

Содержание

Предисловие АО «Русатом Оверсиз».....	9
Об авторе и его книге.....	11
Введение к изданию 1998 года.....	18
Предисловие автора.....	28
1. Потребность в новой парадигме.....	36
<i>Противоречивые объяснения.....</i>	<i>38</i>
<i>Поставим правильно вопрос.....</i>	<i>41</i>
<i>Классические объяснения успеха в промышленности.....</i>	<i>46</i>
<i>Потребность в новой парадигме.....</i>	<i>48</i>
<i>На пути к новой теории конкурентного преимущества стран.....</i>	<i>54</i>
<i>Исследование.....</i>	<i>57</i>
<i>Расширенная концепция конкурентного преимущества.....</i>	<i>64</i>
ЧАСТЬ I. ОСНОВЫ.....	67
2. Конкурентное преимущество фирм в глобальных масштабах.....	69
<i>Конкурентная стратегия.....</i>	<i>69</i>
<i>Влияние национальных условий на успех в конкуренции.....</i>	<i>107</i>
3. Детерминанты конкурентного преимущества стран.....	109
<i>Детерминанты конкурентного преимущества страны.....</i>	<i>111</i>
<i>Параметры факторов.....</i>	<i>114</i>
<i>Условия спроса.....</i>	<i>126</i>
<i>Родственные и поддерживающие отрасли.....</i>	<i>142</i>
<i>Стратегия, структура и соперничество фирм.....</i>	<i>149</i>
<i>Роль случая.....</i>	<i>166</i>
<i>Роль правительства.....</i>	<i>169</i>
<i>Детерминанты в перспективе.....</i>	<i>171</i>
4. Динамика национального преимущества.....	174
<i>Отношения между детерминантами.....</i>	<i>175</i>
<i>Детерминанты как система.....</i>	<i>186</i>
<i>Кластеры конкурентоспособных отраслей.....</i>	<i>191</i>
<i>Значение географической концентрации.....</i>	<i>197</i>
<i>Возникновение и развитие конкурентоспособной отрасли.....</i>	<i>201</i>
<i>Утрата национального преимущества.....</i>	<i>209</i>
<i>«Ромб» в перспективе.....</i>	<i>217</i>

ЧАСТЬ II. ОТРАСЛИ.....	221
5. Исследование четырех конкурентных отраслей	223
<i>Производство печатных машин в Германии</i>	224
<i>Производство медицинской</i> <i>контрольно-диагностической аппаратуры в США</i>	241
<i>Производство керамики в Италии</i>	258
<i>Японская индустрия робототехники</i>	275
6. Достижение национального конкурентного преимущества в сфере услуг	290
<i>Растущая роль услуг в национальных хозяйствах</i>	291
<i>Международная конкуренция в сфере услуг</i>	299
<i>Отношения между сферой услуг и промышленным производством</i>	303
<i>Национальные конкурентные преимущества в сфере услуг</i>	305
<i>Анализ развития конкурентных отраслей</i>	320
ЧАСТЬ III. СТРАНЫ.....	327
7. Модели национальных конкурентных преимуществ: победители первых послевоенных лет	329
<i>Послевоенное доминирование Америки</i>	335
<i>Устойчивая Швейцария</i>	359
<i>Выбор Швеции</i>	385
<i>Возобновление германского динамизма</i>	414
8. Страны на подъеме: 1970–1980-е годы	445
<i>Подъем Японии</i>	446
<i>Подъем Италии</i>	483
<i>На сцену выходит Корея</i>	516
9. Национальные преимущества переходят к другим странам	545
<i>Утрата позиций Великобританией</i>	546
<i>Контрасты Америки</i>	574
<i>Перспективы послевоенного развития</i>	602
10. Развитие конкурентоспособности национальной экономики	610
<i>Экономическое развитие</i>	611
<i>Стадии развития конкуренции</i>	612
<i>Стадии экономического развития стран в послевоенный период</i>	633
<i>Перспектива послевоенного прогресса в экономике</i>	642
ЧАСТЬ IV. ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ.....	645
11. Стратегия компаний	647
<i>Конкурентное преимущество в международном соперничестве</i>	648
<i>Контекст, в котором действует конкурентное преимущество</i>	656
<i>Улучшение конкурентной среды в своей стране</i>	665

Где и как конкурировать.....	673
Извлечение отдельных преимуществ из других стран.....	682
В какой стране базироваться фирме.....	690
Роль руководства.....	692
12. Политика правительства.....	694
Предпосылки правительственной политики в отношении промышленности.....	697
Правительственная политика и национальное преимущество.....	705
Воздействие правительства на факторные условия.....	705
Воздействие правительства на условия спроса.....	727
Воздействие правительства на родственные и поддерживающие отрасли.....	740
Воздействие правительства на стратегию, структуру и соперничество фирм.....	744
Правительственная политика и этапы конкурентного развития.....	761
Целевая политика.....	764
Правительственная политика в развивающихся странах.....	766
Роль правительства.....	773
13. Ключевые национальные экономические проблемы.....	776
Корея.....	778
Италия.....	784
Швеция.....	793
Япония.....	798
Швейцария.....	807
Германия.....	810
Великобритания.....	814
США.....	818
Экономические задачи отдельных стран на перспективу.....	829
Эпилог.....	831
Приложение А.....	835
Методика составления кластерных схем.....	835
Приложение В.....	842
Дополнительные данные о состоянии национального торгового оборота.....	842
Примечания.....	871
Список литературы.....	929

Предисловие АО «Росатом Оверсиз»

Современную экономическую теорию невозможно представить без учения Майкла Портера о международной конкуренции. Его модель ромба, кластерный подход к анализу производительности как ключевого фактора конкурентоспособности принесли экономисту-классику всемирную популярность не только в академических, но и в бизнес-кругах.

Концепция М. Портера объединяет макро-, мезо- и микроуровни анализа, что исключительно релевантно развитию национальных ядерных энергетических программ (ЯЭП). Страны — традиционные участники и новички «атомного клуба» — объединяет их потребность в устойчивом экономическом, энергетическом, экологическом и научно-техническом развитии. Реализация ЯЭП привлекательна возможностью получить «в одном пакете» все указанные бонусы для национального благосостояния.

Особенности мирового рынка сбыта новых проектов АЭС привели к необходимости формирования концепции интегрированных продаж АЭС, которая впервые зародилась в России. «Интегрированная продажа» индивидуально адаптируется под конкретного заказчика («кастомизируется») и может включать в себя широкий перечень услуг (поставку АЭС «под ключ», услуги в области ядерного топливного цикла, обслуживание и эксплуатацию, развитие национальной ядерной инфраструктуры и подготовку кадров, локализацию и трансфер технологий, финансирование). Интегрированные продажи АЭС носят масштабный и долгосрочный характер: они охватывают сотни участников (национальных и международных ведомств и организаций) и могут занимать период до ста лет. Интегрированные продажи можно назвать «производной» национальной дорожной карты развития ЯЭП. Изучая потребности страны — реципиента АЭС, Росатом предлагает покупателю АЭС наиболее подходящее решение по каждому пункту дорожной карты страны-партнера.

Задачу по разработке оптимальных для всех сторон структуры и графика интегрированных продаж АЭС можно считать многофакторной и оптимизационной, итоговый пакет формируется на протяжении многих итераций переговоров на правительственном и бизнес-уровнях.

Ключевым для интегрированных продаж АЭС является слаженное взаимодействие всех составляющих модели ромба М. Портера. В этом марафонском забеге лидерство предопределяется всеми гранями ромба, эволюционировавшими десятилетиями. Нельзя забывать и о пассионарности: Росатом как эпицентр атомного кластера призван играть проактивную роль, постоянно совершенствуя как собственный продукт во всей его многогранности, так и выдвигая предложения по развитию смежных институтов, непосредственно влияющих на элементы интегрированных продаж.

Майкл Портер — гениальный в своей системной проницательности — предложил высокопроизводительный методологический инструмент анализа и развития, отвечающий всем потребностям атомной энергетической отрасли.

«Международная конкуренция» должна стать настольной книгой для практикующих атомщиков любого профиля: управленцев, инженеров, экономистов.

В условиях современного рынка успех и лидерство являются переменными, поддержание которых напрямую зависит от модели развития, принимаемой компанией. Пассивное стремление сохранить статус-кво на фоне других конкурентов и статичное созерцание стремительных рыночных изменений на практике лишают любого игрока возможности закрепить за собой доминирующее положение. Динамичность рынка диктует его субъектам необходимость постоянного качественного развития, стимулирует разработку и внедрение новых подходов к осуществлению деятельности.

Так, государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» по праву может называться одним из лидеров глобальной ядерной отрасли, занимая ведущие позиции в мире по количеству одновременно сооружаемых АЭС за рубежом, объему генерируемой атомной электроэнергии, запасам урана и другим индикативным показателям, при этом ключом успеха является непрестанная работа с вызовами насыщенного рынка высоких технологий в области энергетики и систематический анализ внутренних резервов для обеспечения непрерывного роста.

