

П.П.Яковлев

Латинская Америка на переломе трендов

Опыт осмысления новых явлений

В статье дается структурный анализ ключевых экономических и социально-политических перемен, происходящих в латиноамериканских странах на современном этапе, определяющих нынешнюю макроситуацию, а также формирующих стратегический вектор развития региона в обозримом будущем. По мнению автора, именно эти изменения и новые тенденции общественного движения должны стать главным синтетическим объектом междисциплинарных исследований отечественных латиноамериканистов.

Ключевые слова: Латинская Америка, структурная перестройка, главные общественные тренды, задачи науки.

Нам, латиноамериканистам старшего поколения (тем, кто работает в науке 40 и более лет), выпал завидный жребий быть свидетелями нескольких исторических поворотов в Латинской Америке, происходивших на разных уровнях и в различных формах, носивших порой противоположную политико-идеологическую направленность, но всегда кардинально менявших привычный облик региона. Эти повороты каждый раз были настолько значимыми, что, без преувеличения, приковывали к латиноамериканским странам всеобщее внимание, помещали их в фокус теоретических дискуссий и международно-политического дискурса, ставили перед профессионалами научного знания непростые задачи осмысления и интерпретации складывающейся новой (часто противоречивой и неоднозначной) региональной реальности, а на этой когнитивной основе — выхода на принципиально важные глобальные вопросы современности, проблемы, непосредственно связанные с продвижением на мировой арене стратегических интересов Советского Союза и России.

Нынешний период не является исключением. В середине второго десятилетия XXI в. Латинская Америка вновь сталкивается с многочисленными

Петр Павлович Яковлев — доктор экономических наук, руководитель Центра иберийских исследований ИЛА РАН, профессор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (petrp.yakovlev@yandex.ru).

внутренними и внешними вызовами, **переживает перелом трендов**, сформировавшихся в начале столетия, иначе говоря, стоит «в низком старте», на пороге очередных общественных перемен.

Новые явления закономерно требуют массивной «мозговой атаки», а потому становятся объектом научного анализа, причем по ряду принципиальных проблем среди отечественных латиноамериканистов наблюдается расхождение во взглядах. В качестве примера сошлюсь, с одной стороны, на работы Владимира Михайловича Давыдова и Александра Вячеславовича Бобровникова, а с другой — Льва Львовича Клочковского¹. Знакомство с их квалифицированными, интересными и во многом новаторскими трудами позволяет констатировать, что, в конечном счете, палитра споров маститых ученых сводится к оценке результатов, уровня и характера социально-экономического развития региона, а также к вопросам места латиноамериканских стран на современной карте мира и перспективам Латинской Америки (прежде всего ее крупнейших и ведущих государств — Бразилии и Мексики) в процессе происходящей глобальной перестройки.

В данной статье автор предполагает высказать собственную точку зрения по указанным сюжетам, полностью отдавая себе отчет в том, что проблемы латиноамериканистики чрезвычайно сложны и многообразны, поскольку существуют на стыке целого ряда общественных дисциплин — экономики, политологии, социологии, культурологии, глобалистики. Другими словами: обращение к трудам коллег является не главной целью этой работы, а скорее поводом для изложения авторского видения ключевых (на сегодняшний день) вопросов и задач нашей науки.

КРУТЫЕ ВИРАЖИ ИСТОРИИ

Сначала, включив историческую память, расставим вехи в траектории развития латиноамериканских стран, ретроспективно рассмотрим реперные точки регионального опыта общественных трансформаций за последнее полвека и кратко охарактеризуем основные переломные моменты. Подчеркну, что в этот период ход исторического времени в Латинской Америке резко ускорился, регион вступил в эпоху «быстрой политики», когда в течение нескольких десятилетий перемены буквально следовали одна за другой.

Первый социально-политический поворот, прочно запечатленный в общественном сознании, был связан с Кубинской революцией и запуском администрацией Джона Кеннеди программы «Союз ради прогресса». Этот сдвиг произошел в самом начале 1960-х годов, был отмечен лобовым и бескомпромиссным столкновением революционной (с ориентацией на социализм) и буржуазно-реформистской моделей развития и обозначил выход региона из зоны международно-политической полутьмы в бурные воды геополитики второй половины XX в. Два десятилетия Латинскую Америку (ее неслучайно называли «Пылающим континентом») сотрясали революции и контрреволюции, военные перевороты и партизанские войны, массовые движения протеста и жестокие репрессии властей. Итогом этого бурного исторического отрезка времени явилось закрепление Кубы в роли ключевого военно-политического союзника и экономического партнера СССР в Западном полушарии, но одновременно последовали разрыв аме-

риканско-кубинских дипломатических и торгово-экономических отношений, а вслед за этим — почти полная изоляция Острова свободы в Латинской Америке и проведение в странах региона спонсируемых Соединенными Штатами хозяйственных реформ, оставивших после себя обновленный экономический пейзаж и подготовивших будущие социально-политические перемены.

С событиями вокруг Кубы был связан Карибский ракетный кризис (октябрь 1962 г.), ставший кульминацией холодной войны, апогеем военно-политического противостояния СССР и США и поставивший человечество на грань ядерного Армагеддона. Совместными усилиями Кремля и Белого дома кризис был урегулирован, но напряженные отношения Вашингтона с Гаваной сохранялись, а настойчивые попытки перекрыть Кубе кислород (в частности, с помощью торгово-экономического эмбарго) продолжали отвращать международную атмосферу в Западном полушарии и на десятилетия стали той призмой, сквозь которую многие латиноамериканцы оценивали политику Соединенных Штатов в регионе. Можно сказать иначе: противостояние Кубы и США на долгие годы «взломало» межамериканское политическое пространство.

