

Институт Латинской Америки
Российской академии наук

В.М. Давыдов, А.В. Бобровников

**РОЛЬ ВОСХОДЯЩИХ ГИГАНТОВ
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
И ПОЛИТИКЕ
(шансы Бразилии и Мексики
в глобальном измерении)**

V. Davýdov, A. Bobróvnikov

EL PAPEL DE LOS GIGANTES
ASCENDENTES EN LA ECONOMÍA
Y POLÍTICA INTERNACIONAL

(chances de Brasil y México
en dimensión global)

Москва



2009

Рецензенты:

д.э.н. И.К. Шереметьев, к.э.н. В.А. Теперман

Давыдов В.М., Бобровников А.В. Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). – М.: ИЛА РАН, 2009. – 234 с.

ISBN 5-201-05454-4

Перспектива участия стран-гигантов, не входивших в традиционный круг центров мировой экономики и политики, в изменении глобальной расстановки сил рассматривается сквозь «латиноамериканскую призму». Авторы оценивают шансы двух латиноамериканских гигантов – Бразилии и Мексики, проводя различия между сложившимися в этих странах социально-экономическими моделями, выявляя особенности их продвижения по инновационному пути и учитывая разную геополитическую ориентацию. Рассмотрение этой проблематики осуществлено в широком мировом контексте в русле движения международного сообщества к формированию многополярного миропорядка.

En el estudio presentado la perspectiva de participación de los países gigantes ascendentes, que anteriormente no formaban el círculo tradicional de los centros mundiales en lo económico y político, en el cambio global de la correlación de fuerzas (poderes) se visualiza a través de «prisma latinoamericana». Los autores evalúan las chances de los gigantes latinoamericanos – Brasil y México – mostrando las diferencias entre los modelos socioeconómicos, formados en estos países, las especificidades de su avance por el camino de innovación y teniendo en cuenta la orientación específica geopolítica de cada caso. Esta problemática se visualiza en el amplio contexto mundial en los marcos del movimiento hacia la formación del orden multipolar en la comunidad internacional.

Работа подготовлена при финансовой поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований РАН, проект
№ 09-06-00171-а «БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай):
социально-исторические и культурные парадигмы современного
экономического и научно-технического сотрудничества»

ISBN 5-201-05454-4

© ИЛА РАН, 2009 г.

© В.М. Давыдов,

А.В. Бобровников, 2009 г.

Содержание

Введение	9
Глава 1.	
Особенности восхождения.....	22
Глава 2.	
Сопоставление потенциалов латиноамериканских гигантов	46
Глава 3.	
Две модели модернизации в глобальном контексте	63
Глава 4.	
Варианты стратегии прорыва	106
Глава 5.	
Новое включение в мирохозяйственные и мирополитические процессы	133
Глава 6.	
Влияние на формирование международной «повестки дня»	163
Глава 7.	
Перспективы взаимодействия центров нового поколения	176
Предварительные итоги и вопросы на будущее (вместо заключения)	200

Indice

Introducción.....	9
Capítulo 1.	
Características específicas del ascenso	22
Capítulo 2.	
El potencial de los gigantes latinoamericanos en comparación	46
Capítulo 3.	
Dos modelos de modernización en el contexto global	63
Capítulo 4.	
Variantes en las estrategias de despegue.....	106
Capítulo 5.	
Inserción en los procesos económicos y políticos a nivel mundial.....	133
Capítulo 6.	
Incidencia en la agenda internacional	163
Capítulo 7.	
Perspectiva de interacción de los centros emergentes	176
Balance preliminar e interrogantes de cara al futuro (a quisa de conclusion).....	200

ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

АСН –	Андское сообщество наций в составе: Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор (Венесуэла в процессе выхода из сообщества).
АЛКА –	Всеамериканская зона свободной торговли (проект создания зоны свободной торговли в масштабах Западного полушария).
АСЕАН –	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.
АТЭС –	Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества в составе: Австралия, Бруней, Вьетнам, Индонезия, Канада, Китай, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, РФ, Сингапур, Тайвань, Таиланд, США, Филиппины, Чили, Южная Корея, Япония.
БРИК –	Коалиционная группировка Бразилии, России, Индии и Китая.
БРИК+М –	Обозначение четверки БРИК с добавлением Мексики.
ВАС –	Восточноазиатское сообщество (в составе Австралии, Брунея, Бирмы, Вьетнама, Индии, Индонезии, Камбоджи, Китая, Лаоса, Малайзии, Новой Зеландии, Сингапура, Таиланда, Филиппин, Южной Кореи, Японии), находящееся в процессе становления.
ВБ –	Всемирный банк.
ВСГ –	Восходящие страны-гиганты.
ВПК –	Военно-промышленный комплекс.
ВТО –	Всемирная торговая организация (ранее ГАТТ).
Г-7 –	Группа семи наиболее развитых стран мира (так называемая «Большая семерка») в составе: Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония.
Г-8 –	Группа семи и Россия (так называемая «Большая восьмерка»); в некоторых случаях ее именуют Группой 7/8.
Г-5 –	Группа пяти восходящих гигантов в составе Бразилии, Индии, Китая, Мексики и ЮАР, работающих в постоянном диалоге с Г-8 и участвующих в саммитах «Большой восьмерки».
Г-20 –	Группа, занятая проблемами преодоления глобального кризиса и реформирования международной финансовой системы, в составе: Аргентина, Австралия, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Республика Корея, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР, Япония и один представитель ЕС.
ГАТТ –	Генеральное соглашение по тарифам и торговле (преобразовано в ВТО).
ЕС –	Европейский союз (ранее ЕЭС)

- ИБСА – Группировка в составе Индии, Бразилии и ЮАР.
- ИОР-АРК – Находящаяся в процессе становления Ассоциации регионального сотрудничества бассейна Индийского океана в составе: Австралия, Индия, Индонезия, Йемен, Кения, Маврикий, Мадагаскар, Мозамбик, Оман, Сингапур. Танзания, Шри-Ланка и ЮАР.
- МАБР – Межамериканский банк развития.
- МВФ – Международный валютный фонд.
- Меркосур – Южноамериканский общий рынок в составе 4 полноправных членов (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай) и двух ассоциированных членов – (Боливия и Чили).
- МиСП – Малые и средние предприятия.
- НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле с участием США, Канады и Мексики.
- НИР – Научные исследования и разработки.
- ОАГ – Организация американских государств.
- ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития.
- ПСДБ – Партия бразильской социал-демократии
- ПАН – Партия Национальное действие (Мексика).
- ПРИ – Институционно-революционная партия (Мексика).
- ПТ – Партия трудящихся (Бразилия).
- ПРООН – Программа развития ООН.
- ТНК – Транснациональная корпорация.
- САДК – Южноафриканское сообщество развития в составе: Ангола, Ботсвана, Демократическая Республика Конго, Замбия, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Малави, Мозамбик, Намибия, Сейшельские о-ва, Свазиленд, Танзания, ЮАР.
- СБ ООН – Совет безопасности ООН.
- Унасур – Союз южноамериканских наций в составе: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гайана, Колумбия, Парагвай, Перу, Суринам, Уругвай, Чили, Эквадор.
- ШОС – Шанхайская организация сотрудничества в составе: Китай, Казахстан, Киргизия, Российская Федерация, Таджикистан, Узбекистан. Четыре страны имеют статус наблюдателя (Индия, Иран, Монголия, Пакистан), две – статус партнера по диалогу (Белоруссия, Шри Ланка).
- ЭКЛА – Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна.
- ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию.

СПИСОК РИСУНКОВ И ТАБЛИЦ

Рис. 1.	Размеры ВВП ряда стран на двух прогнозных горизонтах.....	31
Рис. 2.	Схема распространения и смещения зон экономической активности в индустриальную эпоху	37
Рис. 3.	Территория крупнейших хозяйственно-политических образований и историческая тенденция «восхождения»	42
Табл. 1.	Потенциал и предпосылки восхождения стран-гигантов.....	47
Рис. 4.	Сравнительная динамика ВВП стран-гигантов	51
Табл. 2.	Усредненные показатели мест, занимаемых в мировых рейтингах	60
Табл. 3.	Основные стратегические ориентиры иностранных фирм, действующих в Бразилии и Мексике	70
Рис. 5.	Растущая синхронизация бизнес-циклов Мексики и США: темпы роста ВВП в 1950-1979 и 1980-2009 годах.....	88
Рис. 6.	Изменения в составе 2000 «глобальных компаний» по версии журнала «Форбс» в 2006-2008 годах.....	93
Рис. 7.	Долгосрочные тенденции в динамике нормы инвестиций.....	98
Табл. 4.	«Родовые» черты двух моделей.....	102
Рис. 8.	Фрагмент построения модели нормативного прогноза Мексики до 2030 г. по сегменту «формирование инновационного комплекса»	109
Рис. 9.	Бразилия: последовательность процесса стратегического планирования	112
Рис. 10.	Сопоставление параметров экономики знаний и инновационного уровня.....	123
Рис. 11.	Сравнение 42 параметров инновационной сферы	125
Рис. 12.	Динамика биржевого курса и ВВП Бразилии, Мексики и Китая в 1975-2007 г.	151
Рис. 13.	Новая картина структурирования мировой системы	178
Рис. 14.	Изменения в структуре экономики двух латиноамериканских гигантов в сравнении с другими ВСГ и США в 1990-2007 гг.	180
Рис. 15.	Длинные волны ВВП латиноамериканских гигантов и США.....	183
Рис. 16.	Долгосрочная динамика биржевых индексов Наздак и Доу-Джонс	184
Табл. 5.	Среднегодовые темпы прироста взаимной торговли стран БРИК+М и экспорта США на их рынки в 1995- 2008 годах	191

Введение

Сегодня есть все основания говорить, что мир находится в переходном состоянии. Не только потому, что он втягивается в постиндустриальную цивилизацию, не только потому, что биполярный миропорядок отошел в прошлое и происходит становление иной системы глобального регулирования. Иной, но не однополярной. Такой сценарий, как показывает практика последних лет, оказался явно несостоятельным. Речь отныне идет о поэтапном вызревании многополярного миропорядка.

Глобализация последней волны, во многом определяющая содержание нынешней переходности, отнюдь не сводится – как это ни покажется парадоксальным – к эффекту унификации. Ведь она асимметрична по многим линиям. Меняя конкурентные преимущества, она создает дополнительные рыночные ниши либо закрывает и ограничивает их. В зависимости от этого перед одними субъектами мировой экономики открывается перспектива восхождения, другим уготовано торможение, третьи просто вытесняются на обочину.

Последнее десятилетие явно указывает на усиление неравномерности экономического развития, имеющее, разумеется, и серьезные политические последствия. Эта неравномерность проявляется в разных плоскостях, прослеживается по разным направлениям. Одно из важнейших – то, которое связано с заменами в составе мировых лидеров. Китай уже преподал внушительный урок. Но дело этим отнюдь не

исчерпывается. В первое десятилетие нового века на траекторию динамичного роста и технологического обновления вышли Индия и Россия. Шансы на восхождение в мировом рейтинге в той или иной мере признаются и за двумя латиноамериканскими гигантами – Бразилией и Мексикой, которые и являются основным объектом анализа в нашей монографии.

Реагируя на новую реальность, в мировой научной и политической литературе все чаще привлекают внимание к роли **восходящих стран-гигантов (ВСГ)**. И к этому подталкивает сама практика, на глазах меняющаяся расстановка сил в мировом масштабе. В ведущих столицах правящие круги вносят вынужденные коррективы в свое поведение на международной сцене, вносят, стремясь адаптироваться к новому весу и роли, которые обретают ВСГ.

Расхожей стала аббревиатура **БРИК**, обозначающая группу государств с крупным людским, природно-территориальным и экономическим потенциалом, имеющих предпочтительные шансы вхождения в «клуб» мировых лидеров в течение первой половины нового века. Речь идет (по порядку аббревиатуры) о Бразилии, России, Индии и Китае.

В зарубежной научной и аналитической литературе тема, обозначенная аббревиатурой БРИК либо другими близкими формулами («страны континентального масштаба», «государства-киты», «пробуждающиеся гиганты», «стержневые государства»), подавалась в разных вариациях по мере ощущения соответствующих сдвигов в мирохозяйственной и мирополитической практике. Правда, больше «по касательной». Высказывания на этот счет, звучавшие преимущественно в порядке констатации восхождения новых

центров и выражения отношения к этому феномену, содержатся в публикациях Збигнева Бжезинского, Джорджа Сороса, Генри Киссинджера, Джозефа Стиглица и других известных мыслителей Запада.

Следует отдать должное отечественному обществоведению, изучающему практику мирового развития. Еще на исходе 80-х годов в Институте мировой экономики и международных отношений АН СССР (ныне ИМЭМО РАН) было проведено и опубликовано исследование под редакцией В.Л. Шейниса и А.Я. Эльянова, посвященное крупным развивающимся странам (КРС). В качестве таковых, судя по демографическим параметрам и масштабам национального хозяйства, были выделены Бразилия, Индия, Индонезия, Мексика и Нигерия. И хотя внимание авторов было сконцентрировано на внутренних механизмах экономической и социально-политической модернизации, они по сути дела подводили к выводу о вероятности повышения статуса некоторых КРС в мировой «табели о рангах» в случае ускорения модернизационных процессов¹.

Десятилетие спустя тематика, обозначенная в монографии о КРС, нашла свое продолжение в сборнике статей, подготовленном в ИМЭМО под редакцией В.Г. Хороса, В.А. Красильщикова и А.И. Салицкого, «Глобализация и крупные полупериферийные страны»². В поле зрения международного по составу авторского коллектива* находился широкий круг государств, выходящих из периферийного состояния и обретающих промежуточный – полупериферийный статус в мировой иерархии. Но в центре внимания

* Среди них специалисты из ряда институтов РАН, включая ИМЭМО, ИЛА, ИДВ, ИВ и ЦЭМИ, а также из МГУ, МГИМО, Ярославского государственного педагогического университета и Ростовского госуниверситета. В числе иностранных авторов – ученые из КНР, Индии, Испании и Македонии.

те из них, которые обладают необходимой «критической массой» ресурсов и серьезными предпосылками для дальнейшего восхождения. Среди них были обозначены Россия, Китай, Бразилия, Индия, Индонезия, Мексика и Пакистан.

Между тем целенаправленная аналитическая работа по выявлению и оценке шансов крупных и сверхкрупных величин мировой экономики, традиционно относившихся к ее полупериферии (а в ряде случаев и периферии), занять место в ряду новых полюсов мировой системы, по осмыслению самой «технологии восхождения» началась сравнительно недавно. Разворот научного и экспертного сообщества к рассматриваемой теме явно подталкивался ускоряющимся ходом событий на мировой арене.

За рубежом первенствовала Группа по глобальной экономике инвестиционного банка «Голдмэн энд Сакс». В 2001 г. ею подготовлена первая публикация, в которой и была запущена в оборот аббревиатура БРИК³. В 2003 г. увидело свет развернутое прогностическое исследование на период до 2050 г., а в 2005 г. появилась обновленная редакция этого прогноза⁴. Показательно, что в версии 2005 г. содержались два признания. Первое – изменение соотношения экономического веса старых и новых центров, предсказанное предыдущим прогнозом, двухлетней давности, происходит гораздо быстрее ожидавшегося. Второе – вопрос о потенциальных лидерах выходит за рамки четверки БРИК, необходимо учитывать шансы следующего за ней эшелона еще из 11 стран, в первую очередь Мексики (отсюда появление аббревиатуры БРИК+М). В конце 2007 г. опубликовано еще одно исследование этой серии, в котором аналитики «Голдмэн энд Сакс» вновь признают, что практика опережает прогностические представления. Если в первой

публикации предполагалось, что к концу текущей декады совокупный вес БРИК в мировом ВВП составит 10%, то в последней констатировалось: он уже составил 15% по итогам 2007 года. При этом за шесть лет – комментировали авторы прогноза 2007 г. – рыночная капитализация в Бразилии увеличилась на 369%, в России – на 630%, в Индии – на 499%, в Китае – на 201%, существенно превосходя показатели старых центров.

Цифровые и хронологические оценки восхождения БРИК/ВСГ могут быть более или менее претенциозными, но направление изменения весовых категорий старых и новых центров в принципе понимается однозначно. Мы не имеем здесь возможности подробнее излагать результаты прогностических исследований последнего десятилетия, которые осуществлялись различными аналитическими структурами, обращавшимися к проблематике восходящих гигантов. Приведем лишь их перечень. Кроме получивших, пожалуй, самый широкий резонанс публикаций «Голдмэн энд Сакс» речь идет о разработках Центра развития ОЭСР, экспертов одной из крупнейших в мире компаний по оказанию консультационных услуг «Прайсвотерхауз-Куперс», исследовательского департамента «Дойче банк», Фонда Жетулио Варгаса и Фонда Алешандри Гусмао (Бразилия), Института международных отношений Университета Бразилиа, Института международных отношений Университета Нью-Дели, Национального совета по разведке США, «Рэнд корпорэйшн», мексиканского Центра экономических исследований частного сектора, Международной интерактивной сети БРИКАС под руководством бразильского ученого Т. Дос Сантоса.

