

И.К.Шереметьев, Л.Б.Николаева

Латинская Америка в поисках адекватной модели развития

Статья посвящена вопросам смены экономических моделей в истории латиноамериканских государств, анализу причин и результатов изменения стратегии развития в XX — начале XXI вв. Особое внимание уделено неолиберальной модели, утвердившейся в конце прошлого столетия в большинстве стран региона, которая сегодня подвергается острой критике.

Ключевые слова: экономическая модель, неолиберальные реформы, госкапитализм, социальная политика, модернизация.

Исследователи порой называют Латинскую Америку «опытным полем», на котором проходили «обкатку» разнообразные, порой диаметрально противоположные по своему идейному содержанию и целевой направленности модели и стратегии развития. К тому же они нередко носили имитационный характер, основывались на опыте зарубежных стран и не учитывали всей специфики государств региона.

Исторически первой из опробованных стала модель свободной рыночной экономики, концептуальные основы которой были разработаны представителями раннего классицизма (родоначальниками современного либерализма)*. Утвердившаяся в регионе еще в XVIII в. модель ориентировала латиноамериканские страны на максимальное использование своих «естественных преимуществ» в товарообмене с промышленно развитыми странами западного мира — природно-сырьевых ресурсов, в которых все больше

Игорь Константинович Шереметьев — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИЛА РАН; Людмила Борисовна Николаева — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИЛА РАН (nlb2008@yandex.ru).

* Напомним, что ярким представителем раннего классицизма в истории экономической науки был шотландский экономист Адам Смит (1723—1790 гг.), убежденный сторонник свободного рынка с его «невидимой рукой», способной все расставить по своим местам. Кстати, будучи приверженцем свободной рыночной экономики, А.Смит вовсе не исключал участия государства в общественных делах. Призыванием государства он считал, в частности, заботу о малоимущих и нетрудоспособных слоях общества, о чем подчас почему-то забывают неолибералы-рыночники нашего времени.

нуждался восходящий промышленный капитализм сначала в «мастерской мира» Англии, а затем и в других государствах Старого Света.

На деле эта изначальная модель развития обернулась для стран Латинской Америки интенсивной эксплуатацией их природных ресурсов, отстающим развитием, переносом сюда «грязных производств» и зарождением признаков экологического кризиса. Все это наглядно проявилось в 30-е годы прошлого столетия, в годы «Великой депрессии», ставшей причиной больших экономических потерь для многих стран региона и побудившей их искать иные пути развития, новую экономическую модель, свободную от пороков прежней. Так, обозначился переход к модели импортозамещающей индустриализации с ее новыми компонентами протекционизма, защитой внутреннего рынка, активным вмешательством государства в экономику и покровительственной политикой в отношении частного-национального предпринимательства, мелкого и среднего бизнеса, в частности.

По признанию ряда исследователей эта, назовем ее коротко госкапиталистическая модель, сыграла важную положительную роль в поступательном развитии латиноамериканских стран: она положила начало развитию национальной обрабатывающей промышленности, укреплению позиций частного национального капитала в ее новых отраслях (например, в машиностроении), ограничила участие иностранных монополий в ключевых сферах хозяйства — в противовес проследим появились крупные государственные компании в нефтегазовой и горнорудной промышленности, в электроэнергетике, а также в кредитно-банковском секторе (корпорации и банки развития). На базе государственных ассигнований ускорилось развитие и социальной сферы: образования, медицины, санитарии, социального обеспечения и т.д.

Однако на поверку и новая «этатистская» модель импортозамещающей индустриализации оказалась не свободной от недостатков и противоречий. Решая одни проблемы социально-экономического развития, она порождала новые. Так, в условиях жесткого протекционизма и патерналистской политики государства в отношении национального частного предпринимательства создавались «парниковые» условия для массового роста технически отсталых, малопроизводительных и слабых в конкурентном отношении предприятий. С другой стороны, все более разраставшийся государственный сектор утрачивал рентабельность, обрастал долгами, его субсидирование ложилось тяжелым бременем на государственные финансы и нередко было одной из главных причин бюджетных дефицитов и связанной с ними гиперинфляции. Все такого рода противоречия вскрылись в 80-е годы прошлого столетия под воздействием известного феномена — финансово-долгового кризиса, потрясшего всю кредитно-банковскую систему западного мира. В условиях кризиса резко сократился приток финансовых ресурсов в страны региона, упали темпы роста производства, возросли безработица и бедность, расшаталась государственная финансовая система, стремительно раскручивалась инфляционная спираль. Недовольство чрезмерным вмешательством государства в экономическую жизнь, в дела биз-

неса стали выражать и представители местных финансово-промышленных групп, сформировавшихся и окрепших на ранних стадиях функционирования протекционистской модели импортозамещения.