В 1960 г. с учреждением Центральноамериканского общего рынка (Mercado Común Centroamericano, МССА) был дан старт интеграционным проектам в регионе. С того момента и до сегодняшнего дня в Латинской Америке возникло 26 различных межгосударственных организаций, ставивших целью наращивание торговых обменов, объединение экономических усилий латиноамериканских стран и их политико-дипломатическое сближение². Развитие интеграции, по замыслу ее сторонников, должно было вызвать кумулятивный эффект: через наращивание внутрирегионального сотрудничества обеспечить ускорение хозяйственного роста и модернизацию национальных производственных структур. Однако интеграционный процесс протекал вяло, в чем проявилось патологическое отсутствие стратегического видения, которое отличало большинство авторитарных правителей и военные режимы, утвердившиеся во многих странах региона.

Начало **второму переломному периоду** (рубеж 1970—1980-х годов) положил процесс политической либерализации, который смел с карты региона дискредитировавшие себя диктаторские режимы и открыл (впервые в истории Латинской Америки) эпоху сравнительно устойчивого демократического развития. Принципиальное значение имел переход к конституционной форме правления крупнейших южноамериканских стран — Аргентины и Бразилии, что породило мультипликативный политический эффект в региональном масштабе. Сложнее развивались дела в экономике, ставшей объектом очередных экспериментов и «нырявшей» из кризиса в кризис. Вслед за «потерянным десятилетием» 1980-х пришли турбулентные 90-е годы. По региону прокатилась неолиберальная волна. В хозяйственной сфере этот период ознаменовался жесткими рыночными реформами, открытием ранее плотно закрытых национальных экономик, отходом от проводившейся прежде политики импортозамещения, доминированием концепций и практик неолиберализма, попытками «изгнать» государство из экономической жизни и перекроить производственные структуры региона по лекалам «Вашингтонского консенсуса». Именно тогда регион стал интенсивно втягиваться в процессы глобализации³.

Одновременно были предприняты шаги в развитии региональной интеграции. Впавший в спячку в 1970—1980-е годы латиноамериканский регионализм в десятилетие 90-х заметно оживился. Ключевым событием явилось создание в 1991 г. Общего рынка стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur), объединившего Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. Другим знаковым событием этого периода стало подписание в декабре 1992 г. Североамериканского соглашения о свободной торговле (North American Free Trade Agreement, NAFTA) с участием США, Канады и Мексики. Тем самым Вашингтон непосредственно вмешался в интеграционные процессы в Латинской Америке и не без успеха попытался «оттянуть» на себя экономику одной из крупнейших стран региона, расширив тем самым поле торговой, финансовой и производственной деятельности собственных бизнес-структур.

Макроэкономические последствия рыночных реформ 90-х годов носили противоречивый характер, поэтому их трудно подвести под общий знаменатель. С одной стороны, неолиберальные трансформации стали своего рода шоковой терапией для экономики и бизнеса, заставили их перестроиться, стать более конкурентоспособными. Латинская Америка на ряде направлений ощутимо продвинулась вперед, в регионе окрепли новые перспективные отрасли промышленности и сельского хозяйства, повысилось качество местной продукции, вырос экспорт. С другой стороны, процесс модернизации «подмяли под себя» транснациональные корпорации (ТНК), которые извлекли максимальные выгоды из проведенных структурных преобразований и существенно укрепили свои позиции в латиноамериканской экономике, приняв активное участие в приватизации государственных предприятий и выдавливая частный национальный капитал из ключевых и наиболее рентабельных отраслей. Латиноамериканским народам пришлось заплатить высокую социальную цену за неолиберальную передозировку и приобщение к глобальным правилам игры.

Третий период (пожалуй, самый короткий) родился на рубеже тысячелетий. Его «повивальной бабкой» стал фактический провал рыночно ориентированной модели развития в ее латиноамериканской версии, самым ярким проявлением чего явился крупнейший в мировой истории аргентинский дефолт по суверенным долгам 2001 г., разделивший экономическую траекторию региона на «до» и «после». В данной связи замечу, что разразившийся тогда кризис качнул общественные настроения и стал отрезвляющим моментом, развеявшим неолиберальные иллюзии, заставил правящие круги и бизнес-сообщество большинства латиноамериканских стран в корне пересмотреть многие устаревшие догмы, отказаться от не оправдавших себя макроэкономических рецептов. Скажу жестче: **неолиберальная модель «сломалась» на кризисе 2001—2002 гг.** В Латинской Америке произошел почти тотальный пересмотр стратегической перспективы, начался поиск альтернативных вариантов подъема национальных экономик, новых схем региональной интеграционной архитектуры и отношений с окружающим миром.

