

Глава 3. Политики в роли Дон-Кихотов. Беспомощность перед глобальными рынками?

Мой совет: лучше больше знать и меньше делать,
чем больше делать и меньше знать.

Бертольд Брехт

Глобализация у всех на устах. Мир сжимается; для тех, кто сегодня ужинает в Нью-Йорке, а завтра ведет важные переговоры в Штутгарте, мир стал уже одной глобальной деревней. Чего вообще можно достичь посредством национальной экономической политики в условиях глобальной взаимозависимости? Не борется ли политик, как Дон-Кихот, против ветряных мельниц, без какого-либо видимого результата?

Мир вокруг нас меняется

В «Изречениях Конфуция» Ф. Шиллера это звучит так:

«Трояко к нам приходит время:
Не спеша тащится к нам будущее,
Стрелой улетает настоящее,
Навечно застыло прошлое».

Сегодня дело обстоит совершенно не так, как описано в этих задумчивых стихах. Сегодня будущее уже не прибывает слишком медленно, оно уже здесь и экономические условия меняются внезапно. Срок службы изделий сокращается; для компьютеров он равен году и меньше. Фирмы, которые не могут обновлять продукцию в такой короткий срок, не имеют шансов на рынке. Поэтому на рынках новых продуктов позиции фирм ежегодно меняются, как в лотереи, с той лишь разницей, что их усердие влияет на распределение мест. Даже инвестиционные проекты окупаются быстрее; так предприятие Сименса по производству полупроводников в North Tyneside в северо-восточной Англии, в которое было

инвестировано 3 млрд немецких марок, окупилось за год; и дело не в том, что завод был открыт в присутствии британской королевы (это было в 1997г.); рынки становятся более окупаемыми.

Развитие двух мощных процессов вызывают коренные изменения в мировом хозяйстве: 1) интенсификация мировой конкуренции в результате устранения разного рода торговых барьеров, что ведет к усилению взаимосвязи рынков и 2) включение в международное разделение труда новых многонаселенных стран, особенно после падения железного занавеса.

Устранение сегментации рынков – одно из новых направлений развития мирового хозяйства – происходит под воздействием многих факторов. Интернет привел к информационной революции. К концу 2000 г. число пользователей Интернета во всем мире оценивалось в 400 млн.; к 2005 г. ожидается, что это число возрастет до 750 млн. Издержки коммуникации, и не только телекоммуникации, но и традиционных видов транспорта – морской фрахт, воздушное сообщение – в последние десятилетия сильно сократились. Кроме того, пошлины в последние 50 лет в ходе восьми раундов их снижения радикально уменьшились; к примеру, важные для мировой экономики американские пошлины снизились до 5% от их уровня 50 лет назад. Число членов Всемирной торговой организации (ВТО) возросло с 23 в 1947 г. до 140 в 2000 г. С 1986 по 2000 годы в ВТО вступили 52 страны. В 2002 г. в ВТО был принят Китай; активно готовится вступить в эту организацию Россия. Во многих странах произошла либерализация внутренних рынков, поэтому и там уменьшились торговые барьеры.

С коренными изменениями в прежних плановых хозяйствах средней и восточной Европы и открытием внешнему миру Китая важные регионы мира подключаются к международному разделению труда. С учетом того, что в Китае проживает 25% мирового населения, этот исторический процесс увеличит предложение на мировом рынке труда на четверть. Значит, индустриально развитые страны встретятся с новыми конкурентами.

Страх перед глобализацией: будут ли ставки заработной платы устанавливаться в Пекине?

В старых индустриальных странах опасаются, что развиваю-

щиеся страны лишат их конкурентных преимуществ; в результате в старых странах уменьшатся рабочие места и снизится благосостояние. Подключение богатых трудовыми ресурсами стран центральной и восточной Европы, а также стран тихоокеанского побережья к международному разделению труда, как полагают, отразится на Европе в целом и, в частности, на Германии, являющейся второй по величине мировой торговли нацией, экспорт которой составляет 30% и импорт примерно столько же. Аргумент: даже если не все трудоемкие товары из этих богатых населением стран попадут к нам, они окажут давление на дорогостоящие виды производств, как это было при поставках изделий из Тайваня и Южной Кореи. Между тем некоторые развивающиеся и слаборазвитые страны называются так по ошибке; они давно стали индустриально развитыми и имеют такую же или даже большую долю промышленности в общем производстве и в объеме экспорта, как старые промышленные страны; они добрались до верхней ступеньки на мировой пирамиде новых продуктов.