Достигнутый в 1970—1980 гг. темп роста ВВП в 5,5% по региону в целом снизился до 0,5% в 1980—1985 гг. При этом исторического минимума он достиг в 1980—1982 гг. — 0,4% и в 1990 г. — в 0,3%; в такой крупнейшей стране региона, как Бразилия, в 1990 г. упал до -4,4% против рекордного роста этого показателя в 70-е годы (8,6%)¹.

Одной из стран, где в свое время утвердилась модель госкапитализма, где она прошла и фазу взлета, и фазу кризиса, была Венесуэла. Ее тогдашний президент Карлос Андрес Перес в одном из своих интервью парижской газете «Le Monde» по поводу этой модели, ее «исторической миссии» и кризиса сказал следующее: «Мы (латиноамериканцы) создали очень искусственные экономики с чрезмерным протекционизмом и гипертрофированным государственным аппаратом, но не надо забывать, что в прошлом это было сделано в ответ на эксплуатацию и нажим, которым мы подвергались»².

«Оправдательный вердикт» госкапиталистической модели развития выносит и известный мексиканский экономист Серхио де ла Пенья. Рассматривая суть «Национального проекта развития», осуществлявшегося в Мексике с давних времен и вплоть до ее перехода к модели неолиберальной рыночной экономики в начале 90-х годов прошлого века, он говорил, что его неотъемлемой составляющей и опорой был протекционизм, под защитой которого на протяжении многих десятилетий развивалась национальная промышленность. Он отмечал также, что протекционизм, помимо средства защиты внутреннего рынка, выполнял и другие важные функции, он использовался как механизм регулирования торгового баланса и как источник поступления денежных средств в казну в виде таможенных пошлин и других сборов³.

Критики-неолибералы в качестве аргумента против госкапиталистической модели развития нередко ссылаются на тот факт, что она приводит к чрезмерному огосударствлению производства в ущерб интересам частного предпринимательства. Такие факты действительно имели место в истории латиноамериканских стран, как, например, в Чили в годы пребывания у власти президента-социалиста Сальвадора Альенде (70-е годы прошлого столетия). Не следует, однако, забывать о том, что форсированное создание в рамках госсектора производственной инфраструктуры и базовых отраслей производства, непосильное для частного национального предпринимательства на стадии его зарождения и вызревания, способствовало формированию более благоприятных общехозяйственных предпосылок для его же развития; низкие тарифы на производственные услуги предприятий госсектора оборачивались повышенной прибылью частно-национальных предприятий, ускоряя таким образом процесс первоначального накопления. На протяжении нескольких десятилетий в целях становления и укрепления частно-национального предпринимательства, освоения им новых сфер производства широко применялась также система мер косвенного поощрения накопления частного капитала, среди них — инвестиционная, на-

логовая, кредитно-денежная политика. Во многих странах была создана сеть крупных подконтрольных государству банков развития. Под разными названиями они появились в Аргентине, Бразилии, Мексике, Венесуэле, Колумбии, Перу, Чили и других странах. В отличие от частных коммерческих банков, специализировавшихся, как правило, на предоставлении краткосрочных ссуд под повышенный процент, банки развития финансировали и кредитовали на долгосрочной основе крупные инвестиционные проекты в приоритетных отраслях хозяйства. Со временем функции таких банков («корпораций развития») расширились: в ряде случаев на них стали возлагаться, например, задачи экспертной оценки целесообразности осуществления тех или иных проектов, разработка предложений о размерах и формах участия частно-национального, иностранного и государственного капитала в их реализации, наконец, оказание организационно-технических услуг при создании новых предприятий.

Палитра форм и методов государственного содействия развитию частного предпринимательства включала и политику регулирования взаимоотношений национального капитала с иностранным. Наряду с определенными ограничениями в отношении последнего такая политика предусматривала и существенные льготы для иностранных инвесторов, прежде всего в тех случаях, когда финансовые ресурсы последних направлялись в приоритетные отрасли хозяйства или в экономико-географические районы, где особенно остро ощущалась нехватка собственных средств. Характерной формой вложений иностранных фирм со временем стали смешанные предприятия с преобладающей долей национального капитала. С их помощью удалось ускорить процесс модернизации национальных экономик и лучше адаптироваться к условиям научно-технического прогресса.

При разностороннем содействии государства в Аргентине, Бразилии, Мексике, Венесуэле, Колумбии, Чили сформировались довольно многочисленные и влиятельные финансово-промышленные группы, многие из которых и сегодня продолжают играть ведущую роль в экономическом развитии и имеют тесные связи с крупнейшими транснациональными компаниями.

Итак, довольно успешно действовавшая на протяжении более полувека госкапиталистическая модель развития, позволившая многим латиноамериканским странам осуществить важные структурные преобразования, заложить основы промышленного развития и ускорить формирование национального частного предпринимательства, под ударами финансово-долгового кризиса 80-х годов «забуксовала», перестала отвечать своему назначению «двигателя» экономического развития. Казалось, на этом и закончилась ее «историческая миссия», о которой говорили многие латиноамериканские ученые-исследователи, непредвзято относившиеся к вопросам участия государства в социально-экономическом развитии.

