сомневаются в их справедливости (Thompson, Fox-Kean 2005; Boschma 2005). Однако к тем же результатам приходят и другие эксперты в эмпирических исследованиях с использованием патентных данных и других индикаторов (Branstetter 2001; Döring, Schnellback 2006; Sonn, Storper 2008).
 - 8 Хотя концепция «укорененности» Грановеттера концентрируется на этой же проблеме (Granovetter 1973).
 - 9 Существует множество историй о том, как некоторые компании стремились вывести бэк-офисы обслуживания клиентов и колл-центры в отдаленные развивающиеся страны, но были вынуждены вернуть эти подразделения, так как оказалось невозможным наладить координацию, обеспечивающую должный уровень качества, из-за больших расстояний и культурных различий. В этих услугах присутствуют дискреционные взаимодействия, которые невозможно стандартизировать. Есть вероятность, что по мере развития информационных технологий стандартизация деятельности может расширяться, но инвестиции в человеческий капитал для поддержки процесса останутся высокими, поэтому совокупные издержки координации по-прежнему будут ограничивать использование аутсорсинга.
- #### 10. ЛОКАЛЬНАЯ СРЕДА: ГЕНИЙ ГОРОДОВ
- 1 В случае с богатыми и бедными странами разница в производительности должна определять сравнительные преимущества.
 - 2 В пересчете по паритету покупательной способности.
 - 3 Парижская ежедневная бесплатная газета *Métro* 4 декабря 2007 года написала, что приз за лучшую кухню достался Пьеру Жанку и его ресторану «Racines», в котором всего 36 мест и 10 из них расположены снаружи. Его секрет: «Я ишу фермерские овощи, мясо и сыры, а здесь мы просто показываем продукты с их лучшей стороны без особых выкрутасов».
 - 4 В очень престижных ресторанах Франции, конечно, присутствует формальное разделение труда на кухне, строго кодифицированное через образование и практику.
 - 5 Я приношу благодарность Монике Виаренго из ресторана «Farina» в Сан-Франциско за то, что она объяснила мне итальянский «метод».
 - 6 Конечно, это известно в экономической теории как первая теорема благосостояния.
 - 7 Многие экономисты ответят, что это не проблема, поскольку мы можем положить на стоимость — даже постфак-

тум — для определения ценности того, что мы не знаем, таким образом, можно исправить проблему. Однако мы не знаем точную стоимость каждого типа потенциально значимой информации и не можем выделить ее из цен на все остальное.

8 См.: [www.rulesofthumb.com].

9 Понятие «среды» родственно использованному мной ранее понятию мира, который является коллективным окружением, обусловленным общепринятыми способами координации акторов в целях снижения неопределенности. Эти правила поведения в действительности обеспечивают устойчивость многих символов и моделей индивидуальных действий в любом типе окружающей среды (Storper, Salais 1993). Поведенческая экономика предлагает микроэкономические основы, отсутствующие в литературе, посвященной условностям.

11. ЛИЧНЫЕ КОНТАКТЫ

1 В основе этой главы лежит работа, которую я написал вместе с Тони Венейблсом (Storper, Venables 2004). Я благодарен Венейблсу за разрешение использовать здесь эту работу.

2 Концепция социализации принадлежит к базовым основам представлений экономистов о человеческом капитале, фильтрации и отборе, потому что она связана с появлением изначальных способностей к действию или дискриминации, а не только рациональному размещению. С экономическими моделями идентичности групп можно ознакомиться в работе: Akerlof, Kranton 2000.

3 На этой стадии игры у игроков нет стимулов скрывать настоящие сигналы или усилия, которые были потрачены на их получение. Более сложная модель может также выстраивать связи между долей прибыли от проекта и затраченными усилиями, в таком случае появляется стимул искажать данные.

4 Эта игра аналогична игре в «цыпленок», когда два калифорнийских подростка едут навстречу друг другу. Свернувший первым — «цыпленок».

5 Стоит отметить, что эта встреча касается обмена информацией, она не предполагает принятия коллективного решения. Относительно последнего Осборн и его коллеги утверждают, что издержки встреч могут снизить качество принимаемых решений из-за сокращения присутствия (Osborne, Rosenthal, Turner 2000).

6 Этот раздел основан на моей совместной работе с Риелем Миллером (Miller, Storper 2008).

12. СПРАВЕДЛИВОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ГОРОДА: ДОЛЖНЫ ЛИ РЕГИОНЫ ПОМОГАТЬ ДРУГ ДРУГУ?

1 Этот пример (в сильно сокращенном и слегка измененном виде) основан на работе, которую я написал в соавторстве (Crescenzi, Rodríguez-Pose, Storper 2007). Я хочу поблагодарить моих соавторов за разрешение использовать эти материалы здесь.

2 «Патент входит в число патентов-аналогов триады тогда и только тогда, когда он зарегистрирован в Европейском бюро патентов (ЕРО), в Патентном бюро Японии (JPO) и в Бюро патентов и торговых марок США (USPTO)» (Eurostat 2006a; Eurostat 2006b: 6). Патенты-аналоги должны улучшить международную сопоставимость, снижая преимущество домашнего рынка.

3 Или в цифрах: 8049,5 евро в ЕС25 и 8422,6 евро в еврозоне по сравнению с 20 487 евро в США по паритету покупательной способности в эквиваленте полной занятости.

4 Хотя результаты патентной реформы 1982 года являются спорными (Jaffe, Lerner 2004).

5 Циммерман отмечает, что Европейский союз является примером «раздробленного рынка труда, который характеризуется высоким уровнем безработицы среди людей с низкой квалификацией и одновременной нехваткой квалифицированных работников. Эта нехватка подвижных высококвалифицированных работников и процесс старения населения создали образ немобильной рабочей силы и феномена европейского зстоя, что препятствует наилучшему размещению ресурсов и, следовательно, экономической эффективности» (Zimmermann 2005: 448).

ЛИТЕРАТУРА

Abrams 1983

Abrams P. Historical Sociology. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1983.

Acemoglu, Johnson 2012

Acemoglu D., Johnson S.H. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Crown, 2012 [*Аджемоглу Дж., Робинсон Дж.А.* Почему одни страны богатые, а другие бедные: Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: Эксмо, 2017].

Acemoglu, Johnson, Robinson 2004

Acemoglu D., Johnson S.H., Robinson J.A. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2004 (= Working paper № 10481) [www.nber.org/wp10481].

Ács 2002

Ács Z. Innovation and the Growth of Cities. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002.

Ács et al. 2009

Ács Z., Braunerhjelm P., Audretsch D., Carlsson B. The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship // Small Business Economics. 2009. Vol. 32. № 1. P. 15–30.

Adams 2005

Adams J.D. Comparative Localization of Academic and Industrial Spillovers // Clusters, Networks, and Innovation / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 379–408.

Aghion 1998

Aghion P. Inequality and Economic Growth // Growth, Inequality, and Globalization / Ed. by P. Aghion, J. Williamson. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. P. 5–102.

Aghion, Alesina, Trebbi 2002

Aghion P., Alesina A., Trebbi F. Endogenous Political Institutions / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2002 (= Working paper № 9006) [www.nber.org/papers/w9006].

Aghion, Howitt 1997

Aghion P., Howitt P. Endogenous Growth Theory. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.

Akerlof, Kranton 2000

Akerlof G.A., Kranton R.E. Economics and Identity // Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115. P. 715–753.

Akerlof, Shiller 2009

Akerlof G.A., Shiller R. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009 [*Акерлоф Дж.А., Шиллер Р.Дж.* Animal Spirits: Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010].

Albouy 2008

Albouy D. Are Big Cities Bad Places to Live? Estimating Quality of Life across Metropolitan Areas / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2008 (= Working paper № 14472).

Alchian, Allen 1964

Alchian A., Allen W.R. University Economics. Belmont, CA: Wadsworth, 1964.

Alesina, Angeletos 2005

Alesina A., Angeletos G.-M. Fairness and Redistribution // American Economic Review. 2005. Vol. 95. № 3. P. 960–980.

Alesina, Baqir, Easterly 1999

Alesina A., Baqir R., Easterly W. 1999. Public Goods and Ethnic Divisions // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114. P. 1243–1284.

Alesina, Fuchs-Schundeln 2005

Alesina A., Fuchs-Schundeln E. Goodbye Lenin (or Not?): The Effect of Communism on People's Preferences / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2005 (= Working Paper № 11700) [www.nber.org/papers/w11700].

Alesina, La Ferrara 2005

Alesina A., La Ferrara E. 2005. Ethnic Diversity and Economic Performance // Journal of Economic Literature. 2005. Vol. 43. № 3. P. 762–800.

- Alesina et al. 1996
Alesina A., Ozler S., Roubini N., Swagel P. Political Instability and Economic Growth // Journal of Economic Growth. 1996. Vol. 1. P. 189–212.
- Alesina, Rodrik 1994
Alesina A., Rodrik D. Distributive Politics and Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 109. P. 465–490.
- Alesina, Spolaore 2006
Alesina A., Spolaore F. The Size of Nations. Cambridge, MA: MIT Press, 2006.
- Algan, Cahuc 2007
Algan Y., Cahuc P. La société de défiance: Comment le modèle social français s'autodétruit [The society of distrust: How the French social model is destroying itself]. Paris: Editions de l'École Normale Supérieure, 2007.
- Allen 2009
Allen R. The British Industrial Revolution in Global Perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- Almeida, Kogut 1999
Almeida P., Kogut B. Localization of Knowledge and the Mobility of Engineers in Regional Networks // Management Science. 1999. Vol. 45. P. 905–917.
- Almeida, Kogut 2005
Almeida P., Kogut B. Geographies of Knowledge Formation in Firms // Industry and Innovation. 2005. Vol. 12. P. 465–486.
- Amin, Cohendet 1999
Amin A., Cohendet P. Learning and Adaptation in Decentralized Business Networks // Environment and Planning D. 1999. Vol. 17. P. 87–104.
- Amin, Cohendet 2005
Amin A., Cohendet P. Architectures of Knowledge: Firms, Capabilities, and Communities. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Amsden 1992
Amsden A.H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- Amsden 2001
Amsden A.H. The Rise of the "Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- Anas, Arnott, Small 1998
Anas A., Arnott R., Small K. Urban Spatial Structure // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. P. 1426–1464.
- Anderson, Wincoop van 2003
Anderson J.E., Wincoop E. van. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // American Economic Review. 2003. Vol. 93. № 1. P. 170–192.
- Anderson, Wincoop van 2004
Anderson J.E., Wincoop E. van. Trade Costs // Journal of Economic Literature. 2004. Vol. 42. № 3. P. 691–751.
- Andersson, Quigley, Wilhelmsson 2005
Andersson R., Quigley J.M., Wilhelmsson M. Agglomeration and the Spatial Distribution of Creativity. Berkeley, CA: Berkeley Electronic Press, 2005.
- Anselin, Varga, Ács 1997
Anselin L., Varga A., Ács Z. Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations // Journal of Urban Economics. 1997. Vol. 42. P. 422–448.
- Anselin, Varga, Ács 2000
Anselin L., Varga A., Ács Z. Geographic and Sectoral Characteristics of Academic Knowledge Externalities // Papers in Regional Science. 2000. Vol. 79. P. 435–443.
- Antràs 2003
Antràs P. Firms, Contracts, and Trade Structure // Quarterly Journal of Economics. 2003. Vol. 118. № 4. P. 1374–1418.
- Appiah 2010
Appiah K.A. The Honor Code: How Moral Revolutions Happen. New York: W.W. Norton, 2010.
- Archibugi, Iammarino 2002
Archibugi D., Iammarino S. The Globalization of Technological Innovation: Definition and Evidence // Review of International Political Economy. 2002. Vol. 9. № 1. P. 98–122.
- Arieli 2008
Arieli D. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York: Harper, 2008.
- Arrow 1951
Arrow K.J. Social Choice and Individual Values. New York: John Wiley, 1951 [Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004].
- Arrow 1962
Arrow K.J. The Economic Implications of Learning-by-Doing // Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29. P. 155–173.
- Arthur 1989
Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. 1989. Vol. 99. P. 116–131.
- Arthur 1994
 Increasing Returns and Path Dependence in the Economy / Ed. by W.B. Arthur. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
- Audretsch 2003
Audretsch D.B. Innovation and Spatial Externalities // International Regional Science Review. 2003. Vol. 26. № 2. P. 167–174.
- Audretsch, Feldman 1996
Audretsch D.B., Feldman M.P. R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production // American Economic Review. 1996. Vol. 86. P. 630–640.