Рабочие уже опасаются, что огромное предложение труда в мировом хозяйстве приведет к тому, что зарплата будет определяться в Пекине и реальные доходы здешних рабочих и их шансы на занятость снизятся.

Когда экономист сталкивается с такими мрачными сценариями, он может и должен развеять опасения. Конечно, нельзя исключать, что давление на цены трудоемкой продукции будет иметь место. Но одновременно возникают новые рынки, которые, прежде всего, поглотят производящиеся у нас инвестиционные блага. Другими словами: пределы масштаба рынка, которые в прошлом определяли границы международного разделения труда, будут иметь все меньшее значение. Кстати, примерно 10 % нашего экспорта идет в центральную и восточную Европу, это столько же, сколько в США. Как раз из-за появления новых рынков индустриальные страны могут ожидать, что их реальные условия обмена (*terms of trade*) улучшатся. Это означает увеличение прибыльности внешней торговли индустриальных стран.

Но и слаборазвитые страны выигрывают. Международное разделение труда не является игрой с нулевым суммарным выигрышем, в которой один теряет то, что выигрывает другой. Развивающимся и слаборазвитым странам удалось поднять свою долю в мировой торговле с 17% в 1970 г. до почти 30% в 2000 г., т. е.

почти удвоить. Прежде всего, слаборазвитым странам удалось увеличить в своей структуре экспорта простые и средние по сложности изготовления промышленные товары.

Нужно также отказаться от представления, что международное разделение труда приводит к тому, что страны обмениваются только различающимися товарами, например, португальское вино обменивается на английское сукно, как в старом учебном примере Д. Риккардо, или американские компьютерные программы на немецкие машины для изготовления сигарет. При такой межотраслевой торговле, т. е. торговле между различными отраслями национальных экономик, одна из отраслей в каждой стране должна сокращаться, если расширяется другая, так как каждая страна выигрывает от специализации производства. В отличие от такой межотраслевой торговли современное международное разделение труда сочетается с обменом схожими товарами: немецкие автомобили экспортируются во Францию, а французские в Германию. Французское вино везут в Германию, но и немецкое вино продается во Франции. Также полуфабрикаты и инвестиционные товары одной и той же отрасли перетекают из одной страны в другую и обратно, как происходит, например, в интернационально взаимосвязанном автомобилестроении. Такой обмен в рамках одной отрасли, внутриотраслевая международная торговля, проистекает из желаний потребителей иметь разнообразную продукцию одного и того же вида. Такая торговля не сопровождается сокращением производства в данной отрасли по мере интенсификации международного обмена. Скорее, эта отрасль будет развиваться быстрее в обеих странах за счет выгод специализации на различных видах данной продукции, потребляемых в каждой стране.

И при чистой межотраслевой торговле рабочие, как правило, не должны терять. Наши квалифицированные рабочие выигрывают, так как мы экспортируем товары, при изготовлении которых наряду с техническим капиталом интенсивно используется и человеческий капитал. Между прочим, для нашего экспорта человеческий капитал также важен, как и технический капитал. И если спрос на экспортируемые нами товары растет вследствие расширения мирового рынка, то повышаются шансы квалифицированных рабочих увеличить свой доход.

Эмпирические данные не подтверждают опасений относительно того, что торговля со слаборазвитыми странами снижает зара-

ботную плату. Бесспорно, однако, что в индустриальных странах структура спроса на рабочую силу интенсивно меняется не в пользу низко квалифицированных профессий. Это наблюдается во всех индустриальных странах Европы и Америки. Так, в Германии в последние 20 лет спрос на неквалифицированных рабочих сократился на 1,2 млн., спрос на квалифицированных рабочих наоборот возрос на 2,5 млн. (см. также главу 6). При спаде в промышленности сильнее страдают малообразованные рабочие; при расширении сферы услуг в более благоприятном положении оказываются дипломированные специалисты.

Причиной изменения структуры спроса на труд в экономической литературе называют трудосберегающий технический прогресс. Он принимается в качестве исходной причины. Прямую связь с международным разделением труда не видят, хотя не исключено, что обмен между многонаселенной страной и страной, богато оснащенной капиталом, стимулирует поиск трудосберегающего технического прогресса. На примере Европы можно утверждать, что трудосберегающий технический прогресс является следствием относительно высокой заработной платы. Но поскольку такой же трудосберегающий технический прогресс имеет место в США при большой дифференциации заработной платы, то такое объяснение не бесспорно.