Очередной поворотной вехой стала вторая половина 80-х—90-е годы прошлого столетия. Этот период ознаменовался повальным переходом латиноамериканских стран к новой парадигме — к модели открытой рыноч-

ной экономики неолиберального типа. Этот крутой поворот на практике выразился:

- в почти полном отказе от политики протекционизма, прежде прикрывавшего внутренние рынки стран региона от внешней конкуренции;

- в свертывании и приватизации государственного сектора в форме распродажи или ликвидации многих его предприятий, в прекращении практики их субсидирования;

- в пересмотре законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность иностранных компаний, в ослаблении или полной отмене ограничений на сферы их деятельности в национальной экономике, на долевое участие в капитале смешанных предприятий, на вывоз прибылей и т.д.

«С середины 70-х годов (прошлого века) можно говорить о тенденции, знаменующей собой поворот на 180 градусов в стратегии развития и в политике, которая из нее вытекает, — считает известный чилийский экономист Мануэль Агосин. — Уже в 1983 г. постепенный переход от модели импортозамещения к модели динамичного участия в международной торговле за рамками своего региона начала Коста-Рика. Затем в 1985 г. довольно быстро к либерализации своих экономик приступают Боливия и Мексика. В начале текущего десятилетия (имеются в виду 90-е годы прошлого столетия. — *И.Ш., Л.Н.*) к этой тенденции приобщаются еще несколько стран, включая Венесуэлу, Перу, Аргентину и Бразилию. И даже Колумбия, которая в 1990 г. приняла план постепенного перехода к открытой экономике в течение четырех лет, в середине 1991 г. решила ускорить его выполнение и завершить в 1992 году»⁴.

Инициатором ускоренного процесса разгосударствления национальной экономики в регионе стала Чили. Пришедшее к власти в 1973 г. военное правительство, начав с передачи в частные руки небольших предприятий, оказавшихся под контролем государства в предшествующие годы (в годы правления Народного единства), в 80-е годы развернуло продажу и тех из них, которые прежде составляли ядро государственного сектора экономики. Так, в металлургической промышленности приватизации подверглась крупнейшая компания «Compañía de Aceros del Pacífico», в угледобывающей — «Compañía Carbonífera Schwager» и «Empresa Nacional del Carbón», в горнодобывающей и химической — «Sociedad Química y Minera de Chile». В 1988 г. власти объявили о продаже по частям 60% акций крупнейшей авиакомпании «Línea Aérea Nacional», причем 30—35% — иностранным фирмам, 13—18% — частным национальным и 12% — ее служащим. По схожей схеме стала осуществляться приватизация и других государственных предприятий: морского флота «Empresa Marítima», портовых услуг «Empresa Portuaria de Chile», железнодорожной «Ferrocarriles del Estado», телефонной «Compañía de Teléfonos de Chile», а также ряда электроэнергетических компаний. Демонтаж госсектора коснулся и кредитно-банковской сферы. Так, в 1987 г. два крупнейших банка страны «Banco de Chile» и «Banco de Santiago» (в 1983 г. оказавшиеся на грани банкротства и тогда же взятые под контроль государства) вновь получили статус частных кре-

дитных учреждений. Приватизации подверглась и государственная страховая компания «Instituto de Seguros del Estado».

Вслед за Чили распродажей активов госсектора занялись Аргентина и Мексика. В первой из них приватизация началась еще во второй половине 70-х годов с так называемой «периферийной денационализации», которая первоначально не затрагивала основных компаний и предприятий госсектора. Вскоре, однако, такой барьер оказался размыт, и поток приватизации захватил ключевые отрасли экономики — энергетику и общественный транспорт, угольную промышленность и нефтехимию, военно-промышленный комплекс и, наконец, дело дошло до «заповедной зоны» госсектора — нефтегазовой промышленности.

В декабре 1987 г. власти распорядились о продаже за 40 млн долл. второй по значению в стране авиакомпании «Austral»; торги выиграла частная предпринимательская группа «Grupo Pescarmona». Вскоре было принято решение (февраль 1988 г.) о продаже 40% акций и крупнейшей в Аргентине компании воздушного флота «Aerolíneas Argentinas». Часть акций (9%) предполагалось передать служащим компании. В июле 1988 г. правительство заявило о намерении частичной денационализации железнодорожной компании «Ferrocarriles Argentinos», преобразовав ее в три смешанные фирмы с участием частного капитала: «Ferrocargo» (грузовой транспорт), «Metropol» (городской пассажирский транспорт) и «Ferrotur» (дальние пассажирские перевозки). Был открыт доступ для местного и иностранного частного капитала в государственные компании связи («Encotel») и радиовещания и телевидения («Entel»). На торгах были распроданы акции государственных компаний нефтехимической промышленности («Atanor», «Carbo-química Argentina», «Petroquímica Bahía Blanca», «Petroquímica Río Tercero» и др.). Иностранный капитал стал также привлекаться в комплекс предприятий оборонной промышленности, в частности, связанных с производством и освоением авиационной и космической техники.