В отечественной научной практике логика подхода к

тематике БРИК/ВСГ пролегла прежде всего через страноведческие исследования – через работы китаеведов, индологов и латиноамериканистов (бразилеведов) и, разумеется, специалистов по российской проблематике. При этом авторы отечественных исследований по экономике и геополитической роли России, как правило, долго не решались ставить ее шансы в один ряд с перспективами азиатских гигантов и Бразилии. Преобладали скептические оценки⁵. Как это не покажется странным, подобный взгляд контрастировал с одновременно опубликованными оценками зарубежных авторов, которые начали обнаруживать в России серьезные предпосылки для подъема и модернизации.

Постепенно исследовательская практика стала выходить за страноведческие рамки. Китаеведы и индологи занялись изучением перспектив взаимодействия в рамках евроазиатского «треугольника» (Россия-Индия-Китай – далее РИК)⁶. Латиноамериканисты тогда обратили внимание на межконтинентальный треугольник (Индия-Бразилия-ЮАР – далее ИБСА). Применительно к Китаю и России подход к рассматриваемой теме был обозначен в фундаментальном компаративно-прогностическом исследовании В.М. Кузыка и М.Л. Титаренко⁷. В последнем прогнозе ИМЭМО (до 2020 г.), вышедшем в свет под редакцией А.А. Дынкина⁸, особое внимание уделено Китаю и Индии. Но Бразилия, к сожалению, «осталась за скобками». Между тем нарастание массы фактов, фиксирующих динамику восхождения ряда стран-гигантов, с одной стороны, а с другой – увеличение поля сближения их стратегических интересов и проявление ими большей склонности к экономическому и дипломатическому взаимодействию потребовали выделения ВСГ (БРИК) в особый объект анализа и комплексного подхода в

более широком диапазоне проблематики развития.

Осознавая это и видя растущее воздействие альтернативных центров влияния на ситуацию в латиноамериканском регионе, в ИЛА РАН в 2003-2004 гг. приступили к изучению феномена ВСГ. При этом в «нелатиноамериканской части» мы естественно опирались на оценки и выводы отечественных и зарубежных страноведов по проблематике стран-гигантов, на комплексные прогностические разработки ИМЭМО и авторитетных иностранных аналитических центров, которые упоминались выше.

Результатом этих исследований стала серия публикаций и научных докладов⁹. Но особое значение имела межведомственная дискуссия 2005 г., организованная ИЛА РАН по базовому докладу, представленному авторами данной монографии. В ней приняли участие специалисты ИЛА РАН (Б.Ф. Мартынов, В.П. Сударев, И.К. Шереметьев), ИСК РАН (С.М. Рогов), ИМЭМО РАН (Г.И. Чуфрин, К.Л. Майданик), ИДВ РАН (В.В. Михеев, А.В. Островский), а также МИД РФ (И.В. Лебедев, В.И. Морозов)¹⁰. Дискуссия подтвердила стратегическую значимость темы, очертила более масштабные задачи, обогатила наши представления конкретно-страновым опытом, наметила направления более углубленной проработки.

Суммируя результаты проведенных исследований, мы можем определиться с принципиальным подходом. Он сводился к следующему. Во-первых, укрепление альтернативных центров мировой системы – это **ключевой тренд**, отражающий содержание переходности нового этапа в направлении формирования многополярного мироустройства. Но при всей скоротечности перемен, происходящих в этом русле, рассматриваемый исторический процесс весьма

продолжителен и, по всей видимости, простирается примерно до середины нынешнего века.

Второе. В настоящее время основное внимание ученых и аналитиков концентрируется на БРИК. Однако четверку этих стран нельзя рассматривать как некое исключение при всей исключительности их национальных потенциалов на общемировом фоне. Шансы восхождения получают либо могут получить крупные государства, занимающие пока менее престижные места в мировом рейтинге. И показательно, что при интерпретации темы те или иные авторы вносят различные добавления: БРИК+М (Мексика), БРИКАС (в бразильской интерпретации, подключающей ЮАР) и т.п. В любом случае важно понимать, что речь идет о некой цепочке сверхкрупных и крупных потенциалов, когда между авангардом и последующим эшелоном нет своего рода нейтральной полосы или мертвой зоны.

Тем временем никак нельзя исключать того, что при определенных обстоятельствах возможны серьезные сбои либо торможение на марше авангарда, которые естественно произведут замену в его составе (пополнение со «скамейки запасных»). Иными словами, нельзя исключать изменения со знаком минус. С другой стороны, мы также не вправе абстрагироваться от изменений со знаком плюс, в том числе во втором эшелоне ВСГ, например, в случае Южной Кореи, которая уже набрала крупный экономический и технологический вес. И последнее обстоятельство – на марше восхождения вероятны коалиции не только в рамках первого эшелона, но и между представителями обоих эшелонов, что будет придавать дополнительный вес тем, кто следует в авангарде, и подтягивать тех, кто идет в их фарватере.

Итак, мы предпочитаем содержательную формулу

«восходящие страны-гиганты», а категорию БРИК воспринимаем как их первый эшелон, обозначившийся на настоящее время. Но в данной публикации мы не будем «растекаться мыслью по древу». Подводя некоторые итоги работы в новом направлении исследований по изучению особенностей развития ВСГ, данная монография акцентирует внимание на их латиноамериканской фракции – Бразилии и Мексике.

В предшествующих публикациях авторам данной монографии удалось уточнить совокупность критериев для оценки ресурсного, технологического и экономического потенциала крупнейших латиноамериканских стран, степени их открытости, интеграции в мирохозяйственные отношения и веса в мировых делах. В публикуемом исследовании на основе изучения опыта латиноамериканских гигантов мы стремились разграничить два разных варианта модернизации: ассоциативный и диссоциативный («associative» и «dissociative», по терминологии немецкого ученого Дитера Сенгааса¹¹). В основном исходя из особенностей включения в глобальное разделение труда и позиционирования на международной арене.

Для понимания шансов восхождения Бразилии и Мексики в первой половине нынешнего века ключевым моментом стало изучение элементов стратегии их развития, формирующейся в самые последние годы во многом на основе критического переосмысления результатов неолиберальных преобразований 90-х годов.

На очередном этапе исследования важно было оценить перспективы и возможности более эффективного включения Бразилии и Мексики в мирохозяйственные связи в контексте изменения глобального распределения экономиче-

ских функций, расширения их участия в международных делах, экономическом и научно-техническом сотрудничестве, адекватном требованиям XXI века. При этом, разумеется, речь идет о **включении нового типа**, ибо в прежнем мировом раскладе латиноамериканские страны традиционно обслуживали рынок в качестве его периферийных зависимых звеньев.

Нужно также понять, в какой мере традиции развития и современная архитектура экономической модели каждой из рассматриваемых стран отвечают тем вызовам, которые бросает им «агрессивная» глобальная среда, насколько они позволяют достичь «органической» конкурентоспособности на открытых рынках. Параллельно на примере латиноамериканских гигантов хотелось получить ответ на вопрос, можно ли и как сочетать стратегии инновационного прорыва с выравниванием социальных дисбалансов для выхода на траекторию более устойчивого развития.

Авторы совершенно не склонны воспринимать восхождение как гладкую дорогу к вершинам мировой экономики. На этом пути масса препятствий, особенно для стран, которые исторически из-за исходного отставания были лишены возможности свободного движения в рыночном пространстве. Им приходилось развиваться в том формате, который устанавливали центры влияния – сначала Великобритания, потом США, наконец, «коллективный Запад».

Оценивая современную ситуацию, нужно обращать внимание не только на потенциальные возможности и реальные предпосылки модернизации Бразилии и Мексики с конечной целью превращения в величины, экономически и политически значимые на мировом фоне. Следует ясно представлять себе «узкие места», дисбалансы и деформации

в моделях их развития. Причем авторы постарались отделить трудности временного характера, порожденные особенностями реализации неолиберальной стратегии в этих странах, от «врожденных пороков» их развития, которые волей-неволей дают себя знать при выборе стратегии модернизации и модели социально-экономического развития на обозримую перспективу.

Вместе с тем авторы стремились отойти от не самой лучшей традиции отечественной латиноамериканистики, когда проблематика развития стран региона интерпретировалась лишь в терминах отставания и зависимости. Нам важно было обнаружить точки роста и модернизации, те звенья, которые позволяют вытянуть по возможности «всю цепь».

Общая же цель исследования в конечном счете сводилась к оценке тех условий, которые способствуют или могут способствовать восхождению либо затруднять его, и, соответственно, к оценке шансов Бразилии и Мексики в осуществлении перехода из разряда региональных держав в категорию реальных и влиятельных протагонистов новой «мировой сцены». Все это рассматривается в контексте вероятного изменения всей конфигурации международных отношений в XXI веке, отхода от былых упрощенных дуалистических схем противопоставления Запада Востоку, а Севера Югу.

На фоне финансово-экономических трудностей, с которыми столкнулась мировая экономика в 2007-2009 гг. некоторые оценки авторов могут показаться чрезмерно оптимистическими. Однако рассуждения о процессах восхождения касаются достаточно длительного периода времени, измеряемого не одним десятилетием. В условиях экономических

кризисов такие процессы могут заметно притормаживаться, а в некоторых случаях, возможно, и приостанавливаться на некоторое время. Это не меняет общей траектории восхождения всей группы стран-гигантов, хотя потери некоторых из них могут оказаться достаточно ощутимыми (что имело, например, место в некоторых сегментах мексиканского хозяйства в начале 2000-х годов, да и в последний кризисный год). Ничего не поделаешь: даже если представить себе самую демократичную из возможных систему управления мировым хозяйством, борьба за «место под солнцем» в ней все равно будет отягощена достаточно жесткой конкуренцией. В этих условиях экономические кризисы и спады становятся своеобразной «проверкой на прочность» для моделей модернизации, избранных отдельными странами. Пройдя через очередной «экономический шторм», одни ВСГ могут относительно усилить свои конкурентные позиции, другие – начать их сдавать (как это произошло десятилетие назад с Индонезией, в перспективах быстрого восхождения которой тогда мало кто сомневался).

Наша книга состоит из семи глав. В первой излагаются общие соображения о самом процессе восхождения со ссылками на исторический опыт и результаты ряда специальных исследований по рассматриваемой теме. Во второй главе дается краткая сравнительная характеристика экономических потенциалов Бразилии и Мексики и их способности влиять на свое окружение. В третьей авторы обращаются к конкретному опыту развития хозяйства каждой из этих стран, привлекая внимание читателя к определенным достоинствам и «узким местам» избранных ими моделей развития. В четвертой главе сравниваются современные стратегии развития двух восходящих гигантов, показаны воз-

возможности сочетания процесса модернизации с решением острых социальных проблем. В пятой предпринята попытка определить направление и содержание нового (рассчитанного на восхождение) включения в мирохозяйственные и мирополитические процессы. Шестая глава иллюстрирует конкретику позиционирования Бразилии и Мексики в ряду других ВСГ в русле расширения доступа к принятию решений на мировом уровне. Заключительная седьмая глава посвящена перспективам участия латиноамериканской «фракции» в проектах взаимодействия первого эшелона ВСГ в общемировом контексте.

Завершая вводные пояснения, авторам монографии хотелось бы выразить признательность коллегам, принимавшим участие в обсуждении разработок, послуживших основой для данной книги, в особенности сотрудникам Института Латинской Америки РАН В.А. Теперману, А.В. Мазину, Л.Б. Николаевой и В.Л. Семенову, которые внесли вклад в изучение ряда аспектов обозначенной темы.

Глава 1

Особенности восхождения

В появившемся сравнительно недавно (2007 г.) прогнозе эксперты Всемирного банка (ВБ) задались вопросом: сохранятся ли в обозримом будущем нынешние тенденции глобальной интеграции в сферах торговли, финансов, технологий, идей, рынков труда? И если да, какое воздействие это окажет на современные центры мирового хозяйства и развивающиеся страны? Они пришли к ряду важным выводов. К 2030 г. численность рабочей силы в мире возрастет примерно с 3 до 4,1 млрд. чел., причем она будет увеличиваться быстрее общей численности населения, а 97% всего прироста будет достигнуто за счет развивающихся стран. Поскольку глобальный выпуск продукции в предстоящую четверть века (2005-2030 гг.) более чем удвоится – с 35 до 72 трлн. дол. в постоянных ценах 2005 г., а ежегодные темпы прироста ВВП развивающихся стран (4,2%) будут опережать темпы развитых государств (2,5-3%), средний уровень подушевого дохода в первой группе может подняться с 4800 до 11000 дол., т.е. до уровня современной Чехии или Словакии. А такие страны, как Китай, Мексика и Турция, могут достичь по этому показателю уровня нынешней Испании¹². Тем не менее, несмотря на то, что число самых бедных может сократиться наполовину (а по самому оптимистическому сценарию – в пять раз), это не изменит радикальным образом пропорцию в распределении доходов. Их

средний уровень в развивающихся странах и в 2030 г., видимо, не превысит четверти от соответствующего показателя центров мировой экономики.

С другой стороны, в докладе отмечается, что развивающиеся страны, которые традиционно считались периферией, со временем способны превратиться в основной двигатель мировой экономики. За четверть века их доля в глобальном ВВП может повыситься с 1/5 почти до 1/3. Сейчас шесть развивающихся стран имеют население более 100 млн. чел. и ВВП более 100 млрд. дол. каждая. К 2030 г. при сценарии достаточно устойчивого экономического роста число таких стран может превысить десять¹³. Сам процесс глобальной интеграции войдет в новую фазу, мировая торговля будет расти быстрее производства и утроится к 2030 г. (27 трлн. дол.), причем основным фактором ее роста станет более динамичная торговля услугами, а примерно половина прироста придется на развивающиеся страны. Это означает, что существенная часть глобального производства товаров и услуг будет располагаться в тех из них, которые окажутся способными воспользоваться новыми возможностями.

Реализация данного сценария определяется тремя условиями. Во-первых, чтобы глобализация в конечном счете не была погублена собственными «успехами», необходимо совершенствование международных институциональных механизмов, призванных обеспечить соблюдение общих интересов мирового сообщества. При этом единственно приемлемым для него путем становится углубление интеграционных процессов. Во-вторых, либерализация торговли в формате Всемирной торговой организации (ВТО) в принципе способна открыть новые возможности перед ныне бедными

странами. Но воспользоваться ими удастся только в случае решения ключевой проблемы Дохийского раунда – снижения протекционистских барьеров на рынках центров в отношении сельскохозяйственных и трудоинтенсивных промышленных товаров, производимых на периферии мировой экономики. В-третьих, для сохранения устойчивости хозяйственных систем бедные слои населения должны быть вовлечены в процесс роста современной экономики и получать от него определенные плоды. Для этого потребуются «адресные» инвестиции в систему образования, развитие инфраструктуры, повышение социальной мобильности бедноты, а также содействие созданию новых рабочих мест более высокого «качества».

Конфигурация и роль отдельных мировых центров меняется от эпохи к эпохе. При благоприятном стечении обстоятельств любая страна вне зависимости от ее исходного потенциала способна подняться в мировой таблице о рангах, как это произошло с Республикой Кореей и Тайванем или сравнительно недавно – с Ирландией и Чили. Однако *восхождение крупных величин, с нашей точки зрения, – более сложный процесс, связанный с превращением региональной державы в одного из мировых лидеров*. Если в прединдустриальную и в начале индустриальной эры на эту роль могли претендовать государства с достаточно скромным исходным потенциалом (начиная от Венеции и Португалии и кончая Англией), сейчас основными игроками становятся страны-гиганты либо мощные интеграционные блоки (мегаблоки). Некоторые из них (США, ЕС) уже в полной мере реализовали свой потенциал восхождения. Другие, и, прежде всего, Китай, Индия, Бразилия, получили свой шанс в эпоху смены парадигм, перехода от индустриального к ин-

формационному обществу. Что касается России, то это случай особый, у нее сложная траектория движения со своими взлетами и падениями¹⁴. Это, разумеется, не отменяет и в данном случае возможности реализации шансов восхождения с использованием традиционных преимуществ и новых факторов современной эпохи.

В ходе последней волны глобализации, связанной с переходом к модели сетевой экономики и концом биполярной геополитической системы, уже наметились некоторые новые черты конфигурации международных отношений. *При всем желании США сохранить доминанту «монополярной модели» ее можно отнести преимущественно к 90-м годам.* В начале нового столетия в ряде регионов отчетливо обозначилось восхождение современного поколения стран-гигантов, прежде всего БРИК. Все они, так или иначе, фигурируют в качестве потенциальных центров силы XXI века, хотя тяготеют к разным моделям развития, что обуславливает возможные сроки их превращения в игроков мирового уровня.