НА ГРЕБНЕ СЫРЬЕВОЙ ВОЛНЫ: ЧТО ЗА КАДРОМ

Первое десятилетие XXI в. оказалось до предела насыщенным знаковыми политическими и экономическими событиями, было отмечено переза-

грузкой макроэкономической стратегии и геополитическим разворотом Латинской Америки, изменениями в ее традиционном позиционировании на международной арене⁴. В эти годы государство в значительной степени вернулось в экономику, но одновременно резко нарастили влияние «мультилатинас» (местные ТНК), в результате чего сформировалась обновленная («синтетическая», или «гибридная») модель развития, во многом основанная на государственно-частном партнерстве и значительном расширении внутреннего рынка. В период 2003—2013 гг., вошедших в экономическую историю Латинской Америки как **«золотое десятилетие»**, или время **«тучных коров»**, странам региона удалось «оседлать» повышательный тренд мировых цен на сырье, энергоресурсы и продовольствие, придать дополнительный импульс хозяйственному росту, ощутимо увеличить объем ВВП, промышленного производства и внешнеторгового оборота, сократить долговую нагрузку на экономику, существенно укрепить финансовое положение, снизить безработицу и инфляцию. Иными словами — улучшились практически все макроэкономические показатели (см. таблицу 1).

Т а б л и ц а 1

**ДИНАМИКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ (2003—2013)**

Показатель	Годы			
	2003	2005	2010	2013
ВВП (млрд долл.)	1926	2764	5031	6021
Экспорт (млрд долл.)	392	584	894	1122
Доля экспорта в ВВП (%)	20,4	21,1	17,8	18,6
Импорт (млрд долл.)	354	509	845	1108
Доля импорта в ВВП (%)	18,4	18,4	16,8	18,4
Государственный долг (% ВВП)	57,0	42,4	30,4	31,9
Внешний долг (% ВВП)	39,9	24,6	19,8	21,0
Прямые иностранные инвестиции (млрд долл.)	39,8	57,7	80,5	152,2
Валютные резервы (млрд долл.)	198	262	656	830
Инфляция (%)	8,2	6,1	6,5	7,6
Безработица (%)	11,1	9,0	7,3	6,2

Источники: Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2012. CEPAL, Santiago de Chile, 2012, p. 51; Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para la sostenibilidad del crecimiento en un nuevo contexto externo. 2014. CEPAL, Santiago de Chile, 2014, p. 179.

На фоне экономического роста произошли значимые социально-политические подвижки. За последние два десятилетия Латинская Америка стала единственным регионом мира, где несколько сократилось имущественное неравенство (хотя оно и теперь остается нетерпимо большим), социальные расходы в структуре ВВП с 12,5% в конце 90-х годов выросли до 19,2% в 2010—

2011 гг., что означало более чем существенно увеличение их абсолютных показателей, и примерно 60 млн человек покинули зону бедности⁵. В центр социальной структуры общества в ключевых государствах выдвинулся средний класс, 70% общего числа студентов университетов стали в своих семьях первыми, получившими доступ к высшему образованию⁶. В международно-политической сфере «левый поворот» стал метаусловием новых межгосударственных взаимосвязей на региональном уровне, оказавших влияние на ход и содержание интеграционных процессов⁷.

В 2004 г. образовались две крупные региональные группировки: Сообщество южноамериканских наций, впоследствии преобразованное в Союз южноамериканских наций (Unión de las Naciones del Sur, Unasur) и Боливарианский союз для народов нашей Америки (Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América, ALBA). Под эгидой Unasur объединились все 12 государств Южной Америки, а в состав ALBA, главную роль в которой играет Венесуэла, вошли Боливия, Куба, Никарагуа, Эквадор, Антигуа и Барбуда, Доминика, Сент-Винсент и Гренадины, Гренада, Сент-Китс и Невис. И, наконец, в 2011 г. возникло Сообщество латиноамериканских и карибских государств (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe, CELAC), впервые в истории объединившее все 33 страны региона, но (в отличие от Организации американских государств) не включившее США и Канаду, а в 2012 г. был создан Тихоокеанский альянс (Alianza del Pacífico) в составе Колумбии, Мексики, Перу и Чили. Конечно, главной задачей названных инициатив было усиление взаимных торгово-экономических скреп латиноамериканских стран. Вместе с тем отличительной чертой данного этапа явилось **расширение повестки дня интеграции**, включение в нее широкого круга вопросов политического взаимодействия в сферах обороны и безопасности.

Анализируя причины экономического рывка латиноамериканских стран в 2003—2013 гг., многие зарубежные и российские исследователи указывают на крайне выгодную внешнюю конъюнктуру, прежде всего высокие цены на экспортные товары государств региона — сырье, энергоносители и продовольствие. «Решающим фактором, определявшим хозяйственную обстановку в регионе, — пишет Л.Л.Клочковский, — была благоприятная весьма высокая внешнеэкономическая конъюнктура, что привело к возрастанию роли внешнеэкономических факторов в хозяйственном развитии»⁸. Слов нет, резкое повышение мировых цен на торгуемые природные ресурсы (так называемый *сырьевой суперцикл*) обеспечило приток в Латинскую Америку дополнительных финансовых средств, сыграло роль в поддержании темпов роста. Но вот, на что следует обратить пристальное внимание: за 2003—2013 гг. доля экспорта в ВВП латиноамериканских стран не только не возросла, но напротив — даже несколько снизилась (с 20,4% до 18,6%). Это указывает на наличие других факторов, обеспечивших ускорение экономического развития. Главным из них, на мой взгляд, явилось значительное расширение внутреннего рынка за счет крупных государственных инвестиций, финансовых субсидий отдельным отраслям и малоимущим гражданам, общего повышения жизненного уровня и покупательной способности населения (а значит — потребительского спроса), что и стало основным двигателем роста.