Что касается нефтяной промышленности, то пакет намерений аргентинского правительства включал план широкого сотрудничества с частным капиталом, в том числе иностранным. В целях развития и модернизации этой отрасли частным компаниям предоставлялось широкое поле деятельности: отныне они могли заниматься переработкой, транспортировкой, распределением и продажей нефти. В течение срока действия плана сотрудничества государственной нефтяной компании «Yacimientos Petrolíferos Fiscales» (YPF) с частным капиталом (20—25 лет) предполагалось сократить долю участия государства в нефтяном хозяйстве страны до 20%, а долю участия частного капитала увеличить до 80%.

Образцом «классического» госкапитализма вплоть до 90-х годов прошлого столетия была Мексика. Здесь значительно раньше, чем в других латиноамериканских странах (в 20—30-е годы), сформировался мощный госсектор экономики, в состав которого входило свыше одной тысячи предприятий различного профиля. Среди них — крупнейшее металлургическое предприятие «Altos Hornos», горнорудная компания «Minera de Cananea»

(занимавшая пятое место в мире по добыче меди), авиационная «Aerovías de México», телефонная «Teléfonos de México», одна из крупнейших в мире нефтяных корпораций «Petróleos Mexicanos» (PEMEX). Ведущую роль государственные компании играли также в электроэнергетике (Comisión Federal de Electricidad), в производстве удобрений и снабжении населения продуктами питания. Государству принадлежала сеть специализированных банков и в их числе — главный инвестиционный банк Nacional Financiera (NAFIN), сыгравший большую роль в мобилизации как внутренних, так и внешних финансовых ресурсов на цели экономического развития.

Ситуация круто изменилась в 80-е годы прошлого столетия. Если в начале этого десятилетия, как было сказано выше, в состав госсектора входило свыше одной тысячи предприятий (точнее, 1155 единиц), то уже в конце 1989 г. их оставалось не больше ста. В начале 1990 г. власти объявили о намерении продать еще 65. Было ликвидировано государственное управление предприятиями с долевым участием государственного капитала (так называемый сектор «параэстаталь» (paraestatal). Существенные изменения произошли в структуре кредитно-банковской системы. В 1982 г. в разгар финансово-экономического кризиса в целях предотвращения утечки капиталов за рубеж правительство национализировало все крупные коммерческие банки. В 1991 г. начался обратный процесс — распродажи их акций частным финансово-промышленным группам на конкурсной основе.

В составе госсектора уцелели только основные предприятия нефтяной промышленности, занятые добычей и переработкой нефти и газа, а также их реализацией на внутреннем и внешнем рынках, и такие важные звенья хозяйства, как электроэнергетика, основная сеть железных дорог, торговораспределительная компания CONASUPO и некоторые другие.

Приватизация не обошла стороной и другие страны региона. Так, в Боливии она коснулась ключевой отрасли — горнорудной. В целях погашения части внешнего долга и модернизации производства международному консорциуму, в состав которого вошли крупнейшие транснациональные банки США, такие как «Chase Manhattan Bank» и «First National City Bank», была передана часть акций крупнейшей горнорудной корпорации COMIBOL. Рассматривалась и возможность приватизации государственной нефтяной компании «Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos» (YPFB), на чем настаивал Международный валютный фонд (МВФ), мотивируя свои рекомендации необходимостью ее финансового оздоровления. И, наконец, примером малой страны Карибского бассейна может служить островное государство Тринидад и Тобаго. Здесь приватизация была провозглашена главным направлением государственной политики. В соответствии с этим было принято решение приватизировать металлургическую компанию «Iron & Steel Company», химическую «Trinidad Nitrogen Company», сахарную «Caroni» и другие, которые были оценены как низко рентабельные.

О судьбах иностранного капитала при различных моделях развития в Латинской Америке следует сказать особо. На всех этапах страны региона

так или иначе, в тех или иных масштабах и формах привлекали и использовали этот капитал и как динамичный фактор роста производства, и как весьма важный дополнительный источник финансирования национальных экономик, их модернизации.

Своеобразно складывалось положение иностранного предпринимательского капитала при рассмотренной выше госкапиталистической модели развития в 60—70-ые годы: они были отмечены ужесточением режима деятельности иностранных компаний, попытками (и подчас небезуспешными) поставить их в определенные рамки, отвечающие политике импортозамещающей индустриализации и укрепления экономической самостоятельности. Так на свет появились программы «мексиканизации», «чилизации», «колумбианизации» определенных отраслей хозяйства с целью поставить их под контроль национального капитала.