Если попытаться ответить на вопрос: к каким последствиям ведет сдвиг спроса на труд, то лучший ответ такой: повышение производительности труда, которое достигается как за счет производства новых продуктов, так и за счет новых технологий и лучшего образования рабочих. Все это сопровождается ростом спроса на труд. Однако часто посредством обучения рабочих не удается добиться повышения эффективности производства не только в коротком, но и в длинном периоде. Тогда помогает только дифференциация в оплате труда.

Другой отмеченный нами процесс, сопровождающий глобализацию, – интенсификация международной конкуренции – больше касается слаборазвитых стран, а не таких индустриальных стран, как Германия. Индустриальные страны сами содействуют острой конкуренции на рынках своей продукции посредством устранения сегментации рынков и сокращения жизненного цикла товара.

И наконец, обратим внимание на то, что процесс глобализации, который возник в 90-х годах XX столетия, в сущности, не представ-

ляет ничего нового. XIX век тоже был веком глобализации; открытие Америки и морское плавание в Индию и Азию можно рассматривать как важнейшие этапы глобализации. Даже если допустить, что в будущем появятся факторы, притормаживающие этот процесс, глобализация будет продолжаться; никто не сможет ее остановить и, прежде всего, потому, что каждая страна выигрывает от интенсификации международного разделения труда.

Как много промышленности нужно стране?

Германский экспорт сильно сконцентрирован на изделиях глубокой переработки, т. е. на промышленных изделиях, которые составляют 89% вывоза всех товаров и услуг. На услуги приходится только 9,9%, на горную промышленность – 0,2% и на сельское хозяйство – 0,7%. Четыре товарные группы обрабатывающей промышленности составляют 59% общего экспорта – это изделия машиностроения (18,9%), наземный транспорт (17,7%), химические продукты (12,2) и электротехнические изделия (10,3%).

Экспортируемые немецкие товары перерабатывающей промышленности располагаются в верхнем сегменте высоких и средних технологий, особенно в области машиностроения, автомобилестроения, химической продукции и электротехнических изделий. Внешнеторговые преимущества перечисленных секторов можно мерить специальными – коэффициентами RCA (Revealed comparative advantage). Положительные значения этих коэффициентов свидетельствуют о наличии конкурентных преимуществ, отрицательные – об отставании от конкурентов. В последние 30 лет эти коэффициенты имели стабильно высокое положительное значение для машиностроения, положительные, но несколько снижающиеся значения для отраслей медицинской, фармацевтической и автомобилестроения (табл. 3.1). Примером существенного снижения относительных преимуществ служит телекоммуникация и оптическая промышленность. В электротехнике относительное преимущество исчезло.

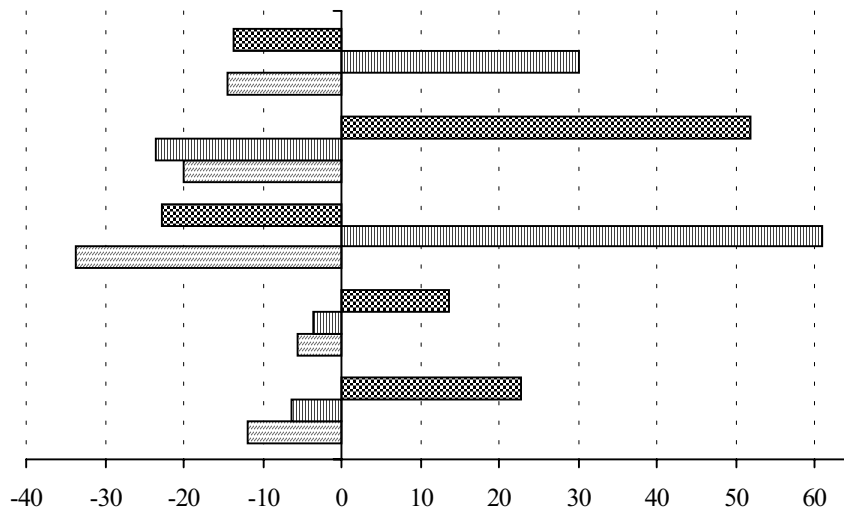
При межстрановом сравнении конкурентоспособности товаров высокой технологии Германия проигрывает США (рис. 3.1 отрицательная шкала).