Ядерная отрасль является наглядной иллюстрацией стремительно развивающегося рыночного пространства, характеризуемого высокими требованиями клиентов к качеству конечного продукта. Объективно отмечено, что атомная энергетика в последние годы испытала ряд серьезных ударов: мировой финансовый кризис, активное развитие технологий по добыче природного и сланцевого газа и, конечно же, авария в Японии. Это повлияло на все аспекты атомного энергетического рынка, но отрасль в целом стала только сильнее. Возникла необходимость адаптировать значительно более жесткие «пост-фукусимские» требования заказчиков к безопасности, научиться противостоять вновь проявившейся фобии на атомные проекты, эффективно работать в условиях обострившейся конкурентной борьбы, гонки дизайнов АЭС, коммерческих условий и комплексности предложений, а также все более жестких инструментов влияния на заказчика и появления альтернативных энергетических проектов от возобновляемых источников энергии до экспансии сланцевой революции, которая набирает все большие обороты по всему миру. В подобной среде наиболее эффективным подходом к развитию деятельности для компании является именно культивация идеи постоянного совершенствования и повышения рыночной гибкости.

Книга М. Портера, которую вы держите в своих руках, видится манифестом современных принципов эффективного и жизнеспособного развития компании в условиях динамичных рыночных изменений и комплексной экономической ситуации. В растущем потоке новых бизнес-концепций выбор качественного источника структурированных знаний о том, как не только «удержаться на плаву», но и «поднять паруса», — это, пожалуй, самое важное решение для любого современного менеджера, нацеленного не на процесс, а на результат.

*Команда менеджеров АО «Русатом Оверсиз»
Госкорпорация «Росатом» — Корпорация Знаний*

Об авторе и его книге

В течение долгого времени каждая переводная книга иностранного автора непременно выходила у нас с развернутым предисловием, которое должно было помочь читателю «правильно» ее понять. Считалось, что зарубежный автор, не стоявший последовательно на позициях марксистско-ленинского учения, не в состоянии был достоверно толковать сущность происходящих общественных процессов и делать верные выводы и в результате знакомство с его работой могло внести смуту в сознание советского читателя. Предисловие должно было показать методологическую ограниченность взглядов автора, но в то же время объяснить, почему стоит прочесть его книгу (если не всем, то, по крайней мере, тем, кого это касается). На некоторых книгах стоял даже своего рода ограничительный гриф «Для научных библиотек». Многие, возможно, помнят, как в зависимости от переменчивой политической конъюнктуры одно и то же предисловие могло бы быть объектом критики сперва за излишнюю придирчивость к зарубежной работе, а затем за то, что вообще такая книга была переведена на русский язык.

К счастью, это время ушло в прошлое, и книга Майкла Портера «Конкурентные преимущества стран», выпускаемая на русском языке под названием «Международная конкуренция», не нуждается в оправдательных объяснениях. Стоит заметить, что данная книга получила определенную известность еще до выхода ее в свет в 1991 году в нью-йоркском издательстве Free Press. И для этого были свои основания: личность автора и предмет исследования.

О личности автора. После выхода в издательстве Free Press в 1980 году книги «Конкурентная стратегия», а в 1985-м — «Конкурентное преимущество» М. Портер зарекомендовал себя как безусловный авторитет в области анатомии конкуренции. Он не только поколебал считавшиеся долгое время непогрешимыми стандарты и представления, но — что особенно важно — создал новую модель, которая в принципе не отвергает как ошибочные прежние взгляды, но показывает их ограниченность, неспособность объяснить современные процессы в мировой экономике и отводит им то место, которое они исторически заслуживают в настоящих условиях. К тому же М. Портер не ограничивает себя профессорскими лимитами, рассказывая о прошлом и анализируя свершившееся. Он пытается использовать свою теорию конкурентных преимуществ также для критического разбора состояния на сегодняшний день и оценки перспектив. В его работах действуют не только абстрактные категории, но фирмы, страны, отрасли, разного рода функциональные объединения, правительства. И это делает его книгу особенно привлекательной в подтверждение старой истины, что нет ничего практичнее хорошей теории.

Роберт М. Солоу из Массачусетского технологического института, Нобелевский лауреат в области экономики, откликнувшись похвальными словами в адрес этой книги, очень точно указал на причину успеха М. Портера.

Формулируя свое заключение, Солоу, похоже, заимствовал образ американской телерекламы одного из банков, который утверждает, что делает деньги *старым, дедовским способом* (the old fashioned way), ибо он их *зарабатывает* (earns it). Согласно Солоу, М. Портер пришел к своим выводам тоже *старым, дедовским способом*. Он их действительно *заработал* с помощью солидного, глубокого исследования. При этом М. Портер опирался не только на академический опыт, полученный в Гарвардской школе бизнеса, но также на практический опыт советника ряда ведущих компаний и члена Президентской комиссии по промышленной конкурентоспособности. К тому же в своей очередной работе М. Портер опирался на расширенную интеллектуальную базу в лице целой группы опытных специалистов из разных стран, чьи фирмы и национальные экономики в целом стали объектом сравнительного исследования. Ни в коей мере не преуменьшая роли этих помощников (которых автор благодарит в предисловии к американскому изданию), можно сказать, что данная работа не стала коллективной. Это авторская работа М. Портера, тем более что его идеи образуют ту центральную ось, вокруг которой разворачивается весь анализ. На всякий случай в настоящем издании имена коллег и творческих помощников М. Портера даны как в русском написании, так и в оригинальной транскрипции первоисточника, ибо, судя по книге, для некоторых из них работа по проблеме конкуренции продолжается и можно ожидать появления новых публикаций новых авторов.

К характеристике личности М. Портера следует, наверное, отнести и широкий круг использованных источников и литературы. Одни из них носят отсылочный характер, другие дали толчок самостоятельным авторским подсчетам и аналитическим построениям. И те и другие, естественно, важны, но отсылки второго вида являются неповторимыми, присущи только данной работе. Такой же характер носит и приложение, которое расширяет диапазон методологических возможностей исследователей, которых убедят доводы и доказательства М. Портера и которые, возможно, пожелают продолжить исследования в данном направлении.

Тема исследования. Сам предмет исследования настолько актуален, что не может оставить равнодушным любого читателя, заинтересованного в вопросах экономики и международных экономических отношений. Жизнь показывает, что в условиях, когда рынок получает признание в качестве общечивилизационной ценности, сила и мощь любого государства и народа напрямую зависят не только и даже не столько от военной мощи, сколько от непривычных для многих категорий и понятий качества жизни, эффективности производства, способности конструктивно решать возникающие проблемы, в том числе социальные, в режиме общественного диалога. Мы в России это очень хорошо на себе ощущаем. Не размеры страны и не слепая вера в свое якобы изначальное превосходство перед остальным человечеством из-за принадлежности к более передовому и прогрессивному строю (социализму), не ссылки на военно-политические итоги прошлого, не апелляция к героизму целого поколения людей, но способность обеспечить достойную жизнь

людям уже сейчас, а не в далеком будущем — только этот путь может обеспечить процветание страны и ее действительный авторитет в современном мире.

Вопреки предположению некоторых об особенно неблагоприятном отношении мирового рынка к российской экономике и о беспрецедентном характере тягот рыночной трансформации, автор показывает, что в мире нет ни одной страны, которая была бы конкурентоспособна во всем и при этом имела бы гарантированные на все времена конкурентные преимущества перед всеми странами. Нет также ни одной страны, которая смогла достичь и тем более удержать конкурентные преимущества иначе, чем длительной созидательной и целеустремленной работой, сопряженной с немалыми жертвами и лишениями. Делать такие выводы автор имеет все основания, ибо опирается на анализ слагаемых успеха и причин неудач таких стран, как США, Великобритания, ФРГ, Япония, Италия, Швейцария, Швеция, Южная Корея, Дания и некоторых других. Автор убежден, что страна не может и не должна преуспевать во всех отраслях. Потеря конкурентного преимущества на каком-то конкретном участке сама по себе не должна служить причиной тревоги, считает он. Более важными являются характер утраченных позиций и причины их потери.

Автор рассматривает рынок в качестве постоянно совершенствующегося, динамичного организма. Соответственно развитие зависит от всех элементов: рынка товаров и услуг, рынка капитала, рынка труда. Многое зависит и от того, на каком уровне развития и взаимосвязи находятся упомянутые рынки. Чтобы сделать анализ наглядным, автор вводит в свои рассуждения весьма удачную схему, названную им «ромбом» (так это звучит в переводе, хотя в оригинале этот термин имеет более высокую ценность — «diamond», то есть алмаз, бриллиант). Это хороший прием, помогающий придать системность авторскому изложению.

На отраслевом уровне М. Портер вводит еще одно дополнительное понятие, на этот раз несущее в себе черты компьютерного века, — «кластер», то есть пакет, пучок, блок. Подобно тому как в памяти ЭВМ информация складывается в такого рода образования, так и в экономике группы успешно конкурирующих фирм образуют аналогичные соединения, обеспечивая конкурентные позиции на рынках — отраслевом, национальном, мировом. Отражая динамику конкурентных преимуществ, кластеры рождаются, складываются, расширяются, углубляются, но могут также сужаться, утончаться, свертываться, распадаться. В число проанализированных более 100 отраслей вошли химическое и типографское производство Германии, текстильное оборудование и фармацевтика Швейцарии, горное оборудование и грузовики Швеции, программное обеспечение компьютеров, производство медицинских инструментов и кинофильмов в США, домашняя утварь и керамика Италии и др. В приложении к работе дана методическая разработка по поводу кластеров, и предложенная автором схема смотрится намного привлекательнее привычных по экономической географии схем смежных, вспомогательных и тому подобных отраслей. Для него они скорее родственные, поддерживающие, как отражение функциональных характеристик.