Целый ряд отечественных и зарубежных исследователей склоняются к тому, чтобы определять эти страны (кроме России) как полупериферийные, рассматривая такой отрыв от основного массива периферийных стран, как естественную фазу в процессе догоняющего развития. Не будем вдаваться в дискуссию о правомерности дефиниций, предложенных И. Валлерстайном и др., ибо это увело бы нас в сторону от целей данного исследования. Здесь важна сама постановка вопроса о том, что периферийное положение, асимметрия в отношениях с центрами, технологическое отставание не являются фатальными, их можно преодолеть, приняв адекватную стратегию модернизации. В конечном

счете, большинство членов Группы 7/8 кроме Великобритании и Франции на протяжении XIX столетия оказывались в положении близком к полупериферии. Причем Германия и США начали выбираться из него только во второй половине XIX в., а Япония, Россия, Канада, Италия – уже в XX веке¹⁵.

Судя по прежнему опыту, полупериферийность чаще всего представляет собой временное, переходное, неустойчивое состояние (хотя есть исследователи эту точку зрения не разделяющие), и потому таким странам очень важно адекватно определить основные цели модернизации. Однако сам путь от периферийного к полупериферийному состоянию заметно отличался у разных государств, и подобные различия имеют глубокие корни.

Притом, что у каждого гиганта свое социально-экономическое лицо и своя композиция исторических детерминант модернизации, в траектории их развития проступают некие типовые черты. Так, обращаясь к опыту гигантов, которые «испили полной чашей» воздействие колониальной зависимости (Индия, Индонезия), либо, несмотря на относительно раннее освобождение от оной, долго остававшиеся передовым объектом массивной неоколониальной экспансии в ее жестких и мягких формах (как Мексика), мы можем заметить, что здесь до сих пор преобладали черты адаптационно-имитационной модели модернизации, элементы ассоциативной тенденции развития*.

Под последней понимается преимущественное следование в технологическом и институционально-экономическом фарватере доминирующих центров, адаптируя подобную политику к собственным сравнительным и конкурент-

* Об ассоциативной модели подробнее см. ниже таблицу 4.

ным преимуществам.

Другая модель ассоциируется с более выраженными чертами автономного движения, с бóльшим весом собственных импульсов и побудительных мотивов инновационной практики, но, разумеется, в относительном смысле – на фоне множества решений и действий, имеющих имитационный характер. Такую модель мы именуем диссоциативной. Она, как представляется, близка траектории, прорисованной развитием Китая¹⁶, Бразилии и – быть может в более явном виде – России.

Бразилия была колонией более трех столетий. Однако небольшой по численности населения, относительно слабой в политическом и экономическом отношении Португалии было чрезвычайно трудно создать классический колониальный режим¹⁷. В конечном счете суверенизация Бразилии в 1822 г. стала своеобразным компромиссом в рамках королевского дома Брагансов, и вплоть до 1889 г. страна оставалась по существу независимой квазирабовладельческой империей. В последующем на протяжении более столетия идея создать «великую» Бразилию не покидает умы политического руководства страны, что предопределило ряд экспериментов догоняющего развития и попыток выхода на более высокие этажи в мировой иерархии, включая «Новое государство» Ж. Варгаса, «новый панамериканизм» Ж. Кубичека, «экономическое чудо» 70-х годов, современные установки Итамарати (МИД Бразилии) и правительства Л.И. Лулы да Силва на превращение страны в мирового лидера. Не так давно, оценивая общую перспективу развития своей страны (Рим, октябрь 2005 г.), Лула без обиняков заметил, что «XIX в. был веком Европы, XX в. – веком США, а XXI в. будет веком Бразилии»¹⁸. Оценивая перспективы, некото-

рые политики видят Бразилию в будущем, как «США Юга», другие – как «тропическую Россию» (Ф.Э. Кардозу¹⁹). Такие сравнения по существу призваны отразить лишь широту «окна возможностей», но конкретный вариант восхождения зависит от долгосрочной стратегии, которую реально сможет осуществлять политическое руководство страны.

Вожди Институционно-революционной партии – ПРИ (*Partido Revolucionario Institucional*) Мексики – страны, находящейся в «подбрюшье» североамериканского колосса, не рисковали даже обсуждать вопрос о превращении страны в «великую державу». Между тем, в XIX столетии неоднократно мексиканский народ мужественно отстаивал суверенитет своей страны. После революции 1910-1917 гг. Мексика обрела более устойчивый международный статус, а в последние десятилетия стала третьим из ведущих поставщиков товаров на внутренний рынок США. Формально с 90-х годов Мексика (наряду с Республикой Кореей) входит в «клуб» развитых держав – Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Символичным кстати стало и назначение в июне 2006 г. на пост Генерального секретаря ОЭСР бывшего министра иностранных дел и министра финансов Мексики А. Гурриа²⁰. Вопрос в другом – де-факто развитой является только северная зона Мексики, а основная часть хозяйства страны сохраняет черты полупериферийности. В этом специфика и уникальность мексиканской ситуации. Вместе с тем, выступая в 2007 г. на экономическом форуме в Давосе, вновь избранный президент Мексики Ф. Кальдерон не без амбиции заявил, что Мексика вполне может стать пятой среди ведущих «нарастающих» экономик вслед за четверкой БРИК²¹. Впрочем, при подведении в том же году итогов общенациональной дис-

куссии «Взгляд в 2030 г. Какой мы хотим видеть Мексику»²², организованной по его инициативе, президент ясно дал понять, что Мексика не собирается претендовать на то, чтобы каким-то образом оспаривать приоритет Бразилии в Южной Америке. Тем не менее стратегия на предстоящую четверть века призвана нацелить страну на ускоренное развитие по модели близкой к «испанской» или «бразильской». И выбор этот говорит о многом: с одной стороны, лидеры правящей ныне Партии Национальное действие – ПАН (*Partido Acción Nacional*), хотя бы подсознательно, видят некую параллель между Мексикой с гражданским режимом ПРИ и странами, пережившими длительный период военной диктатуры (Испания в 1939-1975 гг., Бразилия в 1964-1985 гг.), с другой – хотят показать мексиканскому народу, что именно они осуществляют сложный транзит от диктатуры (в данном случае – одной партии) к демократии. Присутствуют видимо и более прагматические соображения – сам транзит и в Испании, и в Бразилии оказался достаточно удачным. Обеим удалось существенно повысить свой международный статус. Иными словами, речь идет о привлекательных примерах транзита.

Феномен восхождения стран-гигантов нового поколения – явление сравнительно недавнее. Представления о возможности заметного повышения в ближайшие десятилетия роли группы БРИК утвердились в сознании политиков после публикации серии уже упомянутых выше прогнозов «Голдмэн энд Сакс» (2001-2007 гг.). Более того, в работе 2005 г. они расширили понятие «восходящих гигантов», выделив еще одну группу из 11 развивающихся стран*

* Бангладеш, Вьетнам, Египет, Индонезия, Иран, Южная Корея, Мексика, Нигерия, Пакистан, Турция, Филиппины.

(названную «N-11»), которые как бы следуют в фарватере БРИК. Но, с точки зрения экспертов «Голдмэн энд Сакс», исходя из современных реалий, только Мексика и Южная Корея обладают потенциалом, способным вывести их на уровень БРИК.

По расчетам Дж. О'Нила и других экспертов, к 2050 г. ВВП стран БРИК может на 95% превысить ВВП «большой семерки», хотя в 2006 г. первый составлял всего около 20% от второго. Если Китай по объему ВВП к началу 30-х годов способен превзойти США, Индия вплотную приблизится к ним к 2050 г., то Бразилия (как и РФ), вероятно, обойдет Японию во второй половине 30-х годов, а Мексика – в первой половине 40-х годов (см. рис. 1). Именно после появления таких оценок тема БРИК и стала широко обсуждаться в политических кругах, мировой прессе.

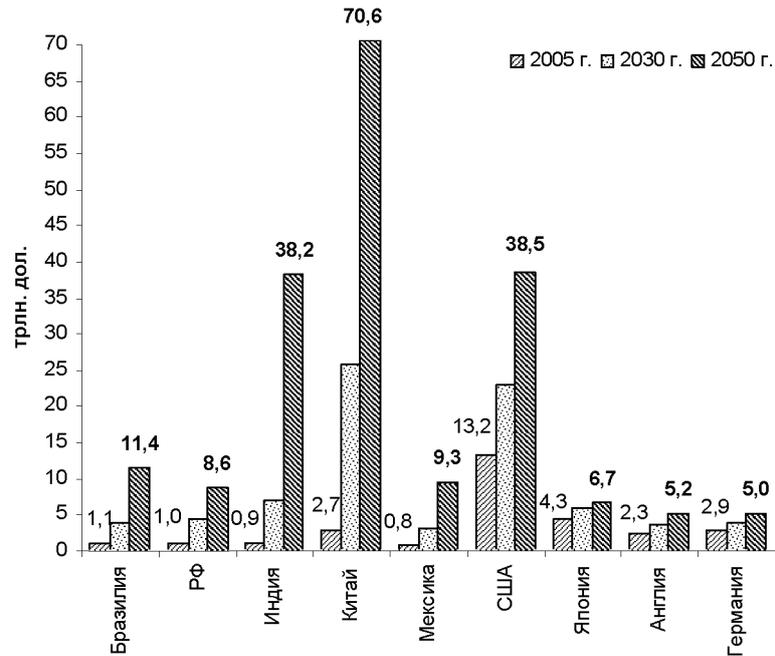
С другой стороны, по показателям подушевого ВВП результаты, разумеется, оказываются более скромными. Тем более, что в последних прогнозах оценки для «большой семерки» были пересмотрены авторами в сторону заметного увеличения. Поэтому на прогнозном горизонте только у России (ок. 78 тыс. дол. на душу) есть шанс выдвинуться на третье место после США и Великобритании, а Мексика (63 тыс.) может обойти Италию. Ни одна другая из стран группы БРИК так и не сможет, судя по прогнозу, догнать даже «арьергард» ведущей группы развитых стран.

По оценкам экспертов «Голдмэн энд Сакс» на 2007 г., к 2050 г. Бразилия (49,8 тыс.) и Китай (49,6 тыс.) выйдут, вероятно, на уровень 54% от показателя США, а Индия (21 тыс.) – 23%. И все же их показатели будут уступать развитым странам с подушевым доходом от 67 в Италии до почти 92 тыс. дол. в США²³. Тем не менее подобные сдвиги

предвещают в перспективе достаточно серьезные качественные изменения в состоянии экономики и общества восходящих гигантов. Нужно напомнить о стартовых условиях: в 2006 г. показатель Мексики оценивался в 17,6% от уровня США, Бразилии – 12,7%, России – 15,7%, Китая – 4,6%, Индии – 1,9%.

Рис. 1.

Размеры ВВП ряда стран
на двух прогнозных горизонтах



Графическое построение по данным: The Goldman Sachs Global Economic Group. BRICs and Beyond. – New York; Washington; Tokyo e.a., 2007, p. 149.

Следует заметить, что, учитывая очевидный интерес к рассматриваемой проблеме, сходные исследования проводят и другие известные экспертные группы. Например, сделанный в 2008 г. прогноз Дж. Хаукворта и Г. Куксона – специалистов компании «Прайсвоटरхауз-Куперс» до 2050 г. подтверждает рассмотренную выше тенденцию. Для расчетов они использовали классическую четырехфакторную модель, учитывая особенности динамики физического капитала (инвестиций), рабочей силы, качества «человеческого капитала» (средний уровень образования занятых) и совокупной факторной производительности (т.е. технического прогресса). По их расчетам, к 2050 г. подушевой показатель ВВП США увеличивается примерно до 93 тыс. дол., Канады – 83 тыс., Австралии – 79 тыс., а остальной пятерки развитых стран от 77,5 тыс. в Великобритании до 70 тыс. в Японии и Италии. В то же время для восходящих гигантов результаты оказываются еще скромнее: лидируют РФ (60,5 тыс.) и Мексика (48), Бразилия оказывается в середине (39), а Китай (34,5) и, особенно, Индия (19,9 тыс. дол.) – явно отстают.

Тем не менее, и по оценкам Хаукворта и Куксона, китайская экономика после 2025 г. станет крупнейшей в мире, а размеры ВВП восходящей группы из семи крупных нарождающихся рынков (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Мексика, Индонезия, Турция) в середине столетия на 50% будут превосходить показатель Г-7. К тому времени бразильская экономика может обогнать японскую, а мексиканская и российская – экономики Германии, Франции и Великобритании. Если Китай к 2050 г., по их оценкам, выходит на 129% от показателя ВВП США, а Индия – 88%, то Бразилия поднимается до 26%, а Мексика (как и РФ) – 17%²⁴.

При этом по отношению к тому же североамериканскому показателю шести других членов Г-7 снижается: со 113% до 80% и особенно резко – у Японии (с 32 до 19%) и Германии (с 22 до 14%).

По итоговым цифрам понятно, что самые высокие среднегодовые темпы прироста в упомянутый прогноз заложены для Индии (8,5%), немного меньше для Китая (6,8%) и заметно ниже для Бразилии (5,2%) и Мексики (4,7%). В связи с этим нельзя не заметить, что любой прогноз неизбежно имеет черты «игры в будущее» и чаще всего остается весьма консервативной проекцией текущего положения дел. В данном случае речь идет о достаточно отдаленной (учитывая современную скорость происходящих в мире перемен) перспективе, а эксперты «Прайсвоटरхауз-Куперс» экстраполируют на нее характерное для начала нынешнего столетия соотношение темпов динамики экономики азиатских и латиноамериканских стран, исключая, в частности, возможность резкого ускорения роста последних. Впрочем при этом они обращают внимание еще на тринадцать стран*, средние темпы экономического роста которых в 2007-2050 гг. могут обгонять не только традиционно развитые экономики ОЭСР (в среднем для Г-7 – скромные 2%), но во многих случаях и БРИК.

Хауксворт и Куксон откровенно признают, что предложенная ими модель способна дать лишь самую общую картину, и они просто исключили из рассмотрения на прогнозном горизонте возможности циклических колебаний (например, ситуации 2007-2009 гг.), политических револю-

* К их числу относятся Вьетнам (9,8% в год), Нигерия (8,0), Филиппины (7,2), Египет (7,1), Бангладеш (7,0), Индонезия (6,7), Пакистан (6,4), Малайзия (5,8), Таиланд (5,7), Иран (5,2), Турция (5,1), Аргентина (4,9), ЮАР (4,8), Саудовская Аравия (4,8), Польша (3,4%).

ций, военных конфликтов или природных катастроф. При этом они рассматривали экономику США, как своего рода глобальный «якорь» или «фронтир» (предельный рубеж) по уровню технологического развития и производительности труда. Соответственно предполагалось, что остальные страны будут постепенно подтягиваться к уровню США с разной скоростью, исходя из их возможностей с учетом очевидных ограничений. В числе последних указываются, например, заметное отставание Индии от Китая по уровню образования и производительности труда, невозможность для Китая долго поддерживать высокую норму сбережений и инвестиций для экономического роста, замедление роста доли трудоспособного населения в Китае и РФ на фоне ее повышения в странах с более молодым населением – Индии и Бразилии²⁵.

Важно также понимать, что *при любом варианте формирования очередного «концерта» мировых держав сам этот процесс будет развиваться в новом глобальном формате*. В многочисленных определениях глобализации основной акцент делается на совокупности связанных с ней процессов (свободное перемещение товаров, капиталов, технологий, информации, рабочей силы и т.д.). Причем на протяжении последнего десятилетия представления о глобализации в этом плане меняются очень медленно.

Проведенные нами в текущем десятилетии исследования применительно к странам Латинской Америки, позволяют сделать акцент на нескольких, как представляется, ключевых и во многом императивных факторах, которые продолжают неуклонно менять конфигурацию не только региональных систем, но и всего мирохозяйственного комплекса.

С одной стороны, если говорить о макроэкономическом аспекте, сам процесс глобализации развивается достаточно долго, преимущественно в пространстве международных рынков (готовых изделий, финансов, факторов производства) и до сих пор оказывает на реальную экономику лишь опосредованное влияние. Некоторые признаки изменений появились лишь в последние десять-пятнадцать лет в связи с характерным процессом интериоризации глобальных проблем, началом их прямого воздействия на повседневную жизнь населения большинства стран (начиная от проблем бедности и международного терроризма и кончая проблемами экологии и информационной революции)²⁶.