В международном разделении труда Германия специализируется на продуктах средней технологии; в этом отношении она по-

хожа на Японию. Напротив, Франция и Великобритания специализируются на продуктах высокой технологии.

Таблица 3.1. Тренд сравнительных преимуществ Германии (RCA-коэффициент)

	1970 г.	1999 г.
Медицинские и фармацевтические изделия	48,9	34,9
Станки	89,3	97,9
Машины, аппараты, приборы	59,8	56,2
Техника для связи	25,5	- 14,7
Электрические машины	8,5	- 1,6
Транспортные средства	76,0	48,7
Фотоаппараты, оптические товары, часы	8,7	- 17,0



Обозначения: — высокие; — средние; — низкие.



Рис. 3.1. Значения коэффициентов конкурентоспособности товаров высокой, средней и низкой технологии в 1999 г. (США и Англия в 1998 г.)

Для меня остается открытым вопрос: имеют ли перспективу специализация немецкой промышленности в высшем сегменте продукции средней технологии (машиностроение, автомобилестроение,

химия и электротехника) и удержание этой ниши трудоемкой продукции в мировом хозяйстве. Не ясно также, обеспечит ли растущий доход слаборазвитых стран достаточный спрос на наши экспортируемые товары средней технологии, и, прежде всего, на инвестиционные блага, если на этом поле появятся другие такие же сильные поставщики.

Не следует ли немецким предпринимателям изменить такую специализацию, учитывая, что мировая отраслевая структура смещается в направлении информационной и коммуникационной технологии, а также биотехнологии и что именно там имеются возможности роста?

В действительности от предпринимателей требуется, чтобы они не ограничивались стремлением удержать и улучшить свою достигнутую конкурентоспособность, т. е. сохранять свои рыночные позиции в традиционных продуктах экспорта средней технологии и защищать эту нишу. Чтобы в меняющемся мире остаться на стремительно расширяющемся мировом рынке, они должны в большей мере использовать производственные инновации и лучше должны быть представлены в высоких технологиях. Для этого недостаточны энергично проведенные в начале 90-х годов мероприятия по снижению издержек за счет высвобождения рабочей силы. Удерживать и расширить свою долю рынка в длительном периоде можно лишь посредством инновационной стратегии и, прежде всего, за счет новой продукции.

При рассмотрении отраслевых изменений в конкурентоспособности нельзя проходить мимо тенденций прямых инвестиций. В течение многих лет более половины прямых инвестиций германских химических фирм осуществлялось за границей. Это означает, что местоположение данной отрасли оказывается за пределами Германии. Ярким примером является эмиграция фармацевтической индустрии. Hoechst объединился с Rhône-Poulenc в новую фирму Aventis со штаб-квартирой в Страсбурге. Фирма BASF в 2001 г. освободилась от фармацевтики, продав ее Abbott Laboratories.

В ходе структурных изменений значение такой важной для экспорта товаров глубокой переработки отрасли, как промышленность, заметно снижается. Если в 1970 г. в обрабатывающей промышленности было занято 38,1% всех трудящихся, то в 1999 г. эта цифра снизилась до 22,8%. Примерно также изменилась доля этого сектора экономики во вновь созданной ценности (в нацио-

нальном доходе). В США отмеченное снижение доли промышленности еще заметней. Доля занятых и доля во вновь созданной ценности там менее 20%. Даже если на эту тенденцию влияют переопределение отраслей экономики в статистическом учете и выделение из материального производства услуг, то все равно есть основные поставившие вопрос: сколько промышленности нужно стране? Понимание того, что промышленность может сокращаться все больше и больше, дается не легко.

При ответе на этот вопрос полезно вспомнить, что 250 лет назад аграрный сектор составлял 60 или 70% всего народного хозяйства и в Экономической таблице французского физиократа Франсуа Кенэ сельское хозяйство было ядром национальной экономики, а другие отрасли, как, например, торговля, лишь примыкали к нему. Сегодня в сельском хозяйстве Германии занято еще 900 тыс. человек, ровно 2,5% всех трудящихся. И при этом по большинству сельскохозяйственных продуктов страны Европейского сообщества обеспечивают сами себя на 110–130%. Тогда, – 250 лет назад, – невозможно было себе представить, что такая маленькая доля занятых может обеспечить питанием все население. Утверждение, что такой важный в то время сектор экономики однажды составит такую маленькую долю во вновь созданной ценности народного хозяйства, представлялось фантастическим. Поэтому через 300 лет нужно рассматривать как само собой разумеющееся, что промышленность в традиционном ее понимании не играет больше решающую роль в народном хозяйстве.