Переходя на национальный уровень, автор различает виды конкуренции в зависимости от уровня экономической зрелости общества. Одно дело — когда условия конкуренции диктуют природные ресурсы, чисто стоимостные факторы и т. п., другое — когда во главу угла ставятся инвестиционные интересы, и совсем другое — когда движущую силу образует стимул к нововведениям. Еще одна стадия — богатства и процветания — вызывает у автора отрицательные чувства и оценки, так как она почти неизбежно связана с застоєм, «проеданием» накопленного и нажитого, выдвиганием на первый план спекулятивных методов ведения хозяйства. Такая философия претит автору, твердо исповедующему веру в движение, развитие и созидание, для которого послевоенная индустриальная история — это история не эксплуатации изобилия, а история создания изобилия.

Вообще авторские оценки движущих сил конкуренции, квалификации в связи с этим отраслей и выбранных стратегий заслуживают особого упоминания. С большим вниманием он относится, например, к неблагоприятным факторам, справедливо усматривая в них важный источник пробуждения энергии и стимул к поиску более экономичных решений. По М. Портеру, развитие — это история не использования преимуществ, а история борьбы с неблагоприятными условиями. Национальные неблагоприятные условия, если к ним подходить правильно, порождают энергию для инноваций и изменений. Давление и вызов, а не «спокойная жизнь» привели фирмы и страны к процветанию. И это не пустая фраза, а бескомпромиссный вывод, подтверждаемый анализом. М. Портер безжалостно отбрасывает стереотипы, если они на практике мешают конкуренции и прогрессу. Он критикует благодетельные для больших социальных групп военные заказы, ибо, помогая продвигаться и совершенствоваться одним, они могут обречь на прозябание других. Автор беспощаден к тем, кто вместо поиска средств повышения конкурентоспособности привычно обращается к государственной «кормушке» для получения субсидий, многообразного протекционизма. По словам Портера, это своего рода наркотики, которые приносят вред организму экономики и от которых, однажды их приняв, трудно отвыкнуть. Он категорически против механического копирования чужого опыта, ибо убежден, что политика, которая хороша для одной страны, может оказаться плохой для другой. И вообще М. Портер — за дисциплину и ответственность каждого перед другими и перед самим собой. Требовательный, придирчивый и ответственный спрос для Портера — это величайшее благо, один из детерминантов достижения и гарантирования конкурентного преимущества.

Если читатель на основании написанного подумает, что автор представляет собой бездушного рыночника, отрицающего национальные духовные и культурные ценности ради ценностей материальных, это будет большой ошибкой. Трудно найти, например, более последовательного и доказательного защитника приоритета национальных источников по сравнению с зарубежными в деле обеспечения национальной конкурентоспособности. Для М. Портера это совсем не вопрос политических игр и идеологических пристрастий, а безусловный вывод из экономической истории.

Автор не приемлет действий, которые означают деградацию людских, интеллектуальных, имущественных резервов и богатств, ведут к подчинению более фундаментальных национальных интересов узким, архаичным. Конкуренция видится ему важным антикоррозийным средством, противодействием монополизации и застою. Многие его комментарии кажутся прямо-таки сделанными на злобу дня по итогам дискуссий на наших митингах, партийных съездах и т. д. К примеру, он пишет о том, что приватизация, как показывает мировой опыт, не приведет к успеху без активного соперничества на внутреннем рынке. Как тут не вспомнить о так называемом «четвертом варианте» приватизации? Или: обосновав важную роль иностранных капиталовложений, автор не менее доказательно пишет, что автоматически они отнюдь не решают проблем обеспечения национальной конкурентоспособности. Работа с фирмами своей страны гарантирует более устойчивое преимущество, чем если полагаться только на иностранных поставщиков. Острая борьба мнений вокруг проблемы открытия внутреннего рынка и реинтеграции России в мировое хозяйство приобретает в этом контексте новое звучание.

М. Портер не скрывает, что в отношении различных форм собственности он безоговорочно отдает предпочтение частной. Она ему видится куда более гибкой и динамичной формой организации, но он не идеализирует ни ее, ни возможности организаций и разного рода альянсов частного бизнеса. Иначе откуда взялись бы проблемы распыленности ресурсов, дублирования усилий, многообразной нечестной конкуренции? Поэтому он, естественно, обращается к анализу возможностей государства и особенно правительственной политики. Однако, как и к частному сектору, он предъявляет к ним жесткие требования. Общий вывод М. Портера: только тогда правительство оказывается на уровне, когда не отдает свои права и обязанности на откуп отдельным общественным или имущественным группам, не делается их заложником. Правительство должно подталкивать и ставить более сложные задачи, чем это в состоянии сделать сам рынок. Многим этого, возможно, покажется мало, но в логичности и доказательности автору отказать невозможно. По-видимому, ему тоже надоели, с одной стороны, государственные «захребетники», а с другой — теоретизирующие дамы от науки, убежденные в абсолютном всемогуществе и безграничности горизонтов самостоятельно развивающегося рынка.

Достаточно большое место в разных частях работы автор отводит транснациональному бизнесу. Он однозначно за укрепление конкурентных начал, которые связаны с появлением этой самой высокой организационной формы современного бизнеса. Глобальная стратегия фирмы — одно из неперемennых условий успеха в конкуренции. Но и здесь М. Портер до конца верен себе: с позиций образования и укрепления национальных конкурентных преимуществ ТНК (многонациональные корпорации в интерпретации автора) смотрятся отнюдь не так, как их представляют идеологизированные защитники. Если не вести с ТНК последовательной работы в целях обеспечения национального интереса принимающей страны, многого не добьешься, ибо, как доказательно пишет автор, интересы таких корпораций редко соответствуют целям превращения других стран

в производителей товаров высокой сложности. Но задача решается в интересах совершенствования национальной экономики: есть и теоретические наработки, есть и практический опыт как позитивного, так и негативного плана.

М. Портер старательно показывает, что он смотрит на мир не через американские очки. В большой степени ему это удается. Возможно, полезную роль сыграл интернациональный характер поддерживающего коллектива в лице специалистов из разных стран. Портер примерно одинаково критичен к опыту всех проанализированных им стран (возможно, он даже более жесток при диагностике американских проблем). Одинаково ровен он и в главе 13, в которой пытается включить свои вопросы в национальные «повестки дня». Он отнюдь не пытается добиться от читателя безоговорочного принятия им вроде бы универсальных выводов и рекомендаций. И все-таки он смотрит на свои (американские) и чужие проблемы, стоя на американской почве высокоразвитого глобализованного хозяйства, каким является экономика США. Всем ли под силу принять такой уровень оперативного мышления, сделать его «своим»? Думается, что в настоящее время — нет. Но в логике автору не откажешь, как нельзя не согласиться с его диагнозом стадии изобилия. Хотя и здесь есть вопрос: действительно ли требуется сделать «крюк», «маневр назад» или все-таки резервы реформизма имеются и для этой стадии рыночного развития?

Почему эта книга полезна и для России. Возможно, некоторые читатели, прочитав книгу, в чем-то не согласятся с автором. Это естественно и даже, пожалуй, хорошо. Несогласие — это активная реакция, заочный диалог. Согласие по ключевым вопросам может прийти позднее. Но даже если оно не придет, активный диалог с автором станет для читателя книги частью его личного рыночного опыта. В течение длительного времени наши соотечественники привыкли принимать каждое печатное слово как чуть ли не библейскую, неоспоримую истину, для диалога места не оставалось. Книга М. Портера создает хорошую базу для заинтересованного и интеллигентного диалога. Наверное, уместно сказать о том, чему учит эта книга, хотя по своему замыслу, наверное, она менее всего рассчитывалась на российского читателя.

А учит она прежде всего тому, что обеспечение цивилизованного и динамичного рыночного развития — ключевой элемент в числе национальных приоритетов любой страны, и нет ни одной ячейки в обществе, которой бы эта задача не касалась. Выступая на словах за ускоренное рыночное развитие и реформы, нельзя уподоблять рынок официанту, призванному кого-то обслуживать.

Книга помогает исцелению от массового дальтонизма, при котором вся общественная практика имела только два цвета — белый и красный, сообразно которым разделялись люди, классы, движущие силы и методы экономического и социального прогресса. Конкуренция, естественно, помещалась «по ту сторону баррикад», ибо судили о ней только в пределах идеологических формул, которые были завещаны основоположниками. Однако, в отличие от записанных формул, конкуренция не стояла на месте, развивалась и продолжает развиваться и совершенствоваться поныне.

Книга М. Портера учит тому, что, какими бы ни были национальные особенности, не следует игнорировать мировой опыт и что визитная карточка страны определяется ее удельным весом в мировом хозяйстве, наличием конкурентных преимуществ по конкретным отраслям и способностью их развития, способностью находить адекватные ответы социальным и технологическим вызовам эпохи.

Из книги следует, что никакие социальные вопросы и гарантии нельзя отрывать от экономических возможностей страны, не впадая в крайности ни экономического детерминизма, ни тем более экономического нигилизма.

Книга убеждает в том, что к современным проблемам нельзя подходить с мерками и стандартами вчерашнего и позавчерашнего дня и что даже распространенный в России плюрализм некомпетентности должен иметь свои пределы.

Работа М. Портера учит, наконец, спокойствию и хладнокровию, столь необходимым в общественной жизни, ибо теория конкурентных преимуществ доказательно объясняет внутренние пружины успеха тех рыночных кумиров, изучение которых даже после 1985 года было весьма поверхностно. Книга учит разумному реформизму и политэкономии производства, а не упованию на общественные катаклизмы и политэкономии перераспределения.