С другой стороны, несмотря на появление этого «глобального вектора», индустриальная и информационно-сервисная стадии развития сохраняют очевидную преемственную связь. С момента заката преиндустриальных миров-экономик Ф. Броделя рынок все сильнее инкорпорировал в свое пространство миллионы производственных ячеек (которые вели преимущественно натуральное или полунатуральное хозяйство), изолированные прежде хозяйственные районы, малые города и поселки²⁷. На это ушла вся индустриальная эпоха, но процесс до конца не завершён ни в центрах, ни на периферии, что совершенно отчетливо просматривается, например, на Северо-Востоке Бразилии или в южных штатах Мексики. Тем не менее в результате нескольких полувековых циклов («длинных волн») относительного укрупнения экономических единиц базовым форматом хозяйства в XX в. стала «национальная экономика», или «государство-нация» (*Estado-Nación*), хотя во второй половине прошлого столетия отчетливо обозначилась и роль наднациональных структур в рамках интеграционных

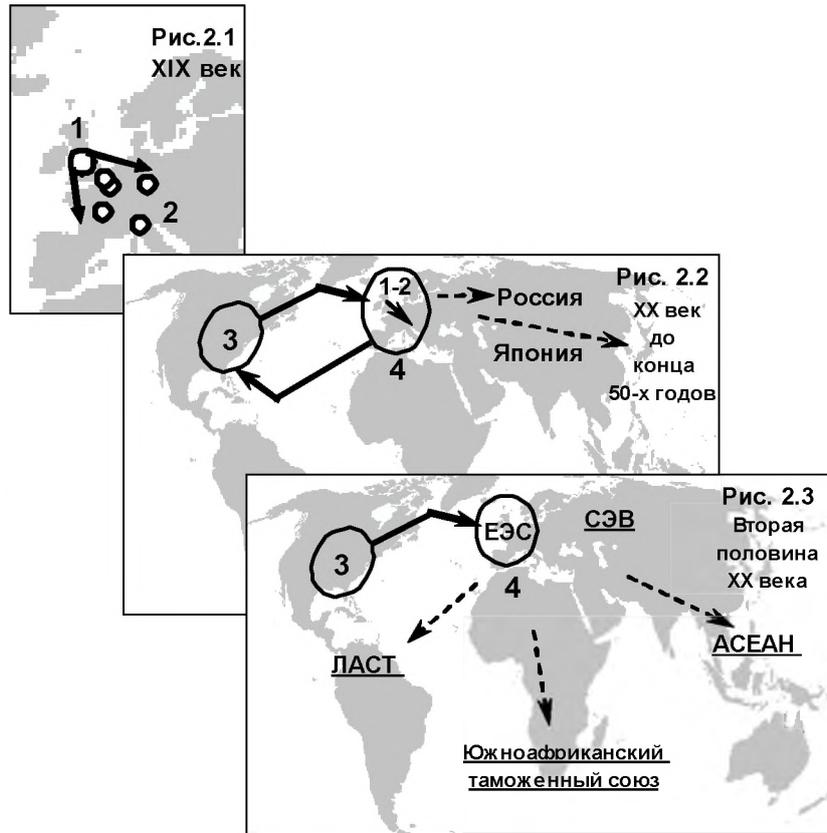
объединений. Вначале они были слабыми и достаточно аморфными, но к концу века постепенно набирали силу.

Чтобы пояснить это утверждение, попытаемся представить себе общий вектор развития индустриальной цивилизации. В течение примерно двух «индустриальных» столетий процесс смены лидеров в пространственном аспекте определенно тяготел к Северной Атлантике, а в качественном, содержательном – к европейской традиции. Первые две фазы (50-60-летние циклы) – то есть, собственно восхождение индустриальной цивилизации – реализовались в Европе. На фоне хорошо известных политических событий конца XVIII – начала XIX вв. от Великой французской (1789-1793) до европейской революции 1848-1849 гг. на передовые позиции мирового лидера упорно выдвигалась «мастерская мира» – Великобритания. Для нее этот период отмечен несколько иными датами – от момента создания Дж. Уаттом усовершенствованного парового котла (1790), нашедшего широкое применение в промышленности, до отмены хлебных законов (1848) и фактического перехода к модели *laissez faire*. После событий 1848-1849 гг. новая индустриальная модель начала победное шествие по Европе и обусловила экономический подъем не только во Франции, Бельгии, Голландии, но после политического объединения – в Германии и Италии (см. рис. 2.1). Этот взлет дал импульс всей мировой экономике, стимулировав процессы модернизации в США (в формате близком к западноевропейскому).

Создание Панамериканского союза (1889-1890) и Испано-американскую войну (1898 г.) условно можно считать началом поворота и выдвижения на лидирующие позиции в мире Соединенных Штатов. Причем в данном случае приоритетную роль играл уже не столько технологический фак-

Рис. 2.

Схема распространения и смещения зон экономической активности в индустриальную эпоху



- 1 2 3 4 - "длинные волны" мировой макроциклической динамики в соответствии с теоретическими построениями Н.Д.Кондратьева и И.Шумпетера
- ○ - мировые центры роста (атлантический цикл)
- Япония** - "ответвления" от североатлантического цикла, которые начали складываться в конце XIX - начале XX века
- АСЕАН** - "ответвления" от североатлантического цикла, возникшие в периферийных районах во второй половине XX века

тор (внедрение двигателя внутреннего сгорания, радио, телефона, новых химических товаров, а позднее ракетного двигателя и телевидения), сколько новые формы организации труда, производства и бизнеса (тейлоризм, конвейер, акционирование, становление корпораций, широкое распространение кредита).

Примерно к тому же историческому периоду относится начало индустриального подъема Японии и России, которые впрочем пошли своим путем вне магистральной «траектории» атлантического цикла (см. рис. 2.2.). Они естественно в той и иной степени заимствовали и сами развивали технологии мирового уровня, но формы организации хозяйственной деятельности имели здесь ярко выраженную национальную специфику, весьма отличную от «западной традиции». Не случайно западные эксперты зачастую воспринимали происходившее на протяжении большей части XX века, как «русское чудо» и «японское чудо». Иными словами, в данном случае можно скорее говорить о формировании не новых центров, а «ответвлений» (*outshoots*, как их называет А. Мэддисон) атлантического цикла в развитии индустриальной цивилизации.

С 60-х годов североамериканского гиганта – уже осилвшего весь непростой путь восхождения – постепенно стала теснить объединяющаяся Европа (см. рис. 2.2), хотя США бесспорно сохраняли статус ведущего технологического, экономического и финансового центра мира. Модернизационный цикл индустриальной цивилизации замкнулся, «вернувшись» в Европу. Первичный интеграционный импульс в Европе во второй половине XX в. оказал мощнейшее воздействие и на зоны вне Северной Атлантики.

Интеграционные процессы на периферии, естественно,

лишь по форме напоминали европейский, хотя в полной мере учитывали удачный в целом опыт последнего. Так в разных регионах периферии сложились ЛАСТ – Латиноамериканская ассоциация свободной торговли* (1961 г.), АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (1967), Южноафриканский таможенный союз (1969).

Можно заметить, что в Восточной Европе и СССР процесс экономической интеграции по срокам даже немного опережал сходный процесс в Западной Европе, но это внешнее впечатление. Процессы в двух регионах шли почти синхронно, но по разным траекториям. В 1949 г. было создано НАТО, а примерно десятилетие спустя образовались Европейское экономическое сообщество (ЕЭС, 1957) и Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ, 1960). СЭВ появился в 1949 г., был органически связан с Варшавским пактом (1955) и развивался скорее в противовес всем западным объединениям, в чистом виде реализуя то, что мы выше определили как «диссоциативную модель» (см. рис. 2.3). Впрочем до 90-х годов прошлого столетия военная составляющая откровенно играла роль едва ли не стержневого фактора во многих экономических группировках.

Обратим внимание еще на одну особенность – именно к зонам интеграции вне западноевропейского центра тяготеют 15 из 25 появившихся к концу XX века так называемых нарождающихся (или «формирующихся») рынков – во-первых, Аргентины, Бразилии, Колумбии, Мексики, Перу, Чили, во-вторых, Индонезии, Малайзии, Таиланда и Филиппин, в-третьих, Венгрии, Польши, РФ и Чехии, наконец,

* С 1980 г. Латиноамериканская ассоциация интеграции.

ЮАР*.

Вскоре интеграционные процессы заметно усилились, породив сложную архитектуру разнообразных группировок – от региональных (например, СПАРТЕКА – Региональное соглашение о торговом и экономическом сотрудничестве в южной части Тихого океана, 1971) и субрегиональных (Андская группа, 1969 и др.) блоков до объединений по конфессиональному принципу (например, Организация Исламская Конференция, 1969), группировок экспортеров минерального и сельскохозяйственного сырья, проектов приграничного сотрудничества (Ла-Платская группа, 1969, Амазонский пакт, 1979 и т.п.). К началу 80-х годов эта «архитектура» обрела законченные черты, но через несколько лет вошла в полосу достаточно глубокого кризиса.

Появление первой трансконтинентальной группировки нового типа – АТЭС (1989), затем Меркосур (1991), далее Маастрихтские соглашения по созданию Европейского союза (1992) и формирование НАФТА (1994) относятся скорее уже к постиндустриальной эпохе.

То, что основными акторами мировой экономики в современных условиях становятся либо представители небольшой по численности группы стран-гигантов, либо мощные интеграционные объединения (типа ЕС), тоже не случайно. Общую тенденцию в развитии планетарной эко-

* Двадцать лет назад (1987 г.) выделять категорию нарождающихся рынков предложили специалисты ВБ. Рыночный индекс Морган Стэнли Кэпитал Интернэшнл (МСКИ, 2006) включает 25 стран. Помимо перечисленных к этой категории отнесены Египет, Израиль, Индию, Иордания, Китай, Марокко, Пакистан, Тайвань, Турцию, Южную Корею. В категории потенциальных нарождающихся рынков известный лондонский журнал «Экономист» рассматривает Латвию, Литву, Словакию, Словению и Эстонию в Европе, Венесуэлу, Коста-Рику, Панаму и Уругвай в Латинской Америке, Вьетнам и Казахстан в Азии, Нигерию в Африке. Ясно, что 11 из 12 стран последней группы также расположены в рассматриваемых зонах интеграции XX века.

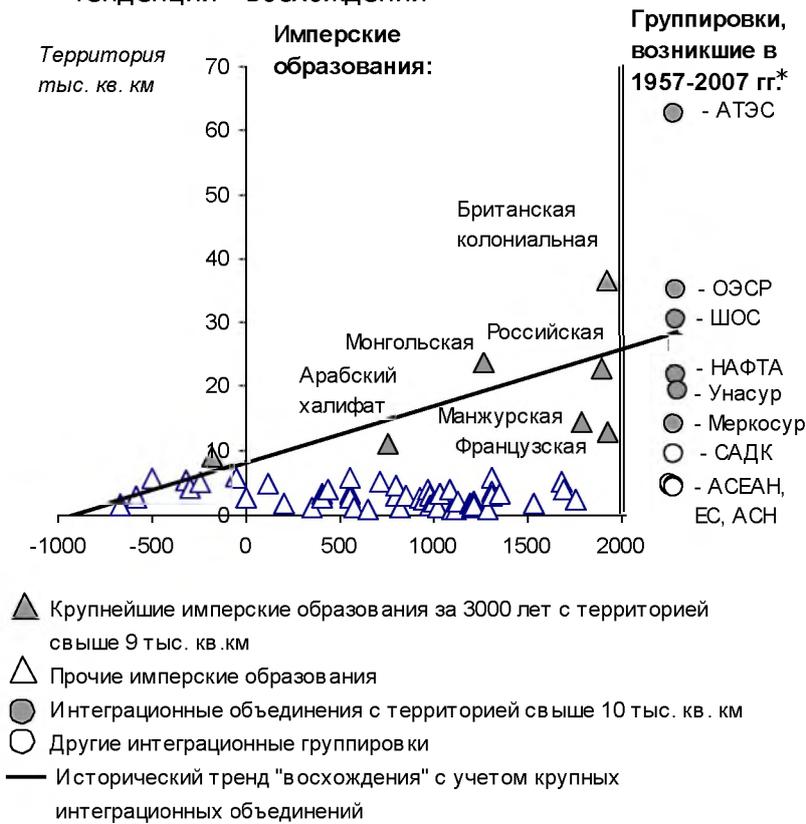
номики с выходом именно на этот уровень можно наглядно показать, имея в виду, что и прежние имперские структуры не были чисто политическими объединениями и как правило выполняли важные хозяйственные функции (т.е. являлись по существу мирами-экономиками). Отталкиваясь от ретроспективного исследования П. Турчина, Дж.М. Адамса и Т.Д. Холла более чем за 3000 лет, можно прийти к выводу: по интегрированной территории современные группировки за полстолетия превзошли все известные «мировые империи» (см. рис. 3). Некоторые из нынешних объединений уже действуют реально (НАФТА, Меркосур, АСЕАН), другие – скорее представляют собой проект на будущее (АТЭС, ШОС, ВАС, Унасур), третьи – достаточно формальны (ОЭСР). Тем не менее, очевидно, что архитектура миросистемных отношений на переходе от индустриальной к постиндустриальной цивилизации радикальным образом изменилась, и это – проекция процессов интернационализации и глобализации планетарной экономики.

Восходящие страны-гиганты сопоставимы со средними по размерам интеграционными группировками. Например, Бразилия на 51% превосходила Андское сообщество наций* по людности, на 80% – по территории и 89% по объему производимой продукции. Мексика, уступая АСЕАН в 5,4 раза по численности населения и в 2,3 раза по территории, лишь на 15% не дотягивала до последнего по объему ВВП (а до спада 2001 г. даже превосходила его). То же относится и к «старым» гигантам: при численности населения на 40% меньше, чем в ЕС, США имели почти такой же экономический потенциал, как эта группировка. Есть основания пола-

* В его прежнем составе, включая Венесуэлу.

Рис.3.

Территория крупнейших хозяйственно-политических образований и историческая тенденция «восхождения»



* АТЭС – Форум Азиатского-Тихоокеанского экономического сотрудничества; ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития; ШОС – Шанхайская организация сотрудничества; НАФТА – Североамериканский договор о свободной торговле; Унасур – Союз южноамериканских наций; Меркосур – Южноамериканский общий рынок; САДК – Южноафриканское сообщество развития; АСН – Андское сообщество наций; АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии; ЕС – Европейский союз.

Графическое построение по данным: Turchin P., Adams J.M., Hall T.D. East-West Orientation of Historical Empires and Modern States. – Journal of world-systems research. Riverside (Cal.), 2006, № 2, p. 222-223; WB. World Development Indicators, 2007.

гать, что страны-гиганты еще длительное время сохранят самостоятельную роль в современной архитектуре, хотя большинство из них несомненно станут «ядрами» или хотя бы ведущими участниками сравнительно крупных интеграционных объединений.

Наконец, важно учитывать, что сам процесс глобализации непрерывно развивается, в нем происходят важные качественные изменения, которые стали особенно заметны после прохождения межвекового рубежа. Дело не только в том, что неолиберальные реформы в основном исчерпали свой потенциал в предшествовавшее десятилетие²⁸. Меняется общее представление о стратегических целях глобализации, что, в частности, подталкивается ростом анти- и альтерглобалистских движений*.

Применительно к предмету нашего исследования показательно, например, что в начале нового столетия явно изменился общий курс преобразований, проводимых латиноамериканскими странами. Прежде всего следует обратить внимание на то, что ЭКЛА вновь предложила странам региона обновленный вариант своей стратегии, разработанной еще в конце 80-х годов, и, естественно, с учетом произошедших за это время сдвигов. Речь идет об известной формуле «эффективной трансформации производства с соблюдением социального равновесия», но с характерными добавлениями: в условиях «открытых экономик» (2006 г.) и в

* Международные антиглобалистские движения появились во второй половине 90-х годов. Через несколько лет в среде антиглобалистов возникло особое течение, постепенно оформившееся во всемирное Альтернативное движение, или, проще говоря, движение за «Иной мир». Особую роль в этих процессах сыграла Бразилия, ставшая основным местом проведения Всемирных социальных форумов (в Порто-Алегри в 2001, 2002, 2003 и 2005, в Белене в 2009 г.). – Подробнее см.: Альтерглобализм: теория и практика антиглобалистического движения. Под ред. А.В. Бузгалина. М.: Эдиториал УРСС, 2003; «Левый поворот» в Латинской Америке. Отв. ред. В.П. Сударев. М., 2007, с. 31-41.