Парадигма конкуренции местонахождения

Наряду с усилением конкуренции на рынках благ и увеличением предложения на мировом рынке труда глобализация означает большую мобильность факторов производства. Мировая экономика характеризуется масштабным перемещением капитала. В последние два десятилетия прямые зарубежные инвестиции росли втрое быстрее, чем мировой экспорт, который, в свою очередь, рос вдвое быстрее мирового производства. Особенно мобильными стали портфельные инвестиции; они могут мгновенно, одним нажатием кнопки, переместиться из одной страны в другую. И технические знания стали в высшей степени подвижными; существенно мобильней стала квалифицированная рабочая сила.

С повышением мобильности производственных факторов возрастает значение нового способа объяснения международного разделения труда: парадигмы «конкуренции местоположения» (Standortwettbewerb – нем., competition among location – англ.). При этом речь идет не о конкуренции между фирмами за свою долю на мировых рынках благ, а о конкуренции между государствами или правительствами на мировых рынках за мобильные факторы производства: капитал, технические знания, высококвалифицированную рабочую силу.

Новое в этой парадигме то, что для государства, соответственно, правительства ограничивается свобода действий. Отток капитал из страны или замедление его притока в страну непосредственно уменьшает ее налоговую базу. Кроме того, рабочая сила оказывается менее оснащенной оборудованием и компьютерами, производительность труда снижается или растет более медленными темпами, а возможности роста национального дохода и занятости ухудшаются. Это еще более сокращает налоговую базу и затрудняет финансирование системы социального обеспечения. То же самое можно повторить относительно технических знаний и высококвалифицированной рабочей силы.

Негативные последствия оттока капитала и других мобильных факторов производства ограничивают возможности государства, прежде всего, при проведении фискальной политики. Если налоги на мобильные факторы производства будут высокими, то они утекут за границу или не будут притекать оттуда. Так конкуренция местоположения по существу ограничивает пространство действий политиков. Если они попытаются бороться с этим, то окажутся в положении Дон Кихота, ведущего несправедные битвы с ветряными мельницами. Разумеется, что проблема не сводится лишь к налогообложению; для фирм безразлично, насколько хорошо развита в стране инфраструктура, например, транспортная система; поэтому при конкуренции местоположения речь идет о чистом эффекте совместного влияния налогообложения и предложения общественных благ. Кроме того, в игру вступают и другие, так называемые «мягкие» факторы. Например, хороша ли система образования и в т. ч. университетская система, имеется ли необходимая для нормальной жизни сотрудников фирм природная среда, могут ли они получить услуги культурного характера при использовании свободного времени. Таким образом, конкуренция место-

нахождения принуждает власть действовать более эффективно. Власть не стала беспомощной, но она должна проводить политику по-иному. При своих решениях она должна учитывать, как на это прореагируют мобильные факторы производства.

Мобильность капитала влияет также на институциональные правила страны. Если такие механизмы регулирования как законодательство о труде или процедуры принятия решений на предприятии сложны, то фирмы могут обойти их, перемещаясь за границу. Поэтому механизм институционального регулирования экономики определяет, является ли Германия приемлемым местом ведения бизнеса.

Большая мобильность портфельных инвестиций не позволяет стране иметь нестабильную денежную систему. При монетарной нестабильности на финансовых рынках повышается ставка процента или обесценивается национальная валюта, а это недвусмысленно сигнализирует гражданам о недоверии бизнеса к проводимой стабилизационной политике. Поэтому правительства вынуждены придавать большое значение монетарной стабильности. Политики, которые это игнорируют, со временем наказывают себя валютным кризисом. Возможно, что большая ориентация на стабильность при проведении экономической политики в последние два десятилетия, является реакцией на изменившиеся во всем мире условия конкуренции местонахождения.

Конкуренция местонахождения затронула и мощь профсоюзов, так как при экспансивной политике заработной платы, при которой ее рост превышает рост производительности труда, капитал и технология уходят за границу. В результате снижается капиталовооруженность труда, что неблагоприятно сказывается на его производительности, а подрывает основу роста реальных доходов и занятости. В конце концов, профсоюзы в собственных интересах не могут проходить мимо стремительно сокращающегося числа своих членов. Они должны быть более сдержаны в своей политике заработной платы, если сами не хотят снизить благополучие своих членов.