- Austin 1962
Austin J.L. How to Do Things with Words. Oxford: Clarendon Press, 1962 [Остин Дж.Л. Как совершать действия при помощи слов // Он же. Избранное. М.: Идея-Пресс; Дом интеллектуальной книги, 1999].
- Aydogan 2002
Aydogan N. Social Capital and Growth in Silicon Valley / University of California at Irvine, Department of Economics. 2002. Working paper.
- Bagnasco 2003
Bagnasco A. Societa fuori squadra: Come cambia l'organizzazione sociale. Milan: Il Mulino, 2003.
- Bairoch 1997
Bairoch P. Victoires et déboires: Histoire économique et sociale du monde du XVIème siècle à nos jours [Victories and setbacks: Economic and social history of the world from the sixteenth century to the present day]. Paris: Gallimard, 1997.
- Balconi 2002
Balconi M. Tacitness, Codification of Technological Knowledge, and the Organisation of Industry // Research Policy. 2002. Vol. 31. P. 357–379.
- Balconi, Breschi, Lissoni 2004
Balconi M., Breschi S., Lissoni F. Networks of Inventors and the Role of Academia: An Exploration of Italian Patent Data // Research Policy. 2004. Vol. 33. P. 127–145.
- Baldwin 2006
Baldwin R.E. Globalization: The Great Unbundling(s). Helsinki: Economic Council of Finland, 2006.
- Baldwin, Forslid 1997
Baldwin R.E., Forslid R. The Core-Periphery Model and Endogenous Growth: Stabilizing and Destabilizing Integration // Economica. 1997. Vol. 67. № 3. P. 307–324.
- Baldwin, Forslid 2006
Baldwin R.E., Forslid R. Trade Liberalization with Heterogeneous Firms / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2006 (= Working paper № 12192) [www.nber.org/papers/w12192].
- Baldwin et al. 2003
Baldwin R.E., Forslid R., Martin P., Ottaviano G.I.P., Robert-Nicoud F. Economic Geography and Public Policy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003.
- Baldwin, Martin 2004
Baldwin R.E., Martin P. Agglomeration and Regional Growth // Handbook of Regional and Urban Economics / Ed. by J.V. Henderson, J.-F. Thisse. Amsterdam: Elsevier, 2004. P. 2671–2711.
- Baldwin, Martin, Ottaviano 2001
Baldwin R.E., Martin P., Ottaviano G.I.P. Global Income Divergence, Trade, and Industrialization: The Geography of Growth Take-Offs // Journal of Economic Growth. 2001. Vol. 6. № 1. P. 5–37.
- Barca Report 2009
The Union and Cohesion Policy: Thoughts for Tomorrow / European Commission, Brussels [ec.europa.eu/regional_policy/policy/future/barca_en.htm].
- Barro, Sala-i-Martin 1995
Barro R., Sala-i-Martin X. Economic Growth. New York: McGraw-Hill, 1995.
- Bartels 2008
Bartels L.M. Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008.
- Bateson 1973
Bateson G. Steps toward an Ecology of Mind. London: Paladin Press, 1973 [Бейтсон Г. Экология разума: Избранные статьи по антропологии, психиатрии и эпистемологии. М.: Смысл, 2000].
- Bathelt 2007
Bathelt H. Buzz-and-Pipeline Dynamics: Towards a Knowledge-Based Multiplier Model of Clusters // Geography Compass. 2007. Vol. 1. P. 1282–1298.
- Bathelt, Malmberg, Maskell 2004
Bathelt H., Malmberg A., Maskell P. 2004. Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation // Progress in Human Geography. 2004. Vol. 28. P. 31–56.
- Bathelt, Schuldt 2008
Bathelt H., Schuldt N. Between Luminaries and Meat Grinders: International Trade Fairs as Temporary Clusters // Regional Studies. 2008. Vol. 42. P. 853–868.
- Batty 2003
Batty M. The Geography of Scientific Citation // Environment and Planning. 2003. Vol. A 35. № 5. P. 761–765.
- Baumgartner 1988
Baumgartner J.R. Physicians' Services and the Division of Labor across Local Markets // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96 (October). P. 948–982.
- Becattini, Sforzi 2002
Lezioni sullo sviluppo locale [Lessons of local development] / Ed. G. Becattini, F. Sforzi. Turin: Rosenberg and Sellier, 2002.
- Behrens et al. 2004
Behrens K., Lamorgese A., Ottaviano G.I.P., Tabucchi T. Testing the Home Market Effect in a Multi-Country World / Center for Operations Research and Econometrics, Université

- Catholique de Louvain. Louvain, Belgium, 2004. Working paper N° 2005055.
- Bell 1976
Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. New York: Basic Books, 1976.
- Bellah et al. 1985
Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W., Swidler A., Tipton R. Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life. New York: Harper and Row, 1985.
- Belussi 1987
Belussi F. Benetton: Information Technology in Production and Distribution: A Case Study of the Innovative Potential of Traditional Sectors / Science Policy Research Unit. Sussex, UK, 1987. Working paper.
- Bénabou, Tirole 2005
Bénabou R., Tirole J. Belief in a Just World and Redistributive Policies / Department of Economics, Princeton University. Princeton, NJ, 2005. Working paper.
- Benedikt 1997
Benedict M. Center 10: Value. Austin: University of Texas Press, 1997.
- Benhabib 2006
Benhabib S. Democracy and Difference. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006.
- Berthelon, Freund 2004
Berthelon M., Freund C.L. On the Conservation of Distance in International Trade / World Bank. Washington, DC, 2004 (= Policy research working paper N° 3293).
- Bishop 2008
Bishop B. The Big Sort: Why the Clustering of Like-Minded America Is Tearing Us Apart. New York: Houghton-Mifflin, 2008.
- Black et al. 2002
Black D., Gates G., Sanders S., Taylor L. Why Do Gay Men Live in San Francisco? // Journal of Urban Economics. 2002. Vol. 51. N° 1. P. 54-76.
- Black, Henderson 1999
Black D., Henderson V. A Theory of Urban Growth // Journal of Political Economy. 1999. Vol. 107. N° 252-284.
- Boldrin, Levine 2006
Boldrin M., Levine D.K. Globalization, Intellectual Property, and Economic Prosperity // Spanish Economic Review. 2006. N° 8. P. 23-34.
- Borrás 2004
Borrás S. System of Innovation Theory and the European Union // Science and Public Policy. 2004. Vol. 31. N° 6. P. 425-433.
- Borts, Stein 1964
Borts G., Stein J. Economic Growth in a Free Market. New York: Columbia University Press, 1964.
- Boschma 2005
Boschma R.A. Proximity and Innovation: A Critical Assessment // Regional Studies. 2005. Vol. 39. P. 61-74.
- Boschma, Kloosterman 2005
Learning from Clusters: A Critical Assessment from an Economic-Geographical Perspective / Ed. by R.A. Boschma, R.C. Kloosterman. Frankfurt: Springer, 2005.
- Boschma, Lambooy 1999
Boschma R.A., Lambooy J. Evolutionary Economics and Economic Geography // Journal of Evolutionary Economics. 1999. N° 9. P. 411-429.
- Boschma, Martin 2007
Boschma R.A., Martin R. Constructing an Evolutionary Economic Geography // Journal of Economic Geography. 2007. Vol. 7. N° 5. P. 537-548.
- Bottazzi, Peri 2003
Bottazzi L., Peri G. Innovation and Spillovers in Regions: Evidence from European Patent Data // European Economic Review. 2003. Vol. 47. P. 687-710.
- Bowles 1998
Bowles S. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. P. 75-111.
- Bowles, Gintis 2002
Bowles S., Gintis H. Social Capital and Community Governance // Economic Journal. 2002. Vol. 112. P. 419-436.
- Bowles, Gintis 2004
Bowles S., Gintis H. Persistent Parochialism: Trust and Exclusion in Ethnic Networks // Journal of Economic Behavior and Organization. 2004. Vol. 55. P. 1-23.
- Boyer 1985
Boyer R. Places-Rated Almanac: Your Guide to Finding the Best Places to Live in America. Chicago: Rand McNally, 1985.
- Branstetter 2001
Branstetter L.G. Are Knowledge Spillovers International or Intranational in Scope? Microeconomic Evidence from US and Japan // Journal of International Economics. 2001. Vol. 53. P. 53-79.
- Braunerhjelm, Feldman 2006
Braunerhjelm P., Feldman M. Cluster Genesis: Technology-Based Industrial Development. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- Bremer, Kasarda 2002
Bremer J., Kasarda J. The Origins of Terror // Milken Institute Review. 2002. Vol. 4. N° 4. P. 34-48.
- Breschi, Lissoni 2005
Breschi S., Lissoni M. "Cross-Firm" Inventors and Social Networks: Localised Knowledge Spillovers Revisited // Annales d'Economie et de Statistique. 2005. N° 79-80. P. 189-209.

- Breschi, Malerba 2005
Clusters, Networks, and Innovation / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Brookings Institution 2010
The State of Metropolitan America. Washington, DC: Brookings Institution, 2010.
- Brown, Duguid 1991
Brown J. S., Duguid P. Organizational Learning and Communities of Practices // Organization Science. 1991. Vol. 2. № 1. P. 40–57.
- Brown, Duguid 2000
Brown J. S., Duguid P. The Social Life of Information. Boston: Harvard Business School Press, 2000.
- Buchanan, Tullock 1962
Buchanan J., Tullock G. The Calculus of Consent. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962 [Бьюкенен Дж., Таллок Г. Конституция экономической политики: Расчет согласия // Бьюкенен Дж. Границы свободы: Избранные труды. М.: Таурус Альфа, 1997].
- Bunnell, Coe 2001
Bunnell T., Coe N. Spaces and Scales of Innovation // Progress in Human Geography. 2001. Vol. 25. P. 569–589.
- Cairncross 2001
Cairncross F. The Death of Distance: 2.0 How the Communications Revolution Will Change Our Lives. London: Texere, 2001.
- Camuffo, Romano, Vinelli 2001
Camuffo A., Romano P., Vinelli A. Back to the Future: Benetton Transforms Its Global Network // MIT Sloan Management Review. 2001. Vol. 46. P. 43–52.
- Carlino, Chatterjee, Hunt 2001
Carlino G., Chatterjee S., Hunt R. Knowledge Spillovers and the New Economy of Cities / Federal Reserve Bank of Philadelphia. 2001 (= Working paper № 01–14).
- Carlino, Mills 1996
Carlino G., Mills L. Convergence and the US States: A Time-Series Analysis // Journal of Regional Science. 1996. Vol. 36. № 4. P. 587–616.
- Carlino, Saiz 2008
Carlino G., Saiz A. City Beautiful / Federal Reserve Bank of Philadelphia. 2008 (= Working paper № 08–22).
- Carruthers 2002
Carruthers J. Growth at the Fringe: The Influence of Political Fragmentation in United States Metropolitan Areas // Papers in Regional Science. 2002. Vol. 82. P. 475–499.
- Casson 1995
Casson M. Entrepreneurship and Business Culture. Aldershot, UK: Edward Elgar, 1995.
- Castellacci, Archibugi 2008
Castellacci F., Archibugi D. The Technology Clubs: The Distribution of Knowledge across Nations // Research Policy. 2008. Vol. 37. P. 1659–1673.
- Chapple, Lester 2010
Chapple K., Lester T.W. The Resilient Regional Labor Market? The US Case // Cambridge Journal of Regions, Economy, and Society. 2010. Vol. 3. № 1. P. 85–104.
- Charlot, Duranton 2006
Charlot S., Duranton G. Cities and Workplace Communication: Some Quantitative French Evidence // Urban Studies. 2006. Vol. 43. P. 1365–1394.
- Charlot et al. 2006
Charlot S., Gaigné C., Robert-Nicoud F., Tbisse J.-F. Agglomeration and Welfare: The Core-Periphery Model in Light of Bentham, Kaldor, and Rawls // Journal of Public Economics. 2006. Vol. 90. P. 325–347.
- Cheshire, Sheppard 1995
Cheshire P., Sheppard S. On the Price of Land and the Value of Amenities // Economica. 1995. Vol. 62. P. 247–267.
- Ciccone 2000
Ciccone A. Agglomeration Effects in Europe // European Economic Review. 2000. Vol. 46. P. 213–227.
- Ciccone, Hall 1996
Ciccone A., Hall R.E. Productivity and the Density of Economic Activity // American Economic Review. 1996. Vol. 86. № 1. P. 54–70.
- Clark et al. 2002
Clark T., Lloyd R., Wong K.K., Jain P. Amenities Drive Urban Growth // Journal of Urban Affairs. 2002. Vol. 24. № 5. P. 493–515.
- Cohen, Fields 1999
Cohen S., Fields G. Social Capital and Capital Gains in Silicon Valley // California Management Review. 1999. Vol. 41. № 2. P. 108–130.
- Coleman 1990
Coleman J. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- Combes, Duranton 2006
Combes P.-P., Duranton G. Labour Pooling, Labour Poaching, and Spatial Clustering // Regional Science and Urban Economics. 2006. Vol. 36. № 1. P. 1–28.
- Combes et al. 2009
Combes P.-P., Duranton G., Gobillon L., Puga D., Roux S. The Productivity Advantages of Larger Cities: Distinguishing Agglomeration from Firm Selection / Centre for Economic Policy Research. London, 2009 (Discussion papers № 7191).
- Combes, Lafourcade 2005
Combes P.-P., Lafourcade M. Transport Costs: Measures, Determinants, and Regional Policy