интересах перехода к инновационной модели развития (2008 г.). Во-вторых, сама потребность пересмотра курса реформ определялась широким спектром политических и хозяйственных процессов. С одной стороны, этому в немалой мере способствовали и начало реализации в регионе известной программы ООН «Цели тысячелетия», и «левый разворот» в политическом спектре латиноамериканских стран в ходе выборных кампаний 2005-2006 годов²⁹. С другой, осознание правительствами (и что характерно, вне зависимости от партийной принадлежности) большинства латиноамериканских стран необходимости выработки долгосрочной стратегии технологической модернизации. Не удивительно, что двенадцать ведущих латиноамериканских стран в 1998-2003 гг. приняли национальные стратегии перехода к информационному обществу, а затем это все больше стало обретать черты общерегионального выбора³⁰. В-третьих, после фактического провала проекта Всеамериканской зоны свободной торговли (саммит 2005 г.) пути интеграции в северной и южной части Америки стали все больше расходиться. Бразилии удалось продвинуть свой проект создания Южноамериканского сообщества наций (сейчас более известного, как «Унасур»). В-четвертых, то, что некоторые специалисты окрестили поворотом от «вашингтонского» к «венскому консенсусу» – пусть пока это скорее заявление о намерениях – отчетливо свидетельствует о стремлении ЕС расширить партнерство с латиноамериканскими странами. Решение Европейского союза заключить «стратегический альянс» с Бразилией (2007 г.) лишь подтвердило эту тенденцию³¹.

После опубликования упомянутых выше прогнозов «Голдмэн энд Сакс» за считанные годы БРИК и другие вос-

ходящие страны-гиганты (N-11) невольно превратились в «возмутителей спокойствия» в мире, хотя в принципе речь в исследованиях западных аналитиков шла о достаточно отдаленной перспективе. Более того нет ничего удивительного в том, что страны БРИК явно стремятся к укреплению своих позиций в мирохозяйственных отношениях и международных делах. Это – всего лишь новая проекция процесса, типичного для всех переходных эпох.

Определение шансов и временных рубежей восхождения отдельных стран-гигантов, разумеется, требует более внимательного изучения их национальных потенциалов. И с этой целью мы перейдем к их сравнительному анализу применительно к двум латиноамериканским гигантам.

Глава 2

Сопоставление потенциалов латиноамериканских гигантов

Мексика и Бразилия бесспорно являются региональными державами и все в большей мере определяют общую ситуацию в Латинской Америке. По данным ЭКЛА в 2006-2007 г. на них приходилось 52% населения региона, 59% – ВВП, 61% экспорта, в том числе 74% промышленного и 94% высокотехнологичного. Одновременно именно на них, согласно разным международным источникам информации (по состоянию на 2005-2008 гг.), приходилось 56% интернет-пользователей региона, от 60 до 70 % электронной торговли по линии бизнес-бизнесу (*B2B*), 61% всех расходов стран региона на развитие телекоммуникационных технологий и 82% – на НИР³². Они наиболее привлекательны для зарубежных инвестиций, совокупный приток которых в Мексику в 1998-2008 гг. составил почти 229 млрд. дол., а в Бразилию – 274 млрд. дол. или 26,1% и 31,3% от общерегионального показателя, соответственно³³.

Чтобы понять возможности дальнейшего роста обеих стран, проведем формальное сравнение их ресурсного, экономического и технологического потенциала по предложенной нами ранее методике (см. табл. 1).

Во-первых, Бразилия и Мексика имеют демографический, территориальный и производственный потенциал, который резко выделяется не только на региональном, но и

на общемировом фоне. Бразилия находится на пятой позиции по доле в мировом населении (2,9%) и территории, Мексика – соответственно на одиннадцатой (1,6%) и четырнадцатой (1,5%). По размерам ВВП Бразилия и Мексика замыкают первую дюжину лидеров, находясь в зависимости от конъюнктуры последних лет в пределах 1,5-2,4% мирового показателя.

Таблица 1.

Потенциал и предпосылки
восхождения стран-гигантов

Потенциал	Предпосылки восхождения
Демографический	Крупная и сверхкрупная масса трудовых ресурсов
Ресурсно-энергетический и экологический	Использование современных технологий и менеджмента в освоении природных ресурсов, а также охране окружающей среды
Производственный	Динамичный рост экономики, активное включение в глобальное разделение труда; создание стимулов для перевода занятых в неформальной экономики в формальную
Научно-технический	Наличие элементов инновационной экономики
Социальный	Наращивание «человеческого капитала» за счет перестройки системы образования и подготовки кадров, сокращение разрыва в уровнях доходов и рост среднего класса
Военный потенциал	Формирование диверсифицированного ВПК, включая качество «пороговой державы» по части обладания ядерным оружием.

Потенциал	Предпосылки восхождения
Внешнеэкономический	Возможность включения в мировую торговую, финансовую и информационную инфраструктуру, увеличение доходов от экспорта высокотехнологичной продукции (т.н. «интеллектуальной ренты»)
Интеграционный	Наличие или вероятность образования собственной региональной зоны влияния
Внешнеполитический	Способность к формированию перспективных международных альянсов вне собственной зоны влияния и вхождения в ключевые межгосударственные структуры общемирового масштаба (т.н. «клуб» глобального регулирования)

Во-вторых, *Бразилия и Мексика располагают крупными природными ресурсами и значительными запасами полезных ископаемых*. Так, по возобновимым запасам пресной воды Бразилия занимает первое место в мире (12,4%), на нее приходится 14,3% лесов и 5,2% сельхозплощадей. Бразилия уже стала одним из крупнейших поставщиков продовольствия на мировой рынок и по масштабам современного аграрного производства является лидером группы БРИК. Показатели Мексики в этом плане намного скромнее – соответственно 0,9%, 1,6% и 3,8%.

На десяти ведущих мировых рынках металлов³⁴ Бразилия выделяется по запасам железной руды – 16,5% (2-е место в мире), бокситов – 7,6% (4-е), олова 8,9% (5-е), марганца – 5,7% (6-е). Мексика – по запасам серебра – 13,7% (2-е), меди – 6,2% (6-е), цинка – 3,6% и свинца – 2,2% (7-е). Бразилия – мировой монополист по запасам ниобия (97,7%),

располагает крупными запасами тантала, лития, магния, никеля, вольфрама, а Мексика – висмута, кадмия, молибдена³⁵.

Мексика пережила в своей истории два нефтяных бума (в 20-е и 70-е годы), а Бразилия долгое время была вынуждена импортировать значительную часть энергоресурсов. По данным на апрель 2009 г., запасы нефти в обеих странах оценивались соответственно на уровне 1,1 и 1% мировых. По достоверным запасам природного газа их позиции до сих пор были еще скромнее – около 0,2% мировых у каждой³⁶. Впрочем открытия последних лет позволяют предполагать, что на деле Бразилия располагает несравнимо большими запасами углеводородного сырья, прежде всего газа. Это подтвердило пробное бурение «Петробраз» на шельфе примерно в 180 милях от расположенного на побережье Рио-де-Жанейро. В конце 2007 – начале 2008 г. были обнаружены сразу три крупных газово-нефтяных месторождения «Тупи», «Юпитер» и «Кариока», что в перспективе открывает возможность превращения Бразилии в игрока мирового уровня на рынке углеводородного сырья³⁷. Кроме того, благодаря совершенствованию уникальных технологий глубоководного бурения, Бразилия уже в 2006 г фактически вышла на самообеспеченность нефтью и ее экспорт номинально немного превысил импорт³⁸. Бразилия является 14-м в мире производителем и 24-м экспортером сырой нефти (2007-2008), а Мексика – 6-м производителем и 7-м экспортером (2-м ее поставщиком на рынок США после Канады). Кроме того Мексика – 11-й в мире производитель газа³⁹. Обе страны располагают также запасами ядерного топлива: Бразилия – урана (7%), Мексика – стронция (38,9% от достоверных мировых запасов). Есть основания полагать, что дальнейшая геологическая разведка во внутренних рай-

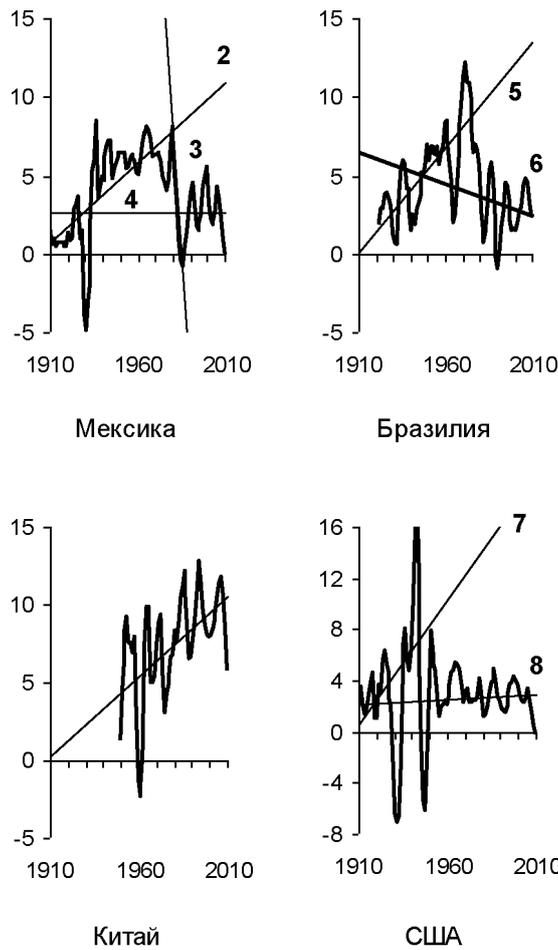
онах Бразилии и освоение шельфа обеими странами способны заметно увеличить оценки достоверных запасов их природных ресурсов.

И все же показательно, что до сих пор два латиноамериканских гиганта не выходят на среднемировой уровень потребления первичной энергии на душу населения. Если принять среднемировой показатель за 1, бразильский за период 1980-2006 г. поднялся с 0,5 до 0,7, а мексиканский – с 0,86 до 0,94. Для сравнения в Аргентине и Чили этот показатель составляет около 1,1, в Венесуэле – 1,7, а в США – 4,6 (хотя в начале этого периода достигал 5,4). Среди других членов группы БРИК обеспеченность выше в России (2,9), сходна в Китае (0,78) и заметно меньше в Индии (0,2)⁴⁰.

В-третьих, *«восхождение» обусловлено, естественно, высоким потенциалом экономического роста.* Но, исходя из практики последнего времени, для латиноамериканских гигантов этот параметр представляется наиболее проблематичным. В Китае (как и Индии) в период после второй мировой войны с определенными перерывами наблюдалась сильная восходящая тенденция (см. рис. 4). В США после взлета экономики к концу второй мировой войны более полувека сохраняется – и достаточно стабильно – тенденция умеренного роста (характерный признак зрелого гиганта). В Мексике восходящая тенденция 20-70-х годов была прервана экономической катастрофой начала 80-х, но после 1986 г. в связи с началом интенсивной либерализации экономики вновь обозначился восходящий тренд, хотя и не очень устойчивый. В Бразилии сильная восходящая тенденция вплоть до «экономического чуда» 70-х годов сменилась неустойчивой и заторможенной динамикой роста. Только в

Рис.4.

Сравнительная динамика ВВП стран-гигантов¹



¹ Средние темпы прироста ВВП (полиномиальное сглаживание за 9 лет);
² Тренд для 1919-1979 гг.; ³ 1980-1985 гг.; ⁴ 1986-2009 гг.; ⁵ 1921-1975 гг.;
⁶ 1976-2009 гг.; ⁷ 1910-1944 гг.; ⁸ 1945-2009 годы.

Подсчитано и построено по данным: UCLA. Statistical Abstract of Latin America, 1993. Los Angeles, 1993, p. 1217, 1230; Maddison A. The World Economy in the 20th Century. Paris, 1995, p. 119-123; IMF. World Economic Outlook. Washington, 1998, Oct., p. 172, 180; 2009, Apr., p. 189, 195-196.

последние четыре-пять лет темпы прироста ВВП Бразилии (в среднем за 2004-2008 гг. – 4,4%) стали превышать средние показатели для периода 90-х годов (2,6%). В Мексике они составляли соответственно 3,8% в 2004-2007 гг. против 3,5% за предшествующее десятилетие, хотя после начала мирового экономического кризиса они вновь резко сократились. Подобная динамика явно не отвечает потребностям экономического рывка (в интенсивно развивавшихся Чили и Коста-Рике оба десятилетия темпы колебались от 5 до 6,3%, Китае – от 9,9 до 10,5%).

Впрочем в последние годы экономика практически всех нарождающихся рынков, равно как и центров мирового развития, ощутила крайне негативное воздействие мирового (глобального) финансово-экономического кризиса. Достаточно сказать, что в 2008 г. темпы экономического роста в Китае, составлявшие от 10 до 13% в предшествовавшее пятилетие, снизились до 9%. У упомянутой выше Чили они составили 3,2%, в Коста-Рике – 2,9%, а в Мексике – 1,3%. Спокойнее прошла первую волну кризиса Бразилия, экономика которой выросла на 5,1%⁴¹. Согласно оценкам МВФ, положение и в ведущих азиатских, и в латиноамериканских странах в 2009 г. будет еще хуже. Но кризисы проходят, и долгосрочные тенденции в динамике экономики восстанавливаются.

Можно, в частности, напомнить, что в годы «бразильского чуда» на протяжении целого десятилетия (с конца 1960-х до конца 1970-х годов) темпы прироста ВВП Бразилии были рекордными, колеблясь в пределах от 5 до почти 14%. Если взять среднегодовые показатели за четыре десятилетия (с 1950 по 1990 г.) среди десяти крупнейших государств капиталистического мира Бразилия имела второй

показатель (5,76%) после Японии (7,01%). И это не единственный случай, когда Бразилия, исходно отставая по ряду параметров от других стран региона, затем рывком уходила вперед*.

В-четвертых, *оба латиноамериканских гиганта все больше превращаются в центры инновационного роста в регионе, обладая для этого определенным потенциалом.* Бразилия добилась значительных успехов в развитии аэрокосмического комплекса и стала единственным из развивающегося мира участником проекта создания Международной космической станции. Она – четвертый в мире производитель авиатехники, располагает экваториальным (одним из двух на планете) космодромом в Алькантара, заметным информационно-телекоммуникационным сектором, а также имеет достижения в развитии биотехнологий. После открытия центра по обогащению урана в 2006 г. Бразилия присоединилась к «клубу» стран, обладающих ядерными технологиями полного цикла. Мексика занимает десятое место в мире по экспорту офисного и телекоммуникационного оборудования** и тринадцатое – как по поставкам электронных компонентов и микросхем, так и экспорту телекоммуникационных услуг. Она форсирует программу по

* Примерно то же самое произошло в период зарождения ее промышленности на рубеже XIX и XX вв., когда хозяйство страны избавилось, наконец, от такого анахронизма, как рабство. За тридцать лет после свержения монархии (1889 г.) число промышленных предприятий в Бразилии выросло в 22 раза до 13,3 тысяч. – См.: Prado Junior C. *Historia econômica do Brasil*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1959, p. 265-267.

** По доле на мировом рынке офисного и телекоммуникационного оборудования (3,2-3,5%) Мексика уступает только ЕС, Китаю, США, Японии, четырем «азиатским драконам» и Малайзии, а на рынке электронных компонентов (0,6%) – помимо указанных стран и группировок также Филиппинам, Таиланду и Канаде. По экспорту телекоммуникационных услуг уступает ЕС, США, Канаде, Индии, Кувейту, Швейцарии, Гонконгу, Румынии, России, Австралии, Малайзии, Сингапуру. – WTO. *International Trade Statistics*. Geneva, 2007, p. 74, 89, 132.

развитию экспорта программного обеспечения «Прософт».

В-пятых, *в отличие от евразийского «крыла» стран-гигантов для латиноамериканской фракции военный потенциал играл и играет относительно меньшую роль.* Отчасти это объясняется тем, что они оказались в стороне от мировых конфликтов XX в., отчасти – существованием системы коллективной безопасности стран Америки (в рамках Организации американских государств – ОАГ). Тем не менее в 70-е годы в Бразилии был создан достаточно мощный военно-промышленный комплекс, а ее компании «Эмбраэр», «Авибраз», «Энжеза»* были хорошо известны на мировых рынках вооружений. С позиций сегодняшнего дня можно полагать, что Бразилия пока сохранит статус «пороговой» державы, не переступая роковую грань, а Мексика по давней уже традиции будет придерживается принципов Договора Тлателолко, объявившего Латинскую Америку регионом, свободным от ядерного оружия, вообще не будет ставить задачи стать членом «ядерного клуба». Бразильское руководство обещает использовать ядерные технологии исключительно в мирных целях и не собирается нарушать статьи конституции (1988 г.), запрещающей создание ядерного оружия или его присутствие в стране. Кроме того Бразилия, претендующая на место постоянного члена Совета безопасности (СБ) ООН, особо заботится о сохранении репутации миролюбивого государства.

В-шестых, *восхождение требует наличия национально-*

* Судьба упомянутых компаний различна. Производитель танков и боевых машин «Энжеза» разорилась в 1993 г., «Авибраз» остается крупным и диверсифицированным производителем артиллерийско-ракетных систем, телекоммуникационно-го и электронного оборудования, взрывчатых веществ, «Эмбраэр» была приватизирована и стала третьей в мире компанией по коммерческому производству самолетов, в том числе боевых.