Нужно четко уяснить: в отличие, скажем, от России, где в докризисный период источником развития был массированный приток ресурсов извне в форме резко подскочивших экспортных доходов и иностранных инвести-

ций («**модель импортированного роста**»)⁹, в Латинской Америке решающую роль сыграли внутренние пружины восхождения, разумеется, на фоне и при поддержке внешней благоприятной конъюнктуры.

Трудно согласиться и с тезисом Л.Л.Клочковского о доминирующей роли иностранного транснационального предпринимательского и банковского капитала в латиноамериканской экономике и финансах образца второго десятилетия XXI в.¹⁰ В данной интерпретации вкупе с решающей ролью фактора внешнеторговой конъюнктуры получается некий аутсорсинг (вынесение за пределы Латинской Америки) ключевых стимулов экономического развития. Это — своего рода концептуальная абберрация, которую следует подкорректировать.

Ведь в действительности все обстояло несколько иначе. Дело в том, что в период 2003—2013 гг. благодаря последовательному усилению влияния государственного сектора в экономике, многочисленным фактам национализации иностранных активов и резкому повышению активности «мультилатинас» имело место относительное сужение позиций зарубежных ТНК в регионе¹¹. Вот убедительные статистические данные: если в 1999 г. из 500 крупнейших бизнес-структур Латинской Америки более 50% контролировались иностранным капиталом, то уже к 2007 г. этот показатель снизился до 25%, а по данным на 2013 г. в первой сотне латиноамериканских нефинансовых компаний только 18 являлись филиалами внерегиональных ТНК¹². Похожая ситуация сложилась и в банковском секторе. Так, из 100 крупнейших банков стран региона 67 — национальные финансовые структуры (частные и государственные), а в числе первых пяти фигурирует лишь один иностранный банк — бразильский филиал испанского гиганта «Santander», причем на его долю приходится всего 11% совокупных активов «большой пятерки»¹³.

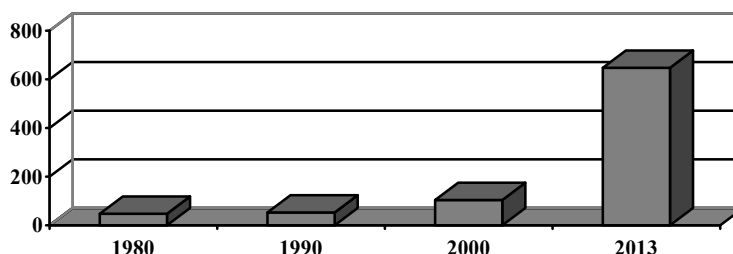
«Мультилатинас» в ряде отраслей стали откровенно теснить зарубежных конкурентов и определенно встали на путь превращения в **производственный и финансовый хребет латиноамериканской экономики**, передовой отряд бизнеса, в значительной мере создающий новую геоэкономическую геометрию и определяющий место и роль региона в системе мирохозяйственных отношений, в том числе с помощью приобретения крупных производственных активов не только в соседних республиках, но и в США, Канаде, европейских странах. Накопленные прямые зарубежные инвестиции латиноамериканских компаний, составлявшие в 1980 г. 47,4 млрд долл., в 1990 г. — 52,1 млрд, в 2000 г. достигли 104 млрд, а в 2013 г. превысили 647 млрд, т.е. за три с небольшим десятилетия увеличились в 13,7 раза, причем за последние 12 лет — в 6,2 раза (см. рисунок)¹⁴.

Подчеркну еще раз: «мультилатинас» существенно увеличивают свою «мышечную массу», зримо изменяют картину латиноамериканского бизнеса, трансформируют корпоративную карту региона, и это, как говорится, — медицинский факт. К сожалению, данный важный тренд еще не стал объектом специального исследования российских ученых, а без его учета и комплексного анализа сложно разобраться в современной структуре латиноамериканской экономики и в полной мере оценить современные особенности и перспективы ее дальнейшей эволюции.

Поступательное развитие Латинской Америки на некоторое время затормозил глобальный экономический кризис конца первого десятилетия

XXI в., вызвавший в латиноамериканских странах эффект внешнего шока. Вместе с тем в отечественной научной литературе справедливо отмечается, что «регион прошел через мировой экономический кризис 2008—2009 гг. без серьезных потерь»¹⁵. Это — важная констатация, свидетельствующая о качественных изменениях в экономике. Действительно, на фоне кризиса стало очевидно, что мы имеем в Латинской Америке фактически другую социально-экономическую структуру по сравнению с той, которая была реальностью еще совсем недавно, — в конце прошлого века. Но нельзя не видеть и того факта, что уже к середине 2010-х годов латиноамериканские государства во многом исчерпали имевшийся в их распоряжении потенциал развития и вновь оказались перед необходимостью корректировки модели роста. Почему это произошло?

НАКОПЛЕННЫЕ ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ «МУЛЬТИЛАТИНАС» (млрд долл.)



Источник: España, plataforma para las inversiones y sedes de empresas multilatinas en Europa, África y Oriente Medio. ICEX, Madrid, Febrero 2015, p. 3.