- Implications for France // *Journal of Economic Geography*. 2005. № 5. P. 319–349.
- Combes, Mayer, Thisse 2006
Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F. Economic Geography. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006.
- Cooke 2006
Cooke P. Global Bioregional Networks: A New Economic Geography of Bioscientific Knowledge // *European Planning Studies*. 2006. Vol. 14. P. 1265–1285.
- Costa, Kahn 2000
Costa D., Kahn M. Power Couples: Changes in the Locational Choice of the College Educated, 1940–2000 // *Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 112. № 3. P. 827–872.
- Cowan 2005
Cowan R. Network Models of Innovation and Knowledge Diffusion // *Clusters, Networks, and Innovation* / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 29–53.
- Cowen 2004
Cowen T. Creative Destruction: How Globalization Is Changing the World's Cultures. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004.
- Cox 1993
Cox K.R. The Local and the Global in the New Urban Politics: A Critical View // *Environment and Planning D: Society and Space*. 1993. Vol. 11. № 4. P. 433–448.
- Crescenzi 2005
Crescenzi R. Innovation and Regional Growth in the Enlarged Europe: The Role of Local Innovative Capabilities, Peripherality, and Education // *Growth and Change*. 2005. Vol. 36. P. 471–507.
- Crescenzi, Rodríguez-Pose, Storper 2007
Crescenzi R., Rodríguez-Pose A., Storper M. On the Geographical Determinants of Innovation in Europe and the United States // *Journal of Economic Geography*. 2007. Vol. 7. № 6. P. 673–709.
- Crescenzi, Rodríguez-Pose, Storper 2012
Crescenzi R., Rodríguez-Pose A., Storper M. The Territorial Dynamics of Innovation in India and China // *Journal of Economic Geography*. 2012. Vol. 12. № 5. P. 929–942.
- Crozier 1964
Crozier M. The Bureaucratic Phenomenon. Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- Csikszentmihalyi 1997
Csikszentmihalyi M. Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention. New York: Harper Perennial, 1997.
- Cutler, Glaeser, Vigdor 2008
Cutler D., Glaeser E.L., Vigdor J. Is the Melting Pot Still Hot? // *Review of Economics and Statistics*. 2008. Vol. 90. № 3. P. 478–497.
- Dahl 2005
Dahl R. Who Governs? Democracy and Power in an American City [1961]. New Haven, CT: Yale University Press, 2005 [Reprint].
- Dahl, Pedersen 2004
Dahl M.S., Pedersen C. Knowledge Flows through Informal Contacts in Industrial Clusters: Myth or Reality? // *Research Policy*. 2004. Vol. 33. P. 1673–1686.
- Darwin 2008
Darwin J. After Tamerlane: A Global History of Empire since 1405. New York: Bloomsbury Press, 2008.
- Davis, Weinstein 2002
Davis D.R., Weinstein D.E. Bones, Bombs, and Break Points: The Geography of Economic Activity // *American Economic Review*. 2002. Vol. 92. № 5. P. 1269–1289.
- Debreu 1974
Debreu G. Excess Demand Functions // *Journal of Mathematical Economics*. 1974. № 1. P. 15–21.
- Delmas 2002
Delmas M.A. Innovating against European Rigidities: Institutional Environment and Dynamic Capabilities // *Journal of High Technology Management Research*. 2002. № 13. P. 19–43.
- Desmet, Faichamps 2005
Desmet K., Faichamps M. Changes in the Spatial Concentration of Employment across U.S. Counties: A Sectoral Analysis, 1972–2000 // *Journal of Economic Geography*. 2005. Vol. 5. № 3. P. 261–284.
- Desmet, Rossi-Hansberg 2010
Desmet K., Rossi-Hansberg E. On Spatial Dynamics // *Journal of Regional Science*. 2010. Vol. 50. № 1. P. 43–64.
- DeVol, Bedroussian, Klowden 2011
DeVol R., Bedroussian A., Klowden K. Best Performing Cities Santa Monica, CA: Milken Institute, 2011 [www.milkeninstitute.org/publications/publications.taf?function=detail&ID=38801293&cat=resrep].
- Disdier, Head 2005
Disdier A.-C., Head K. The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade. Mimeo, University of British Columbia, 2005.
- Dobbs et al. 2011
Dobbs R., Smit S., Remes J., Manyika J., Roxburgh C., Restrepo A. Urban World: Mapping the Economic Power of Cities. San Francisco: McKinsey Global Institute, 2011.
- Donahue 1997
Donahue J. Tiebout? Or Not Tiebout? The Market Metaphor and America's Devolution Debate // *Journal of Economic Perspectives*. 1997. № 11 (Fall). P. 73–81.

- Döring, Schnellenbach 2006
Döring T., Schnellenbach J. What Do We Know about Geographical Knowledge Spillovers and Regional Growth? A Survey of the Literature // *Regional Studies*. 2006. Vol. 40. № 375–395.
- Dosi 1998
Dosi G. Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation // *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 26. № 3. P. 1120–1171.
- Dosi, Llerena, Sylos Labini 2006
Dosi G., Llerena P., Sylos Labini M. The Relationships between Science, Technologies, and Their Industrial Exploitation: An Illustration through the Myths and Realities of the So-Called “European Paradox” // *Research Policy*. 2006. Vol. 35. № 10. P. 1450–1464.
- Douglass, Friedmann 1997
Cities for Citizens / Ed. by M. Douglass, J. Friedmann. Chichester: John Wiley and Sons, 1997.
- Downs 1997
Downs A. The Challenge of Our Declining Big Cities // *Housing Policy Debate*. 1997. Vol. 8. № 2. P. 359–408.
- Drennan, Lobo 2007
Drennan M.P., Lobo J. Specialization Matters: The Knowledge Economy and United States Cities / University of California at Los Angeles, School of Public Affairs. 2007. Unpublished manuscript.
- Drennan, Lobo, Strumsky 2004
Drennan M.P., Lobo J., Strumsky D. Unit Root Tests of Sigma Income Convergence across US Metropolitan Areas // *Journal of Economic Geography*. 2004. № 4. P. 583–595.
- Drennan, Tobier, Lewis 1996
Drennan M.P., Tobier E., Lewis J. The Interruption of Income Convergence and Income Growth in Large Cities in the 1980s // *Urban Studies*. 1996. Vol. 33. № 1. P. 63–82.
- Duranton 2007
Duranton G. Urban Evolutions: The Fast, the Slow, and the Still // *American Economic Review*. 2007. Vol. 97. № 1. P. 197–221.
- Duranton, Puga 2000
Duranton G., Puga D. Diversity and Specialisation in Cities: Why, Where, and When Does It Matter? // *Urban Studies*. 2000. Vol. 37. № 3. P. 533–555.
- Duranton, Puga 2001
Duranton G., Puga D. Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products // *American Economic Review*. 2001. Vol. 91. № 5. P. 1454–1477.
- Duranton, Puga 2004
Duranton G., Puga D. Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economics // *Handbook of Regional and Urban Economics* / Ed. by J.V. Henderson, J.-F. Thisse. Amsterdam: Elsevier, 2004. Vol. 4. P. 2064–2117.
- Duranton, Puga 2005
Duranton G., Puga D. From Sectoral to Functional Urban Specialisation // *Journal of Urban Economics*. 2005. 57. P. 343–370.
- Duranton, Storper 2008
Duranton G., Storper M. Rising Trade Costs? Agglomeration and Trade with Endogenous Transaction Costs // *Canadian Journal of Economics*. 2008. Vol. 41. № 1. P. 292–319.
- Durkheim 1984
Durkheim E. The Division of Labor in Society [1893] / Trans. by W.D. Halls. New York: Free Press, 1984 [Дюркгейм Э. О разделении общественного труда // Он же. О разделении общественного труда. Метод Социологии. М.: Наука, 1991].
- Durlauf 2004
Durlauf S.N. Neighborhood Effects // *Handbook of Regional and Urban Economics* / Ed. by J.V. Henderson, J.-F. Thisse. Amsterdam: Elsevier, 2004. Vol. 4. P. 2173–2242.
- Dworkin 2002
Dworkin R. Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002.
- Earle 1992
Earle C. Geographical Inquiry and American Historical Problems. Stanford, CA: Stanford University Press, 1992.
- Easterlin 1987
Easterlin R. Birth and Fortune: the Impact of Numbers on Personal Welfare. New York: Basic Books, 1987.
- Easterly 2001
Easterly W. The Elusive Quest for Growth. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
- Eidler, Fier, Grimpe 2011
Eidler J., Fier H., Grimpe C. International Scientist Mobility and the Locus of Knowledge and Technology Transfer // *Research Policy*. 2011. Vol. 40. P. 791–805.
- Eisingerich, Bell, Tracey 2010
Eisingerich A.B., Bell S.J., Tracey P. How Can Clusters Sustain Performance? The Role of Network Strength, Network Openness, and Environmental Uncertainty // *Research Policy*. 2010. Vol. 39. P. 239–253.
- Ellison, Glaeser, Kerr 2010
Ellison G., Glaeser E.L., Kerr W.R. What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Co-agglomeration Patterns // *American Economic Review*. 2010. Vol. 100. № 3. P. 1195–1213.
- Engel 2007
Engel J.A. Local Consequences of the Global Cold War. Washington, DC: Woodrow Wilson Center, 2007.

- Ergas 1987
Ergas H. Does Technology Policy Matter? // Technology and Global Industry / Ed. by B. Guile, H. Brooks. Washington, DC: National Academy Press, 1987. P. 191–245.
- Essletzbichler, Rigby 2004
Essletzbichler J., Rigby D. Competition, Variety, and the Geography of Technology Evolution // Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. 2004. Vol. 96. P. 48–62.
- European Commission 2005
 EU's Higher Education Achievements and Challenges: Frequently Asked Questions (FAQ) / EU Publications Office. Brussels, 2005. Memo 05/133.
- European Union 2004
 Exploiting Europe's Territorial Diversity for Sustainable Economic Growth / European Union. Rotterdam, 2004. November 29. Paper presented at the ministerial conference.
- Eurostat 2006a
 Patent Applications to the EPO in 2002 at Regional Level // Statistics in Focus / Eurostat Publications Office. Brussels, 2006. Vol. 3.
- Eurostat 2006b
 Patent Applications to the EPO in 2002 at Regional Level // Statistics in Focus / Eurostat Publications Office. Brussels, 2006. Vol. 4.
- Evans 1995
Evans P. Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.
- Fallick, Fleischman, Rebitzer 2006
Fallick B., Fleischman C.A., Rebitzer J.B. Job-Hopping in Silicon Valley: Some Evidence concerning the Microfoundations of a High-Technology Cluster // Review of Economics and Statistics. 2006. Vol. 88. P. 472–481.
- Farole, Rodríguez-Pose, Storper 2010
Farole T.C., Rodríguez-Pose A., Storper M. Human Geography and the Institutions That Underlie Economic Growth: A Multi-Disciplinary Literature Review // Progress in Human Geography. 2010. Vol. 35. № 1. P. 58–80.
- Farole, Rodríguez-Pose, Storper 2011
Farole T.C., Rodríguez-Pose A., Storper M. Cohesion Policy in the European Union: Growth, Geography, Institutions // Journal of Common Market Studies. 2011. Vol. 49. № 5. P. 1089–1111.
- Faulconbridge 2006
Faulconbridge J.R. Stretching Tacit Knowledge beyond a Local Fix? Global Spaces of Learning in Advertising Professional Service Firms // Journal of Economic Geography. 2006. Vol. 6. P. 517–540.
- Fehr, Gächter 2000
Fehr E., Gächter S. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. № 3. P. 159–181.
- Feldman 1994
Feldman M.P. The Geography of Innovation. Boston: Kluwer, 1994.
- Feldman 2003
Feldman M.P. The Locational Dynamics of the US Biotechnology Industry: Knowledge Externalities and the Anchor Hypothesis // Industry and Innovation. 2003. № 10. P. 311–328.
- Feldman 2005
Feldman M.P. The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context // Clusters, Networks, and Innovation / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 136–168.
- Feldman, Audretsch 1999
Feldman M.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialisation, and Localised Competition // European Economic Review. 1999. Vol. 43. № 2. P. 409–429.
- Feldman, Zoller 2011
Feldman M.P., Zoller T.D. Dealmakers in Place: Social Capital Connections in Regional Entrepreneurial Economies. University of North Carolina, Chapel Hill, 2011. Unpublished paper.
- Filatotchev et al. 2011
Filatotchev I., Liu X., Lu J., Wright M. Knowledge Spillovers through Human Mobility across National Borders: Evidence from Zhongguancun Science Park in China // Research Policy. 2011. Vol. 40. P. 453–462.
- Fine 2006
Fine C. A Mind of Its Own: How Your Brain Distorts and Deceives. Cambridge, UK: Icon Books, 2006.
- Fine 2001
Fine C. The Homevoter Hypothesis. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001.
- Fischer 2010
Fischer C.S. Made in America: A Social History of American Culture and Character. Chicago: University of Chicago Press, 2010.
- Florida 2002
Florida R. The Rise of the Creative Class. New York: Basic Books, 2002 [*Флорида Р.* Креативный класс: Люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005].
- Florida 2005
Florida R. Cities and the Creative Class. London: Routledge, 2005.
- Fogel 2000
Fogel R.W. The Fourth Great Awakening and the Future of Egalitarianism. Chicago: University of Chicago Press, 2000.
- Fosfuri, Motta, Rondé 2001
Fosfuri A., Motta M., Rondé T. Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers'