го проекта, адекватного особенностям данной страны и определяющего возможность вклиниться в постиндустриальную инфраструктуру современного мира, особенно в информационной и финансовой сферах. Это, в свою очередь, предполагает наличие у новой элиты политической воли для мобилизации национальных ресурсов и защиты национальных интересов. Поворот к новой стратегии развития в Мексике обозначился с конца 80-х годов. Однако если правительства ПРИ (К. Салинаса де Гортари и Э. Седильо) продолжали следовать преимущественно в русле неолиберальной модернизации, администрация ПАН (В. Фокс и Ф. Кальдерон), похоже, несколько больше озаботилась выработкой долгосрочного проекта развития страны, причем на основе национального консенсуса. В Бразилии после неудачной попытки лидера Партии национальной реконструкции (*Partido da Reconstrução Nacional*) Ф. Коллора форсировать либерализацию национальной экономики в начале 90-х годов следующие администрации Ф. Энрике Кардозо, ПСДБ (Партия бразильской социал-демократии – *Partido da Social Democracia Brasileira*) и Л.И. Лулы да Силва, ПТ (Партия трудящихся – *Partido dos Trabalhadores*) проводили более взвешенную политику, ориентированную на осуществление масштабных инноваций, снижение остроты основных социальных проблем страны и повышение международного статуса Бразилии. И хотя стратегия развития страны пока не обрела черты общественно признанного проекта, основные цели ее очевидны, исходя из круга долгосрочных государственных программ. Важно, что бразильский предпринимательский сектор во многом поддерживает креативные стратегические устремления правительства, особенно во внешнеэкономической сфере.

В-седьмых, *латиноамериканские региональные лидеры активно формируют собственную зону влияния*, хотя достигается это разными путями. Руководство Бразилии – признанного лидера Южноамериканского общего рынка (Меркосур, 1991 г.), уже с середины прошлого десятилетия задумывалось о возможности создания некоего объединения стран юга континента. После совещания президентов двенадцати стран Южной Америки в Бразилиа (2000 г.) работа в этом направлении заметно активизировалась и в конечном счете привела к образованию Южноамериканского сообщества наций (2004), позднее преобразованного в Союз южноамериканских наций (Унасур, 2008)*. Параллельно ведется работа по расширению трансконтинентальных контактов с другими региональными лидерами (Индией, ЮАР, Германией и др.), а также в рамках сообщества португалоговорящих стран.

В отличие от Бразилии, у которой в 2007 г. 25% торговли приходилось на региональный рынок, у Мексики эта доля составляла всего около 6%⁴². Мексика прочно связала свою судьбу с Североамериканским договором о свободной торговле (НАФТА), а ее интеграционные усилия на Юге ограничиваются пока налаживанием сотрудничества с Меркосур, а также не совсем удачными попытками реализовать достаточно скромные проекты в Центральной Америке и на

* Южноамериканское сообщество наций было создано на саммите 12 южноамериканских стран в Куско (8.XII.2004). Принципиальное решение о создании Союза южноамериканских наций было принято на следующем саммите этих государств в Бразилиа (29-30.IX.2005). Само название «УНАСУР» было решено принять на Энергетическом саммите южноамериканских стран, состоявшемся 16.IV.2007 на о-ве Маргарита (Венесуэла). Учредительный договор был заключен на третьем саммите этой группы, также проходившем в Бразилиа (23.V.2008).

Карибах*. В то же время по числу договоров о свободной торговле, заключенных с другими странами и группировками (включая Меркосур, ЕС и ЕАСТ), Мексика лидирует в регионе.

Наконец, у латиноамериканских гигантов проявляются претензии на формальное или неформальное представительство в некоторых ключевых структурах глобального регулирования.

Лидеры стран-гигантов получают приглашение на саммиты «большой восьмерки»: в 2004 г. – в Эвиан, в 2005 г. – в Глениглс, в 2006 г. – в Санкт-Петербург, в 2007 г. – в Хайлигендамм, в 2008 г. – на Хоккайдо, в 2009 г. – в Аквилу. Если на саммите в Эвиане впервые неформально встал вопрос о формировании структуры Г-8 + 5 (Бразилия, Мексика, Индия, Китай и ЮАР), то в Глениглс группа Г-5 была создана. В Хайлигендамме лидеры Группы-8 организовали специальную встречу в расширенном составе с руководителями Г-5 и предложили провести двухлетний диалог по ряду ключевых проблем⁴³. Итоги этих дискуссий были представлены в виде специальных докладов на саммитах в Японии (2008) и Италии (2009), а на последнем было принято решение продолжить этот конструктивный диалог.

* Во-первых, речь идет о «Группе трех» – договоре о свободной торговле между Мексикой, Колумбией и Венесуэлой (1995 г.), – фактически приостановившей свою деятельность после выхода Венесуэлы (2006 г.). Правда Мексика рассчитывает реанимировать этот проект путем привлечения к нему Панамы, Эквадора или Перу. Во-вторых – о широко рекламировавшемся при правительстве В. Фокса плане сотрудничества с центральноамериканскими республиками «Пуэбла-Панама», который остался в основном на бумаге. Нынешняя администрация Ф. Кальдерона очень надеется придать новый импульс этой инициативе, возможно подключив к ее реализации и Колумбию. Судя по всему, сместятся и основные акценты плана – он будет не столько программой интеграции физической инфраструктуры в Серединной Америке, сколько (в противовес устремлениям У. Чавеса) проектом объединения «латиноамериканских демократий», нацеленным на борьбу с организованной преступностью и наркотрафиком.

Бразилия наряду с Японией, Германией и Индией рассматривается в качестве реального претендента на вхождение в состав СБ ООН. Бразилия уже 8 раз участвовала в сессиях Совета безопасности ООН в качестве непостоянного члена, а Мексика – три раза (последний в 2002-2003 гг. в связи с обсуждением положения в Ираке).

Показательно также, что отмечается расширение участия латиноамериканских гигантов в миротворческих операциях ООН. В 2007 г. Бразилия занимала 15-ое место среди членов ООН по числу участников в миротворческих операциях (1281 чел.)⁴⁴. У Мексики опыт прямого участия в операциях «голубых касок» намного скромнее. Однако в 1996 г. представители мексиканской полиции привлекались к миротворческой операции в Сальвадоре, а в 1999-2000 гг. ее наблюдатели в рамках специальной миссии ООН обеспечивали организацию и контроль за объективностью исторических для Восточного Тимора выборов⁴⁵. В то же время по объему финансирования бюджета ООН Мексика является десятой среди членов этой организации (ок. 2,3%), а по финансовому вкладу в миротворческие операции ООН занимает 23-е место (0,4%). В обоих случаях это больше, чем у любой другой латиноамериканской страны⁴⁶.

Все изложенное свидетельствует о двух обстоятельствах. С одной стороны, появившись в 2001 г. почти умозрительно в работах западных экспертов, к 2009 г. БРИК обрела черты реальной коалиционной группировки восходящих гигантов. С другой, при всех высказываемых сомнениях относительно их внутренних возможностей (особенно в технологическом плане) восхождение стран-гигантов в международных делах на сегодня уже свершившийся факт. И это заставляет по-другому воспринимать значение их ин-

дивидуального и совокупного потенциала.

Теперь попытаемся обобщить сказанное применительно к восьми предложенным выше параметрам. Поскольку у каждого из восходящих гигантов их сочетание весьма специфично, сравнительный анализ целесообразно дополнить сопоставлением усредненных рейтингов. Для этого условно выделим четыре позиции – размеры страны и ее экономики, индустриальный потенциал (уже наработанный за два столетия), инновационный потенциал (задел на будущее) и социальный потенциал (фактор, ускоряющий или сдерживающий развитие).

Результаты достаточно показательны (см. табл. 2). Во-первых, параметры Бразилии и Мексики в мировых рейтингах достаточно близки. Во-вторых, обе страны заметно уступают Китаю и средним показателям семерки развитых стран по уровню индустриального потенциала. В-третьих, они пока занимают намного более скромное место по параметрам инновационного потенциала. Впрочем эта проблема характерна практически для всех восходящих стран-гигантов. Вместе с тем, хотя показатели инновационного потенциала Бразилии и Мексики (равно как и Китая), и уступают «семерке», они вполне сопоставимы с потенциалами таких членов «западного сообщества», как Канада или Австралия. В-четвертых, в мировых рейтингах все нынешние и потенциальные лидеры по индексу человеческого развития и рассчитанному нами показателю социального благополучия находятся заметно ниже по сравнению с параметрами технологического потенциала. Вполне вероятно, что это – своеобразная «плата» за приоритет, отданный технологической модернизации. Данное обстоятельство было совершенно очевидным в период «рейганомики» (80-е

Таблица 2.

Усредненные показатели мест, занимаемых
в мировых рейтингах (оценка на середину
2000-х годов, наилучшее значение – 1-ое место)

	Параметры			Позиции на мировом рынке ⁴	Оценка социального благополучия ⁵
	размеров страны и экономики ¹	индустриального потенциала ²	инновационного потенциала ³		
«Семерка» ⁶	12-13	6	3-4	9	29-30
США	2-3	1-2	1-2	4-5	27-28
Канада	22	12	12-13	5-6	20-21
БРИК ⁶	6	6-7	13	15-16	99-100
Китай	2-3	2-3	3-4	9-10	96
Индия	8-9	9-10	23-24	22-23	111-112
РФ	9-10	14	14-15	14-15	64-65
Бразилия	11-12	13-14	15-16	17-18	80
Мексика	16-17	14-15	17-18	16	54-55

¹ Место страны или группы оценивалось по рейтингам численности населения, территории, военного персонала, размеров ВВП и совокупных капиталовложений, объема экспорта; ² Оценка индустриального потенциала опиралась на сравнение рейтингов размеров добавленной стоимости в промышленности, экспорта промышленных товаров, производства электроэнергии и развития инфраструктуры в сфере транспорта и связи (протяженность железных и шоссейных дорог, оборот портов, число телефонов и телевизоров); ³ Инновационный потенциал оценивался по рейтингам числа ученых и инженеров, расходов на НИР и информационно-телекоммуникационные технологии, экспорта услуг и высокотехнологичного экспорта, числа персональных компьютеров, интернет-пользователей и мобильных телефонов; ⁴ Позиции (рейтинг) на международных рынках продовольствия, энергоносителей, руд и металлов, промышленных товаров. ⁵ Социальное благополучие оценивалось по размерам ВВП на душу населения, средней продолжительности жизни, охвату населения всеми видами образования, числу врачей на 100 тыс. чел., уровню душевых расходов на здравоохранение и образование, индексу Джини; ⁶ Средневзвешенные (по численности населения) показатели для группы.

Расчеты проведены по: WB. World Development Indicators, 2007. Washington, 2007, p. 14-16, 150-152, 194-196, 202-204, 210-212, 288-290, 296-298, 300-312; UNDP. Human Development Report, 2007/2008. New York, 2007, p. 229-284; Human Development Report. A Statistical Update, 2008. New York, 2007, p. 25-28.

годы), когда «революция в микроэлектронике» и реализация широких военно-технологических проектов проходили в США на фоне свертывания ряда социальных программ.

Для восходящих стран-гигантов разрыв между промышленно-инновационным потенциалом и социальной составляющей огромен, а в условиях Китая и особенно Индии – почти катастрофичен. Даже Мексика, где разница чуть меньше, намного уступает по этому соотношению США или ведущим странам Европы. Самым же сложным вопросом для латиноамериканских гигантов остается неравномерность в распределении доходов: по индексу Джини (оценка на 2006 г.) Мексика оказывается на 80-м месте среди 110-м стран, Бразилия – на 100-м (правда и США находятся на 64-м, а РФ – на 61-м). Поэтому в современных условиях эффективная социальная политика в восходящих странах-гигантах становится важнейшим условием устойчивости дальнейшего роста и технологического обновления.

Отдавая определенную дань модным сейчас рейтинговым оценкам, которые на практике уже оказывают сильное (пусть, и опосредованное) влияние на международный статус страны, авторы вместе с тем считают, что они не могут дать полной информации о модели развития рассматриваемых стран.

Очевидно, что реально Бразилия и Мексика обладают достаточно диверсифицированным набором природных ресурсов, определенным заделом в инновационной области и значительным потенциалом для экономического роста (в условиях довольно обширного внутреннего рынка и не до конца использованных возможностей для расширения экспорта, особенно в Бразилии).

К этим объективным обстоятельствам добавляется и

субъективное – стремление политической элиты и авангардной части общества укрепить позиции своей страны в международных отношениях, превратить ее из пассивного «наблюдателя» за мировыми процессами в активного и влиятельного участника. Вместе с тем подобные устремления даже при наличии благоприятных для восхождения стартовых условий могут реализоваться лишь в специфической «системе координат», своего рода «окне возможностей», которое определяется, с одной стороны, историческими особенностями эволюции хозяйственной системы конкретных стран, с другой – общими закономерностями развития глобального распределения экономических функций и геополитическими императивами.

Разумеется, важнейшим условием является наличие выраженной политической воли к реализации проекта восхождения и серьезных предпосылок преемственности в его осуществлении.

Определение шансов, возможных рубежей восхождения отдельных стран-гигантов, конечно же, требует более внимательного изучения сложившихся моделей развития экономики и общества и того особого набора условий, который обеспечивает их движение вперед.

Глава 3

Две модели модернизации в глобальном контексте

В латиноамериканском регионе едва ли найдется много других примеров столь же существенных различий в историческом пути, структуре хозяйства, факторах роста и системе внешнеэкономических связей, как у двух латиноамериканских гигантов – Бразилии и Мексики. Так, в Мексике после революции 1910-1917 гг. сформировался устойчивый гражданский режим однопартийного контроля ПРИ, просуществовавший до конца XX века. В Бразилии после падения империи (1889 г.) на протяжении столетия только половину времени страной управляли демократически избранные правительства. В остальных случаях правили военные режимы (последний – в 1964-1985 гг.). Либеральная революция 1930 г. в Бразилии оказалась «верхушечной». В отличие от Мексики, где была проведена широкая аграрная реформа, серьезные аграрные преобразования в Бразилии до 90-х годов по существу не проводились, а кофейная олигархия продолжала контролировать экспортный сектор страны вплоть до середины 70-х годов прошлого века.

В Мексике экспорт минерального и сельскохозяйственного сырья был более диверсифицирован, но со времен первого нефтяного бума в 20-х годах ее хозяйство все сильнее привязывалось к экономике США, особенно после начала формирования (с середины 60-х годов) на севере страны зо-

ны сборочных предприятий «макиладорас». У Бразилии традиционно был более широкий спектр внешнеторговых партнеров, включая европейских, а в последнюю четверть века – и собственно латиноамериканские государства. Мексика пережила два нефтяных бума (в 20-е и 70-е годы), а экономика Бразилии до последнего времени была энергодефицитной, и это вынудило страну уже лет тридцать назад заняться настойчивыми поисками альтернативных источников энергии (в частности, производством биоэтанола). Мексика традиционно вынуждена была ориентироваться на использование заимствованных технологий, в то время как бразильское руководство более трех десятилетий пытается формировать национальный инновационный комплекс на перспективных направлениях – микроэлектроника и информатика, аэрокосмическая промышленность, биотехнологии. Однако по общему уровню технологического развития производственной сферы (по оценке для 75 стран) в начале текущего десятилетия Мексика располагается на 36-ом месте между Сингапуром и Таиландом, а Бразилия – на 49-ом, уступая обоим поколениям азиатских «драконов»⁴⁷.

И все же у латиноамериканских стран-гигантов немало общего. Они первыми в регионе вступили на путь импортзамещающей индустриализации, начавшейся еще в 20-30-е годы XX столетия. И та, и другая страна с небольшим разрывом перешла от аграрно-сырьевой к индустриальной экономике и отдала немалую дань государственно-капиталистической системе развития. Практика жесткого протекционизма обусловила относительно высокую степень закрытости их экономики на достаточно длительный отрезок времени, особенно Бразилии. В области внешней политики обе исторически занимают достаточно самостоятель-

ную позицию, не приемля абсолютного диктата США. Правда, в 60-70-е годы это в большей мере было характерно для Мексики, а в современных условиях – для Бразилии. Наконец, по подавляющему большинству абсолютных параметров экономического потенциала обе входят в десятку, или, по крайней мере, двадцатку, ведущих стран мира.

Перед государственным руководством обеих стран стоят близкие по содержанию социально-экономические проблемы, из круга которых особо можно выделить следующие.