Как убедительно подтверждает книга М. Портера, в основе конкурентных преимуществ каждой страны лежит постоянная и последовательная забота о национальной экономике и ее действительно эффективных отраслях. Никакие самые торжественные декларации и ссылки на авторитеты не в состоянии оправдать эрозию качества национальных человеческих ресурсов, деградацию общих и тем более специфических факторов производства, потерю требовательного и квалифицированного спроса, распад рационально и динамично действующих хозяйственных связей у себя дома. Мировой рынок за нас эти проблемы не решит.

Думается, что книгу Майкла Портера можно кратко охарактеризовать так: это умная книга умного автора. С большой пользой для себя и для России ее прочтут политики и бизнесмены, научные работники и преподаватели, студенты — все, кто предпочитает изучать опыт прошлого не только по своим ошибкам и смотреть в будущее не с позиций унифицированного мышления.

*В. Д. ЩЕТИНИН, профессор Дипломатической академии,
доктор экономических наук, представитель РФ в Комиссии
ООН по транснациональным корпорациям, 1993 год*

Введение к изданию 1998 года

В своей книге «Международная конкуренция» (1990 г.) я предпринял попытку объяснить источники устойчивого процветания в современной глобальной экономике. Тогда как книга рассматривает этот вопрос на уровне стран, та же парадигма может быть применена на уровне отдельных регионов и даже городов. Хотя традиционно научные изыскания и политика в значительной степени сосредоточены на макроэкономических условиях для роста и процветания, я поставил в центр моего внимания микроэкономический фундамент. И, в отличие от большинства публикаций, где центральным действующим лицом выступает правительство, я стремился подчеркнуть роль, которую играют компании.

Я утверждаю, что национальное благосостояние определяется продуктивностью или стоимостью, создаваемой в расчете на один рабочий день, доллар инвестированного капитала и единицу задействованных национальных физических ресурсов. Корни продуктивности лежат в национальной и региональной конкурентной среде, модель которой графически можно представить в форме «ромба» с четырьмя гранями, или детерминантами (метафора «ромба» стала стандартно использоваться для описания моей теории). «Ромб» отражает такие многочисленные факторы, как информация, стимулы, конкурентное давление, доступ к поддерживающим компаниям, институтам, инфраструктуре и резервам знаний и трудовых ресурсов в данной местности, которые поддерживают продуктивность и рост продуктивности в конкретных областях.

Я назвал эту книгу «Международная конкуренция: Конкурентное преимущество стран», чтобы сделать акцент на важном различии между собственной более широкой концепцией конкурентного преимущества как источника благосостояния и идеей сравнительного преимущества, которая на протяжении многих лет доминирует в объяснении и анализе международной конкуренции. Сравнительное преимущество, как оно понимается, опирается на обеспеченность такими ключевыми факторами, как трудовые ресурсы, природные ресурсы и капитал. Я же утверждаю, что в условиях глобализации экономики вклад этих факторов становится все менее и менее значимым. Кроме того, конкурентоспособность не определяется размером страны или ее военной мощью, поскольку ни то, ни другое не является решающим для продуктивности. Вместо этого процветание зависит от создания деловой среды, (наряду с поддерживающими институтами), которая позволяет стране продуктивно использовать и совершенствовать указанные факторы.

Начиная с середины 1980-х годов, когда я был членом Президентской комиссии по промышленной конкурентоспособности при правительстве президента Рональда Рейгана, у меня росла убежденность в том, что непонимание различий между сравнительным преимуществом и новым конкурентным преимуществом стран является одной из коренных причин проблем в экономическом развитии.

Простое использование имеющихся ресурсов или привлечение дополнительных ресурсов недостаточно для того, чтобы обеспечить процветание. Не позволяет достичь этого и перераспределение национального богатства между заинтересованными группами.

Согласно моей теории, конкурентоспособность и процветание не являются игрой с нулевой суммой. Многие страны могут одновременно повышать свою продуктивность, а вместе с ней и свое благосостояние. Тем не менее повышение благосостояния не есть гарантированный процесс. Неспособность устойчиво повышать продуктивность в экономике вследствие неправильной политики, недостаточных инвестиций или же по другим причинам может сделать поддержание заработной платы и национального дохода на прежнем уровне, не говоря уже об их росте, весьма затруднительным.

В современной глобальной экономике процветание страны есть результат ее выбора. Конкурентоспособность больше не является уделом только лишь стран с благоприятным наследством. Страна выбирает процветание, если она организует свою политику, законы и институты вокруг продуктивности. Страна выбирает процветание, если она развивает возможности всех своих граждан и инвестирует в такого рода специализированную инфраструктуру, которая позволяет бизнесу быть эффективным. Страна выбирает бедность или ограничивает свое благосостояние, если она позволяет своей политике подрывать продуктивность бизнеса. Она ограничивает свое благосостояние, если не делает ставку на развитие высококвалифицированных трудовых ресурсов. Она ограничивает свое благосостояние, если успех в бизнесе больше зависит от семейных связей или государственных концессий, нежели от его продуктивности. Война или неэффективное правительство могут пустить былое процветание под откос, но, как правило, то и другое находится под коллективным контролем граждан.

Продуктивность и конкурентное преимущество в экономике требуют специализации. В книге «Международная конкуренция» я представляю концепцию кластера или группы взаимосвязанных компаний, поставщиков, смежных отраслей и специализированных институтов, работающих в определенной области и сосредоточенных в одной географической местности. Феномен агломерации фирм уже давно признан в таких научных дисциплинах, как экономическая география и регионалистика. Тем не менее этот феномен рассматривается довольно узко и никак не связывается с международной конкуренцией, где на передний план выводятся такие детерминанты, как глобальная доступность ресурсов и снижение транспортных расходов, устраняющие необходимость в расположении компаний рядом с источниками снабжения или крупными рынками. Связь между феноменом агломерации и продвинутым взглядом на конкуренцию и стратегию еще предстоит изучить, как и его, казалось бы, парадоксальную роль в нынешние времена, когда географическое расположение зачастую рассматривается как все менее важный фактор.

В своей книге «Международная конкуренция» я постарался преодолеть эти пробелы. В ней объясняется, как кластеры способствуют не только снижению

операционных издержек и повышению эффективности, но и улучшению стимулов и созданию общественных активов в виде информации, специализированных институтов и репутации, помимо прочего. Что еще более важно, кластеры способствуют инновациям и ускоряют рост продуктивности. Они также облегчают создание новых компаний и видов бизнеса. Эта важная роль местонахождения в условиях продвинутой конкуренции не идет вразрез с глобализацией; в действительности глобализация делает такое географическое преимущество еще более значимым в результате устранения искусственных барьеров для торговли и инвестиций и аннулирования преимуществ, создаваемых традиционными факторами. Компаниям больше не нужно располагаться рядом с источниками сырья или рынками; они могут выбирать лучшее месторасположение с точки зрения продуктивности динамизма.

В этой книге я выступаю за новые, более активные и конструктивные роли государства и бизнеса в погоне за конкурентоспособностью и процветанием. Что касается роли правительства, то традиционные различия между подходами невмешательства и вмешательства сегодня устарели. Правительство в первую очередь должно стремиться к созданию такой среды, которая поддерживает рост продуктивности. Это подразумевает минималистскую роль государства в одних областях (например, торговые барьеры, ценообразование) и активную роль в других (например, поощрение конкуренции, обеспечение высокого качества образования и профессиональной подготовки). Правительство может влиять на все грани «ромба», и это влияние позволяет составить наиболее правильное и точное представление о роли правительства в обеспечении национальной конкурентоспособности, вместо того чтобы считать, что оно вольно поступать так, как ему заблагорассудится.

Правительство должно стремиться к улучшению деловой среды во многих отношениях. Однако это не должно достигаться путем ограничения конкуренции или снижения стандартов безопасности и воздействия на окружающую среду. Такая «помощь» только тормозит развитие конкурентоспособности за счет инноваций и замедляет рост продуктивности.

Искусственные различия между социальной и экономической политикой должны уйти в прошлое, поскольку то и другое неразрывно связано между собой в формировании среды для успешной конкуренции в продуктивности. Образованные граждане, имеющие хорошее здоровье и работающие в безопасных условиях, — залог высокой производительности. Теория «ромба» предусматривает позитивную и конструктивную роль практически для всех национальных институтов в деле обеспечения высокой конкурентоспособности страны, включая школы, университеты, нормотворческие органы, сообщества потребителей, профессиональные сообщества, судебную систему и т. д. Все они играют определенную роль в создании условий для устойчивого роста продуктивности.

Для компаний центральное послание этой книги состоит в том, что многие из их конкурентных преимуществ находятся за пределами самих компаний и связаны с их географическим расположением и отраслевыми кластерами. Это включает в повестку дня компаний многие вопросы, которые, по большому счету,

не рассматриваются в литературе по менеджменту. Наряду с правительством частный сектор также должен играть роль в инвестировании в определенные общественные активы или блага, находящиеся в той или иной географической местности. В этой книге также приводятся доказательства в пользу более значимой и активной роли отраслевых ассоциаций и других деловых институтов в осуществлении таких инвестиций.