- Mobility // *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 53. P. 205–222.
- Frank 2001
Frank R. *Luxury Fever*. New York: Free Press, 2001.
- Franklin 2003
Franklin R. *Migration of the Young, Single, and College Educated // 2000 Special Reports, CENSR-12*. Washington, DC: US Bureau of the Census, 2003.
- Frenken, Oort van, Verburg 2007
Frenken K., Oort F.G. van, Verburg T. *Related Variety, Unrelated Variety, and Regional Economic Growth // Regional Studies*. 2007. Vol. 41. P. 685–697.
- Frey 1993
Frey W.H. *The New Urban Revival in the United States // Urban Studies*. 1993. Vol. 30. № 4–5. P. 741–774.
- Fritsch 2002
Fritsch M. *Measuring the Quality of Regional Innovation Systems: A Knowledge Production Function Approach // International Regional Science Review*. 2002. Vol. 25. № 1. P. 86–101.
- Fuchs, Shapira 2005
Fuchs, Shapira *Rethinking Regional Innovation and Change: Path Dependency or Regional Breakthrough / Ed. by G. Fuchs, P. Shapira*. Frankfurt: Springer, 2005.
- Fujita, Krugman 1995
Fujita M., Krugman P. *When Is the Economy Monocentric? Von Thunen and Chamberlin Unified // Regional Science and Urban Economics*. 1995. Vol. 25. № 4. P. 505–528.
- Fujita, Krugman, Mori 1999
Fujita M., Krugman P., Mori T. *On the Evolution of Hierarchical Urban Systems // European Economic Review*. 1999. Vol. 43. P. 209–251.
- Fujita, Thisse 2002
Fujita M., Thisse J.-F. *Economics of Agglomeration*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- Fujita, Thisse 2009
Fujita M., Thisse J.-F. *Paul Krugman's New Economic Geography: Past, Present, and Future / CORE-Université Catholique*. Louvain, Belgium, 2009. Working paper.
- Fujita, Krugman, Venables 1999
Fujita M., Krugman P., Venables A.J. *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press, 1999.
- Fukuyama 1996
Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 1996 [Фукуюма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: Аст, 2004].
- Furtado 1959
Furtado C. *Formação econômica do Brasil [Development of the Brazilian economy]*. Rio de Janeiro: Fundo da Cultura, 1959.
- Gabaix, Ioannides 2004
Gabaix X., Ioannides Y. *The Evolution of City-Size Distributions // Handbook of Urban and Regional Economics / Ed. by J.V. Henderson, J.-F. Thisse*. Amsterdam: Elsevier, 2004. Vol. 4. P. 2341–2378.
- Gambetta 1988
Gambetta D. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Ed. by D. Gambetta*. Oxford: Oxford University Press, 1988.
- Garfinkel 1987
Garfinkel H. *Studies in Ethnomethodology*. Oxford: Blackwell, 1987 [Гарфинкель Г. Исследования по этнометодологии. СПб.: Питер, 2007].
- Garreau 1992
Garreau J. *Edge City*. New York: W.W. Norton, 1992.
- George 2001
George D. *Preference Pollution*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2001.
- Gertler 2003
Gertler M.S. *Tacit Knowledge and the Economic Geography of Context, or the Undefinable Tacitness of Being (There) // Journal of Economic Geography*. 2003. № 3. P. 75–99.
- Gertler 2004
Gertler M.S. *Manufacturing Culture: The Institutional Geography of Industrial Practice*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- Ghemawat, Nueno 2003
Ghemawat P., Nueno J.L. *ZARA: Fast Fashion*. 2003. Harvard Business School Cases, case № 704397 [cb.hbsp.harvard.edu/cb/web/product_detail.seam?E=45234&R=703497-PDF-ENG&-conversationId=1931149].
- Giddens 1984
Giddens A. *The Constitution of Society*. Cambridge, UK: Polity Press, 1984.
- Giddens 1990
Giddens A. *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1990.
- Gilovich, Griffin, Kahneman 2002
Gilovich, Griffin, Kahneman *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment / Ed. by T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- Glaeser 1998
Glaeser E.L. *Are Cities Dying? // Journal of Economic Perspectives*. 1998. Vol. 12. P. 139–160.
- Glaeser 2003
Glaeser E.L. *Reinventing Boston, 1640–2003 / National Bureau of Economic Research*. Cam-

- bridge, MA, 2003 (= Working paper №10166) [www.nber.org/papers/w10166].
- Glaeser 2007
Glaeser E.L. The Economic Approach to Cities / Department of Economics, Harvard University, Cambridge, MA, 2007. Paper.
- Glaeser 2008
Glaeser E.L. Cities, Agglomeration, and Spatial Equilibrium. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- Glaeser 2010
Glaeser E.L. Triumph of the City. New York: Macmillan, 2010.
- Glaeser, Gottlieb 2009
Glaeser E.L., Gottlieb J. The Wealth of Cities: Agglomeration Economies and Spatial Equilibrium in the United States / Department of Economics, Harvard University. Cambridge, MA, 2009. Paper [www.economics.harvard.edu/faculty/glaeser/papers_glaeser].
- Glaeser, Gyourko 2005
Glaeser E.L., Gyourko J. Urban Decline and Durable Housing // Journal of Political Economy. 2005. Vol. 113. P. 345–376.
- Glaeser et al. 1992
Glaeser E.L., Kallal H.D., Scheinkman J.A., Schleifer A. Growth in Cities // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. № 6. P. 1126–1152.
- Glaeser, Kohlhase 2003
Glaeser E.L., Kohlhase J.E. Cities, Regions, and the Decline of Transport Costs // Papers in Regional Science. 2003. Vol. 83. № 1. P. 197–228.
- Glaeser, Kolko, Saiz 2001
Glaeser E.L., Kolko J., Saiz A. Consumer City // Journal of Economic Geography. 2001. Vol. 1. № 1. P. 27–50.
- Glaeser et al. 2004
Glaeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Schleifer A. Do Institutions Cause Growth? // Journal of Economic Growth. 2004. Vol. 9. № 3. P. 271–303.
- Glaeser, Maré 2001
Glaeser E.L., Maré D.C. Cities and Skills // Journal of Labor Economics. 2001. Vol. 19. P. 316–342.
- Glaeser, Tobio 2008
Glaeser E.L., Tobio K. The Rise of the Sunbelt // Southern Economic Journal. 2008. Vol. 74. № 3. P. 610–643.
- Goffman 1959
Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Doubleday, 1959 [Гoffман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: КАНОН-пресс-И; Кучково поле, 2000].
- Goffman 1982
Goffman E. Interaction Rituals: Essays on Face-to-Face Behavior. New York: Pantheon Books, 1982 [Гoffман И. Ритуал взаимодействия: Очерки поведения лицом к лицу. М.: Смысл, 2009].
- Gordon, McCann 2005
Gordon I.R., McCann P. Innovation, Agglomeration, and Regional Development // Journal of Economic Geography. 2005. № 5. P. 523–543.
- Görg, Strobl 2005
Görg H., Strobl F. Spillovers from Foreign Firms through Workers Mobility: An Empirical Investigation // Scandinavian Journal of Economics. 2005. Vol. 107. P. 693–709.
- Granovetter 1973
Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. P. 1360–1380 [Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 4. С. 31–51].
- Granovetter 1985
Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. P. 481–510.
- Granovetter 1995
Granovetter M. Getting a Job: A Study of Job Contacts and Careers. Chicago: University of Chicago Press, 1995.
- Granovetter 2001
Granovetter M. A Theoretical Agenda for Economic Sociology // The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field / Ed. by M. Guillen, R. Collins, P. England, M. Meyer. New York: Russell Sage Foundation, 2001. P. 35–59.
- Granovetter 2005
Granovetter M. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes // Journal of Economic Literature. 2005. Vol. 19. № 1. P. 33–50.
- Graves 1976
Graves P. A Reexamination of Migration, Economic Opportunity, and the Quality of Life // Journal of Regional Science. 1976. Vol. 16. P. 107–112.
- Graves 1980
Graves P. Migration and Climate // Journal of Regional Science. 1980. Vol. 20. № 2. P. 227–238.
- Graves 1983
Graves P. Migration with a Composite Amenity: The Role of Rents // Journal of Regional Science. 1983. Vol. 23. № 4. P. 541–547.
- Greenwood 1997
Greenwood M. Research on Internal Migration in the United States: A Survey // Journal of Economic Literature. 1997. Vol. 13. № 2. P. 397–433.
- Gregersen, Johnson 1997
Gregersen B., Johnson B. Learning Economies, Innovation Systems, and European Integration // Regional Studies. 1997. Vol. 31. P. 479–490.

- Greif 1993
Greif A. Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: Evidence on the Maghribi Traders // *American Economic Review*. 1993. Vol. 83. P. 525–548.
- Grémion 1976
Grémion P. Le pouvoir périphérique: Bureaucrates et notables dans le système politique français [Power at the edges: Bureaucrats and notables in the French political system]. Paris: Editions du Seuil, 1976.
- Greunz 2003
Greunz L. Geographically and Technologically Mediated Knowledge Spillovers between European Regions // *Annals of Regional Science*. 2003. Vol. 37. P. 657–680.
- Griliches 1979
Griliches Z. Issues in Assessing the Contribution of R&D to Productivity Growth // *Bell Journal of Economics*. 1979. Vol. 10. P. 92–116.
- Griliches 1986
Griliches Z. Productivity, R&D, and Basic Research at the Firm Level in the 1970s // *American Economic Review*. 1986. Vol. 76. P. 141–154.
- Grossman, Helpman 1991
Grossman G.M., Helpman E. Quality Ladders and the Theory of Growth // *Review of Economic Studies*. 1991. Vol. 58. № 1. P. 43–61.
- Grossman, Helpman 2001
Grossman G.M., Helpman E. Special Interest Politics. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.
- Grossman, Lai 2004
Grossman G.M., Lai E. International Protection of Intellectual Property // *American Economic Review*. 2004. Vol. 94. P. 1635–1653.
- Guiso, Sapienza, Zingales 2010
Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Civic Capital as the Missing Link / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2010 (Working paper № 15845) [www.nber.org/papers/w15845].
- Gul, Pesendorfer 2001
Gul F., Pesendorfer W. Temptation and Self-Control // *Econometrica*. 2001. Vol. 69. № 6. P. 1403–1435.
- Habbakuk 1962
Habbakuk H. American and British Technology in the Nineteenth Century. Cambridge: Cambridge University Press, 1962.
- Håkanson 2005
Håkanson L. Epistemic Communities and Cluster Dynamics: On the Role of Knowledge in Industrial Districts // *Industry and Innovation*. 2005. Vol. 12. P. 433–463.
- Hall 1998
Hall P. Cities in Civilization. New York: Pantheon, 1998.
- Hall, Soskice 2001
Varieties of Capitalism / Ed. by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- Hamilton 1975
Hamilton B. Property Taxes and the Tiebout Hypothesis: Some Empirical Evidence // *Fiscal Zoning and Land Use Controls* / Ed. E.S. Mills, W.E. Oates. Lexington, MA: Heath-Lexington, 1975. P. 13–20.
- Hammond, Thompson 2008
Hammond G.W., Thompson E.C. Determinants of Income Growth in Metropolitan and Nonmetropolitan Labor Markets // *American Journal of Agricultural Economics*. 2008. Vol. 90. № 3. P. 783–793.
- Hanson 2005
Hanson G.H. Market Potential, Increasing Returns, and Geographic Concentration // *Journal of International Economics*. 2005. Vol. 67. № 1. P. 1–24.
- Hart 2001
Hart D.M. Antitrust and Technological Innovation in the US: Ideas, Institutions, Decisions, and Impacts, 1890–2000 // *Research Policy*. 2001. Vol. 30. P. 923–936.
- Hart, Moore 2005
Hart O., Moore J. On the Design of Hierarchies: Coordination versus Specialization // *Journal of Political Economy*. 2005. Vol. 113. P. 675–702.
- Harvey 1976
Harvey D. Social Justice and the City. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976.
- Haselton, Nettle, Andrews 2005
Haselton M.G., Nettle D., Andrews P.W. The Evolution of Cognitive Bias // *The Handbook of Evolutionary Psychology* / Ed. by D.M. Buss. Hoboken, NJ: Wiley and Sons, 2005. P. 724–746.
- Hausman, Rodrik 2003
Hausman R., Rodrik D. Economic Development as Self-Discovery // *Journal of Development Economics*. 2003. Vol. 72. № 2. P. 603–633.
- Head, Mayer 2004
Head K., Mayer T. The Empirics of Agglomeration and Trade // *Handbook of Regional and Urban Economics* / Ed. by J.V. Henderson, J.-F. Thisse. Amsterdam: Elsevier, 2004. Vol. 4. P. 2609–2669.
- Helpman 2004
Helpman E. The Mystery of Economic Growth. Cambridge, MA: Belknap Press, 2004.
- Helpman 2011
Helpman E. Understanding Global Trade. Cambridge, MA: Belknap Press, 2011.
- Henderson 1974
Henderson J.V. The Sizes and Types of Cities // *American Economic Review*. 1974. Vol. 64. № 4. P. 640–656.