В индустриальном комплексе Бразилии и Мексики немало изъянов и дисбалансов. Основной потенциал этого сектора сосредоточен в ограниченном числе промышленных зон или промышленно-экспортных платформ. В этом плане выделяются, например, в одном случае – агломерации Мехико, Гвадалахары, Пуэблы и городов северных приграничных штатов; в другом – Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро и Белу-Оризонти. Однако следует признать, что в последние два десятилетия правительства Мексики и, особенно, Бразилии активно проводят политику по децентрализации промышленности. Интересен в этом плане бразильский опыт, сочетающий две основные схемы. «Горизонтальная», направленная на интеграцию и развитие местного среднего и малого бизнеса, «вертикальная» – на продление производственных цепочек за пределы традиционных индустриальных центров.

Ограничимся двумя из большого числа примеров, приводимых в обстоятельном исследовании, проведенном известными бразильскими исследователями Х.Э. Кассиолато и Х. Брито в начале текущего десятилетия. С одной стороны, речь идет, например, о формировании специальных

кредитно-инвестиционных фондов (шт. Сан-Паулу) или сетевых информационных центров (шт. Баия) для развития производственной структуры малого и среднего бизнеса. С другой – о создании новых предприятий, способных превратиться в структурообразующий элемент местной индустриальной системы и ускорить процесс ее вертикальной интеграции (металлургический завод в шт. Сеара, предприятие по производству электронного оборудования в г. Ильеус, шт. Баия, единственный в Южной Америке хапорт* в шт. Рио-де-Жанейро).

В обеих рассматриваемых странах по-прежнему огромен разрыв в уровне развития штатов: например, подушевой доход самого богатого бразильского шт. Сан-Паулу в среднем в 16 раз превосходит показатели бедных северо-восточных штатов (Параиба, Алагоас, Рио-Гранди-ду-Норте, Сержипе) и в 60-100 раз – отдаленных штатов Амазонии (Акри, Амапа, Рорайма). В Мексике разрывы в уровнях развития отдельных штатов меньше, но и здесь существуют ярко выраженные «проблемные зоны», например, Чьяпас. Показатель ВВП в расчете на душу населения в Федеральном округе (где кстати и производится более 21% валового продукта страны) в 4,5-5 раз превышает соответствующие показатели в штатах Герреро, Идальго, Мичоакан, Тласкала, Сакатекас и в 5,7-6,6 раза – Оахака и Чьяпас⁴⁸.

Необычайно разросся неформальный сектор экономики, в котором в конце 90-х годов, по данным Международной организации труда, было занято 64% рабочей силы Мексики и 51% – Бразилии⁴⁹. По сравнению с ними доля неформального сектора вне сельского хозяйства была выше

* Имеется в виду современный перегрузочный узел.

только у Парагвая и Боливии. Но все же к 2005 г. благодаря реализации специальных государственных программ в обеих странах удалось уменьшить долю неформального сектора: в Бразилии – до 43,6 %, Мексике – до 42,9 %⁵⁰.

В обоих случаях ощущается необходимость восстановления разрушенной за 90-е годы сферы социальных услуг и сокращения неравномерности в распределении доходов. Разрыв в доходах между 10% наиболее богатыми и 10% наиболее бедными в 2005 г. составлял почти 25 раз в Мексике и 51 раз в Бразилии⁵¹. По данным ПРООН, в среднем за 1990-2005 гг. доля живущих менее чем на 2 дол. в день достигала 17,6% в Мексике и 21,2% в Бразилии⁵². Согласно последним оценкам того же источника, за 2000-2006 гг. этот показатель в Мексике составлял 14,8% (доля живущих ниже черты бедности по национальной классификации достигала 17,6%), а в Бразилии – 18,3% (21,5%)⁵³. Однако в условиях мирового финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. эти показатели вновь могут заметно ухудшиться. Равным образом неизбежен рост безработицы и занятости в неформальном секторе, особенно в Мексике, в большей мере пострадавшей от кризиса.

Наконец, в последние два десятилетия Бразилия и Мексика столкнулись со сходными внешними вызовами. После структурного кризиса 80-х годов, который поразил экономику Мексики в 1982-1986 гг. (ежегодное сокращение ВВП в среднем на 0,4%) и дважды экономику Бразилии – в 1981-1983 гг. (падение на 2,1% в год) и 1988-1990 (0,4%), обе начали переход к новой модели развития. Мексика перешла на путь неолиберальных преобразований раньше, после вступления в ГАТТ (1986 г.) и потому быстрее интегрировалась в новую схему международного разделения труда,

особенно после присоединения к НАФТА (1994 г.). Бразилия приняла неолиберальную стратегию лишь в начале 90-х годов, а ее практическая реализация – причем в весьма сбалансированном варианте – началась лишь с принятием Плана Реал в том же 1994 году.

Прежняя модель международного разделения труда на основе сравнительных преимуществ от широкого использования дешевой рабочей силы (в становлении которой с конца 60-х годов заметную роль сыграла именно Мексика), уступила место новой. Последняя базируется на конкурентных преимуществах наций (согласно концепции М. Портера) и разделении стоимости по вертикальной цепочке производственного процесса (Г. Джереффи)⁵⁴, когда наиболее динамичные современные отрасли, занятые наукоемким производством, организованы как системы производства и сбыта мирового уровня. Такой разворот и предопределил изменение стратегии ТНК на обширных внутренних рынках Мексики и Бразилии, которые всегда были привлекательны для иностранных инвесторов.

Очевидно, что транснациональный капитал дифференцирует Мексику и Бразилию по профилю их возможной специализации в глобальном разделении труда, как, впрочем, и другие латиноамериканские страны. Схема, изображенная нами в табл. 3, дает лишь общее представление о доминирующих в настоящее время установках международного бизнеса и с течением времени может меняться в зависимости от конъюнктуры мирового рынка, поворотов в корпоративной стратегии и технологических прорывов. Эта схема была разработана экспертами ЭКЛА где-то на рубеже столетий и с тех пор многократно приводилась в публикациях этой организации, и каждый раз с некоторыми уточне-

ниями. Например, в последнем варианте она предполагала, что транснациональный бизнес может искать на латиноамериканских рынках стратегические преимущества даже в области новых технологий и услуг. В качестве примера приводился опыт разработки и производства продуктов фармацевтики в Бразилии (ок. 30% регионального рынка по этим товарам), Мексике (24%), Аргентине (21%)⁵⁵ или предоставления управленческих услуг в Коста-Рике.

Применительно к двум рассматриваемым гигантам, по мнению экспертов ЭКЛА, зарубежные корпорации пока не видят их особых конкурентных преимуществ ни в сфере добычи природного сырья (как в Аргентине или Чили), ни в развитии нового спектра услуг (как в Коста-Рике), хотя последнее не совсем соответствует реальным тенденциям развития. Так, до начала мирового кризиса мексиканское правительство уже активно реализовывало программу стимулирования экспорта программного обеспечения, предполагало форсировать программу в области логистики, а также предоставляло широкие возможности для продвижения зарубежных корпораций на внутренний рынок (4 североамериканские и 2 мексиканские из 100 крупнейших макиладорас специализируются на такого рода посреднических услугах – *shelter*). С другой стороны, в стране накоплен опыт создания центров исследований и разработок. Изначально они создавались иностранными корпорациями (например, «Делфи», «Хьюлетт Паккард», «Интел» и др.), а позднее в Мексике начал действовать и национальный Технологический центр по полупроводникам. Да и Бразилию вряд ли уместно исключать из специализации на глубокой переработке сырья (железорудная, а в недалекой перспективе нефтяная и газовая промышленность).

Таблица 3.

Основные стратегические ориентиры иностранных фирм, действующих в Бразилии и Мексике

	Использование природных ресурсов	Усиление позиций на национальных и региональных рынках	Повышение эффективности ради доступа на рынки третьих стран	Получение стратегических преимуществ ¹
ТОВАРЫ	<p><u>Нефть и газ:</u> АСН², Аргентина, Тринидад и Тобаго</p> <p><u>Добыча минерального сырья:</u> Чили, Аргентина, АСН</p>	<p><u>Автомобили и автозапчасти:</u> Бразилия и другие страны Меркосура</p> <p><u>Химические товары:</u> Бразилия</p> <p><u>Пищевые товары:</u> Аргентина, Бразилия, Мексика</p> <p><u>Напитки:</u> Аргентина, Бразилия, Мексика</p> <p><u>Табачные изделия:</u> Аргентина, Бразилия, Мексика</p>	<p><u>Сборка автомобилей:</u> Мексика</p> <p><u>Сборка электроники:</u> Мексика и карибские страны</p> <p><u>Производство одежды:</u> карибские страны и Мексика</p>	<p><u>Фармацевтические товары:</u> Бразилия, Мексика, Аргентина</p>
УСЛУГИ	<p><u>Туризм:</u> Мексика и карибские страны</p> <p><u>Транспорт:</u> <u>Транспорт минерального сырья</u></p>	<p><u>Финансы:</u> Мексика, Чили, Аргентина, Венесуэла, Колумбия, Перу, Бразилия</p> <p><u>Телекоммуникации:</u> Бразилия, Аргентина, Чили, Перу, Венесуэла</p> <p><u>Розничная торговля:</u> Бразилия, Аргентина, Мексика</p> <p><u>Электроэнергетика:</u> Колумбия, Бразилия, Чили, Аргентина, ЦА³</p> <p><u>Газораспределение:</u> Аргентина, Чили, Колумбия, Боливия</p>	<p><u>Управленческие услуги:</u> Коста-Рика</p> <p><u>Логистика, компьютерные программы, региональные штаб-квартиры корпораций</u></p>	<p><u>Центры исследований и развития бизнеса</u></p>

¹ Прежде всего в области развития некоторых новых технологий и новых форм организации исследовательской и опытно-конструкторской работы в интересах бизнеса (десять лет назад такая возможность вообще не предполагалась для латиноамериканских стран); ² Андское сообщество наций; ³ Центральная Америка.

Составлено по: CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004. – Santiago de Chile, 2005, p. 59; CEPAL. Desarrollo productivo en economías abiertas. Santiago de Chile, 2004, p. 32; R. Rios-Morales y D. O'Donovan. ¿Pueden los países de América Latina y el Caribe emular el modelo irlandés para atraer inversión extranjera directa? – Revista de la CEPAL, 2006, № 88, p. 57.

Резюмируя, можно сказать, что если для Мексики новая корпоративная стратегия все же оставляет достаточно широкую хозяйственную нишу, позволяющую развивать экспорт товаров высоко- (электроника) и среднетехнологичного (автомобильного) производства, традиционных услуг (туризм), то в Бразилии она нацелена, в первую очередь, на завоевание внутреннего рынка страны, включая быстро растущие (электроэнергетика, розничная торговля) или перспективные отрасли (финансы, телекоммуникации).

Возможно рассматриваемый вариант глобального разделения труда и дает таким странам как Мексика и Бразилия определенные преимущества (повышение эффективности экономики за счет специализации, выход на некоторые новые рынки и диверсификация внешних связей). Однако очевидное стремление иностранных корпораций сохранить весь инновационный сегмент под контролем материнской компании (и, как правило, на территории развитых стран) тормозит технологическое обновление стран-гигантов. Показательно, например, что, по оценке ВБ на 2002 г., число используемых в экономике США патентов, полученных резидентами этой страны (185 тыс.), превосходило их число, полученное нерезидентами (172). Еще заметнее такие различия для Японии (362 к 61), Кореи (105 к 35), Германии (48 к 11), РФ (23 к 7), Франции (14 к 3). Обратное соотношение в Бразилии: среди патентовладельцев 3,9 тыс. резидентов приходилось на 14,8 тыс. нерезидентов. В Мексике соотношение 0,5 на 12,7 тыс. Понятно, что доходы от роялти в Бразилии составляли чуть больше 100 млн. дол., а расходы по этой статье – 1,4 млрд. долларов. В Мексике соответственно 70 и 111 млн. дол., что, впрочем, не совсем показательно, учитывая объемы внутрифирменных трансгра-

ничных операций.

Это подтвердила в своем докладе (май 2008 г.) при вступлении на пост президента Мексиканской академии наук Р. Руис Гутьеррес – первая женщина возглавившая это учреждение с момента его основания. Ссылаясь на данные Национального совета по науке и технологии, она отметила, что в 2005 г. в Мексике на 10 тыс. жителей в среднем приходилось всего 0,05 патента, в то время как в Бразилии – 1,8, а в Японии – 30,7. Одновременно не менее остро в стране стоит проблема подготовки кадров высокой квалификации. Если в Мексике с населением в 105 млн. чел. (по состоянию на 2005 г.), отметила Руис Гутьеррес, за год защищается около 2 тыс. докторов наук*, то в той же Бразилии – 12 тыс., в Испании – 9 тыс., в Германии – 24 тыс., в США – 50 тысяч. Стоит ли удивляться, резюмировала она, что в Мексике один из самых высоких индексов технологической зависимости (29,5 пунктов), много выше чем в Бразилии (14,3) или Японии (0,25)⁵⁶.

Вполне объяснимо, что новые схемы международного разделения труда, используемые и насаждаемые ТНК, нередко порождают у ведущих латиноамериканских стран реакцию отторжения (особенно с учетом сопутствующих социальных издержек). Не случайно, Бразилия особо активно поддержала инициативу ООН по заключению «Глобального пакта», призванного повысить социальную ответственность международных корпораций. Уже при заключении первого пакта (2000 г.), на церемонию которого бывшему в то время Генеральным секретарем ООН К. Аннанду удалось собрать 2500 корпораций из 90 стран мира, присутствовала 151

* Эквивалент кандидату наук в РФ.

компания из Бразилии. При подписании нового пакта в 2007 г. нынешний Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун отметил, что «правительства, бизнесмены, трудящиеся и гражданское общество солидарны в том, что предпринимательская практика, основывающаяся на универсальных принципах, способна принести экономический и социальный выигрыш». По договоренности с ООН международные корпорации, подписывавшие указанные пакты, обязались придерживаться в своей практике принятых норм соблюдения прав человека, права на труд, требований защиты окружающей среды и борьбы с коррупцией⁵⁷.

Бразилия стала первой страной, в которой на национальном уровне был начат обмен опытом и информацией между корпорациями – участниками глобального пакта. Их форум был организован Федерацией промышленников штата Парана при содействии ПРООН и Бразильского комитета глобального пакта в г. Куритиба в ноябре 2004 года.

Следует признать, что при всех издержках рыночного фундаментализма неолиберальные реформы 80-90-х годов способствовали созданию конкурентной рыночной среды, либерализации внешнеэкономической деятельности Мексики и Бразилии, позволили им стабилизировать валютные и финансовые системы⁵⁸, хотя и создали новые диспропорции.

Между тем, давая общую оценку, нельзя абстрагироваться от произошедших изменений в структуре собственности, которые свидетельствуют о крупных сдвигах в экономике обеих стран. К концу 90-х годов в Мексике число предприятий, в той или иной степени контролировавшихся государством, сократилось до 210 по сравнению с 1155 в 1982 году⁵⁹. В руках мексиканского капитала остался лишь

один коммерческий банк (наряду с давно существующими государственными банками развития). Бразилия в 1997-2000 гг. занимала первое место в мире по доходам от передачи госсобственности в частный сектор, включая самый масштабный в Латинской Америке акт по приватизации – телефонной компании «Телебраз». Суммарные поступления от приватизации в Бразилии составили 87,5 млрд. дол., а в Мексике – более 40 млрд. долларов. По оценке экспертов МАБР, рентабельность приватизированных предприятий в Мексике поднялась на 96%, в Бразилии – на 45%, хотя в обеих странах она негативно сказалась на занятости⁶⁰.

По индексу экономической свободы, позволяющему комплексно оценить результаты реформ, в 1996-2007 гг. Мексика поднялась в мировом рейтинге с 56-го на 49-е, а Бразилия – со 116-го на 70-е место. Уже в середине 90-х обе страны имели высокие показатели продвижения в области модернизации налоговой системы и государственного управления, а Мексика – также в сфере либерализации внешней торговли⁶¹. Относительно медленнее осуществлялись преобразования в валютной, финансовой сферах и на рынке труда, а в Бразилии задерживался процесс дерегулирования и создания условий для свободной конкуренции.

Однако неолиберальные реформы не обеспечили пока обеим странам заметного повышения конкурентоспособности на международных рынках. По индексу глобальной конкурентоспособности в 2008 г. Мексика занимала скромное 52-е место в мировом рейтинге, а Бразилия – 72-е место. Мексика отставала от Индии (48), ЮАР (44), Китая (34). Бразилия пропустила вперед РФ (58), Казахстан (61), Узбекистан (62), а также Коста-Рику (63), Сальвадор (67) и Колумбию (69)⁶². В то же время, с точки зрения экспертов

ЭКЛА, Мексика относится к группе перспективных игроков на международных рынках. Она увеличила свое присутствие на мировом рынке по сравнению с 80-ми годами (также как Китай, Корея, Тайвань и др.) и именно за счет нее в последние полтора десятилетия заметно вырос высокотехнологичный экспорт Латинской Америки (80% прироста). Около 72% мексиканских экспортеров вывозят «перспективные» товары⁶³. Квота Бразилии на мировом рынке за этот период, наоборот, несколько сократилась, несмотря на то, что она стала крупным экспортером авиатехники, автомобилей и черных металлов. Впрочем, в последние годы и Мексика начала терять свои позиции в экспорте текстиля и электроники из-за возросшей конкуренции со стороны азиатских стран на рынке США.