В более широком смысле существует неизбежная взаимозависимость между правительством и бизнесом в деле роста национальной конкурентоспособности. Необходим постоянный диалог, призванный устранять преграды, снижать ненужные затраты на ведение бизнеса и создавать соответствующие факторы, информацию и инфраструктуру. Напряженность, недоверие и патернализм, характерные для отношений между государством и бизнесом во многих странах, представляют собой скрытые издержки ведения бизнеса и в высшей степени контрпродуктивны.

ПРИМЕНЕНИЕ ИДЕЙ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ

Распространение идей — процесс, который зачастую может занять десятилетия, особенно в тех случаях, когда теория не вписывается в рамки устоявшейся традиции. Книга «Международная конкуренция» со своим микроэкономическим подходом к конкурентоспособности и экономическому развитию, как раз попадает в эту категорию.

Лично я убежден в том, что подлинное познание в общественных науках предполагает не только разработку теории, но и усилия по переводу этой теории в практику. Еще до выхода этой книги мне выпала честь лично возглавлять масштабные национальные программы по исследованию экономической политики в Новой Зеландии (начиная с 1989 г.)¹, Канаде (1990 г.)² и Португалии (1991 г.)³. Процесс конструктивных изменений и дебаты успешно продолжают во всех трех странах по сей день⁴. Данная книга опирается на исследование десяти стран, занимающих важное место в мировой торговле. Она дала начало национальному диалогу и породила поток дальнейших публикаций в этом направлении в таких странах, как Швеция, Дания, Швейцария, Германия и Корея⁵. Серьезные аналитические исследования, рассматривающие применение моей теории «ромба» в развитых экономиках, были осуществлены без моего непосредственного участия в Норвегии⁶, Финляндии⁷, Нидерландах⁸, Гонконге⁹ и ряде других стран. Аналогичные исследования имели место на уровне различных административно-территориальных единиц, таких как отдельные штаты, провинции и автономные регионы¹⁰. Эти идеи обсуждались и сыграли роль в формировании политики многих других развитых стран и регионов, в которых не было принято соответствующих формальных проектов.

Изложенные в этой книге принципы находят широкое применение и в развивающихся странах. С тем чтобы углубить свои знания о более ранних стадиях экономического развития, я осуществил крупный исследовательский проект

вместе со своими с коллегами из Индии¹¹. Эта книга также помогла инициировать значимые национальные проекты или исследования на Бермудских островах, в Боливии, Ботсване, Болгарии, Эстонии¹², Колумбии, Сальвадоре, Перу, Южной Африке, Татарстане, Венесуэле¹³ и ряде других стран.

Кластер становится новым способом мышления в экономике и организации усилий в области экономического развития. Успешные кластерно-ориентированные инициативы, охватывающие значительную часть экономики, были реализованы или в настоящее время реализуются в Аризоне, Калифорнии, Каталонии, Квебеке, Коннектикуте, Коста-Рике, Марокко, Массачусетсе, Миннесоте, Нидерландах, Норвегии, Огайо, Орегоне, Северной Каролине, Шотландии, Чиуауа и других регионах и странах.

Идеи, содержащиеся в книге «Международная конкуренция», сегодня начинают применяться даже на уровне городов и городских регионов¹⁴. Более того, я расширил эти идеи применительно к вопросу экономического развития проблемных городских районов¹⁵. Я считаю, что такие проблемы носят в одинаковой степени экономический и социальный характер, и, следовательно, реализация продуманной экономической стратегии позволит существенно повысить эффективность широкого спектра других программ. Вместо того чтобы рассматривать подобные районы как неблагоприятные для бизнеса, мы должны переориентировать наше мышление на поиск потенциальных конкурентных преимуществ проблемных городских районов в масштабах общей городской экономики. Таким образом, эта работа дала начало соответствующим исследованиям во многих городах США и инициировала активный диалог о новых направлениях в городской политике¹⁶.

В последнее время представленные в этой книге идеи начали применяться к группам соседствующих стран. Большинство существующих на сегодняшний день региональных инициатив (например, Mercusor, NAFTA) сосредоточены преимущественно на создании в регионе зоны свободной торговли и инвестиций, что, безусловно, является достойной целью. Между тем теория «ромба» предлагает парадигму нового систематического подхода к развитию регионов, где сотрудничество между соседними странами может повышать продуктивность национальной деловой среды. Дело в том, что «ромб» включает в себя важные внешние факторы, пересекающие национальные границы, такие как взаимосвязанность транспортных систем, согласованность таможенных процедур и стратегии по улучшению общественной безопасности. Начиная с 1994 года я работаю вместе с правительствами стран Центральной Америки над разработкой такого регионального экономического плана¹⁷. Совсем недавно аналогичный проект был начат на Ближнем Востоке с участием национальных команд из Египта, Израиля, Иордании и Палестинской автономии, и к ним готовятся присоединиться другие страны. Тот факт, что эта инициатива продолжается, несмотря на серьезные политические потрясения в регионе, является наглядным доказательством того, что экономика помогает найти общий язык.

Что же касается реализации моих идей в плоскости теории и научных знаний, то в настоящее время концепция продуктивности легла в основу общепринятого

определения конкурентоспособности, а роли географического расположения стало придаваться все большее значение. Книга «Международная конкуренция» способствовала возрождению интереса к экономической географии.

Эта книга дала начало растущему потоку публикаций, посвященных применению ее идей на различных географических уровнях. Растет число исследований, тестирующих изложенные в данной книге принципы статистически, с обнадеживающими результатами¹⁸. Популярным предметом научных изысканий стали и кластеры; в 1997 году были проведены две международные конференции на эту тему¹⁹. Теоретики маркетинга развивают новое направление — маркетинг местностей (*marketing of locations*)²⁰, а Всемирный банк включил развитие кластеров в свою основную стратегию. Также из данной книги вырос поток работ, изучающих отношения между конкурентоспособностью и качеством среды, что между тем и другим может существовать непосредственная взаимосвязь²¹. Это поднимает интересные и требующие дальнейшего изучения вопросы о том, какие подходы к созданию среды должны применяться государством и бизнесом в развивающихся странах, а также ряд других важных вопросов. Наконец, еще одна значимая работа, вдохновленная моей книгой — «Бороздим океаны» (*Plowing the Sea*) Фэрбенкса и Линдси, — описывает трудности и ловушки, с которыми могут столкнуться развивающиеся страны при попытке применить новую теорию конкурентоспособности на практике²². Эта область исследований имеет большое значение.

КНИГА ЗАТРАГИВАЕТ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЕ СТРУНЫ

Такое радующее меня внимание к книге «Международная конкуренция» связано с рядом причин. Во-первых, книга появилась в то время, когда практически каждая страна столкнулась с ужесточающейся конкуренцией. Торговые барьеры рушатся, рынки открываются. Социализм исчез с мировой сцены (Советский Союз распался в 1991 году, а в 1992 году Китай взял курс на экономические реформы). Страны начали перемещать фокус с международной политики на улучшение благосостояния своих граждан. Сегодня эти тенденции продолжают развиваться в полную силу.

Как процветающие, так и погрязшие в нищете, страны и регионы по всему миру принялись искать пути к успешному выживанию в новых условиях. Книга «Международная конкуренция» предложила им систематический и доказавший свою работоспособность подход к пониманию конкурентоспособности и ее улучшению. Особенно радушный прием эта книга получила среди практиков в правительственных и деловых кругах, искавших руководство по вопросам, не рассматриваемым в большинстве теоретических работ.

Несмотря на значительный прогресс, достигнутый в понимании макроэкономической стороны конкурентоспособности и экономического развития,росло признание того, что макроэкономическая реформа является необходимым, но недостаточным условием. В равной степени, или даже еще более важными

являются микроэкономические основы развития, которые кроются в характере корпоративных стратегий, а также в государственных институтах, инфраструктуре и политике, образующих среду, в которой конкурируют компании. Моя книга заполняет этот пробел, будучи сосредоточенной на микроэкономической стороне конкурентоспособности. Она помогает ответить на вопрос: что дальше? Что делать после того, как проведены макроэкономические реформы и достигнута макроэкономическая стабилизация — центральный вопрос, стоящий перед многими правительствами.

Эта книга предлагает способ преодоления разрыва между бизнесом и правительством в решении проблемы конкурентоспособности. Представляя более сложный и структурированный подход к конкуренции, она содержит набор идей и примеров, являющихся гораздо более убедительными для компаний. Традиционно доминирующим подходом правительственных кругов за пределами макроэкономической политики была весьма спорная по своей сути промышленная политика, предполагающая государственное вмешательство с целью влияния на результаты конкуренции. Промышленная политика была основана на чрезвычайно упрощенной и спорной точке зрения на конкуренцию, где решающее значение имели масштаб и себестоимость. В странах, наиболее активно реализующих промышленную политику, — Франции, Японии и Корее — возникли серьезные трудности, которые породили весомые сомнения в эффективности такой политики и ее основных методов, таких как нацеливание, субсидирование и сотрудничество. Компании весьма скептически относились к способности правительства предугадать рынки и вытекающей из этого промышленной политике и стремились найти другие подходы.