- Henderson 2010
Henderson J.V. Cities and Development // Journal of Regional Science. 2010. Vol. 50. № 1. P. 515–540.
- Hilber, Mayer 2004
Hilber C., Mayer C. Why Do Households without Children Support Local Public Schools? / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2004 (= Working paper № 10804) [www.nber.org/papers/w10804].
- Hillberry, Hummels 2008
Hillberry R., Hummels D. Trade Responses to Geographic Frictions: A Decomposition Using Micro-Data // European Economic Review. 2008. Vol. 52. № 3. P. 527–550.
- Hirschman 1958
Hirschman A.O. The Strategy of Economic Development. New Haven, CT: Yale University Press, 1958.
- Hirschman 1970
Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970 [*Хиршман А.О.* Выход, голос и верность: реакция на упадок фирм, организаций и государств. М.: Новое издательство, 2009].
- Hodgson 1993
Hodgson G. Economics and Evolution. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.
- Hoekman, Frenken, Van Oort 2008
Hoekman J., Frenken K., Van Oort F. Collaboration Networks as Carriers of Knowledge Spillovers: Evidence from EU-27. Brussels, 2008. Dynamics of Knowledge Accumulation, Competitiveness, Regional Cohesion, and Economic Policies series (= Regions DIME working paper № 2008.3).
- Hounshell 1984
Hounshell D. From the American System to Mass Production, 1800–1932. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984.
- Hummels 2007
Hummels D. Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization // Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21. № 3. P. 131–154.
- Hummels, Skiba 2004
Hummels D., Skiba A. Shipping the Good Apples Out? An Empirical Confirmation of the Alchian-Allen Conjecture // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112. № 6. P. 1384–1402.
- Husserl 1968
Husserl E. The Ideas of Phenomenology. The Hague: Nijhoff, 1968 [*Гуссерль Э.* Идея феноменологии: Пять лекций // Ступени. 1991. № 3; 1992. № 2].
- Jacobs 1969
Jacobs J. The Economy of Cities. New York: Random House, 1969.
- Jaffe 1986
Jaffe A.B. Technological Opportunity and Spillovers of R&D: Evidence from Firms' Patents, Profits, and Market Share // American Economic Review. 1986. Vol. 76. P. 984–1001.
- Jaffe 1989
Jaffe A.B. Real Effects of Academic Research // American Economic Review. 1989. Vol. 79. P. 957–970.
- Jaffe, Lerner 2004
Jaffe A.B., Lerner J. Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do about It. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004.
- Jaffe, Trajtenberg 2002
Jaffe A.B., Trajtenberg M. Patents, Citations, and Innovations. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
- Jaffe, Trajtenberg, Henderson 1993
Jaffe A.B., Trajtenberg M., Henderson R. Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations // Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108. P. 577–598.
- Jaher 1984
Jaber F.C. The Urban Establishment: Upper Strata in Boston, New York, Charleston, Chicago, and Los Angeles. Urbana: University of Illinois Press, 1984.
- Janeba 2004
Janeba E. International Trade and Cultural Identity / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2004. Working paper [www.nber.org/papers/w10426].
- Jayet 1983
Jayet H. Chômer plus souvent en région urbaine, plus longtemps en région rurale [Labor turnover is greater in urban areas, but unemployment periods longer in rural areas] // Economie et Statistique. 1983. Vol. 153. P. 47–57.
- Johnson, Lorenz, Lundvall 2002
Johnson B., Lorenz E., Lundvall B.-Å. Why All This Fuss about Codified and Tacit Knowledge? // Industrial and Corporate Change. 2002. № 11. P. 245–262.
- Jones 2004
Jones C.I. Growth and Ideas / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2004 (= Working paper № 10767) [www.nber.org/papers/w10767].
- Jones, Baumgartner 2005
Jones B.D., Baumgartner F. The Politics of Attention: How Government Prioritizes Problems. Chicago: University of Chicago Press, 2005.
- Just 2004
Just R. The Welfare Economics of Public Policy. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2004.

- Kahneman, Diener, Schwartz 1998
Kahneman D., Diener E., Schwartz N. Understanding Well-Being: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering. New York: Russell Sage Foundation, 1998.
- Kahneman, Tversky 1979
Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 263–291.
- Kaldor 1939
Kaldor N. Welfare Properties of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility // *Economic Journal*. 1939. Vol. 49. P. 549–551.
- Kasarda et al. 1997
Kasarda J., Appold S.J., Sweeney S., Sieff S. Central-City and Suburban Migration Patterns: Is a Turnaround on the Horizon? // *Housing Policy Debate*. 1997. Vol. 8. № 2. P. 307–358.
- Kemeny 2009
Kemeny T. International Technology Gaps in the Age of Globalization / University of California at Los Angeles, 2009. PhD diss.
- Kemeny 2011
Kemeny T. Are Technology Gaps Growing or Shrinking in the Age of Globalization? // *Journal of Economic Geography*. 2011. Vol. 11. № 1. P. 1–35.
- Kemeny, Storper 2012
Kemeny T., Storper M. The Sources of Urban Development: Wages, Housing, and Amenity Gaps across American Cities // *Journal of Regional Science*. 2012. Vol. 52. № 1. P. 85–108.
- Kenney 2000
Kenney T. Understanding Silicon Valley / Ed. by M. Kenney. Stanford, CA: Stanford University Press, 2000.
- Kenyon 1997
Kenyon D. Theories of Interjurisdictional Competition // *New England Economic Review*. 1997. March–April. P. 14–28.
- Kenyon, Kincaid 1991
Kenyon D., Kincaid J. Competition among States and Local Governments: Efficiency and Equity in American Federalism / Ed. by D. Kenyon, J. Kincaid. Washington, DC: Urban Institute Press, 1991.
- Kim 2002
Kim S. The Reconstruction of the American Urban Landscape in the Twentieth Century / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2002 (= Working paper № 8857) [www.nber.org/papers/w8857].
- Kim, Law 2012
Kim S., Law M. History, Institutions, and Cities: A View from the Americas // *Journal of Regional Science*. 2012. Vol. 52. № 1. P. 10–39.
- Kirzner 1973
Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- Klepper 2005
Klepper S. Employee Start-ups in High-Tech Industries // *Clusters, Networks, and Innovation* / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 199–233.
- Knight 2005
Knight F. Risk, Uncertainty, and Profit [1921]. New York: Cosimo, 2005 [*Найт Ф.* Риск, неопределенность и польза. М.: Дело, 2003].
- Kotkin 2005
Kotkin J. We Don't Need a "Cool" Mayor // *Los Angeles Times*. 2005. May 19. P. B10.
- Krugman 1991a
Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy*. 1991. Vol. 99. № 483–499.
- Krugman 1991b
Krugman P. Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.
- Krugman 1991c
Krugman P. The New Economic Geography: Now Middle Aged // *Regional Studies*. 1991. Vol. 45. № 1. P. 1–7.
- Krugman, Venables 1995
Krugman P., Venables A. Globalisation and the Inequality of Nations // *Quarterly Journal of Economics*. 1995. Vol. 110. № 4. P. 857–880.
- Kuisel 1981
Kuisel R. Le capitalisme et l'Etat en France: Modernisation et dirigisme au XXème siècle [State capitalism in France: Modernization and dirigisme in the twentieth century]. Paris: Gallimard, 1981.
- Kuran 1997
Kuran T. Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.
- Lakoff, Johnson 1980
Lakoff G., Johnson M. Metaphors We Live By. Chicago: University of Chicago Press, 1980 [*Лакофф Дж., Джонсон М.* Метафоры, которыми мы живем. М.: Едиториал УРСС, 2004].
- Lamont 1992
Lamont M. Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and American Upper Middle Class. Chicago: University of Chicago Press, 1992.
- Lanier 2010
Lanier J. You Are Not a Gadget. New York: Alfred A. Knopf, 2010.
- Laslett, Lipset 1984
Laslett J.M., Lipset S.M. Failure of a Dream? Essays in the History of American Socialism / Ed. by J.M. Laslett, S.M. Lipset. Berkeley: University of California Press, 1984.

- Laursen, Masciarelli, Prencipe 2011
Laursen K., Masciarelli F., Prencipe A. Regions Matter: How Localized Social Capital Affects Innovation and External Knowledge Acquisition // Organization Science. 2011. Vol. 23. № 1. P. 1–17.
- Leamer 1983
Leamer E.E. Let's Take the Con Out of Econometrics // American Economic Review. 1983. Vol. 73. № 1. P. 31–43.
- Leamer 2010
Leamer E.E. Tantalus on the Road to Asymptopia // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. № 3. P. 31–46.
- Leamer 2012
Leamer E.E. The Craft of Economics. Cambridge, MA: MIT Press, 2012.
- Leamer, Storper 2001
Leamer E.E., Storper M. The Economic Geography of the Internet Age // Journal of International Business Studies. 2001. Vol. 32. № 4. P. 641–666.
- Lear 2006
Lear J. Radical Hope: Ethics in the Face of Cultural Devastation. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006.
- Le Galès 2004
Le Galès P. Le Retour des villes européennes? Sociétés urbaines, mondialisation, gouvernement et gouvernance. Paris: Presses de Sciences Po, 2004.
- Leonardi 1995
Leonardi R. Regional Development in Italy, Social Capital, and the Mezzogiorno // Oxford Review of Economic Policy. 1995. Vol. 11. № 2. P. 165–179.
- Lerner 2009
Lerner J. The Empirical Impact of Intellectual Property Rights on Innovation: Puzzles and Clues // American Economic Review. 2009. Vol. 99. P. 343–348.
- Leunig 2007
Leunig T. Time Is Money: A Re-assessment of the Passenger Social Savings from Victorian British Railways // Journal of Economic History. 2007. Vol. 66. P. 635–673.
- Levy 1999
Levy J. Tocqueville's Revenge: State, Society, and Community in Contemporary France. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.
- Levy, Murnane 2005
Levy F., Murnane R. The New Division of Labor: How Computers Are Creating the Next Job Market. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005.
- Lin 2000
Lin N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. New York: Cambridge University Press, 2000.
- Lindert 2004
Lindert P.H. Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- Lipset 1963
Lipset S.M. Political Man. Garden City, NY: Doubleday Anchor, 1963.
- Logan, Molotch 1987
Logan J., Molotch H. Urban Fortunes. Berkeley: University of California Press, 1987.
- Long 1971
Long N. The City as Reservation // Public Interest. 1971. Vol. 25 (Fall). P. 22–38.
- Lorentzen 2008
Lorentzen A. Knowledge Networks in Local and Global Space // Entrepreneurship and Regional Development. 2008. Vol. 20. P. 533–545.
- Lucas 1988
Lucas R.E., Jr. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. P. 3–42.
- Lundvall, Johnson 1994
Lundvall B.-Å., Johnson B. The Learning Economy // Journal of Industry Studies. 1994. № 1. P. 23–42.
- Maddison 1982
Maddison A. Phases of Capitalist Development. New York: Oxford University Press, 1982.
- Maggioni, Nosvelli, Uberti 2006
Maggioni M.A., Nosvelli M., Uberti E. Space vs. Networks in the Geography of Innovation: A European Analysis / Fondazione Eni Enrico Mattei. Milan, 2006 (= Working paper № 2006.153).
- Malecki 2010
Malecki E.J. Everywhere? The Geography of Knowledge // Journal of Regional Science. 2010. Vol. 50. № 1. P. 493–514.
- Malmberg, Maskell 2006
Malmberg A., Maskell P. Localized Learning Revisited // Growth and Change. 2006. Vol. 37. P. 1–18.
- Mantel 1974
Mantel R. On the Characterization of Aggregate Excess Demand // Journal of Economic Theory. 1974. № 7. P. 348–353.
- Manville, Shoup 2005
Manville M., Shoup D. People, Parking, and Cities // Journal of Urban Planning and Development. 2005. Vol. 131. № 4. P. 233–245.
- Manville, Storper 2006
Manville M., Storper M. Behaviour, Preferences, and Cities: Urban Theory and Urban Resurgence // Urban Studies. 2006. Vol. 43. № 8. P. 1–28.
- Markusen, Trofimenko 2007
Markusen J., Trofimenko N. Teaching Locals New Tricks: Foreign Experts as a Channel