«Сфабрикованная» в «мозговых центрах» США на основе модных идей неолиберализма и монетаризма новая модель открытой рыночной экономики на первых порах была воспринята в большинстве латиноамериканских стран, страдавших от кризиса 80-х годов, как своего рода панацея от всех бед и неурядиц. Раскрепощенная от бюрократического контроля и государственного вмешательства, открытая для конкуренции и свободной «игры рыночных сил» модель, как предполагалось, позволит выбраться из трясины кризиса, оздоровить финансы, возобновить экономический рост, а, следовательно, преодолеть безработицу и поднять жизненный уровень населения.

И действительно: в первые посткризисные годы все макроэкономические показатели оказались в плюсе. Возобновившийся экономический рост в 1994 г. достиг 5,3% против 1,1% в предыдущем десятилетии⁵. В Латинскую Америку хлынул мощный поток иностранных инвестиций, привлекаемых открытостью внутренних рынков и финансовой сферы, либерализацией инвестиционных режимов, распродажей активов государственных предприятий, бурным развитием фондовых рынков. Объем прямых инвестиций из-за рубежа увеличился с 18 до 64 млрд долл. (в среднем за 1990—1994 и 1995—1999 гг. соответственно), достигнув в 1999 г. 93,5 млрд⁶. Кумулятивный эффект неолиберальных рыночных преобразований позволил не только оживить производство и поднять уровень занятости, но и выбраться из водоворота гиперинфляции, исчислявшейся в «потерянном для развития десятилетии» сотнями процентов. Казалось, были все основания полагать, что новая «чудо-модель» наконец-то открыла перед латиноамериканцами реальную перспективу поступательного развития и подъема общественного благополучия. Но так казалось только на первых порах. Ожидания «чуда» надолго затянулись и не во всем сбылись даже на исходе прошлого столетия, в «юбилей» рыночных реформ.

«Догоняющее» поначалу развитие вскоре (уже с середины 90-х годов) обрело характер «спотыкающегося»: сначала в Мексике, а затем и в ряде других стран последовала череда «банковских» кризисов, сопровождавшихся массовым бегством капитала (оттоком прежде всего «горячих» де-

нег, а иначе говоря спекулятивных капиталов) и серьезными сбоями в производстве. Яркий тому пример — так называемый азиатский синдром в Бразилии — гиганте Латинской Америки. Ее либерализованная по рецептам «Вашингтонского консенсуса» (программы рыночных реформ, рекомендованных странам региона вашингтонским Институтом международной экономики) экономика оказалась чрезвычайно уязвимой к внешним шокам. Мировой финансово-экономический кризис 1997—1998 гг., первоначально разразившийся в Юго-Восточной Азии, докатился до Бразилии, поставив ее на грань дефолта. И только огромные денежные вливания МВФ и ряда индустриальных государств (порядка 40 млрд долл.) спасли эту страну от неминуемого финансово-экономического краха⁷.

К исходу пореформенных 90-х годов стало ясно, что пора кратковременных «экономических чудес», связанных с начальной фазой неолиберальных рыночных реформ, миновала. С 1998 г., отмеченного финансовым «цунами», прокатившейся по всему миру, все макроэкономические показатели латиноамериканских стран начинают ухудшаться, весь регион, за редким исключением, оказался в полосе продолжительной рецессии — замедления темпов экономического роста. Достигнув своего максимума в 1997 г. — 5,1%, этот показатель снизился до 1,8% в 2003 г., причем в расчете на душу населения он стал почти нулевым (0,5%), а в огромной Бразилии даже отрицательным (-1,2%)⁸. В целом за период 1980—2002 гг. число кризисов, зарегистрированных в Латинской Америке в расчете на одну страну, было больше, чем в других развивающихся зонах мира⁹.

Чрезвычайно зыбкими оказались основы экономического роста в пореформенные годы. Этот рост опирался в основном на привлеченные извне финансовые ресурсы и на доходы от крупномасштабной приватизации активов госсектора. Результатом интенсивного использования первого источника явился рост внешнего долга и расходов по его обслуживанию (долг вырос с 459 млрд в 1992 г. до 756 млрд долл. в 2003 г.)¹⁰. К этому добавились и существенно возросшие доходы иностранных компаний-инвесторов. Почти вдвое за указанный период увеличились в совокупности процентные платежи по внешней задолженности и вывезенные прибыли. Тяжелой драмой обернулась и разрекламированная в тенденциозно настроенных средствах массовой информации приватизация активов государства. Масштабы приватизации в Латинской Америке оказались много больше, чем в какой-либо другой группе развивающихся стран Азии, Африки и Ближнего Востока. Здесь от продажи госсобственности в 1990—1999 гг. было получено 173 млрд долл., в то время как в остальном мире (включая Центральную Европу и Центральную Азию) совокупные доходы от приватизации составили 130 млрд долл.

