

Владислав Л. ИНОЗЕМЦЕВ *
ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
В ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА
(НА ПРИМЕРЕ АМЕРИКАНСКОГО И ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА)

Москва, ГУ-ВШЭ, 7 апреля 2004 года
12.15

Дорогие коллеги!

Я искренне благодарен за приглашение выступить на этой конференции, которая год от года становится все более значимой площадкой для обмена мнениями между ведущими отечественными экономистами и обсуждения наиболее злободневных вопросов как российской, так и мировой хозяйственной практики.

Сегодня мне хотелось бы обратиться к проблеме международной конкуренции и конкурентоспособности национальных и региональных экономик в условиях ускорения и углубления процессов глобализации, свидетелями которых все мы являемся. В предшествующих выступлениях уже отмечалось, что разрыв в конкурентоспособности между западными постиндустриальными державами и нашей страной становится все более угрожающим, и с этим трудно не согласиться; в то же время вряд ли можно признать убедительным прозвучавшее здесь мнение о том, что наиболее конкурентоспособной является ныне американская экономика.

Да, формально статистика свидетельствует, что на протяжении четырех из пяти последних лет США занимают первую позицию в мировом рейтинге конкурентоспособности¹. Однако расчеты, приводимые составителями рейтинга, серьезно обесцениваются хозяйственными реалиями. Каков простейший способ определения конкурентоспособности – будь то конкурентоспособность отдельной компании или национальной экономики? На наш взгляд, единственным критерием служит объем спроса на производимые ими товары. Если корпорация способна продать товаров на сумму, меньшую суммы затрат на их производство, возникает убыток. Если страна продает за границей товаров на сумму меньшую, чем закупает

Иноземцев Владислав Леонидович – доктор экономических наук, научный руководитель Центра исследований постиндустриального общества, главный редактор журнала «Свободная мысль–XXI».

¹ См.: расчеты, приведенные в таблицах 1.1. следующих изданий: *The Global Competitiveness Report 1999* (edited by Schwab, Klaus, Porter, Michael E., Sachs, Jeffrey D., Warner, Alex and Levinson, Macha), New York, Oxford: Oxford Univ. Press, 1999; *The Global Competitiveness Report 2000* (edited by Porter, Michael E., Sachs, Jeffrey D., Warner, Alex, Cornelius, Peter K., Levinson, Macha and Schwab, Klaus), New York, Oxford: Oxford Univ. Press, 2000; *The Global Competitiveness Report 2001-2002* (edited by Porter, Michael E., Sachs, Jeffrey D., Cornelius, Peter K., McArthur, J.W. and Schwab, Klaus), New York, Oxford: Oxford Univ. Press, 2002; *The Global Competitiveness Report 2002-2003* (edited by Cornelius, Peter K., with Porter, Michael E. and Schwab, Klaus), New York, Oxford: Oxford Univ. Press, 2003; *The Global Competitiveness Report 2003-2004* (edited by Porter,

за рубежом, фиксируется дефицит торгового баланса. Убыточная компания может быть конкурентоспособной только в том случае, если она реализует товары по заниженным ценам. Государство, допускающее отрицательное сальдо во внешней торговле, не может быть признано конкурентоспособным ни при каких обстоятельствах². Между тем хорошо известно, что Соединенные Штаты на протяжении вот уже 20 лет (с 1984 года) имеют отрицательное сальдо внешней торговли, и его величина не только не сокращается, но, напротив, постоянно растет, достигнув в 2003 г. 490 млрд. долл., или 4,46% американского ВВП³. Каким же образом страна, допускающая ныне самый большой из известных истории торговых дефицитов, оказывается наиболее конкурентоспособной? Объяснение этому может быть, на наш взгляд, только одно: не важно, что происходит на самом деле, важно, кто и как описывает сложившуюся ситуацию.

Поэтому, предлагая несколько отличную от общепринятой трактовку вопроса о глобальной конкурентоспособности отдельных национальных экономик, я хотел бы акцентировать внимание на двух обстоятельствах.