На мой взгляд, хозяйственный контекст 2000-х годов в целом был вполне подходящим для назревших структурных преобразований в латиноамериканской экономике. Но при этом благоприятный бизнес-цикл нередко приводил к откровенно популистской политике, создавал условия для нерационального (нередко бесконтрольного) расходования государственных средств, что нарушило финансовую стабильность и, в конечном счете, сузило окно возможностей для поддержки высокого потребительского спроса и проведения необходимых реформ. Можно сказать, что в этот период в ряде государств региона, прежде всего в Венесуэле, политический верх взяла (назовем ее так) «партия распределительной экономики», заинтересованная в инерционном развитии, которая отодвинула задачи модернизации и сфокусировалась на максимальном использовании ресурсов сырьевых секторов. В результате в условиях последовавшего конъюнктурного падения цен на сырье на мировых рынках эти режимы попали в историческую ловушку. Уже в 2014 г. ситуация стала меняться в негативную сторону, был дан старт новому (более сложному) этапу экономического развития, по ряду важных характеристик отличающемуся от периода «золотого десятилетия».

ЛОКАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Главным сигналом известного неблагоприятия в экономике большинства ведущих латиноамериканских стран стало заметное падение темпов прироста ВВП (см. таблицу 2), что резко контрастирует с оптимистическими прогнозами, сделанными, в частности, в работах В.М.Давыдова и А.В.Бобровникова. Например, на период 2011—2030 гг. они прогнозировали ежегодный прирост совокупного ВВП Латинской Америки в размере 3,1—3,3%, а Бразилии 3,5—4,5%¹⁶. В этой связи встает закономерный вопрос: какие факторы лежат в основе нынешнего тренда на замедление экономического роста?

Т а б л и ц а 2

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ВВП (%)

Регион, страна	Годы					
	2003— 2008	2009— 2011	2012— 2013	2014	2015 прогноз	2016 Прогноз
Латинская Америка	4,6	2,9	2,8	1,3	0,9	2,0
Аргентина	8,5	6,3	2,4	0,5	-0,3	0,1
Бразилия	4,2	3,3	1,7	0,1	-1,0	1,0
Венесуэла	7,5	-0,2	3,5	-4,0	-7,0	-4,0
Колумбия	5,2	4,1	4,3	4,6	3,4	3,7
Мексика	3,0	1,4	2,5	2,1	3,0	3,3
Перу	7,0	5,5	6,0	2,4	3,8	5,0
Чили	4,7	3,5	4,8	1,8	2,7	3,3

Источники: Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para la sostenibilidad del crecimiento en un nuevo contexto externo. 2014. CEPAL, Santiago de Chile, 2014, p. 86; World Economic Outlook: Uneven Growth — Short and Long-Term Factors. International Monetary Fund, April 2015. Washington, 2015, p. 175.

Видимо, логично разделить причины торможения на внутренние и внешние. К первым (самым важным), можно отнести следующее:

— выработка ресурса тех моделей роста, которые сложились в регионе в первое десятилетие XXI в., о чем свидетельствуют почти повсеместное падение темпов прироста ВВП и стагнация экспорта, объем которого в 2011—2013 гг. почти не менялся, а в 2014 г. сократился на 1,4%¹⁷. По существу на государства Латинской Америки распространяются глобальные принципы **«новой нормы»** хозяйственного роста («New Normal Economy»), т.е., в обозримом будущем динамика развития, по сравнению с первым десятилетием текущего столетия, будет пониженной;

— критическое отставание инфраструктурной и энергетической базы латиноамериканской экономики от потребностей динамично развивавшихся в 2003—2013 гг. промышленности и сельского хозяйства. В странах региона практически повсеместно ощущается нехватка транспортных ком-

муникаций (современных автомобильных и железных дорог), морских портов и аэропортов, нефте- и газопроводов, объектов электроэнергетики. Показательный факт: в 2006 г. Unasur анонсировал план реализации 33 крупных инфраструктурных проектов, но к настоящему времени только 7 из них находятся в стадии выполнения¹⁸. Инфраструктурный тупик не позволил в полной мере использовать сырьевой потенциал региона и объективно препятствовал расширению внутрирегионального, межстранового и межкорпоративного взаимодействия, в том числе производственного;

— недостаточные инвестиции в человеческий капитал, в образование, сферу НИОКР, относительно небольшая (по сравнению с передовыми странами) доля инновационных отраслей в национальной экономике. И здесь прав Л.Л.Клочковский, когда отмечает, что уязвимым местом экономических структур латиноамериканских стран остается фактическое отсутствие главного элемента силового поля модернизации — полноценных национальных инновационных систем¹⁹;

— подчинение экономического курса внутривнутриполитическим (в том числе электоральным) и международным целям и предпочтениям исполнительной власти. Результатом такого подхода в ряде стран региона (Аргентина, Венесуэла и др.) стал всплеск популизма и принятие политически мотивированных макроэкономических и валютно-финансовых решений, вызвавших бюджетные дисбалансы, раскручивание инфляции, лихорадку на валютных рынках, нехватку ликвидности, товарный дефицит и подорвавших стабильность национального хозяйственного организма;

— крайне ограниченное (по сравнению с развитыми государствами) количество компаний-экспортеров, что само по себе кардинально ограничивает возможности наращивания латиноамериканскими странами экспортных поставок. Например, если в Испании за рубеж вывозят свою продукцию 3,9% общего числа предприятий, в США — 4,5%, во Франции — 5%, а в Бельгии — 5,8%, то соответствующий показатель для Чили составляет 0,8%, Мексики — 0,7%, Перу — 0,6%, Бразилии и Колумбии — 0,4%, Аргентины и Парагвая — 0,2%²⁰. В результате основная экспортная нагрузка ложится на плечи очень ограниченного числа латиноамериканских компаний (зачастую тех же «мультилатинас»).