На первом этапе приватизации последняя рассматривалась как средство избавить государство от убыточных предприятий и как источник дополнительных поступлений в бюджет. Позже — как способ обеспечения модернизации производства на приватизированных предприятиях за счет привлечения новых инвестиций. При этом, однако, не учитывалось то обстоя-

тельство, что доходы от приватизации представляют собой «невозобновляемый» финансовый источник, который по мере его исчерпания приводит к новым осложнениям финансово-экономической ситуации, вызывая необходимость вновь залезать в долги.

Важно отметить, что «сконструированная» в Вашингтоне модель неолиберальных рыночных преобразований как нельзя лучше отвечала интересам американских ТНК. Это они в первую очередь воспользовались внешней открытостью национальных экономик латиноамериканских стран и широкомасштабной приватизацией активов госсектора. В проигрыше оказались национальные участники приватизационных процессов: во многих отраслях экономики их позиции ослабли, часть предприятий, лишившихся государственной поддержки и не выдержав конкуренции на открытых внутренних рынках, разорились. Условиями выживания для других стали слияние с филиалами ТНК или другие формы подчинения последним. В 90-е годы из общего объема операций по поглощению и продаже компаний в Бразилии, Мексике, Аргентине и Чили на иностранные корпорации и их местные филиалы приходилось более половины таких сделок. В целом ряде случаев приватизированные предприятия, приобретенные частными национальными инвесторами, в дальнейшем также попадали в иностранные руки. Так произошло с коммерческими банками в Мексике и энергетическими компаниями в Чили. По мере того, как функция «локомотива» развития в реформированных по «вашингтонскому сценарию» странах Латинской Америки отходила к ведущим ТНК, сужались рамки экономического (а косвенно и политического) суверенитета национального государства, возможности его влияния на социально-экономическое развитие страны.

Плачевным, по признанию многих специалистов, оказались и социальные итоги реализации рыночных преобразований. Свойственные Латинской Америке резкие контрасты в распределении благ экономического прогресса не исчезли. Скорее, наоборот: под влиянием концентрации производства и его односторонней модернизации при участии ТНК сложившаяся модель распределения доходов стала еще более контрастной. Так, в Бразилии, на которую приходится 1/3 всего населения латиноамериканского региона, элитарные слои общества (20% всех жителей страны) в 1999 г. присваивали 64% суммарного дохода, остальные же 4/5 населения вынуждены были довольствоваться только 36%. При этом 10% самых богатых бразильцев получали 47% всех учтенных доходов¹¹. Следствиями такого положения дел являются сохраняющийся высокий уровень бедности населения, наличие «избыточной» рабочей силы, оседающей в неформальном секторе экономики, — секторе «выживания» бедноты. Доля занятых в таком секторе, фактически не подпадающих под действие национального трудового законодательства и лишенных социальной защиты, составила 33% от общей численности занятого населения в Мексике, 34% — в Бразилии, 25% — в Аргентине, 46% — в Колумбии и 34% — в Венесуэле (в 2003 г.)¹². Разросшийся за годы неолиберальных преобразований неформальный сектор, по убеждению многих исследователей, — это

«бич» развития, один из главных факторов, сдерживающих экономический рост и социальный прогресс.

Примечателен тот факт, что по мере того как раскрывались противоречия предложенной «Вашингтонским консенсусом» модели, нарастала и ее критика со стороны широких кругов общественности, включая и прежних сторонников. В 2001 г. в 17 латиноамериканских странах социологическим агентством «Latinobarómetro» был проведен опрос относительно результатов рыночных преобразований. Он показал следующее: 63% заявили, что приватизация не принесла каких-либо выгод их странам, а число тех, кто не согласен с принципом «ухода государства из экономики» и передачей производственных функций частному сектору, достигло 45%, хотя только в предыдущем году таких было 28%. Двое из каждых трех респондентов оценивали экономическую ситуацию в своих странах как «плохую» или «очень плохую», а трое из каждых четырех утверждали, что бедность за последние пять лет только увеличилась. По тому же опросу, число неудовлетворенных демократией жителей региона достигло 60%, что вдвое больше чем было в середине 90-х годов¹³. В числе недовольных неолиберальными рыночными преобразованиями оказались и представители местных предпринимательских кругов (так называемого среднего класса), считающие себя обделенными «благами» реформ.