Во-первых, все мы знаем, что конкуренция бывает ценовой и неценовой. Учитывая, что в развитых постиндустриальных державах – США и государствах ЕС – заработная плата намного выше, чем в новых индустриальных странах; что налоги в них, как правило, также более высоки, чем в развивающихся экономиках; что стандарты охраны окружающей среды и соответствующие экстерналии в западном мире гораздо более существенно сказываются на производственных затратах, чем в менее развитых странах, а необходимые для организации того или иного производства технологии сегодня доступны в любой точке планеты, следует признать, что в современных условиях *в ценовой конкуренции западные страны будут неизбежно оказываться в проигрыше*. Подобный вывод легко и очевидно подтверждается фактами: отрицательные сальдо торговых балансов США и ряда европейских стран на протяжении последних пятнадцати лет практически зеркально копировали нарастающие торговые профициты Японии и стран Юго-

Michael E. with Schwab, Klaus, Sala-i-Martin, Xavier and Lopez-Claros, Augusto), New York, Oxford: Oxford Univ. Press, 2004.

² Все приведенные выше рассуждения относятся только к производству (и экспорту) промышленных и сельскохозяйственных товаров, а также услуг. Показатели торгового баланса страны являются адекватными индикаторами ее конкурентоспособности лишь будучи скорректированными на величину сальдо экспорта и импорта природных ресурсов и полезных ископаемых.

³ См.: <http://www.bea.doc.gov/bea/newsrelarchive/2004/trado204.xls>; <http://www.bea.doc.gov/bea/newsrelarchive/2004/gdp104a.xls>.

Восточной Азии⁴. Современная технологическая революция не в состоянии изменить такое положение дел, прежде всего потому, что она ориентирована на всемерное распространение новых технологий и обеспечение их возрастающей доступности, а не на ограничение круга пользующихся ими хозяйствующих субъектов.

Во-вторых, и именно этому и посвящено мое выступление, неценовая конкуренция может существенно отличаться по своим методам, и подобные отличия лучше всего могут быть проиллюстрированы на примере рыночного поведения американских и европейских компаний, которое, на наш взгляд, определяется ныне не только и не столько сугубо экономическими причинами, сколько социальными особенностями американского и европейского обществ.

Американская хозяйственная модель, изначально формировавшаяся как своего рода образцовая модель индустриального общества, несет на себе явный отпечаток, с одной стороны, унифицированного производственного подхода, с другой же – социально-правовой среды, порожденной особой ролью юридической ветви власти.

Первое обстоятельство обуславливает то, что в последние десятилетия, как и до начала процессов постиндустриальной трансформации, американская экономика не ориентирована ни на производство индивидуализированной продукции, предназначенной для предельно взыскательного потребителя, ни на серьезную экономию используемых сырья, энергии и рабочей силы (так, в 1973-1996 гг. удельная энергоемкость американской продукции снизилась всего на 19%, тогда как европейской – более чем на 45%, а общая численность занятых в экономике США выросла на 47,4%, тогда как в экономике стран ЕС – всего на 3,6%⁵). Наиболее известными за пределами США товарными брендами являются названия, ассоциирующиеся с триумфом массового производства – Coca-Cola, McDonald's, Ford, Intel, Microsoft и т. д. Основным американским экспортером остается Boeing, и сегодня производящий модели самолетов, введенные в эксплуатацию еще в конце 60-х годов. Не удивительно и то, что каждый седьмой американец начал свою трудовую биографию за стойкой ресторана быстрого

⁴ См.: Callon, Scott. *Divided Sun. MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech Industrial Policy. 1975-1993*, Stanford (Ca.): Stanford Univ. Press, 1995, p. 165, table 27.

⁵ См.: *Labour Force statistics / Statistiques de la population active 1976-1996*, Paris: OECD Publications Service, 1997, pp. 26-27.

обслуживания⁶. В таком случае основой обеспечения конкурентоспособности является экономия на масштабах и соответствующее ей снижение издержек.

Второе обстоятельство также немаловажно. Общеизвестно, что Соединенные Штаты являются сегодня мировым лидером в сфере разработки высоких технологий. В значительной степени это стало возможно вследствие совершенной системы охраны прав интеллектуальной собственности, сформировавшейся в стране за последние десятилетия. США имеют самое большое в мире положительное сальдо в торговле патентами и лицензиями, но в то же время не могут похвастаться масштабным экспортом высокотехнологичной промышленной продукции. Но специфика информационных благ заключается в том числе и в простоте их копирования, а масштаб разницы в ценах легальной и нелегальной копии компьютерной программы, музыкального диска и даже простого микропроцессора настолько велик, что наивно надеяться на то, что права собственности американцев на их интеллектуальный продукт будут строго соблюдаться в развивающихся странах; поэтому совершенно правы те, кто говорит о проблеме интеллектуальной собственности как об одной из главных проблем, порождаемых современной глобализацией⁷.