Книга «Международная конкуренция» отвергает промышленную политику. Все кластеры могут поддерживать процветание, если они могут быть продуктивными. Вместо того чтобы нацеливаться на отдельные отрасли, правительство должно сосредоточить внимание на существующих в стране и развивающихся новых кластерах. Правительство не должно вмешиваться в процесс конкуренции — его роль заключается в создании среды, способствующей продуктивности, например, через повышение качества и эффективности факторов производства и инфраструктуры и формирование политики и регуляторного контекста, которые стимулируют развитие и инновации. Тогда как промышленная политика ориентирована на нарушение свободы конкуренции в пользу той или иной отрасли или местности, теория «ромба» ставит целью устранение препятствий на пути к росту продуктивности. И тогда как промышленная политика считает международную конкуренцию игрой с нулевой суммой, теория «ромба» рассматривает ее как игру с положительной суммой, в которой повышение продуктивности стран будет вести к расширению рынка, и все страны смогут достичь процветания, если встанут на путь роста продуктивности и инноваций.

Эта книга также предлагает основу для конструктивного диалога о возможных путях улучшения деловой среды. Наиболее мощной оказалась концепция кластеров. Она не только привела к формированию нового экономического мышления, но и стала действенным средством катализировать изменения.

В отличие от традиционных классификаций, таких как отраслевые или секторные, которые ассоциируются с государственным вмешательством и субсидированием, концепция кластеров ставит в центр внимания продуктивность и связи между компаниями. Концепция кластеров помогает правительствам и государственным структурам, компаниям, поставщикам и местным институтам объединиться вокруг общей — конструктивной и чрезвычайно актуальной — повестки дня.

ПОВЕСТКА ДНЯ НА БУДУЩЕЕ

Переиздание книги «Международная конкуренция» является важной вехой. При всей сложности представленных в ней идей и значительном объеме текста книга вызвала значительный интерес. В новом издании я не стал сокращать довольно-таки объемные примеры и страновые обзоры, отчасти потому что считаю, что без них эта книга была бы менее убедительной в освещении столь эмоционального предмета. Таким образом, читательская аудитория книги продолжает расширяться, и я надеюсь, что ее переиздание привлечет внимание новых читателей.

На момент публикации этой книги остается очевидным, что нам предстоит еще многое узнать. Во-первых, в последнее время я сосредоточил свою работу на ряде новых направлений. Одним из них является дальнейшая эмпирическая проверка моих идей внутри и между группами стран. Например, недавно в Японии была опубликована работа, доказывающая, что международная конкурентоспособность многих отраслей японской промышленности в значительной степени зависит от интенсивности местной конкуренции, измеряемой на основе колебаний рыночной доли компаний. Наличие в отрасли картеля подавляет конкуренцию и приводит к более низкой конкурентоспособности отрасли на мировом рынке. Традиционные метрики сравнительного преимущества фактически не позволяют объяснить этот феномен²³. Будем надеяться, что накопление таких статистических данных сделает представленные в этой книге идеи еще более убедительными для широких академических кругов.

Во-вторых, новое направление в моей работе — теоретическое и эмпирическое исследование, призванное углубить наше понимание кластеров и определить, какого рода действия со стороны правительства и частного сектора позволяют повысить их продуктивность. В-третьих, я продолжаю углублять свои знания относительно проблем, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в процессе того, как они пытаются избежать от зависимости от дешевой рабочей силы и природных ресурсов. В-четвертых, я продолжаю исследовать роли городов, регионов, стран и групп соседствующих стран в достижении высокой конкурентоспособности. В-пятых, я пытаюсь установить более тесные связи между идеями, содержащимися в книге «Международная конкуренция», и теми, которые изложены в моей работе о стратегии компаний. Очевидно, что географический фактор влияет на структуру отрасли и ее конкурентное преимущество.

На отраслевом уровне интенсивная конкуренция может не только подрывать местные прибыли, но и повышать конкурентоспособность местной отрасли на мировом рынке. На уровне компаний очевидно, что многие ресурсы и навыки, на которые должна опираться их стратегия, находятся в локальной среде. Кроме того, существует тесная взаимосвязь между установлением связей с поставщиками, комплементарностью (взаимодополняемостью) продуктов и наличием кластера. Таким образом, географический фактор занимает значимое место в стратегическом мышлении компаний.

Наконец, мой персональный опыт работы с государственными лидерами и крупными бизнесменами заставил меня остро заинтересоваться причинами, почему одним странам (или другим административно-территориальным единицам) удастся переломить ситуацию и встать на путь успешного экономического развития, а другим, вооруженным таким же уровнем знаний, нет. Если данной книге удастся достичь той главной цели, которую я перед ней ставлю, то мое собственное исследование будет лишь частью более глобальной повестки дня, призванной объединить макроэкономический и микроэкономический компоненты и науку управления для достижения интегрированного понимания конкуренции и роли географического фактора.

Когда я окидываю взглядом годы, прошедшие с момента первого издания этой книги, и размышляю о своих многочисленных беседах с ведущими политиками и бизнесменами, меня вновь и вновь поражает могучая сила идей — их способность влиять на результат в материальном мире. Не что иное как ошибочные идеи в отношении конкурентоспособности и процветания обрекли миллионы людей на бедность в период после Второй мировой войны. Сегодня ложные представления об истинных источниках конкурентоспособности продолжают тормозить прогресс на уровне государств и бизнеса.

На уровне правительства дискуссии о конкурентоспособности по-прежнему фокусируются в основном на макроэкономической политике, тогда как реальные ограничения на пути прогресса часто кроются в микроэкономических проблемах. Правительства продолжают ошибочно рассматривать девальвацию и валютную политику как эффективное средство повышения «конкурентоспособности», вместо того чтобы видеть в валюте хвост, а не собаку, и признать, что необходимость девальвации является доказательством и следствием неправильной политики. Правительства продолжают привлекать иностранные инвестиции при помощи субсидий для решения своих проблем, вместо того чтобы устранить слабые места в национальной деловой среде, которая определяет уровень жизни в стране. Страны по-прежнему путают торговые сделки и региональные пакты с шагами, необходимыми для достижения реальных улучшений в области продуктивности и конкурентоспособности.

На уровне компаний по-прежнему наблюдается серьезное ошибочное понимание глобализации и ее значения. Они рассматривают аутсорсинг как эффективный способ повышения своей конкурентоспособности и стремятся к глобализации ради самой глобализации, считая это залогом успеха. Зачастую они игнорируют домашний рынок, считая, что сосредоточенность на местном рынке

снижает продуктивность и способность к инновациям. Они продолжают просить правительство о «помощи», которая не повышает, а подрывает их конкурентоспособность.

В ближайшем будущем все больше стран встанет перед вопросом, что делать после достижения экономической стабилизации и либерализации. И все большему числу компаний придется столкнуться с последствиями реальной конкуренции. Чтобы достичь всеобщего процветания, нам потребуется четкое понимание надлежащих ролей всех заинтересованных сторон в этом процессе.

Я надеюсь, что книга «Международная конкуренция» поможет разобраться с существующей ныне путаницей и решить, как действовать дальше, а также снабдит лидеров инструментами и уверенностью, чтобы двигаться вперед. Если ей удастся выполнить эти задачи, это будет означать, что я сдал свой главный экзамен.

*Майкл Портер,
Бруклин, Массачусетс,
январь 1998 года*

Предисловие автора

Как удастся отдельным социальным группам, коммерческим организациям и странам добиваться успеха и процветания? Этот вопрос волновал и привлекал внимание многих исследователей, экономических и политических организаций с тех пор, как появились экономические, социальные и политические институты. В таких разных науках, как историческая культурология, история, социология, экономика, политология, делались неоднократные попытки выявить те силы, которые определяют прогресс одних структур и упадок других.

В рамках этой проблемы за последние годы активно проводятся исследования по отдельным странам с точки зрения стандарта, обычно именуемого конкурентоспособностью. Впечатляющая интернационализация конкуренции после Второй мировой войны сопровождалась крупными изменениями в экономических судьбах стран и их компаний. Горячие споры о том, как дальше действовать, неизбежно охватили правительства и компании.

Я подошел к этому вопросу в какой-то мере неожиданно для самого себя, поскольку до этого момента вся моя исследовательская работа касалась не столько стран, сколько компаний. Больше всего меня занимали вопросы природы конкуренции в отдельных отраслях экономики и принципы деятельности в условиях конкуренции. Мое более раннее исследование, результаты которого отражены в изданной в 1980 году книге «The Competitive Strategy» («Конкурентная стратегия»), было посвящено структуре отдельных отраслей и выбору отдельной фирмой своего места в рамках конкретной отрасли. В книге «The Competitive Advantage» («Конкурентное преимущество»), вышедшей в 1985 году, рассматриваются основные факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества, а также то, как эти преимущества можно повысить. В книге «Competition in Global Industries» («Конкуренция в международном производстве»), изданной в 1986 году, я расширил круг этих факторов с учетом конкуренции на мировом рынке. Хотя стратегия конкурирования за пределами собственной страны являлась важным элементом в уравнении, основными предметами исследования оставались отдельная отрасль производства и отдельная компания. При том что стране в целом и правительству в представленной мной структуре факторов отводилась определенная роль, они занимали скромное место в исследовании.

Ситуация стала меняться, когда президент Р. Рейган ввел меня в состав Комиссии по конкурентоспособности в промышленности при президенте США. В эту комиссию входили крупные бизнесмены, профсоюзные деятели, ученые, бывшие члены правительства, задачей которых было определить, насколько конкурентоспособна экономика США. Сформированная в разгар жарких политических споров относительно необходимости выработки «промышленной

стратегии» в Америке, комиссия изучала данный вопрос в течение года и в результате составила продуманный, взвешенный отчет¹.