Массовое недовольство низовых слоев латиноамериканского общества «шоковыми» реформами «первого поколения» при затянувшемся переходе к дополняющим и корректирующим их реформам «второго поколения» отразилось на политической панораме региона. Электорат отворачивался от лидеров, связавших себя с прежним реформаторским курсом, и стал отдавать предпочтение тем, кто выступал с критикой рыночного фундаментализма и предлагал смещение акцентов в стратегии развития в пользу социальных ориентиров. Наиболее наглядным примером этих перемен явилась уверенная победа Уго Чавеса на президентских выборах в Венесуэле 1998 г. (выборах 2000 г., вновь проводившихся после принятия новой Конституции, а также выборах 2006 и 2012 гг.). К такому же разряду политических событий следует отнести и приход к власти лидера Партии трудящихся Бразилии Луиса Инасио Лулы да Силвы (в 2002 г.), Эво Моралеса в Боливии (в 2006 г.), Рафаэля Корреи в Эквадоре (в 2007 г.), Кристины Фернандес де Киршнер в Аргентине (2007 г.), возвращение на президентский пост Даниэля Ортеги в Никарагуа (1985—1990 гг., 2006 г. — по н/в).

После финансово-экономических потрясений 1997—1998 гг. о несостоятельности рыночного фундаментализма и «шоковых» неолиберальных реформ первой волны в Латинской Америке заговорили на разных уровнях, включая уровень международных финансовых организаций, оказывавших поддержку странам с реформированной экономикой. Глобальный финансово-экономический кризис 2008 г. еще раз показал необходимость переосмысления и поиска новых приоритетов и моделей развития. В докладе ЮНКТАД за 2009 г. «Глобальный экономический кризис: системные сбои и многосторонние способы лечения» признается: «Рыночный фундаментализм свободной конкуренции последних 20 лет со всей очевидностью не выдержал экзамен»¹⁴.

Но что же предлагается взамен? Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц, занимавший руководящие посты во Всемирном банке и выступивший с острой критикой неолиберальных реформ и монетаризма, приходит к выводу, что высокие темпы роста экономики Китая обусловлены тем, что он «не только воздержался от массовой приватизации, но также отказался от многих других элементов либерализации в духе доктрины «вашингтонского консенсуса». Анализируя китайскую экономическую модель, журнал «The Economist» пишет: «...Мы все наблюдаем за восходом нового экономического гибрида, который можно назвать «государственным капитализмом»¹⁵. Вот уж и вправду, новое — хорошо забытое старое. Другой важнейший тезис, который выдвигает Д.Стиглиц, — тезис о необходимости реформ с «человеческим лицом»¹⁶. Последнее утверждение становится все более актуальным, поскольку растет понимание того, что выбор «дорожной карты» связан не только с социально-экономическими условиями, но и с настроением общества, социально-гуманитарным потенциалом, историческими особенностями той или иной страны. Все больше сторонников появляется у идей смешанного типа хозяйствования, «социально ориентированной модели» (концепция ЭКЛАК, предложенная в конце 90-х — начале 2000 годов), которая сочетает свободную конкуренцию и частную инициативу с активной ролью государства, прежде всего в вопросах регулирования, поддержки малого и среднего бизнеса, социальной защиты населения и т.п. Европейская модель, по сути своей, это та же «социально ориентированная рыночная экономика», «государство благосостояния». При этом заметим, что выполнение масштабных социальных программ требует устойчивых источников финансирования. Отсюда — появление в последние годы новых установок: не отказываясь от социально ориентированной стратегии, в число первоочередных задач выдвигается модернизация всех сфер хозяйственной жизни (от институционального устройства до выпуска инновационной продукции), и государству в этом процессе отводится важнейшая роль¹⁷.

Итак, очередная модель развития, к которой прибегли страны Латинской Америки в последнем десятилетии истекшего XX в., отнюдь не стала для них панацеей от всех экономических и социальных недугов, которыми десятилетиями страдали и продолжают страдать большие и малые государства этого обширного региона. Более того, решив одни задачи (главным образом финансовой стабилизации, обуздания инфляционного роста цен), она осложнила другие, затрагивавшие жизненные интересы широких слоев населения.

Массу новых проблем породила внешняя открытость латиноамериканских экономик. Под угрозой захвата ведущими ТНК развитых государств Запада вновь оказались ключевые сферы хозяйства региона, включая наиболее важные и перспективные отрасли обрабатывающей промышленности; обострилась конкуренция на внутренних рынках, от которой больше всего страдали мелкие и средние национальные предприятия; усилились территориально-отраслевые диспропорции и нагрузка на природные ресур-

сы. Угроза захвата ключевых отраслей хозяйства, связанных с использованием природных ресурсов, оказалась настолько реальной, что некоторые страны региона в целях защиты национального экономического суверенитета вновь прибегли к практике ограничения участия иностранного капитала в своей экономике. По этому пути дальше других пошли Венесуэла и Боливия. В 2006—2007 гг. уже на поднимавшейся в них волне антилиберализма ряд добывающих компаний вновь был национализирован. В дальнейшем оба правительства «левой ориентации» прибегли к более масштабным программам огосударствления в сферах электроэнергетики, транспорта, финансов.