Таким образом, избранный американцами путь хозяйственного развития неизбежно породит массу проблем. Производимые в США массовые товары будут и далее вытесняться дешевым импортом из стран Юго-Восточной Азии, а технологические разработки, требующие многомиллиардных капиталовложений – безвозмездно присваиваться «пиратами», действующими в разных регионах планеты. Чтобы истинные масштабы проблемы стали более понятны, достаточно сказать, что на протяжении ближайших лет истекает срок действия патентов на 53 из 100 наиболее продаваемых американских лекарственных препаратов⁸, а китайцы, стремясь избежать патентных отчислений, всерьез пытаются продвинуть на рынок новые стандарты видеоаппаратуры. Именно постепенное «привыкание» американских потребителей к дешевым товарам из стран «третьего мира» и нарастающее «воровство» американских технологий в Азии порождают постоянно растущий дефицит в торговле США с этим регионом мира. Перестройка же

⁶ См.: Sardar, Ziauddin and Davis, Merryl W. *Why Do People Hate America?* Cambridge: Icon Books, 2002, pp. 114-115.

⁷ См., напр.: Naím, Moisés. “Five Wars of Globalization” in: *Foreign Policy*, No 134, 2003, January-February.

⁸ См.: Thurow, Lester. *Fortune Favours the Bold. What We Must Do to Build a New and Lasting Global Prosperity*, New York: HarperCollins Business, 2003, pp. 178-180 .

американской экономики на более «креативный» лад пока не представляется реалистичной перспективой.

Европейская же хозяйственная модель сформировалась в ходе продолжительного развития, уравнивавшего проявления рыночного индивидуализма укреплением коллективизма и социальной солидарности. Материальная выгода не служит в современной Европе тем единственным мерилom успеха, каким она стала в США. Поэтому европейские компании более свободны в выборе своей стратегии, а потребители высоко ценят качественные и индивидуализированные товары.

В силу этого конкурентоспособность европейских производителей базируется на основе, отличной от американских. Европейцы ориентированы в настоящее время на сокращение объема используемых ресурсов и рабочей силы, на постепенный отход от массового производства, на строгое соблюдение стандартов охраны окружающей среды и на высокое качество, оправдывающее порой за пределы даже по мировым меркам цены европейских товаров. И результаты подобной политики не заставляют себя ждать. Европейские компании с большим отрывом лидируют ныне практически во всех сегментах рынка дорогих и сверхдорогих потребительских товаров – предметов роскоши, дорогой одежды, часов, автомобилей, продуктов питания и т. д. В отличие от США, наиболее известные европейские брэнды – Mercedes, Gucci, Christian Dior, Rolls-Royce, Cartier, Ferrari, Chanel, Prada – знакомы большинству людей лишь понаслышке, так как обладание соответствующими изделиями доступно, скорее, лишь избранным. Последнее, как это ни странно, обеспечивает результат, о котором американцы могут лишь мечтать – приобретая европейские товары, потребитель покупает скорее символическую, чем реальную, стоимость, и потому то копирование, от которого страдают американцы, лишено в данном случае всякого смысла.

Но и в иных, ориентированных на массовый спрос, отраслях преимущества европейской модели проявляются вполне зримо. Хотя европейцы не могут похвастаться тем бурным развитием технологического сектора, который имеет место в Соединенных Штатах, они гораздо более активно применяют технологические новации в массовых производствах. В последние годы использование новейших технологий в металлургии сделало европейцев мировыми лидерами в производстве стали⁹, Airbus с легкостью отодвинул Boeing на вторую строчку в списке авиастроительных компаний¹⁰, а европейские автомобили сегодня

⁹ См.: Marsh, P. and Alden, E. 'A Lot to Hammer Out' in *Financial Times*, 2001, December 17, p. 15.

¹⁰ См.: Done, K. 'Upstart Aims to Fly in Face of Aviation Storm' in *Financial Times*, 2002, January 18, p. 16.

потребляют так мало топлива, что если бы американцам удалось достичь подобных стандартов экономичности, США вообще не нуждались бы в импорте нефти из региона Персидского залива¹¹. Следует признать, что европейские экономики имеют ряд очевидных, на первый взгляд, недостатков: они не демонстрируют столь высоких темпов роста, как американская, не ориентированы на обеспечение полной занятости и т. д., однако их конкурентоспособность остается выше, чем конкурентоспособность американской экономики.