Во время работы в комиссии я уяснил одну вещь, а именно то, что не существует общепринятого определения конкурентоспособности. Для фирм конкурентоспособность означала возможность конкурировать на мировом рынке при наличии глобальной стратегии. Для многих конгрессменов конкурентоспособность означала положительный внешнеторговый баланс. Для некоторых экономистов конкурентоспособность означала низкие производственные затраты на единицу продукции, приведенные к обменному курсу. Многочисленные споры о том, существует ли в США вообще такая проблема, были отчасти вызваны столь неоднозначным пониманием термина. Доклад комиссии не дал ощутимых результатов и не содействовал выработке общего подхода. Споры вокруг конкурентоспособности не утихли и продолжают по сей день.

Впрочем, из какого определения конкурентоспособности ни исходить, существует еще более серьезная проблема: до сих пор отсутствует общепринятая теория, объясняющая конкурентоспособность. Предложены многочисленные характеристики стран и фирм, и все считаются важными, но не выделены наиболее существенные, не установлена взаимосвязь между ними. К тому же многие рассуждения основываются на исходных посылах, далеко отстоящих от реального процесса конкуренции, и их значимость и универсальность сомнительны. Целый ряд объяснений не находит подтверждения в моем собственном опыте исследования международных компаний и работы в них.

Не было также недостатка в рекомендациях по повышению конкурентоспособности путем планирования деятельности компаний в определенном направлении и проведения конкретной политики правительства. Все эти рекомендации отличались таким же разнообразием и непоследовательностью, как и выраженные и невыраженные подходы к пониманию конкурентоспособности, на которых они основывались. Как подсказывает мой опыт работы с фирмами, многие из этих рекомендаций могли привести к обратному результату.

Однако — с поправкой на высказанные соображения — я пришел к твердому убеждению, что успех фирм в состязании с конкурентами прежде всего зависит от положения дел в стране. С удивительной регулярностью фирмы одной-двух стран добиваются непропорционально большого успеха в определенных отраслях на мировом рынке. Условия в одних странах, по-видимому, в большей степени стимулируют развитие и достижение успеха, чем в других странах. Я пришел к выводу, что понимание роли страны в целом в конкуренции на мировом рынке было бы в равной степени ценным как для фирм, так и для правительств, поскольку оно позволило бы уяснить, как создается и поддерживается конкурентоспособность.

Данная книга призвана способствовать пониманию того, что означает конкурентное преимущество стран, какие признаки, присутствующие в отдельных странах, способствуют повышению конкурентоспособности в том или ином секторе экономики, а также того, как это должно отразиться на деятельности

компаний и правительств. В основе моей теории лежат принципы стратегии повышения конкурентоспособности в отдельно взятых отраслях. Для тех, кто знаком с моими предыдущими исследованиями, такое направление должно показаться вполне закономерным. Хотя мы в состоянии выделить особенности страны, применимые ко многим отраслям, мой опыт подсказывает, что в реальной конкуренции на них меньше обращают внимание, отдавая предпочтение конкретным и зачастую свойственным только одной отрасли условиям, возможностям и результатам.

К пониманию экономического успеха государства можно прийти, в значительной степени опираясь на совокупность факторов, свойственных его экономике в целом, однако я предлагаю в данном исследовании иную отправную точку. В своей теории я иду от отдельных отраслей экономики и конкурентов к хозяйству в целом. Конкурентоспособность проявляется или утрачивается в конкретных сферах: производство легковых автомобилей, аппаратов факсимильной связи, шарикоподшипников, оказание банковских услуг. Государство оказывает влияние на способность фирмы преуспеть в той или иной области производства. А состояние экономики страны и ее способность развиваться зависят от разрешения тысяч противоречий, возникающих между конкурентами в отдельных отраслях. Идя в исследовании от отдельных отраслей к экономике в целом, есть риск встать на ложный путь, но, с другой стороны, такой подход позволяет, на наш взгляд, глубже осознать процесс экономического прогресса в отдельно взятой стране.

Представленная в данной книге теория нацелена скорее на то, чтобы передать всю сложность и многообразие конкуренции в реальной жизни, чем абстрагироваться от нее. Я стремился интегрировать все многочисленные элементы, влияющие на поведение компаний и на развитие национальных экономик, и в результате пришел к целостно-ориентированному подходу, который некоторым может показаться трудным для восприятия из-за своей сложности. Я считаю, однако, что дальнейшее упрощение скроет наиболее существенные аспекты данной проблемы, например такие, как взаимодействие отдельных факторов и их развитие во времени.

Данная теория охватывает в качестве базовых несколько научных областей. Ее стержень — это теория конкурентной стратегии. В то же время более глубокое понимание проблемы может обеспечить развитие исследования в таких направлениях, как нововведения в технологии, промышленная экономика, экономическое развитие в целом, экономическая география, международная торговля, политология, промышленная социология, которые обычно не рассматриваются в совокупности.

Учитывая большое количество публикаций по предметам, которые затрагиваются в данном исследовании, практически невозможно дать в полном объеме соответствующие обзоры и ссылки. Я также не собираюсь обзирать всю историю исследования по проблемам, рассматриваемым в данной книге. Однако я использовал ряд предшествовавших исследований из разных областей, а также некоторые наиболее существенные, на мой взгляд, индивидуальные работы.

Для разработки всеобъемлющей теории конкурентного преимущества стран и показа ее значимости я предпринял исследование большого числа стран, а в рамках каждой отдельной страны — конкретных проявлений конкуренции во многих отраслях. Есть риск принять исключения за общие принципы, если проводить исследование только на основе одной-двух стран или небольшой группы отраслей производства. Для исследования я отобрал десять стран, чьи характеристики и организационные структуры значительно отличаются друг от друга.

Особенность моей теории и подход, который я решил представить и подвергнуть проверке, привели к большому объему книги, о чем я сожалею, но чего не мог избежать, поскольку должен был проверить свою теорию на достаточном количестве фактов и разработать на ее основе выводы для практиков в сфере бизнеса и для политических руководителей. В части I книги дается характеристика самой теории, предлагается обзор принципов конкурентной стратегии, чтобы сформировать необходимый контекст проблемы. В части II я применяю данную теорию для объяснения истории развития четырех наиболее представительных отраслей экономики, избранных из множества других. Я применяю данную теорию также для анализа сферы услуг, которая уже давно стала важным сектором экономики, но при ее возрастающей значимости еще мало изучена с точки зрения международной конкуренции. В части III книги я представляю свою теорию применительно к странам. На примере восьми из десяти исследованных стран я даю подробную картину сфер производства, обеспечивших успех в мировом хозяйстве, а также изменений в их соотношении. На основе данной теории я предлагаю объяснения как успехов, так и неудач, поступательного движения экономики в послевоенный период в отдельно взятой стране. Обобщение опыта разных стран позволяет мне расширить сферу приложения данной теории и объяснить, как развиваются национальные хозяйства в целом. В части IV более подробно представлены некоторые выводы по теории, имеющие отношение к определению направлений деятельности компаний и политики правительств. Последняя глава показывает, как на основе нашей теории можно выделить некоторые факторы, которые будут определять будущее развитие хозяйства каждой из рассмотренных стран.

Многие, возможно, будут читать книгу выборочно, в соответствии с собственными интересами. Большинству читателей следует ознакомиться с первыми четырьмя главами — в той степени, которую определяют общая подготовка и интерес к теориям. Часть II будет наиболее интересна для тех, кому важно увидеть реализацию данной теории в конкретной экономической сфере. Руководителям компаний будет интересна практически вся часть II, а более широкому кругу читателей полезно хотя бы просмотреть ее. Понимание того, как формируется в стране отрасль производства и как она добивается успеха в международной конкуренции, подкрепленное хотя бы несколькими примерами, явится важной основой для освоения последующих глав книги.

Часть III предоставляет читателю выбор из ряда стран, на материале которых проводился анализ. Но независимо от того, какая конкретная страна его

интересует, следует ознакомиться с предисловием к главе 7, где поясняются методология и структура описания каждой страны, а также с заключительной частью главы 9, в которой страны сравниваются по группам. Затем читатель может остановиться на своей стране, на стране, где находятся ведущие конкуренты, или на стране, представляющей иной интерес для изучения. После знакомства с отдельной страной или рядом стран всем читателям следует обратиться к главе 10, в которой анализ экономического развития расширяется до общенациональных рамок. Концепции, представленные в главе 10, особенно важны для рассмотрения задач, стоящих перед каждой страной, о чем ведется разговор в главе 13.

С частью IV читатель также может знакомиться сообразно своему интересу, хотя выводы, ориентированные на предпринимателей, предоставляют также полезную информацию для ответственных лиц в правительстве, и наоборот. Предпринимателям будет интересно прочитать главу 11, где показывается значимость данной теории для компаний при формировании общей стратегии деятельности. Те читатели, которые интересуются вопросами политики или непосредственно в ней участвуют, должны обратить внимание на главу 12. Выборочно можно ознакомиться с главой 13, в которой обсуждаются некоторые проблемы развития экономики в каждой стране. Одной из главных задач главы 13 является иллюстрация того, как применять данную теорию для выявления факторов, сдерживающих развитие национальной экономики, однако читателю будет полезно также не только узнать о своей собственной стране, но и понять проблемы, стоящие перед другими странами с иными условиями. Книгу завершает краткое заключение, в котором я высказываю некоторые соображения по работе в целом.