Данные таблицы 3 демонстрируют огромную долю небольшой группы крупнейших компаний в латиноамериканском экспорте. Так, суммарные экспортные поставки первой «двадцатки» в 2012 г. превысили 336,5 млрд долл., что составило порядка 30% общего экспорта всех латиноамериканских стран. Разумеется, такое положение дел вряд ли можно считать нормальным.

Перечисленные факторы в сумме образуют **системный феномен замедления экономического роста** латиноамериканских стран, но к этому, вне всякого сомнения, следует добавить и отрицательное воздействие внешних условий, одним из которых явилось «мягкое приземление» китайской экономики, что повлекло за собой падение спроса и снижение мировых цен на сырьевые и продовольственные товары, а в последнее время — на энергоносители. Характеризуя нынешнее положение дел в регионе, главный экономист Межамериканского банка развития (МАБР) Хосе Хуан Руис заметил: «Праздник закончился, попутный ветер сменился встречным и перестал наполнять паруса латиноамериканской экономики»²¹.

Таким образом, причины, определяющие нынешнее торможение экономического развития латиноамериканских государств, в основе своей носят структурный характер, а потому их нейтрализация требует принятия крупных стратеги-

Т а б л и ц а 3

ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ-ЭКСПОРТЕРЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ
(млрд долл., 2012 г.)

№	Компания	Страна	Отрасль	Экспорт
1	PDVSA	Венесуэла	нефтегазовая	121,5
2	Pemex	Мексика	нефтегазовая	50,4
3	Vale	Бразилия	горнорудная	25,6
4	Petrobras	Бразилия	нефтегазовая	22,2
5	Ecopetrol	Колумбия	нефтегазовая	15,3
6	Codelco	Чили	горнорудная	13,9
7	Cemex	Мексика	цементная	10,8
8	Odebrecht	Бразилия	строительная	9,3
9	FEMSA	Мексика	пищевкусовая	7,3
10	Grupo Alfa	Мексика	конгломерат	6,9
11	Volkswagen de México	Мексика	автомобилестроение	6,8
12	Escondida	Чили	горнорудная	6,6
13	Bunge Alimentos	Бразилия	агроиндустрия	6,3
14	Grupo México	Мексика	горнорудная	5,8
15	Grupo Bimbo	Мексика	пищевкусовая	5,2
16	Industrias Peñoles	Мексика	горнорудная	5,2
17	Embraer	Бразилия	аэрокосмическая	5,0
18	Chrysler	Мексика	автомобилестроение	4,8
19	Cargill	Бразилия	агроиндустрия	4,2
20	Minera Antamina	Перу	горнорудная	3,8

Источник: La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad. CEPAL, Santiago de Chile, 2014, p. 34.

ческих решений и проведения не просто назревших, но уже перезревших реформ, способных заложить фундамент новой модели развития. Суть проблемы в том, что прежние драйверы, толкавшие регион вперед в 2003—2013 гг. (расширение внутреннего рынка, высокие цены на сырье, приток иностранных инвестиций), перестали работать с той же силой, и поэтому необходимо подключить альтернативные источники роста.

С большой степенью уверенности можно констатировать: в Латинской Америке наблюдается сочетание негативных внешних воздействий — изменение международной конъюнктуры, падение глобального потребительского спроса на товары латиноамериканского экспорта, усиление конкуренции на мировых и региональных рынках — с серьезными внутренними ограничителями экономического роста, многие из которых обусловлены слабостью институтов и незавершенностью структурных преобразований. Ответом на новые вызовы может быть выработка обновленной стратегии развития латиноамериканских стран,

принимавшей во внимание всю совокупность внутренних и внешних эффектов торможения и способной «расшить» те узкие места, которые препятствуют экономическому росту и социальному прогрессу. Вместе с тем смена экономической парадигмы в Латинской Америке становится интеллектуальным вызовом сообществу ученых-латиноамериканистов, выдвигает задачу всестороннего осмысления происходящих изменений.

РЕГИОН В СВОЕМ ЛАБИРИНТЕ

Безусловно, ресурсами роста латиноамериканской экономики могут стать (как и было первоначально задумано) ощутимый прогресс в развитии региональных центростремительных тенденций и максимальное наполнение этого явления конкретным содержанием. Прошедшие годы показали, что интеграция — сложный процесс преодоления исторически сложившейся экономической и политической разобщенности латиноамериканских обществ, и в этом направлении предстоит сделать еще очень много. Например, несмотря на все многолетние интеграционные усилия, внутрирегиональная торговля стран Латинской Америки занимает в их совокупном внешнеторговом обороте всего 19,2%, тогда как аналогичный показатель у членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (Association of South East Asian Nations, ASEAN) составляет 49,8%, а у участников Евросоюза — 59,1%²². Отмечу и тот момент, что в условиях растущей мировой нестабильности региональные торгово-экономические группировки призваны играть все более значимую роль в глобальной экономике, обеспечивая **«регионализацию глобализации»** — адаптацию глобальных правил игры к специфическим потребностям и возможностям отдельных стран и регионов. Очевидно, что такой тренд становится знаменем времени.