Всемирные социальные нормативы – это решение?

Некоторые, например, ряд неправительственных организаций, видят решение проблемы в том, чтобы в развивающихся странах

установить такие же условия труда и социальные нормы как в индустриально-развитых странах. Некоторые неправительственные делегации усиленно требовали это в Сиэттле в 2000 г. на конференции по поводу неудачной попытки запустить новый раунд снижения таможенных пошлин. При этом речь идет не минимальных стандартах, которые большинство государств обязались выполнять по соглашению с МОТ относительно детского труда и прав профсоюзов. Имеются в виду социальные нормы, которые превышают эти минимальные стандарты.

Однако такие предписания были бы некорректны, так как рабочие в индустриально-развитых странах хорошо оснащены производительным капиталом и современной технологией. Их производительность значительно выше, чем где либо в мире. Поэтому развивающиеся страны пока могут использовать только труд, который у них имеется в достаточном количестве. При введении единых социальных норм эти страны лишились бы всяких перспектив. Требование единых социальных норм равносильно требованию одинаковой с индустриальными странами зарплаты; неизбежным последствием был бы резкий рост безработицы. Поэтому неудивительно, что это требование не было поддержано самими развивающимися странами.

Не имеет никакого смысла желать выравнивания сравнительных преимуществ стран земного шара. Разделение труда покоится на различиях в оснащении стран факторами производства. Это требование в интересах индустриальных, а не развивающихся стран. Третий мир согласился бы на это только в том случае, если бы индустриальные страны были готовы компенсировать необходимые для этого расходы. Даже в Европейском союзе невозможно гармонизировать стандарты рынка труда и системы социального обеспечения.

Стандартизация природопользования – комплексная проблема

Гармонизации требуют и в нормах природопользования. Часто приводимое при этом обоснование, что фирмы в различных странах нуждаются в одинаковых исходных условиях, необоснованно. Международное разделение труда основывается на различном ос-

нащении народных хозяйств трудом, капиталом и природными ресурсами. Если некоторые страны богато оснащены природными ресурсами, то они могут применять природоёмкие способы производства. И если они не придают такого же значения охране окружающей среды, как мы, то это не даёт нам право навязывать им свои предпочтения. Эти страны должны также сами нести издержки на сохранение и восстановление природной среды за счёт снижения своего реального дохода. Поэтому нам не следует устанавливать, как другим странам производить продукцию.

Однако совершенно по-другому надо поступать, когда речь идет об импорте благ, содержащих вредные вещества, идет ли речь о токсинах или возбудителях коровьего бешенства. В этих случаях мы имеем право устанавливать нормы качества импортируемых товаров. Естественно, это не должно быть основанием для протекционизма. Следует иметь в виду, что установление минимальных норм для импортируемых благ быстро может придать международную торговлю. Если каждая страна будет сама устанавливать нормативные требования по ввозимым товарам, то откроются просторы для волюнтаризма. Поэтому механизм правового регулирования международного разделения труда в рамках Всемирной торговой организации основывается не на принципе страны назначения товара, а на принципе страны его происхождения. Это значит, что должны признаваться нормы качества страны, производящей товар. По этому вопросу необходимо международное соглашение.

Особо стоит проблема единых норм охраны окружающей среды и общемировых природных ресурсов. Это относится к глобальному потеплению климата и сохранению разнообразия видов растительного и животного мира на земле. Нужно найти глобальное решение проблемы выбросов в атмосферу двуокиси углерода (CO_2). Но это, конечно, не значит, что индустриальные страны должны предписывать развивающимся странам допустимые нормы выбросов CO_2 . Вопрос сводится к тому, в какой мере индустриальные страны готовы принять участие в расходах по поддержанию качества окружающей среды во всем мире. В целом нужно искать механизм многостороннего регулирования, в соответствии с которым государства обязуются ограничивать выбросы CO_2 и держать их под контролем. При этом имеет смысл сокращать выбросы там, где это связано с наименьшими затратами. В сущности речь идет о том, чтобы договориться о правах использования отдельными госу-

дарствами окружающей среды в качестве хранилища вредных веществ.