Основная идея и практические результаты представлены в форме, приемлемой для серьезного читателя. В ссылках и примечаниях исследователи найдут использованные источники, а также более подробный комментарий по данной теории и по ее связи с предшествующими исследованиями. В главах 1 и 7 и в приложении приведено описание методологии книги.

Но данная книга — не об отдельных странах, а о совокупности принципов, имеющих более широкую сферу применения. Некоторым может показаться, что акцент в исследовании делается на Америку, но именно этого я стремился избежать. Я также надеюсь, что читатель не будет концентрироваться исключительно на том, что говорится о какой-либо конкретной стране, особенно в главе 13. Из сказанного выше очевидно, что мое знание той или иной страны не сопоставимо с тем, что может сказать исследователь, специализирующийся на этой стране. Я также не претендую на полное понимание всего сложного взаимодействия социальных и политических факторов, определяющих индивидуальный выбор. Целью было не предложение серьезных и подробных рекомендаций для каждой страны или обсуждение каждой затрагиваемой проблемы, а иллюстрация того направления анализа, который может оказаться этим странам полезным. Я надеюсь, что читатели с разной подготовкой и решающие различные задачи смогут развить исследование и сделать собственные выводы в своей области.

* * *

Настоящее исследование было бы невозможным без огромной помощи со стороны многочисленных частных лиц и организаций. Это было действительно глобальное исследование, охватывающее многочисленные отрасли промышленности в разных странах, имеющее целью показать международную конкуренцию во всем ее многообразии. Семинар рабочей группы, проведенный в 1987 году в Гарвардском университете по первоначальному проекту, дает некоторое представление о том, сколь широким было сотрудничество.

В группе было 24 человека из девяти стран. Корейская и японская группы работали очень упорно, всегда засиживались допоздна, словно соревнуясь, кто кого пересидит. Шведская и датская группы спорили о сходстве и различиях экономики своих стран-соседей. Немецкие, швейцарские и итальянские исследователи обменивались информацией и сравнивали позиции своих стран в таких отраслях, как производство типографского и упаковочного оборудования. При этом все участники узнали немало о собственной стране, сравнивая ее с другими странами, ведь все страны изучались с помощью одинаковой методологии.

Координатором всего исследования был Майкл Дж. Энрайт (Michael J. Enright). Он помог свести воедино усилия участников и целый год совершал поездки из страны в страну, руководя работой на местах и анализируя результаты. Кроме того, он сам проводил серьезную исследовательскую работу и подавал идеи и советы как во время изучения стран, так и при подготовке рукописи. Энрайт — весьма талантливый исследователь, и выполнить работу такого масштаба без его помощи было бы просто не по силам. Сейчас он защищает докторскую диссертацию в Гарвардском университете и собирается сделать существенные дополнения по вопросу конкурентоспособности стран.

Базирующаяся в США исследовательская группа не только изучила обстановку в США, но и сыграла важную роль на других этапах работы. Я благодарен Чен Гаик Онг (Cheng Gaik Ong) за активное участие в работе; я также благодарю Уильяма Макклемента (William McClements), Томаса Локкерби (Thomas Lockerby), Томаса Уэссона (Thomas Wesson) и Мэри Сакакибара (Mari Sakakibara). Элис Хилл (Alice Hill) также заслуживает благодарности за помощь в проведении исследования.

Группы, базирующиеся в исследуемых странах, провели немалую часть работы на местах, и выводами о положении дел в каждой стране я во многом обязан им. Особенно я благодарен руководителям групп за их неиссякаемую энергию и умение правильно оценить обстановку. Японскую группу возглавлял профессор Хиротакэ Такеучи (Hirotaka Takeuchi) из университета Хитоцубаси; в группу входили Хироси Кобаяси (Hirosi Kobayashi), Хироси Окамото (Hirosi Okamoto), Лора Раухварг (Laura Rauchwarg) и Рёко Тояма (Ryoko Toyama). Шведскую группу возглавлял профессор Института международного бизнеса Стокгольмской школы экономики Эрьян Сёльвелл (Orjan Solvell). Основную часть работы в Швеции выполнил Иво Цандер (Ivo Zander), который также работал в Гарварде; кроме него в группу входили Томас Гюлленмо (Thomas Gyllenmo), Мария Лундквист (Maria Lundqvist) и Ингела Сёльвелл (Ingela Solvell). Корейскую

группу возглавлял профессор Дон Сун Чхо (Dong-Sung Cho), декан Сеульского национального университета; в исследование внесли свой вклад Чол Цой (Choi Choi), Ин Чул Чун (In-Chul Chung), Дон Чжэ Ким (Dong-Jae Kim), Чжун Со Ким (Junsoo Kim), Суми Ким (Sumi Kim), Дэ Вон Ко (Dae-Won Ko), Сюн Су Ли (Seung Soo Lee), Хо Сюн Нам (Ho-Seung Nam), Ки Мин Нам (Ki-Min Nam), Гю Сёк О (Gyu Seok Oh) и Чжу Чол Ом (Joo-chol Oh). Датской группой руководил Хенрик Паде (Henrik Pade), ему помогли Ким Мёллер (Kim Møller) и Клаус Мёллер Хансон (Klaus Møller Hanson) (оба — доценты Копенгагенской школы бизнеса); кроме того, участвовали Клаус Байер (Klaus Bayer), Бент Далум (Bent Dalum), Биргитте Грегерсен (Birgitte Gregersen), Пэтрик Хауалд (Patrick Howald), Хенрик Йенсен (Henrik Jensen), Фредерик Питцнер Йоргенсен (Frederik Pitzner Jørgensen), Бодил Кюн (Bodil Kühn), Мортен Квистгорд (Morten Kvistgaard), Могенс Кюн Педерсен (Modens Kühn Pedersen), Бент Петерсен (Bent Petersen), Хенрик Шаумберг-Мюллер (Henrik Schaumberg-Muller), Еспер Страндсков (Jesper Strandskov) и Финн Томассен (Finn Thomassen). Немалую часть работ по Швейцарии выполнил в сотрудничестве с Майклом Энрайтом Эди Чан (Edi Tschan), который в то время работал над докторской диссертацией в Университете Сан-Галлена. Затем руководство исследованиями взял на себя профессор Базельского университета Сильвио Борнер (Silvio Borner); кроме того, в работе по Швейцарии участвовал и Рольф Ведер (Rolf Weder).

Исследование промышленности Германии выполнил на высочайшем уровне Клаас ван дер Линде (Claas van der Linde), участвовавший и в обработке данных по общей части исследования. Свою теорию применительно к Германии он изложил в диссертации, которую защищает в Университете Сан-Галлена. Деннис де Кромбрюгге (Dennis de Crombrughe) принадлежит вклад в исследования по Германии и Швейцарии. Исследования по Италии были возложены на Паоло Тенти (Paolo Tenti). Работу по Великобритании выполнили в основном я и Майкл Энрайт (который также принимал самое активное участие в работе по Германии и Италии) при содействии Терри Филипса (Terry Phillips). В некоторых из рассмотренных нами стран готовятся к выходу публикации, где вопрос конкурентоспособности изучен применительно к данной стране и проведенные на месте исследования описаны более подробно.

В выполнении этого исследования мне всячески помогала Школа бизнеса Гарвардского университета, предоставляя уникальные условия для выполнения крупномасштабных многодисциплинарных исследований, а также доступ к фирмам и организациям по всему миру. Особой благодарности заслуживает декан школы Джон Макартур (John McArthur), мой давний друг, который уже много лет оказывает мне всяческую поддержку. Также большую помощь, в том числе и финансовую, оказали руководитель исследовательского отдела Джей Лорш (Jay Lorsh) и его команда. Часть средств на проведение исследования предоставил Фонд компании Shell, за что я также благодарен.

В каждой стране были одна или несколько организаций, которые предоставляли нам инфраструктуру, помогали получить доступ к фирмам и наладить контакты с правительством, а иногда оказывали и материальную помощь. Я очень

благодарен им за их вклад, хотя они не имеют отношения к выводам, которые я сделал в ходе исследования, а потому не следует предъявлять им претензии, если мои рассуждения будут восприняты как ошибочные. Вот эти организации:

— Дания: Копенгагенская школа экономики и менеджмента, Henrik Pade & Associates²;

— Италия: группа Ambrosetti;

— Германия: Deutsche Bank;

— Япония: Министерство внешней торговли и промышленности, Университет Хитоцубаси, Промышленный банк Японии;

— Корея: Сеульский национальный университет;

— Сингапур: Совет экономического развития;

— Швеция: Институт международного бизнеса, Стокгольмская школа экономики;

— Швейцария: Базельский университет, Университет Сан-Галлена, Union Bank of Switzerland;

— Великобритания: журнал *Economist*;

— США: Школа бизнеса Гарвардского университета.

Со мной беседовали буквально сотни бизнесменов, профсоюзных деятелей, ученых, консультантов, экспертов по различным отраслям, банкиров и менеджеров. Они согласились дать интервью и рассказали много интересного о своих отраслях и странах. Многие из них комментировали конкретные примеры из истории отраслей или результаты исследования ситуации в стране. Без их помощи и сотрудничества исследование такого масштаба было бы невозможным.

И наконец, я хочу поблагодарить мою жену Дебору, которой посвящается эта книга. Она участвовала в работе с самого начала, сопровождала меня в течение длительного периода, когда мне пришлось жить за рубежом. Она всегда подавала мне идеи и оказывала огромную моральную поддержку. Без нее эта работа была бы мне просто не по силам.