На сегодняшний день в Латинской Америке сложилась пестрая, мозаичная картина из значительного числа самых разных интеграционных образований. В агрегированном плане можно выделить **три основные модели интеграции**, различия между которыми определяются, главным образом, ролью государства и степенью готовности к открытому хозяйственному взаимодействию с внешним миром²³. Первая модель представлена NAFTA и Тихоокеанским альянсом, в известной мере продолжающими неолиберальный рыночный тренд в экономической стратегии. На противоположном фланге сформировалась вторая модель, олицетворяемая группировкой ALBA, объединяющей страны — противников неолиберализма и глобализации по лекалам США. По существу ALBA на региональном уровне в акцентированной форме выражает политическую линию, придавшую импульс «левому повороту» в Латинской Америке в первом десятилетии XXI в. И, наконец, третья модель являет собой промежуточный вариант интеграционного блока и материализовалась в Mercosur, члены которого в макроэкономической политике в целом отошли от неолиберальных догм, но в большинстве случаев изначально не были склонны излишне политизировать процесс хозяйственного сближения. Главным для них (прежде всего для Бразилии) было и остается решение задач торгово-экономического характера, повышение национальной конкурентоспособности на международных рынках.

Разумеется, границы между тремя названными моделями весьма подвижны, о чем, в частности, свидетельствует одновременное участие Венесуэлы в ALBA и Mercosur, а также просматриваемое стремление наладить взаимодействие между Mercosur и Тихоокеанским альянсом. Но, по большому счету, различия сохраняются, что на практике разрывает единое торгово-экономическое и финансовое пространство Латинской Америки и не позволяет региону предстать на глобальном уровне в качестве консолидированного хозяйственного блока по образцу, например, Европейского союза. В этом смысле создание Unasur и CELAC можно рассматривать, как попытки объединить интеграционные процессы, осуществить «**интеграцию интеграций**». Насколько реальны такие расчеты? Рассмотрим текущее состояние дел в важнейших региональных группировках, мысленно двигаясь с севера на юг.

В 2014 г. исполнилось 20 лет с начала функционирования **NAFTA**. Это дает хороший повод оценить, что принесло присоединение к объединению единственному его латиноамериканскому участнику — Мексике. Непредвзятый взгляд на вещи говорит о следующем. Во-первых, за два прошедших десятилетия резко возрос мексиканский экспорт (с 60 до 400 млрд долл.), основу которого в настоящее время составляют промышленные товары, включая высокотехнологичные. Данное обстоятельство, ставшее возможным благодаря росту современного индустриального производства, выгодно отличает Мексику от любой другой крупной страны региона. Во-вторых, NAFTA стала своего рода финансовой «смирительной рубашкой», не допускающей крупного дефицита государственного бюджета, высокой инфляции и волатильности курса национальной валюты. Все это можно записать в актив участия Мексики в NAFTA, но имеется и пассив. Так, в указанный период мексиканская экономика росла сравнительно низкими темпами (в среднем на 2,6% в год), в результате чего доход на душу населения, составлявший в 1994 г. 17% от уровня США, за 20 лет прибавил всего два процентных пункта и с трудом дорос до 19%. При этом усилилось имущественное неравенство: у миллионов мексиканцев сократились реальные доходы, что стимулировало массовую эмиграцию на север от Рио-Гранде. В результате, если в 1994 г. в США проживали 6,5 млн человек, родившихся в Мексике, то в 2013 г. их число достигло 12 млн и продолжает увеличиваться²⁴.

В непростом положении оказалась **ALBA**. Прошло более десяти лет с того дня 14 декабря 2004 г., когда в театре Карла Маркса в Гаване Уго Чавес и Фидель Кастро подписали соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве двух стран, к которому в период 2006—2014 гг. присоединились еще девять государств Карибского бассейна, Южной и Центральной Америки, причем Гренада и Сент-Китс и Невис сделали это 14 декабря 2014 г. в ходе XIII саммита ALBA, посвященного десятилетию организации²⁵. Материальной основой предложенной интеграционной повестки явились значительные финансовые ресурсы Венесуэлы, образовавшиеся за счет начавшегося в 2003 г. взлета мировых цен на энергоносители, что позволило Каракасу частично субсидировать экономическое развитие стран-партнеров. Обвал нефтяных цен в 2014 г. круто изменил ситуацию, усугубив трудности венесуэльской экономики и сократив возможности правительства Николаса Мадуро помогать другим членам ALBA. Судьба формирования карибского экономического пояса во главе с Венесуэлой и Кубой оказалась под угрозой.

С момента официального рождения в июне 2012 г. сугубо прагматический характер носит **Тихоокеанский альянс** — торговый блок, сформированный Колумбией, Мексикой, Перу и Чили, на долю которых приходится 35% регионального ВВП и 55% совокупного внешнеторгового оборота латиноамериканских государств. Эти четыре страны сближает ряд существенных характеристик:

- их экономические и финансовые интересы все в большей степени связаны с партнерами в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР — Китай, Япония, Южная Корея, Австралия, страны Юго-Восточной Азии);

- это — поступательно развивающиеся, сравнительно открытые и либеральные экономики с высокой степенью (особенно у Мексики) торгово-инвестиционного взаимодействия с США;

- все они не удовлетворены достигнутым уровнем интеграции в Латинской Америке и являются сторонниками формирования в регионе системы более глубоких и прагматичных хозяйственных связей.

Указанные приоритеты в сумме образуют благоприятный фон для политического и торгово-экономического сближения «тихоокеанской четверки», в том числе — объявленного создания зоны свободной торговли. При этом главной особенностью Альянса является его нацеленность на расширение торгово-экономического проникновения на рынки АТР и стимулирование притока инвестиций азиатских стран в Латинскую Америку²⁶.