- of Knowledge Transfer / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2007 (Working paper № 12872) [www.nber.org/papers/wp12872].
- Marshall 1919**
Marshall A. Industry and Trade. London: Macmillan, 1919.
- Martin 2005**
Martin P. The Geography of Inequalities in Europe // Swedish Economic Policy Review. 2005. Vol. 12. P. 83–108.
- Martin, Ottaviano 1999**
Martin P., Ottaviano G.I.P. Growing Locations: Industry Location in a Model of Endogenous Growth // European Economic Review. 1999. Vol. 43. № 2. P. 281–302.
- Martin, Sunley 2006**
Martin R., Sunley P. Path Dependence and Regional Economic Evolution // Journal of Economic Geography. 2006. Vol. 6. P. 395–437.
- Maskell, Bathelt, Malmberg 2006**
Maskell P., Bathelt H., Malmberg A. Building Global Knowledge Pipelines: The Role of Temporary Clusters // European Planning Studies. 2006. Vol. 14. P. 997–1013.
- Mayer 1993**
Mayer W.G. The Changing American Mind: How and Why American Public Opinion Changed between 1960 and 1988. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.
- McCann 2001**
McCann P. Urban and Regional Economics. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- McElreath, Boyd, Richerson 2003**
McElreath R., Boyd R., Richerson P. Shared Norms and the Evolution of Ethnic Markers // Current Anthropology. 2003. Vol. 44. № 1. P. 122–129.
- McLaughlin 1949**
McLaughlin G.E. Why Industry Moves South: A Study of Factors Influencing the Recent Location of Manufacturing Plants in the South. Washington, DC: National Planning Association, Committee of the South, 1949.
- Mehrabian 1981**
Mehrabian A. Silent Messages: Implicit Communications of Emotions and Attitudes. Belmont, CA: Wadsworth, 1981.
- Melitz 2003**
Melitz M.J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. 2003. Vol. 71. № 6. P. 1695–1725.
- Melitz, Ottaviano 2008**
Melitz M.J., Ottaviano G.I.P. Market Size, Trade, and Productivity // Review of Economic Studies. 2008. Vol. 75. № 1. P. 295–316.
- Meisenzahl, Mokyr 2012**
Meisenzahl R.R., Mokyr J. The Rate and Direction of Invention in the British Industrial Revolution: Incentives and Institutions // The Rate and Direction of Inventive Activity Revisited / Ed. by S. Stern, J. Lerner. Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research, 2012. P. 443–479.
- Midelfart-Knarvik, Overman 2002**
Midelfart-Knarvik H., Overman H.G. Delocation and European Integration: Is Structural Spending Justified // Economic Policy. 2002. Vol. 17. P. 322–369.
- Midelfart-Knarvik et al. 2002**
Midelfart-Knarvik H., Overman H.G., Redding S., Venables A.J. The Location of European Industry // European Economy. 2002. № 2. P. 216–273.
- Miller, Storper 2008**
Miller R., Storper M. Near and Far: Imagining the Future of Telepresence / Sciences Po. Paris, 2008. Working paper.
- Mokyr 1991**
Mokyr J. The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1991.
- Molotch 1976**
Molotch H. The City as a Growth Machine // American Sociological Review. 1976. Vol. 82. № 2. P. 309–332.
- Molotch 2002**
Molotch H. Where Stuff Comes From. London: Routledge, 2002.
- Morck, Yeung 2011**
Morck R., Yeung B. Economics, History, and Causation / National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2011 (Working paper № 16678) [www.nber.org/papers/w16678].
- Moreno, Paci, Usai 2005a**
Moreno R., Paci R., Usai S. Geographical and Sectoral Clusters of Innovation in Europe // Annals of Regional Science. 2005. Vol. 39. № 4. P. 715–739.
- Moreno, Paci, Usai 2005b**
Moreno R., Paci R., Usai S. Spatial Spillovers and Innovation Activity in European Regions // Environment and Planning A. 2005. Vol. 37. P. 1793–1812.
- Moretti 2012**
Moretti E. The New Geography of Jobs. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2012.
- Mowery 1998**
Mowery D.C. The Changing Structure of the U.S. National Innovation System: Implications for International Conflict and Cooperation in R & D Policy // Research Policy. 1998. Vol. 27. № 6. P. 639–654.

- Mowery, Ziedonis 2001
Mowery D.C., Ziedonis A.A. The Geographic Reach of Market and Nonmarket Channels of Technology Transfer: Comparing Citations and Licenses of University Patents / National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2001 (Working paper № 8568) [www.nber.org/papers/wp8568].
- Muth 1971
Muth R.F. Migration: Chicken or Egg? // Southern Economic Journal. 1971. Vol. 37. P. 295–306.
- Myers, Gearin 2001
Myers D., Gearin E. Current Preferences and Future Demand for Denser Residential Environments // Housing Policy Debate. 2001. Vol. 12. № 4. P. 633–660.
- Myrdal 1957
Myrdal G. Economic Theory and the Underdeveloped Regions. London: Duckworth, 1957.
- Nagel 2005
Nagel T. The Problem of Global Justice // Philosophy and Public Affairs. 2005. Vol. 33. P. 115–150.
- National Science Foundation 2006
 Science and Engineering Indicators / National Science Foundation. Washington, DC: National Science Foundation, 2006.
- Nohria, Eccles 1992
Nohria N., Eccles R. Networks and Organizations: Structure, Form, and Action. Boston: Harvard Business School Press, 1992.
- Nonaka, Takeuchi 1995
Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Norris 2002
Norris P. Democratic Phoenix: Reinventing Political Activism. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- North 2005
North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005.
- Norton, Rees 1979
Norton R.D., Rees J. The Product Cycle and the Spatial Decentralization of American Manufacturing // Regional Studies. 1979. Vol. 13. № 2. P. 141–151.
- Oates 1969
Oates W. Local Spending on Property Values // Journal of Political Economy. 1969. № 6 (November-December). P. 957–971.
- OECD 2001
 Using Patent Counts for Cross-Country Comparisons of Technology Output / OECD Organization for Economic Cooperation and Development // STI Review. 2001. № 27. P. 129–146.
- OECD 2005
 OECD Employment Outlook. Paris: OECD, 2005.
- OECD 2006
 Compendium of Patent Statistics. Paris: OECD, 2006.
- Office of Management and Budget 2003
 OMB Metropolitan Areas and Components, 1993, with FIPS Codes. Washington, DC: Office of Management and Budget, 2003.
- Olson, Olson 2000
Olson G.M., Olson J.S. Distance Matters // Human-Computer Interaction. 2000. Vol. 15. № 2. P. 139–178.
- Olson 1965
Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965 [Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995].
- O'Malley 1988
O'Malley E. Industrial Policy in Ireland and the Problem of Late Development // Latecomers in the Global Economy / Ed. by M. Storper, S. Thomadakis, L. Tshipouri. London: Routledge, 1998. P. 203–223.
- Osborne, Rosenthal, Turner 2000
Osborne M., Rosenthal J.R., Turner M.A. Meetings with Costly Participation // American Economic Review. 2000. Vol. 90. P. 927–943.
- Ottaviano, Peri 2006
Ottaviano G., Peri G. The Economic Value of Cultural Diversity: Evidence from US Cities // Journal of Economic Geography. 2006. Vol. 6. № 1. P. 9–44.
- Owen-Smith, Powell 2004
Owen-Smith J., Powell W.W. Knowledge Networks as Channels and Conduits: The Effects of Spillovers in the Boston Biotechnology Community // Organization Science. 2004. Vol. 15. № 1. P. 5–21.
- Owen-Smith, Powell 2008a
Owen-Smith J., Powell W.W. Accounting for Emergence and Novelty in Boston and Bay Area Biotechnology // Cluster Genesis: The Emergence of Technology Clusters and Their Implications for Government Policy / Ed. by P. Braunerhjelm, M. Feldman. Oxford: Oxford University Press, 2008. P. 61–86.
- Owen-Smith, Powell 2008b
Owen-Smith J., Powell W.W. Networks and Institutions // The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism / Ed. by R. Greenwood, O. Christine, R. Suddaby, K. Sahlin-Andersson. London: SAGE Publications, 2008. P. 594–621.
- Oxley, Sampson 2004
Oxley J.E., Sampson R.C. The Scope and Governance of International R & D Alliances // Strategic Management Journal. 2004. Vol. 25. P. 723–749.

- Padgett, Ansell 1993
Padgett J.F., Ansell C.K. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434 // *American Journal of Sociology*. 1993. Vol. 98. № 6. P. 1259–1319.
- Padgett, McLean 2006
Padgett J.F., McLean P. Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of the Partnership System in Renaissance Florence // *American Journal of Sociology*. 2006. Vol. 111. № 5. P. 1463–1568.
- Padgett, Powell 2012
Padgett J.F., Powell W.W. The Emergence of Organizations and Markets. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2012.
- Partridge 2010
Partridge M. The Dueling Models: NEG versus Amenity Migration in Explaining US Engines of Growth // *Papers in Regional Science*. 2010. Vol. 89. № 3. P. 513–536.
- Pascal 1987
Pascal A. The Vanishing City // *Urban Studies*. 1987. Vol. 24. № 6. P. 597–603.
- Pastor, Lester, Scoggins 2009
Pastor M., Lester W., Scoggins J. Why Regions? Why Now? Who Cares? // *Journal of Urban Affairs*. 2009. Vol. 31. № 3. P. 269–296.
- Pearce, Atkinson, Mourato 2006
Pearce D., Atkinson G., Mourato S. Cost-Benefit Analysis and the Environment: Recent Developments / Organization for Economic Cooperation and Development. Paris, 2006. Report.
- Peri 2005
Peri G. Skills and Talent of Immigrants: A Comparison between the European Union and the United States / Institute of European Studies. University of California at Berkeley, 2005. Working paper.
- Perloff 1963
Perloff H. How a Region Grows. New York: Committee for Economic Development, 1963.
- Perroux 1950
Perroux F. Economic Space: Theory and Applications // *Quarterly Journal of Economics*. 1950. Vol. 64. № 1. P. 89–104.
- Persson, Tabellini 2002
Persson T., Tabellini G. Political Economics: Explaining Economic Policy. Cambridge, MA: MIT Press, 2002.
- Persson, Tabellini 2006
Persson T., Tabellini G. Democracy and Development: The Devil Is in the Details. Working paper 11993, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA [www.nber.org/papers/wp11993].
- Peterson 1981
Peterson P. City Limits. Chicago: University of Chicago Press, 1981.
- Pike, Rodriguez-Pose, Tomaney 2006
Pike A., Rodriguez-Pose A., Tomaney J. Local and Regional Development. London: Routledge, 2006.
- Piore, Sabel 1984
Piore M.J., Sabel C.F. The Second Industrial Divide. New York: Basic Books, 1984.
- Pizzorno 1980
Pizzorno A. I soggetti del pluralismo: Classi, partiti, sindacati. Bologna: Il Mulino, 1980.
- Pogge 2002
Pogge T. World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms. Cambridge, UK: Polity Press, 2002.
- Polanyi 1944
Polanyi K. The Great Transformation. Boston: Beacon Press, 1944.
- Polanyi 1966
Polanyi M. The Tacit Dimension. London: Routledge, 1966.
- Pomeranz 2000
Pomeranz K. The Great Divergence. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.
- Porter, Whittington, Powell 2005
Porter K., Whittington K.B., Powell W.W. The Institutional Embeddedness of High-Tech Regions: Relational Foundations of the Boston Biotechnology Community // *Clusters, Networks, and Innovation* / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 261–296.
- Postrel 2003
Postrel V. The Substance of Style. New York: HarperCollins, 2003.
- Powell 1990
Powell W.W. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Social Life // *Research in Organizational Behavior*. 1990. Vol. 12. P. 295–336.
- Powell, Packalen, Whittington 2012
Powell W.W., Packalen K., Whittington K.B. Organizational and Institutional Genesis: The Emergence of High-Tech Clusters in the Life Sciences // *The Emergence of Organizations and Markets* / Ed. by J. Padgett, W.W. Powell. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2012. P. 434–465.
- Powell, Owen-Smith 2012
Powell W.W., Owen-Smith J. An Open Elite: Arbiters, Catalysts, or Gatekeepers in the Dynamics of Industry Evolution? // *The Emergence of Organizations and Markets* / Ed. by J. Padgett, W.W. Powell. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2012. P. 466–495.