В сфере международного разделения труда существует соответствующий механизм регулирования в рамках ВТО. Он обязывает государства придерживаться определенных правил международного обмена. Страны обязуются либерализовать внешнюю торговлю; элементы либерализации, которые они предоставляют одной стране, должны гарантироваться и всем другим странам.

Стабилизировать обменный курс невозможно

Посредством таких многосторонних договоров стараются также построить новую финансовую архитектуру с целью избежать финансовых кризисов. Имеются основания для большого скепсиса относительно рекомендаций установить границы колебания обменных курсов основных мировых валют. Мечты о возможности существования стабильных обменных курсов не практична и не реальна. Такая система, кроме прочего, требует долговременной согласованной денежной и финансовой политики трех больших регионов мира. Они должны проводить согласованную макроэкономическую политику. Это относится не только к денежной, но и к финансовой политике, а также к политике заработной платы, по крайней мере, в тех народных хозяйствах, в которых зарплата определяется не на рынке, а на основе тарифной политики. Но этого не будет. Обычно, отдельные страны не прочь решать свои проблемы за счет остального мира.

Конечно, можно вспомнить и о других сферах международной координации экономической политики, связанных с контролем над конкуренцией местоположения. В Европейском союзе это более чем очевидно. Достаточно упомянуть о требованиях возможно более всесторонней гармонизации управления фирмами: от общеевропейской тарифной политики до социального союза Европы. Однако думать, что Германия может вернуться от международной конкуренции посредством координации инструментов конкуренции местоположения, является иллюзией и ошибочной стратегией. Реакция Великобритании на предложение Германии о гармонизации налоговой системы в Европейском союзе была воспринята однозначно. Другие страны не позволяют устранить свои преимущества в конкуренции местоположения за счет гармонизации.

Что действительно нужно делать

Как мы приспосабливаемся к резким изменениям в мировой экономике? Как выглядит экономическая действительность в сложном индустриально-информационном обществе в условиях глобализации? На основе каких экономико-политических концепций мы можем ориентироваться в изменившихся условиях? Я считаю это центральными вопросами немецкой политики.

Стратегия не может состоять в том, что мы не будем участвовать в этой конкуренции. Оборонительная реакция на глобализацию – протекционизм – мы должны исключить из рассмотрения. Протекционизм лишил бы нас благосостояния, так как наша страна, производящая 1/3 ВВП за счет экспорта, была бы исключена из международного разделения труда. Внешнеторговые ограничения сократили бы тот очевидный прирост благосостояния, который мы реализуем из интеграции в Европе и международного разделения труда. Рано или поздно производительность нашего народного хозяйства упала бы. Это относится и к Европе в целом. Следовательно, мы должны ставить на конкуренцию.

Иногда создается впечатление, что экономико-политические дискуссии в Германии не замечают новых глобальных условий, они ориентируются на привычное прошлое. В мире перемен придерживаются курса статус-кво. Но в мировом хозяйстве нет состояний покоя. Ни в одном учебнике по экономике не написано, что однажды достигнутый уровень реального национального дохода страны сохраняется навечно. В ходе исторического развития государства могут иметь экономические спады, как это имело место в Аргентине, которая в 1990 г. входила в десятку богатейших стран земного шара, в Великобритании после 1945 г. а также в Швеции в последние три десятилетия. Можем ли мы исключить такой сценарий для Германии?

Можно ли говорить, что политики достаточно объясняют населению международные связи? Нет, это не так. Дошли ли до граждан мирохозяйственные вызовы? Еще раз нет, во всяком случае, таково впечатление. Приняли политики сами вызовы? Снова нет, об этом ничего не свидетельствует. Политикам следовало бы представить убедительную, заслуживающую доверие и последовательно реализуемую концепцию приспособления к глобальным изменениям. Это относится, конечно, не только к правительству и правящей

партии; оппозиционные партии тоже систематически должны искать ответы.

Приспособления неизбежны на всех уровнях, на которых разыгрывается международное соперничество: фирм, партнеров тарифных переговоров, государства. Центральным ориентиром должна быть забота о большей производительности и создание условий для того, чтобы прогресс был возможен. Инновации не падают, как манна с неба. Как народное хозяйство может добиться большей способности к инновациям и, прежде всего, к производственным инновациям? Что для этого нужно сделать и чего делать нельзя? Это мы рассмотрим в следующей главе. Во всяком случае, было бы заблуждением в этом вопросе полагаться на время.