Страны-члены Европейского Союза являются крупнейшими поставщиками товаров и услуг на мировой рынок. Несмотря на весьма высокие доходы работников и большие налоги, взимаемые на нужды «государства благосостояния», ЕС имеет сегодня положительное внешнеторговое сальдо, а объем экспорта в США из отдельных европейских стран – в частности, из Германии, Швеции и Италии – более чем в два раза (!) превышает объем импортируемых ими американских товаров¹². Следует особо отметить тот факт, что в последние годы имевшийся ранее дисбаланс в торговле стран-членов ЕС с Китаем и другими государствами Юго-Восточной Азии быстро сокращается, тогда как отрицательное сальдо США в торговле с этими странами лишь нарастает. Согласно прогнозам экспертов Европейской Комиссии, уже к 2007-2008 гг. европейская торговля с азиатскими странами будет сбалансирована, и ЕС займет положение нетто-экспортера по отношению к каждому из основных центров международной торговли¹³.

Тем самым мы вплотную подходим к тому феномену, который в пору было бы назвать *парадоксом конкурентоспособности*. Наиболее эффективно используя все преимущества массового производства и максимально стимулируя технологический прогресс, Соединенные Штаты обеспечивают себе непрерываемое доминирование в ряде стратегически важных отраслей, но не могут добиться серьезного повышения общей конкурентоспособности национальной экономики, живучесть которой зависит сегодня от беспрецедентного притока зарубежных инвестиций, потребность в ко-

¹¹ См.: Prestowitz, Clyde. *Rogue Nation: American Unilateralism and the Failure of Good Intentions*, New York: Basic Books, 2003, p.82.

¹² Рассчитано по: Bach, J.P.G. “U.S.-Western European Relations: The Transatlantic Partnership in the Shadow of Globalization” in: Honey, Martha and Barry, Tom (eds.) *Global Focus. U.S. Foreign Policy at the Turn of the Millennium*, New York: St.Martin’s Press, 2000, figure 7.3, p. 173; Gordon, Bernard K. *America’s Trade Follies. Turning Economic Leadership into Strategic Weakness*, London, New York: Routledge, 2001, p. 26.

¹³ Подробнее см.: Иноземцев, Владислав. “Новые правила глобальной конкуренции” в: *Независимая газета*, 2004, 17 февраля, с. 8.

торых оценивается в интервале от 1,2 до 2,3 млрд. долл. в день (!)¹⁴. Напротив, европейцы, ориентирующиеся не столько на развитие, сколько на свертывание массового производства, не столько на создание, сколько на использование технологических нововведений, оказываются более конкурентоспособными на мировых товарных рынках, а европейские страны – Германия, Великобритания, Франция и Нидерланды – по итогам 90-х годов прочно занимают четыре из пяти первых строк в списке крупнейших нетто-экспортеров капитала¹⁵. И нельзя не признать, что будущее американской экономики выглядит в наши дни не столь радужным, как перспективы европейских.

Но так уж ли парадоксален этот «парадокс»? На наш взгляд, подобная ситуация вполне могла быть предсказана на основе хорошо известных экономистам закономерностей. Все мы знаем, что в условиях нерегулируемой конкуренции на денежном рынке более слабая валюта «вытесняет» более сильную, становясь основным средством платежа. То же самое происходит и на «диком» потребительском рынке: низкопробные дешевые товары оказываются более конкурентоспособными, чем высококачественные, но дорогие. Последнее наносит по американским производителям своего рода двойной удар, обуславливая растущий импорт потребительских товаров в Соединенные Штаты и в то же время подстегивая индустрию подделок за пределами страны. Уникальность европейской модели обусловлена тем, что европейцы отказались играть по правилам «дикого» рынка, и сделали это так искусно, что мало кто в современном мире заметил происшедшую перемену. Они не просто повысили качество своих товаров при сохранении на них приемлемой цены; они освоили гигантский сектор рынка, в котором ценовые параметры практически полностью утратили свое прежнее значение.

Все эти изменения механизма глобальной конкуренции способны, как мы полагаем, привести к серьезной перегруппировке сил на мировом рынке.

Если до последнего времени Европейский Союз и Соединенные Штаты оставались явными лидерами мировой торговли (на них в 2000 г. приходилось, соответственно, 37,9 и 12,3% мирового экспорта¹⁶) и при этом руководствовались сходными принципами, то XXI век принес с собой значительные перемены. С одной

¹⁴ Соответствующие оценки содержатся в.: Todd, Emmanuel. *Après l'empire. Essai sur la décomposition du système américain*, Paris: Gallimard, 2002, p. 228, и Harvey, D. *The New Imperialism*, Oxford, New York: Oxford Univ. Press, 2003, p. 72.