- Powell et al. 2005
Powell W.W., White D.R., Koput K.W., Owen-Smith J. Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Inter-Organizational Collaboration in the Life Sciences // *American Journal of Sociology*. 2005. Vol. 110. № 4. P. 1132–1205.
- Pratt 2002
Pratt A.C. Firm Boundaries? The Organization of New Media Production in SF, 1996–1998 / Department of Geography, London School of Economics. 2002. Unpublished manuscript.
- Prebisch 1950
Prebisch R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. New York: United Nations, 1950.
- Pred 1973
Pred A.R. Urban Growth and the Circulation of Information: The US Urban System, 1790–1840. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1973.
- Pred 1977
Pred A.R. City Systems in Advanced Economies. London: Hutchinson, 1977.
- Pred, Hagerstrand 1967
Pred A.R., Hagerstrand T. Innovation Diffusion as a Spatial Process. Chicago: University of Chicago Press, 1967.
- Przeworski et al. 2000
Przeworski A.M., Alvarez J.A., Cbeibub F., Limongi L. Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950–1990. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Puga 2010
Puga D. The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies // *Journal of Regional Science*. 2010. Vol. 50. № 1. P. 203–220.
- Puga, Duranton 2001
Puga D., Duranton G. From Sectoral to Functional Specialisation / Center for Economic Policy Research, London School of Economics. 2001 (Discussion paper № 2971) [ssrn.com/abstract=285959].
- Puhani 2001
Pubani P.A. Labour Mobility: An Adjustment Mechanism in Euroland? Empirical Evidence for Western Germany, France, and Italy // *German Economic Review*. 2001. Vol. 2. № 2. P. 127–140.
- Putnam 2000
Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon and Schuster, 2000.
- Putnam, Leonardi, Nanetti 1993
Putnam R., Leonardi R., Nanetti R.Y. Making Democracy Work. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993 [Латнэм Р. Что бы демократия работала: Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996].
- Rappaport 2007
Rappaport J. Moving to Nice Weather // *Regional Science and Urban Economics*. 2007. Vol. 37. № 3. P. 375–398.
- Rauch, Trindade 2005
Rauch J.E., Trindade V. Neckties in the Tropics: A Model of International Trade and Cultural Diversity / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2005. Working paper [www.nber.org/papers/w11890].
- Ravallion, Jalan 1997
Ravallion M., Jalan J. Spatial Poverty Traps? / World Bank. Washington, DC, 1997 (= Policy research paper № 1862).
- Rawls 1971
Rawls J. A Theory of Justice. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971 [Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Издательство НГУ, 1995].
- Rawls 1999
Rawls J. The Law of Peoples. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.
- Rawls 2001
Rawls J. Justice as Fairness: A Restatement. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001.
- Reades 2010
Reades J.E. The Place of Telecommunications Spatial Decision-Making by Firms in the Age of Global Communications. University College London, 2010. PhD diss.
- Redding 2010
Redding S.J. The Empirics of New Economic Geography // *Journal of Regional Science*. 2010. Vol. 50. № 1. P. 297–311.
- Reynolds et al. 2001
Reynolds P.D., Camp S.M., Bygrave W.D., Autio E., Hay M. Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report. Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, 2001.
- Rigby, Essletzbichler 1997
Rigby D.L., Essletzbichler J. Evolution, Process Variety, and Regional Trajectories of Technological Change in US Manufacturing // *Economic Geography*. 1997. Vol. 73. P. 269–284.
- Roback 1982
Roback J. Wages, Rents, and the Quality of Life // *Journal of Political Economy*. 1982. Vol. 90. № 6. P. 1257–1278.
- Robbins 1938
Robbins L. Interpersonal Comparisons of Utility: A Comment // *Economic Journal*. 1938. Vol. 48. № 192. P. 635–641.
- Robert-Nicoud 2005
Robert-Nicoud F. The Structure of Simple “New Economic Geography” Models (or, on Identical

- Twins) // *Journal of Economic Geography*. 2005. Vol. 5. № 2. P. 201–234.
- Rodriguez-Pose, Crescenzi 2008
Rodriguez-Pose A., Crescenzi R. Research & Development, Spillovers, Innovation Systems, and the Genesis of Regional Growth in Europe // *Regional Studies*. 2008. Vol. 42. № 1. P. 51–67.
- Rodriguez-Pose, Storper 2005
Rodriguez-Pose A., Storper M. Better Rules or Stronger Communities? On the Social Foundations of the Institutional Change and Its Economic Effects // *Economic Geography*. 2005. Vol. 82. № 1. P. 1–25.
- Rodrik 1999
Rodrik D. The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. Essay number 24, Overseas Development Council Policy. Washington, DC, 1999.
- Rodrik 2003
Rodrik D. Growth Strategies / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2003 (Working paper №10050) [www.nber.org/papers/w10050].
- Rodrik 2011
Rodrik D. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. New York: W.W. Norton, 2011.
- Rodrik, Subramanian, Trebbi 2004
Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development // *Journal of Economic Growth* 2004. Vol. 9. № 2. P. 131–165.
- Roemer 1996
Roemer J.E. Theories of Distributive Justice. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.
- Romer 1986
Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. № 5. P. 1002–1037.
- Romer 1994
Romer P.M. The Origins of Endogenous Growth // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. Vol. 8. № 1. P. 3–22.
- Rose-Ackerman 1983
Rose-Ackerman S. Beyond Tiebout: Modelling the Political Economy of Local Government // *Local Provision of Public Services: The Tiebout Model after Twenty-Five Years* / Ed. by G. Zodrow. Waltham, MA: Academic Press, 1983. P. 55–83.
- Rosen 1983
Rosen S. Specialization and Human Capital // *Journal of Labor Economics*. 1983. Vol. 1. № 1. P. 43–49.
- Rosenberg 1982
Rosenberg N. Inside the Black Box: Technology and Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Rosenthal, Strange 2001
Rosenthal S.R., Strange W.C. The Determinants of Agglomeration // *Journal of Urban Economics*. 2001. Vol. 50. P. 191–229.
- Rosenvallon 2004
Rosenvallon P. Le modèle politique français [The French political structure]. Paris: Editions du Seuil, 2004.
- Ross, Nisbet 1991
Ross L., Nisbet R. The Person and the Situation. Philadelphia: Temple University Press, 1991.
- Rossi-Hansberg, Sarte, Owens III 2009
Rossi-Hansberg E., Sarte P.D., Owens III R. Firm Fragmentation and Urban Patterns // *International Economic Review*. 2009. Vol. 50. № 1. P. 143–186.
- Rossi-Hansberg, Wright 2007
Rossi-Hansberg E., Wright M. Urban Structure and Growth // *Review of Economic Studies*. 2007. Vol. 74. P. 597–624.
- Russell Sage Foundation 2011
Chartbook of Social Inequality. New York: Russell Sage Foundation, 2011 [www.russellsage.org/research/chartbooks].
- Sabel, Simon 2010
Sabel C.F., Simon W.H. Minimalism and Experimentalism in the Administrative State. Columbia University Law School. New York, 2010. Working paper.
- Sabel, Zeitlin 1985
Sabel C.F., Zeitlin J. World of Possibilities. New York: Cambridge University Press, 1985.
- Safford 2009
Safford S. Why the Garden Club Couldn't Save Youngstown: The Transformation of the Rust Belt. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2009.
- Sahlins 1995
Sahlins M. How Natives Think. Chicago: University of Chicago Press, 1995.
- Saks 2007
Saks R.E. Job Creation and Housing Construction: Constraints on Metropolitan Area Growth // *Journal of Urban Economics*. 2007. Vol. 64. P. 178–195.
- Sala-i-Martin 2006
Sala-i-Martin X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and Convergence... period // *Quarterly Journal of Economics*. 2006. Vol. 121. P. 351–397.
- Saliola, Zanfei 2009
Saliola F., Zanfei A. Multinational Firms, Global Value Chains, and the Organization of Knowledge Transfer // *Research Policy*. 2009. Vol. 38. P. 369–381.

- Sandel 1996
Sandel M. Democracy's Discontent: America in Search of a Public Philosophy. Cambridge, MA: Belknap Press, 1996.
- Saxenian 1994
Saxenian A.L. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
- Saxenian 2000
Saxenian A.L. The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon Valley // Entrepreneurship: The Social Science View / Ed. by R. Swedberg. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 384–403.
- Saxenian 2006
Saxenian A.L. The New Argonauts. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006.
- Saxenian, Hsu 2005
Saxenian A., Hsu J.-H. The Silicon Valley – Hsinchu Connection: Technical Communities and Industrial Upgrading // Clusters, Networks, and Innovation / Ed. by S. Breschi, F. Malerba. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 235–260.
- Schelling 1978
Schelling T. Micromotives and Macrobehavior. New York: W.W. Norton, 1978.
- Schumpeter 1991
Schumpeter J.A. The Economics and Sociology of Capitalism / Ed. by R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.
- Scitovsky 1941
Scitovsky T. A Note on Welfare Properties in Economics // Economic Journal. 1941. Vol. 64. P. 284–289.
- Scitovsky 1976
Scitovsky T. The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction. New York: Oxford University Press, 1976.
- Scott 1993
Scott A.J. Technopolis: High Technology Industry and Regional Development in Southern California. Berkeley: University of California Press, 1993.
- Scott 2005
Scott A.J. On Hollywood: The Place, the Industry. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Scott 2009
Scott A.J. Jobs or Amenities? Destination Choices of Migrant Engineers in the USA // Papers in Regional Science. 2009. Vol. 89. P. 1–21.
- Scott, Storper 1987
Scott A.J., M. Storper. High Technology Industry and Regional Development: A Theoretical Critique and Reconstruction // International Social Science Journal. 1987. Vol. 112 (May). P. 215–232.
- Scranton 1983
Scranton P. Proprietary Capitalism. New York: Cambridge University Press, 1983.
- Scranton 1991
Scranton P. Endless Novelty: Specialty Production and American Industrialization, 1865–1925. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1991.
- Searle 1969
Searle J. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. New York: Cambridge University Press, 1969.
- Sedgley, Elmslie 2004
Sedgley N., Elmslie B. The Geographic Concentration of Knowledge: Scale, Agglomeration, and Congestion in Innovation across U.S. States // International Regional Science Review. 2004. Vol. 27. № 2. P. 111–137.
- Sen 1999
Sen A. Development as Freedom. New York: Alfred A. Knopf, 1999.
- Sen 2002
Sen A. Rationality and Freedom. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002.
- Sen 2009
Sen A. The Idea of Justice. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2009.
- Sewell 1996
Sewell W., Jr. Historical Events as Transformations of Structures: Inventing Revolution at the Bastille // Theory and Society. 1996. Vol. 25. P. 841–881.
- Shea 2004
Shea C. The Road to Riches? // Boston Globe. 2004. February 29. P. D1.
- Shoup 2005
Shoup D. The High Cost of Free Parking. Chicago: Planner's Press, 2005.
- Simmie, Martin 2010
Simmie J., Martin R.L. The Economic Resilience of Regions: Towards an Evolutionary Approach // Cambridge Journal of Regions, Economy, and Society. 2010. Vol. 3. № 1. P. 27–43.
- Smith 2007
Smitb K. Does Europe Perform Too Little Corporate R&D? Paper presented at the DRUID (Danish Research Unit on Industrial Dynamics) Summer Conference, Copenhagen Business School. Copenhagen, Denmark. 2007. June.
- Sonn, Storper 2008
Sonn J.W., Storper M. The Increasing Importance of Geographical Proximity in Technological Innovation: An Analysis of U.S. Patent Citations, 1975–1997 // Environment and Planning A. 2008. Vol. 40. № 5. P. 1020–1039.
- Sonnenschein 1972
Sonnenschein H. Market Excess Demand Functions // Econometrica. 1972. Vol. 40. P. 549–563.

- Sonnenschein 1973
Sonnenschein H. Do Walras' Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions? // *Journal of Economic Theory*. 1973. Vol. 6. № 4. P. 345–354.
- Sperling, Sander 2004
Sperling B., Sander P. Cities Ranked and Rated / 2nd ed. New York: Frommer's, 2004.
- Stein 2004
Stein J.A. Is There a European Knowledge System? // *Science and Public Policy*. 2004. Vol. 31. № 6. P. 435–447.
- Sternlieb 1971
Sternlieb G. The City as Sandbox // *Public Interest*. 1971. Vol. 25. P. 14–21.
- Stigler 1951
Stigler G. The Division of Labor Is Limited by the Extent of the Market // *Journal of Political Economy*. 1951. Vol. 59. P. 185–197.
- Stiglitz 1982
Stiglitz J. The Theory of Local Public Goods Twenty-Five Years after Tiebout // *Local Provision of Public Services: The Tiebout Model after Twenty-Five Years* / Ed. by G. Zodrow. Waltham, MA: Academic Press, 1982. P. 17–53.
- Storper 1995
Storper M. The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies // *European Urban and Regional Studies*. 1995. Vol. 2. № 3. P. 191–221.
- Storper, Chen, De Paolis 2002
Storper M., Chen Y.C., De Paolis F. Trade and the Location of Industries in the OECD and European Union // *Journal of Economic Geography*. 2002. Vol. 2. № 2. P. 73–107.
- Storper, Lavinias, Mercado 2006
Storper M., Lavinias L., Mercado A. Society, Community, and Development: A Tale of Two Regions // *Geographies of Innovation* / Ed. by K. Polenske. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. P. 310–339.
- Storper, Salais 1997
Storper M., Salais R. Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Storper, Venables 2004
Storper M., Venables A.J. Buzz: Face-to-Face Contact and the Urban Economy // *Journal of Economic Geography*. 2004. Vol. 4. P. 351–370.
- Storper, Walker 1989
Storper M., Walker R. The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth. Oxford: Basil Blackwell, 1989.
- Surowiecki 2004
Surowiecki J. The Wisdom of Crowds. New York: Doubleday, 2004 [*Шуровьески Дж.* Мудрость толпы. М.: Вильямс, 2007].
- Swanstrom 1983
Swanstrom T. The Crisis of Growth Politics. Lawrence: University of Kansas Press, 1983.
- Swope 2003
Swope C. Chasing the Rainbow: Is a Gay Population an Engine of Urban Revival? // *Governing*. 2003. Vol. 17. № 1. P. 18–24.
- Tabarrok, Cowen 1998
Tabarrok A., Cowen T. Who Benefits from Progress? // *Kyklos*. 1998. Vol. 51. № 3. P. 379–397.
- Teaford 1990
Teaford J. The Rough Road to Renaissance. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1990.
- Texas Politics 2011
 Texas Politics, Texas Culture // *Texas Politics* [texaspolitics.laits.utexas.edu/10_printable.html].
- Thaler 1985
Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice // *Marketing Science*. 1985. Vol. 14. № 3. P. 199–214.
- Thaler 1994
Thaler R. The Winner's Curse. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- Thisse 2010
Thisse J.-F. Toward a Unified Theory of Economic Geography and Urban Economics // *Journal of Regional Science*. 2010. Vol. 50. № 1. P. 281–296.
- Thompson, Fox-Kean 2005
Thompson P., Fox-Kean M. Patents Citations and the Geography of Knowledge Spillovers: A Reassessment // *American Economic Review*. 2005. Vol. 95. P. 450–460.
- Thompson 1996
Thompson W. The City as a Distorted Price System [1968] // *Readings in State and Local Public Finance* / Ed. by M. Drennan, D. Netzer. London: Blackwell, 1996. P. 372–383.
- Tiebout 1957
Tiebout C. A Pure Theory of Local Expenditures // *Journal of Political Economy*. 1957. Vol. 64. P. 416–424.
- Tocqueville de 1986
Tocqueville A. de. De la démocratie en Amérique [Democracy in America] [1830]. Paris: Gallimard, 1986 [*Токвиль А. де.* Демократия в Америке: В 2 т. М.: Прогресс, 1992].
- Turner 2006
Turner F. From Counterculture to Cyberculture: Stewart Brand, the Whole Earth Catalog, and the Rise of Digital Utopianism. Chicago: University of Chicago Press, 2006.
- Turner 1921
Turner F.J. The Frontier in American History. New York: Holt, 1921 [*Тёрнер Ф. Дж.* Фронтир в американской истории. М.: Весь мир, 2009].