Не оправдались и надежды на прогрессивную перестройку внешней торговли, связанную с участием ТНК в экспортном производстве. Так, доля высокотехнологичных товаров в экспорте стран региона невелика (в 2010 г. в Аргентине — 7%, в Бразилии — 11%, в Чили — 5%, Колумбии — 5%)¹⁸. Значительно более высокая доля таких товаров в экспорте Мексики (17%) и Коста-Рики (39%) определяется сборкой из импортированных компонентов. Тревожная тенденция последних лет — рост доли сырья в экспорте большинства латиноамериканских государств. В 1990-е годы возрос дефицит торгового баланса, ставший в ряде случаев острой хронической проблемой. По данным ЮНКТАД, доля Латинской Америки в мировой торговле, достигавшая 10—1% в 1949—1954 гг., сократилась до 5,5—5,9% в 2005—2011 гг.¹⁹. При этом доля импорта товаров и услуг в ВВП региона выросла с 13% в 1985 г. до 23% в 2000 г. (24% в 2011 гг.), в Бразилии — с 7% до 12% (13% в 2011 г.), Аргентине — с 6 до 12% в 2000 г. (достигнув 20% к 2011 г.), Мексике — более чем в три раза: с 10% до 33% (33% в 2011 г.)²⁰.

Далеко неутешительные итоги развития в рамках неолиберальной модели побуждают латиноамериканские страны искать новую стратегию хозяйствования. Ее приоритетами становятся модернизация производств и системы управления, развитие инновационного сегмента экономики, привлечение частного капитала к участию в государственных проектах, «включение» всех слоев населения в процессы хозяйственного обновления, сохранение господдержки малого и среднего бизнеса и пр. Во внешней сфере отмечается стремление латиноамериканцев увеличить долю средне- и высокотехнологичного экспорта, закрепить за собой уже завоеванные на международных рынках товаров и услуг ниши, выстроить новую систему торгово-финансовых отношений с США, развивать экономическое партнерство с максимально широким кругом стран, прежде всего в Азии. Для Мексики, Венесуэлы, Перу и ряда небольших карибских государств быстро возрастает роль Китая. Бразилия активизирует многостороннее сотрудничество с Россией, Индией, Китаем и ЮАР, входящими в BRICS.

В последнее время Бразилия и другие развитые страны региона приняли специальные программы по стимулированию роста промышленности и промышленного экспорта. Они проводят активную политику децентрализации производства и создания агропромышленных комплексов в новых районах, формируют крупные экспортно-производственные зоны (погра-

ничный с США северный район Мексики, Манаус в Бразилии, Икике в Чили, Пайта и Такна в Перу, Колон в Панаме, Ла-Пампа в Аргентине и др.). Гораздо больше внимания стало уделяться вопросам сохранения природных ресурсов, государственной поддержки наиболее уязвимых групп населения и качеству трудовых ресурсов. Иначе говоря, всем тем вопросам, которые имеют прямое отношение к перспективам развития региона, определяют его будущее.

Таким образом, есть основания полагать, что новые ориентиры в политике дальнего прицела и учет многолетнего опыта позволят латиноамериканским странам стабилизировать экономический рост и подняться на новый уровень хозяйственного и социального развития.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago, 1995, p. 70.
- ² Le Monde, 31.V.1992.
- ³ S. De la Peña. Demolición de un proyecto nacional de desarrollo. — Memoria. México, 1992, N 46, p. 50.
- ⁴ M.R. Agosin. Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas. Pensamiento iberoamericano. Madrid, 1992, N 21, p. 14.
- ⁵ CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago, 1996, p. 74.
- ⁶ CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago, 2000, p. 40.
- ⁷ David E. Sanger. Brasil is to Get IMF Package for \$42 Billion. — The New York Times, 13.XI.1998.
- ⁸ CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago, 2004, p. 530, 531.
- ⁹ BID. Desencadenar el crédito como ampliar y estabilizar la banca. Washington, 2005, p. 9.
- ¹⁰ CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. — websie.eclac.cl/anuario_estadistico/...
- ¹¹ CEPAL. Panorama social de América Latina 2012. Anexo Estadístico. Cuadro 12. — www.cepal.cl
- ¹² World Bank/ — datos.bancomundial.org
- ¹³ www.latinobarometro.org
- ¹⁴ The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies. UNCTAD, UN. New York and Geneva, 2009, p. III
- ¹⁵ The rise of state capitalism. — The Economist, 21.I.2012.
- ¹⁶ J. Stiglitz. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. The 1998 WIDER Annual Lecture (Helsinki, Finland). The World Bank, 7.I.1998.
- ¹⁷ См.: OCDE/CEPAL. Perspectivas Económicas de América Latina 2012. Transformación del Estado para el Desarrollo, 2011; CEPAL. Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo. San Salvador, 27—31.VIII. 2012.
- ¹⁸ World Bank. — datos.bancomundial.org
- ¹⁹ UNCTAD. — unctadstat.unctad.org
- ²⁰ World Bank. — datos.bancomundial.org