¹⁵ См.: Иноземцев, Владислав и Кузнецова, Екатерина. *Возвращение Европы. Штрихи к портрету Старого Света в новом столетии*, Москва: Интердиалект+, 2002, табл. 1.4, с. 28.

стороны, Китай с его 495-миллиардным экспортом¹⁷ становится одним из основных игроков на мировых товарных рынках, и не приходится сомневаться в том, что через пять-десять лет объем поставляемых им за границу товаров окажется сопоставим с американским и европейским показателями. С другой стороны, европейцы смогут все более непринужденно осваивать новые рынки, в то время как американцы столкнутся с возрастающими трудностями (не находят ли те, кто привык к мифу о конкурентоспособности Соединенных Штатов, странным тот факт, что США раз за разом проигрывают разбирательства, возбуждаемые против них в рамках ВТО в связи с недобросовестной конкуренцией и государственными субсидиями сталелитейной и авиакосмической промышленности, индустрии авиаперевозок и даже производителям хлопка?). Можно предположить, что страны ЕС в ближайшем будущем достигнут сбалансированной торговой позиции как с США, так и с большинством азиатских государств, и поддержание такого баланса не потребует от них в будущем непомерных усилий. В этих условиях Соединенные Штаты окажутся один на один с новыми индустриальными экономиками, исповедующими те же принципы, что и они сами, но реализующими их гораздо более эффективно.

Что же последует далее? Ответ на этот вопрос также не слишком сложен. Всего пятнадцать-двадцать лет назад прилавки американских книжных магазинов были заполнены работами, авторы которых уверенно предсказывали наступление Рах Япониса¹⁸. Однако вместо этого японскую хозяйственную систему, которую многие эксперты поспешили отнести к числу постиндустриальных, но которая на деле представляла собой не более чем *ultimate industrial economy*¹⁹, постиг глубокий кризис. Считающаяся постиндустриальной, американская экономика также является сегодня *ultimate industrial economy*, развивающейся на основе доведения всех принципов индустриальной системы до их логического завершения. И, на наш взгляд, не будет ничего удивительного, если и ее постигнет подобная участь.

Совсем недавно Зб.Бжезинский писал, что «Америка занимает доминирующие позиции в четырех имеющих решающее значение областях мировой власти: в военной области она располагает не имеющими себе равных глобальными возможностями развертывания; в области экономики остается основной движущей

¹⁶ См.: Reisen, Mirjam van. *EU 'Global Player': The North-South Policy of the European Union*, Utrecht: International Books, 1999, p. 129 и *The Economist*, 2001, June 9-15, p. 130 .

¹⁷ См.: Birolli, B. 'Le marché qui fait rêver' en *Le nouvel observateur*, 2003, Nov. 13-19, p. 106.

¹⁸ См., напр.: Vogel, Ezra. *Japan As Number 1. Lessons for America*, Cambridge (Ma.), London: Harvard Univ. Press, 1979.

силой мирового развития..; в технологическом отношении она сохраняет абсолютное лидерство в передовых областях науки и техники; в области культуры Америка пользуется не имеющей себе равных притягательностью...»²⁰. С той частью этого положения, которая относится к экономике, трудно согласиться. Принципы конкурентной борьбы, как и принципы международной политики, сегодня стремительно изменяются. И если Зб.Бжезинскому, как талантливому политологу, потребовалось всего лишь семь лет, чтобы радикально поменять свои представления о политических взаимоотношениях Соединенных Штатов и Европейского Союза²¹, то, хочется надеяться, в Америке найдутся и талантливые экономисты, способные критически подойти к традиционным рецептам обеспечения конкурентоспособности и признаться самим себе, что таковые не могут более рассматриваться не только как эффективные, но даже как действенные.

Спасибо за внимание.

¹⁹ См.: Sakaiya, Taichi. *What is Japan? Contradictions and Transformations*, Tokyo, New York: Kodansha International, 1995, p. 264.

²⁰ Зб. Бжезинский. Великая шахматная доска (господство Америки и его геостратегические императивы). М.: Международные отношения, 1998, с. 36.

²¹ О позиции Зб.Бжезинского, изложенной в его новой книге (Brzezinski, Zbigniew. *The Choice. Global Domination or Global Leadership?* New York: Basic Books, 2004) подробнее см.: Иноземцев, Владислав. “Богатство ‘выбора’” в: *Свободная мысль-XXI*, 2004, № 5, сс. 65-75).