- Turner 1925
Turner F.J. The Significance of the Section in American History // Wisconsin Magazine of History. 1925. Vol. 8. N° 3. P. 255–280.
- Turner 1932
Turner F.J. The Significance of Sections in American History. New York: Holt, 1932.
- Vandamme 2000
Vandamme F. Labour Mobility within the European Union: Findings, Stakes, and Prospects // International Labour Review. 2000. Vol. 139. N° 4. P. 437–455.
- Van Niewerburgh, Weill 2009
Van Niewerburgh S., Weill P.-O. Why Has House Price Dispersion Gone Up? / Department of Economics, University of California at Los Angeles. 2009. Paper [www.econ.ucla.edu/powell/houseprice.pdf].
- Varga 1998
Varga A. University Research and Regional Innovation. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1998.
- Varga 2000
Varga A. Local Academic Knowledge Spillovers and the Concentration of Economic Activity // Journal of Regional Science. 2000. Vol. 40. P. 289–309.
- Wade 1990
Wade R. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Walker 2008
Walker R.A. The Country in the City. Seattle: University of Washington Press, 2008.
- Weber 1968
Weber M. Economy and Society [1921] / Trans. by G. Roth, C. Wittich. New York: Bedminster Press, 1968.
- Whitley 2004
Whitley R. The Social Construction of Organizations and Markets: The Comparative Analysis of Business Recipes // The New Economic Sociology / Ed. by F. Dobbin. Princeton, NJ: Princeton University Press., 2004. P. 162–187.
- Wieser 2005
Wieser R. Research and Development Productivity and Spillovers: Empirical Evidence at the Firm Level // Journal of Economic Surveys. 2005. Vol. 19. N° 4. P. 587–621.
- Wilson 1987
Wilson W.J. The Truly Disadvantaged. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
- Woeffray 2012
Woeffray O. Regional Governance: A Case Study of the Metropolitan Transportation Commission / Sciences Po. Paris, 2012. Master's thesis.
- World Bank 2009
 World Development Report: Reshaping Economic Geography. Washington, DC: World Bank, 2009.
- World Intellectual Property Organization 2007
 Patent Report of the World Intellectual Property Organization [www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/patent_report_2007.html].
- Yamamoto 2008
Yamamoto D. Scales of Regional Income Inequalities in the USA, 1955–2003 // Journal of Economic Geography. 2008. Vol. 8. N° 1. P. 79–103.
- Yellen 1977
Yellen J. Factor Mobility, Regional Development, and the Distribution of Income // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. N° 1. P. 79–96.
- Young 1928
Young A. Increasing Returns and Economic Progress // Economic Journal. 1928. Vol. 38. P. 527–542.
- Young, Durlauf 2001
Young H.P., Durlauf S. Social Dynamics. Washington, DC: Brookings Institution, 2001.
- Zimmermann 1995
Zimmermann K.F. Tackling the European Migration Problem // Journal of Economic Perspectives. 1995. N° 9. P. 45–62.
- Zimmermann 2005
Zimmermann K.F. European Labour Mobility: Challenges and Potentials // Economist. 2005. Vol. 127. N° 4. P. 425–450.
- Zucker, Darby 2006
Zucker L.G., Darby M.R. Movement of Star Scientists and Engineers and High-Tech Firm Entry / National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, 2006 (= Working paper N° 12172) [www.nber.org/papers/wp12172].
- Zucker, Darby, Armstrong 1998
Zucker L.G., Darby M.R., Armstrong J. Geographically Localized Knowledge: Spillovers or Markets? // Economic Inquiry. 1998. Vol. 36. P. 65–86.

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

- А** Айдоган Н. 177
Айон Ф. 149, 179, 184, 337
Алесина А. 114, 149, 183
Аллен У. 214
Алчиан А. 214
Амсен Э. 179
Ансел К. 199
Армстронг Дж. 220
Аскани А. 340
- Б** Бакир Р. 114
Баньяско А. 339
Барка Ф. 13
Бейтсон Г. 249
Белл Д. 174
Бертелон М. 215, 340
Болдуин Р. 74, 337
Бренд С. 203
- В** Вайнштейн Д. 339
Вандам Ф. 282
Вебер М. 174
Вельц П. 14
Венейблс Э. 13, 254, 337, 341
Виаренго М. 340
- Г** Гарфинкель Г. 250
Гертлер М. 212, 213, 339, 340
Гершенкрон А. 94
Глейзер Э. 33, 36, 43, 108, 113, 209, 307, 315, 335, 336
Гордон И. 13, 338
Готлиб Дж. 33, 335
Гофман И. 249, 250, 254
- Грановеттер** М. 153, 167, 340
Грейвз Ф. 33, 34, 43
Грейф А. 158, 159
Гроссмен Дж. 73
- Д** Даль Р. 133
Дарби М. 220, 224, 225
Дворкин Р. 162, 315, 319–321
Делл М. 204
Джекобс Дж. 110, 220, 250, 264, 337
Джобс С. 203
Джонс Ч. 337
Джонсон Л. Б. 292
Джордж Д. 125, 126
Диккенс Ч. 271
Диксит А. 61
Дисдье А.-С.- 215
Доббс Р. 18
Дози Дж. 277
Дуглас Д. 201
Дэвис Д. 339
Дюрантон Ж. 13, 65, 67, 68, 73, 76, 338, 339
Дюркгейм Э. 174, 175, 271
- Ж** Жанк П. 340
- З** Знедонис А. 220
Зиммель Г. 271
Золлер Т. 225
Золя Э. 271
- И** Иаммарино С. 13
Истерли У. 114, 179
Истерлин Р. 338
- К** Калдор Н. 308
Кемени Т. 13, 43, 217, 335
Керр У. 336
Ким С. 286
Колко Дж. 113
Колхейз Дж. 209, 336
Комб П.-Ф. 210, 215
Кондорсе Н. де 133, 314
Коуз Р. 339
Коулмен Дж. 178
Коуэн Т. 338
Коэн Я. 160
Крешенци Р. 13
Кристоферсон С. 14
Кругман П. 57, 61, 76, 336, 337
- Л** Лафуркад М. 210, 215
Ле Галь П. 14
Ле Пле Ф. 339
Леонарди Р. 177, 194
Лестер У. 183
Лимер Э. 102
Линдерт П. 291
Липсет С. М. 339
Лоу М. 286
Лукас Р. 143
- М** Макарем Н. 13
Маре Д. 36
Маркс К. 271
Мартин Ф. 74, 337
Маршалл А. 68, 90, 337
Мат Р. 63
Меграбян А. 251
- Медичи К. 199
Мейзенцаль Р. 238, 239
Миллер Р. 14, 341
Миллс Ч. Р. 335
Мовери Д. 220
Мокир Дж. 238, 239
Монфор Ф. 11
Моретти Э. 93, 217
Мори Т. 76
Мусселен К. 14
Мэнвилл М. 13, 337
Мюрдаль Г. 60, 74, 337
Мют Р. 31
- Н** Найт Ф. 339
Нанетти Р. 177, 194
Нонака И. 218
Нория Н. 249
Норт Д. 102
- О** Оатс У. 338
Оверман Г. 13
Олсон М. 169
Осборн М. 341
Осман Т. 13
Остин Дж. 250
Оттавиано Дж. 113
Оуэн-Смит Дж. 180
- П** Паджет Дж. 153, 199
Пакален К. 141, 181, 192, 225
Партридж М. 34
Паскаль Э. 107

- Пастор М. 183
 Патнэм Р. 110, 169,
 175–178, 194, 251
 Пауэлл У. 141, 153,
 180, 181, 192, 225
 Пери Дж. 113, 282
 Перру Ф. 60
 Перссон Т. 183
 Пиццорно А. 179
 Поланыи К. 253
 Праже Ж.-К. 14
 Пребиш Р. 60
 Пуга Д.
 65, 67, 68, 73, 76,
 336
 Пухани П. 282
- Р** Раус Дж. 106
 Роббинс Л. 320
 Робер-Нико Ф.
 336
 Робэк Дж.
 33, 41, 43, 335
 Родригес-Позе А.
 13, 339
 Родрик Д. 80, 183,
 184
 Розен Ш. 335
 Ролз Дж. 315, 316,
 318, 319, 321, 325
 Ромер Д.
 87, 90, 92, 228, 337
 Россини Дж. 42
- С** Сайз А. 113
 Саймон У. 324
 Саксениан А.-Л.
 159, 203
 Сассен С. 106
 Сейбл Ч. 324
 Сен А. 162, 166,
 179, 320, 321, 323,
 325, 326, 339
 Серль Дж. 250
 Скиба А. 214
 Скитовски Т.
 308
 Скоггинс Дж. 183
 Скотт А. Дж. 13
 Стиглиц Дж. 61
- Т** Табеллини Г. 183
 Такеути Х. 218
 Тафт Р. 47
 Тённис Ф. 174
 Терман Ф. 203
 Тернер Ф. Д. 203,
 296
 Тибу Ч. 128, 130,
 131, 134, 135, 313,
 338
 Тисс Ж.-Ф.
 14, 76, 98, 337
 Тиффорд Дж. 106
 Токвиль А. де 176,
 290
 Треббни Ф. 149
- У** Уиттингтон К.
 141, 181, 192, 225
 Уолкер Р. 203
- Ф** Фароле Т. 13
 Фельдман М. 225
 Феррелл С. 290
 Фишер К. 290,
 292–294
 Флорида Р. 108,
 109, 113
 Форд Г. 107
 Фридберг Э. 14
 Фройнд К. 215, 340
 Фудзита М.
 76, 337
 Фукуяма Ф. 159,
 176
 Фуртадо С. 60
- Х** Хабаккук Дж. 284
 Хамилтон Б. 338
 Харви Д. 310
 Хартли Ф. 47
 Хед К. 215
 Хеллер А. 203
 Хелпман Э. 73
 Хикс Дж. Р. 308
 Хилбер К. 13
 Хиллберри Р. 210
 Хиришман А.
 60, 275
 Ховитт П. 337
- Хуммельс Д. 210,
 214
 Хэнсон Г. 215
- Ц** Циммерман К.
 282, 341
 Цукер Л. 220, 224,
 225
- Ч** Чешир П. 338
 Чикконе А. 280,
 282
- Ш** Шварц Э. 14
 Шекспир У. 118
 Шеллинг Т. 104,
 338
 Шокли У. 200, 203
 Шумпетер Й. 102
 Шуровьески Дж.
 167
- Э** Экклз Р. 249
 Элбой Д. 41
 Эллисон Г. 336
 Эрл К. 284, 291
 Эрроу К. 90, 320

Майкл Сторпер
Ключи от города
Как устроено развитие?

Выпускающий редактор Татьяна Григорьева
Корректоры Светлана Крючкова, Светлана Луконина
Верстка Анастасия Вишнякова, Наталья Гуцан
Производство Сергей Николаев

Strelka Press
ЧУ ДПО Институт «Стрелка»
119072, Москва, Берсеневская набережная, дом 14, строение 5а
Телефон: +7 (495) 268 06 19
e-mail: more@strelka.com
www.strelka.com

Подписано в печать 15 сентября 2018 года
Формат 70x100/16. Гарнитура William Text Pro
Объем 26,42 усл. печ. л. Бумага офсетная. Печать офсетная
Заказ № 119375. Тираж 2000 экземпляров

Отпечатано SIA «PNB Print»
«Янсилы», Силакрогс, Ропажский район, Латвия, LV-2133
www.pnbprint.eu



Почему одни города богатеют и растут, а другие — пустеют и беднеют? У экономического развития есть конкретные географические координаты — в «Ключах от города» географ Майкл Сторпер рассказывает, как политика, экономика, устройство институтов и качество социального взаимодействия влияют на жизнь городов и городских агломераций.



9 785906 264848