В период глобального кризиса 2008—2009 гг. ощутимые сбои начала давать интеграция в рамках **Mercosur**. Более того, во взаимодействии стран-членов появились элементы деструкции. Стремясь защитить интересы своих товаропроизводителей, власти Аргентины и Бразилии (лидеров группировки) прибегли к протекционистским мерам, что отрицательно сказалось на динамике взаимной торговли, доля которой в настоящее время составляет лишь порядка 14% от общего внешнего товарооборота государств — членов Mercosur (соответственно 59,4 и 416,3 млрд долл.)²⁷. Как отметил министр иностранных дел Уругвая Родольфо Нин Новоа, латиноамериканские страны традиционно выступают против политики протекционизма, проводимой развитыми державами, и она тем более «неприемлема» в отношениях между государствами Mercosur²⁸.

Таким образом, объединительные процессы в известной мере пошли по разным маршрутам, стали отчетливо видны экономические и политические расхождения и препятствия. Но важные завоеванные плацдармы остались, укоренились в практике хозяйственной жизни, и с них будет продолжено движение вперед. При всех издержках и трудностях компас латиноамериканской интеграции указывает на стратегическую цель — радикальное хозяйственное сближение стран региона. Соблюдая баланс интересов и действуя скоординировано, если не совместно, то на параллельных треках, интеграционные группировки, прежде всего Тихоокеанский альянс и Mercosur, могли бы реально продвинуться в направлении формирования единого латиноамериканского торгово-экономического пространства — того идеального конечного состояния, к которому, по логике вещей, стремится в своем развитии Латинская Америка.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См. например: В.М.Давыдов, А.В.Бобровников. Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). М., 2009; А.В.Бобровников. Мексика сохраняет свой шанс. — Латинская Америка, 2013, № 1; Л.Л.Клочковский. Современные концепции мирохозяйственного развития и экономические реалии Латинской Америки. — Латинская Америка, 2014, № 10; е г о ж е. Латинская Америка: проблемы модернизации экономики. — Мировая экономика и международные отношения, 2013, № 12.

² Los desafíos del desarrollo en América Latina. Dinámicas socioeconómicas y políticas públicas. Paris, enero de 2014, p. 65.

³ См.: П.П.Яковлев. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине. М., 2010.

⁴ См.: П.П.Яковлев. Геополитический разворот стран Латинской Америки. — Мировая экономика и международные отношения. М., 2014, № 7, с. 63—74.

⁵ L.A. L. C. a i d e. Fiscalidad en América Latina. — Economía Exterior. Madrid, 2014, N 70, p. 7.

⁶ R. G. R. u n s p a n M a y u f i s. Después de Veracruz. — El País. Madrid, 12.XII.2014.

⁷ Левый поворот в Латинской Америке. М., 2007.

⁸ Л.Л.Клочковский. Современные концепции мирохозяйственного развития и экономические реалии Латинской Америки, с. 24.

⁹ См.: А.Кудрин, Е.Гурвич. Новая модель роста для российской экономики. — Вопросы экономики, 2014, № 12, с. 12.

¹⁰ См.: Л.Л.Клочковский. Латинская Америка: проблемы модернизации экономики, с. 50.

¹¹ Подробнее см.: П.П.Яковлев. «Мультилатинас»: трансграничный рывок латиноамериканского бизнеса. — Латинская Америка, 2013, № 6, с. 51—66.

¹² Ranking de las 500 mayores empresas de América Latina. — <http://rankings.americaeconomia.com/2013/>

¹³ Ránking 250 Mayores Bancos de América Latina. — <http://rankings.americaeconomia.com/mejores-bancos-2014/>

¹⁴ España, plataforma para las inversiones y sedes de empresas multilatinas en Europa, África y Oriente Medio. ICEX, Madrid, Febrero 2015, p. 3.

¹⁵ Латино-Карибская Америка в контексте глобального кризиса. М., 2012, с. 242.

¹⁶ См.: Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант. М., 2011, с. 429, 436.

¹⁷ Exportaciones de América Latina caen 1,4% en 2014, 18.12.2014. — www.america-economia.com/

¹⁸ Á. V a r g a s L l o s a. América Latina: ni juntos ni revueltos. — www.infolatam.com/2014/12/14/

¹⁹ Л.Л.Клочковский. Современные концепции мирохозяйственного развития и экономические реалии Латинской Америки, с. 27.

²⁰ La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad. CEPAL, Santiago de Chile, 2014, p. 32.

²¹ R. N ú ñ e z. América Latina, de la euforia en 2010 al temor a la recesión en 2014. — www.infolatam.com/2014/12/11/

²² El comercio exterior en América Latina y el Caribe. 24 de noviembre de 2014. — www.cepal.org/es/print/24966

²³ См.: Н.Яковлев. Латиноамериканская интеграция в зеркале Меркосур. 28 августа 2014. — <http://russiancouncil.ru/>; Modelos de éxito y fracasos en América Latina. — La Nación. Buenos Aires, 8.XI.2014.

²⁴ J. C a s t a ñ e d a. Veinte años de libre comercio. — El País, 15.I.2014.

²⁵ XIII Cumbre — La Habana, Cuba — Declaración Final — Conmemoración del X Aniversario, 2014-12-14. — www.portalalba.org/

²⁶ CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. 2011—2012. Santiago de Chile, 2012, p. 93.

²⁷ La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Hacia la convergencia en la diversidad, p. 41.

²⁸ Uruguay pide apertura del Mercosur para mejorar inserción commercial. 3/02/2015. — www.americaeconomia.com/

Окончание следует