Стоит ли удивляться тому, что по рейтингу конкурентоспособности бизнеса, предложенному М. Портером, в 2001-2008 гг. Бразилия медленно спустилась с 35-го на 59-е место, а Мексика, поднявшись с 51-го на 45-е (2004 г.), затем ушла на 64-е⁶⁴.

Различия между двумя латиноамериканскими гигантами заметны и на перспективных рынках услуг. Специальное обследование ЮНКТАД в 2000 г. показало, что они уже выдвинулись в группу лидеров по экспорту услуг среди развивающихся стран. Мексика – крупнейший экспортер услуг в Латинской Америке – занимала второе после Китая место по туризму (8,3 млрд. дол. в 2000 г.) и экспорту телекоммуникационных услуг (1,2 млрд.), первое место по страхованию (почти 1,8 млрд.). Позиции Бразилии были скромнее – четвертое место по экспорту финансовых услуг (376 млн. дол.), шестое – строительных услуг (228 млн.) и страхованию (312 млн.)⁶⁵. Латиноамериканские гиганты вынуж-

дены действовать на рынках услуг в условиях очень жесткой конкуренции со стороны других восходящих игроков, и ситуация здесь меняется за считанные годы. По оценке той же ЮНКТАД к 2006 г. по экспорту финансовых услуг и страхованию Бразилия (1,1 млрд.) отступила на 10-е место, а Мексика (1,3 млрд.) – на 6-е, хотя по-прежнему обгоняла Китай. Даже по туризму (12,2 млрд.) Мексика отошла на третье место, пропустив вперед Турцию. По экспорту телекоммуникационных услуг (485 млн.) Мексика переместилась на 6-е место. И хотя обе страны в последние годы уступали свои позиции на рынках услуг, Бразилия благодаря динамичному росту экспорта услуг к 2006 г. по стоимости его (19,5 млрд.) сумела опередить Мексику (16,5 млрд.), традиционно считавшуюся лидером латиноамериканского региона в этой сфере. В Мексике 74% его по-прежнему приходится на туризм. В Бразилии экспорт туристических услуг за 2000-2006 гг. вырос в 2,4 раза и поднялся до 22%, но 44% совокупного экспорта услуг (8,6 млрд.) приходится на коммерческие, профессиональные и иные услуги частному бизнесу. По ряду новых видов услуг экспорт Бразилии еще невелик, но динамично растет. За тот же период поставки телекоммуникационных услуг поднялись в 5,8 раза, информационных – почти в 3 раза⁶⁶.

На общемировом фоне оба латиноамериканских гиганта смотрятся пока не очень убедительно, но фактом сегодняшнего дня является то, что в обеих странах уже сформировались мощные предпринимательские структуры, которые приступили к экспансии на зарубежных рынках услуг на ряде перспективных направлений.

Меняется картина и в сфере корпоративной активности. Естественно, что среди 500 крупнейших латиноамерикан-

ских корпораций (оценка на начало 2006 г.) подавляющее большинство составляют бразильские – 220 (39% стоимости продаж) и мексиканские – 130 (36%). Это соотношение несколько изменилось в пользу Мексики по сравнению с концом 80-х – началом 90-х годов, когда на долю первых приходилось 242 компании (43%), а вторых – 96 (30%)⁶⁷. Заметны сдвиги в структуре ведущих компаний обеих стран. В 1992 г. почти 64% всех продаж крупнейших мексиканских компаний приходилось на 50 компаний в сферах нефтяной и автомобильной промышленности, торговли, производства пищевых товаров и напитков, металлургии и электроэнергетики. На те же отрасли приходилось и 55% продаж 115 из числа крупнейших бразильских компаний. Единственное отличие: если в Мексике в составе ведущих были представлены 2 телекоммуникационные корпорации (7,7% продаж), в Бразилии – 19 производителей компьютерного и электронного оборудования (5%). К 2006 г. в Мексике, где прорыночные реформы закончились раньше, радикальных изменений не произошло: в объеме продаж относительно уменьшилась доля крупных компаний пищевой и автомобильной промышленности и заметно выросла их доля в нефтяной промышленности (ввиду особой конъюнктуры), торговле и телекоммуникациях. В последних трех отраслях на долю 38 компаний приходилось 48,5% всего объема продаж.

Структура бразильских компаний поменялась значительно. Компании ряда традиционных отраслей (пищевая промышленность, автомобилестроение) сдавали свои позиции, но продолжал повышаться удельный вес сталелитейных и других металлургических, добывающих (прежде всего «КВРД») и особенно нефтегазовых компаний (учитывая

особое значение для страны энергетической проблемы). В лидирующую группу вошли фармацевтические и авиастроительные фирмы, холдинги, компании СМИ. Обращает на себя внимание удвоение числа энергетических компаний и утроение числа телекоммуникационных, что стало прямым следствием государственной политики по демонополизации бизнеса и созданию эффективной конкурентной среды в этих отраслях.

Проведенный анализ позволяет говорить о четырех тенденциях:

- более быстром укреплении позиций на мировых рынках мексиканских компаний, которые оперативнее интегрируются в глобальное разделение труда;
- повышении в последние годы в хозяйственной структуре латиноамериканских гигантов роли ряда передовых в технологическом (телекоммуникации) или институциональном отношении (формирование холдинговых структур, совершенствование логистики и т.д.) корпорации сферы услуг;
- сохранении в лучшем случае неизменным и даже сокращении (в случае Бразилии) удельного веса крупных компаний, занятых производством высокотехнологичных товаров нового поколения (компьютеры, электроника)⁶⁸;
- последовательном проведении в жизнь стратегии ТНК (см. табл. 3), которая, в частности, находит отражение в повышении инвестиционной активности в отраслях инфраструктуры, а также сборочного производства (Мексика), добычи и первичной переработки природного сырья (Бразилия).

Важно и то, что за редким исключением, например,

мексиканской «Семекс» или бразильской «Эмбраэр» латиноамериканским экспортным компаниям не удается устойчиво закрепиться в определенном сегменте мирового рынка и результаты их деятельности заметно колеблются по годам.

К числу компаний международного уровня пока относятся немногие предприятия Мексики и Бразилии, хотя обе входят, например, в число 19 стран мира, в которых базируется как минимум 1% крупнейших глобальных корпораций из «списка 500», представленных журналом «Форчун» (наряду с Индией, Тайванем и, естественно, Кореей – ок. 3% и Китаем – ок. 5%)⁶⁹. В списке двух тысяч крупнейших «глобальных корпораций», опубликованном журналом «Форбс» в 2009 г., фигурируют 31 бразильского и 18 мексиканского происхождения, что сопоставимо, скажем, с присутствием в нем компаний из восьми других латиноамериканских стран (19) или российских корпораций (29). Конечно два латиноамериканских гиганта уступают пока Китаю (91), Республике Корея (61), Индии (47), Тайваню (45) и Гонконгу (42).

В 2007 г. перед началом мирового экономического и биржевого кризиса в группе БРИК по рыночной капитализации (млрд. дол.) лидировала КНР (2937), за ней следовали РФ (959), Бразилия (795) и Индия (775). Квота мексиканских компаний была заметно ниже (263)*. Однако по относительному показателю капитализации с учетом численности населения другие страны явно обгоняла РФ (4931 дол.), за которой выстроились Мексика (2177), Бразилия (1969), Китай (1041) и с большим отрывом Индия (333). Но в целом до начала кризиса объем капитализации по США в десять

* Об заметных изменениях, происшедших в составе 2000 «глобальных корпораций» за два кризисных года см. ниже рис. 6.

раз превосходил соответствующий показатель по Китаю, в 38 раз – по Бразилии и Индии и в 62 раза – Мексики. С учетом же численности населения США опережали Мексику в 21 раз, Бразилию в 24 раза, Китай в 45 раз, а Индию в 140 раз⁷⁰.

Тем не менее, ряд влиятельных западных изданий с тревогой обратили внимание на то, что темпы роста активов, объемов продаж, капитализации ТНК и ТНБ, базирующихся в странах БРИК, в несколько раз превышают динамику роста транснациональных корпораций и банков из традиционных центров мировой экономики⁷¹. Восходящие гиганты быстро набирают «вес» и в этом отношении.

В последние годы крупные латиноамериканские компании проводят не просто активную, но порой «агрессивную» политику на внешних рынках, действуя по образу и подобию ТНК. Например, «Америка мовил», принадлежащая одному из самых богатых людей планеты – мексиканцу К. Слимму, нацелилась на освоение всего латиноамериканского рынка мобильной связи, а бразильская сталелитейная компания мирового уровня «Жердау» активно наращивает производство в США (22 предприятия), Канаде, Испании, Индии, Мексике и еще семи латиноамериканских странах. Продолжает скупать активы за рубежом и крупнейшая бразильская горнодобывающая компания Вале ду Рио-Досе («КВРД»). В 2006 г. она приобрела крупную канадскую фирму «Кэнэдиан майнинг» за 17,8 млрд. долларов. Нефтяной гигант «Петробраз» быстро расширяет свое присутствие на рынках латиноамериканских стран, входит здесь в нефте- и газодобывающую отрасли, в автозаправочные сети, замещая присутствие «Тексако», «Шелл» и других известных брендов. «Петробраз» оказывает содействие соседям и

в геологоразведке. Совсем недавно специалистам «Петробраза» удалось открыть крупное месторождение нефти в Перу.

Одна из немногих латиноамериканских ТНК в высокотехнологичных отраслях – бразильская авиастроительная «Эмбраэр» резко расширила зарубежные операции в Китае, США, Франции, Португалии после приватизации (1994) и заключения стратегического альянса с европейскими компаниями (1999). Как уже говорилось, она превратилась в третьего в мире производителя и экспортера авиационной техники (после «Боинга» и «Эйрбаса»). Более того, даже в условиях начавшегося мирового кризиса «Эмбраэр» продемонстрировал сравнительно высокую устойчивость. Так, в 2008 г. вместо 200 самолетов по первоначальному плану фирме удалось произвести 208 машин.

В целом из 20 ведущих и мексиканских, и бразильских компаний – «транслатинас» примерно половина специализируется на глубокой переработке сырья (нефтехимия, цемент, металлургия, продукты питания и напитки), а половина занята более сложным промышленным производством (в т.ч. автомобилестроением) и оказанием услуг (телекоммуникации, туризм, авиаперевозки)⁷².

Вместе с тем следует учитывать, что глобализация и развитие сетевой экономики кардинальным образом меняют структуру экспортного сектора ведущих латиноамериканских стран, что требует проведения новой государственной политики. Если раньше правительства ведущих государств региона были озабочены прежде всего поддержкой крупных национальных корпораций-экспортеров (ядро которых составляли госкомпании), сейчас они нацелены на оказание содействия всем представителям этого сектора, которые су-

мели получить какие-то конкурентные преимущества вне зависимости от размеров компаний. Так, до 80% экспортно-ориентированной продукции в Мексике производится на малых и средних предприятиях (МиСП). В Бразилии около 60 тыс. фирм из верхней страты МиСП (5-150 занятых) возникли благодаря новым коммерческим и производственным связям, созданным процессом интеграции, и половина из них производят конкурентоспособную на региональном рынке продукцию⁷³.

Не удивительно, что в обеих странах уже не одно десятилетие действуют государственные программы поддержки МиСП. В Бразилии эту деятельность координирует СЕБРАЭ – Бразильская служба поддержки мельчайшего и мелкого предпринимательства, созданная еще в 1972 г., а с 1990 г. перешедшая в частные руки. Она оказывает техническую и финансовую помощь МиСП, содействует повышению квалификации их персонала и организации работы на внешних рынках. Специалисты СЕБРАЭ считают, что в среднем за год им удается оказать содействие 460 тыс. новых малых фирм⁷⁴. Сходные программы осуществлялись в 90-е годы и в Мексике, в том числе, государственным инвестиционным банком «Насьональ финансьера» (НАФИН), использовавшем кредиты МАБР и других международных банков для оказания финансовой помощи и содействия в организации бизнеса МиСП. В начале текущего десятилетия поддержка малого и среднего бизнеса стала одним из приоритетных направлений программы «электронная Мексика». И хотя число участников созданного при Министерстве экономики Фонда МиСП в 2002-2007 гг. выросло с 3,5 до 163 тысяч, это лишь небольшая часть сегмента мексиканских мельчайших и малых предприятий. Специалисты подсчитали,

что такие программы охватывают около 14% МиСП в Мексике и 17% в Бразилии, хотя занято на них от 45% работников промышленного сектора в первой до 67% во второй⁷⁵.

Все эти обстоятельства позволяют говорить о том, что обе страны сохраняют потенциал для повышения конкурентоспособности на международных рынках, однако реализовать его они могут только при проведении ясной и последовательной стратегии модернизации.

Одна из причин относительного падения конкурентоспособности – медленные изменения в реальном секторе экономики Бразилии и Мексики. Несмотря на очевидную трансформацию в последние десятилетия, основы современных моделей развития и Бразилии, и Мексики закладывались еще в 70-е годы и в чем-то до сих пор сохраняют инерцию того времени. Тем не менее структура их хозяйства менялась в разных направлениях. Если в Мексике в 1991-2008 гг. темп роста промышленности совпадал с приростом ВВП, то в Бразилии – заметно отставал (коэффициент эластичности по ВВП 0,72). Наиболее динамично развивались сфера связи (соответственно, 1,62 в Мексике и 1,69 в Бразилии), и энергетика (соответственно, 1,33 и 1,24), в Мексике – финансовые услуги (1,41), в Бразилии – добывающая промышленность (1,21), и сельское хозяйство (1,28). Наоборот, намного медленнее росли сельское хозяйство (0,66) и добывающая промышленность (0,48) в Мексике, сфера финансовых услуг (0,73) в Бразилии и в обеих – коммунальные, социальные, прочие услуги (0,59 и 0,86), строительство (0,85 и 0,51). Ввиду модернизационного рывка в области аграрного производства и экспорта на фоне растущего спроса на продовольствие на мировом рынке сельскохозяйственная компонента в бразильском экспорте в

рассматриваемый период расширилась, а доля промышленных товаров с 71 до 67%. Впрочем это касалось отраслей, созданных в годы импортзамещения, но не высокотехнологического сегмента, доля которого поднялась с 4 до 7-8% (а в отдельные годы 12%) экспорта. В то же время последствия невиданного рывка Бразилии в 70-е годы («экономическое чудо») продолжают ощущаться до сих пор, и доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет у нее 23% против 17,5% в Мексике⁷⁶.

Понятно, что в условиях глобализации постоянно присутствует новый вектор развития – неизмеримо повысилась роль внешнего сектора экономики. Это особенно заметно в случае Мексики, где определяющими факторами были сначала рост на севере страны экспорториентированной производственной зоны с льготным режимом предпринимательства, а затем глубокая интеграция экономики страны в глобальные производственные структуры. Экспортный сектор стал основным «двигателем» экономики Мексики, а страна лидирует в регионе по числу соглашений о свободной торговле, заключенных на двусторонней и многосторонней основе. Сейчас 12 подобных соглашений охватывают торговлю с 43 государствами, на которые приходится 85% товарооборота Мексики⁷⁷.

Фактически Мексика приступила к формированию вокруг национальной экономики разветвленной сети каналов преференциального доступа на динамичные зарубежные рынки, открывая для себя дополнительное торгово-экономическое пространство. В результате быстро меняется структура внешнеторгового обмена. Так, по данным ЭКЛА, в 2000-2007 гг. в высокотехнологичном импорте Мексики (ввиду возможности затем беспошлинного реэкспорта на

рынок северного соседа) доля Китая поднялась с 1,5 до 22,9%, равно как и Южной Кореи, Малайзии, Тайваня, Германии и Японии, а доля США сократилась с 72,6 до 24,5%⁷⁸. Другими словами, перед началом последнего кризиса на 12 стран Азии (включая Китай и Японию) у Мексики приходилось уже почти 62% из 58,7 млрд. дол. высокотехнологичного импорта. Следует заметить, что изменения в географии торговли коснулись более современных, но не традиционных товаров, производимых по технологиям среднего уровня, согласно классификации ЭКЛА. Здесь соотношение было обратным: В поставках этой самой значительной по стоимости группы «среднетехнологичных» товаров (99,6 млрд. дол. в 2007 г.), включающей прежде всего автомобили, моторы, бытовую технику и промышленные полуфабрикаты, на США приходилось 57,7%, а на упомянутые 12 азиатских стран – 17,4%.

Поворотным для развития экспортного сектора Мексики стал период интенсивных неолиберальных преобразований, когда по объемам торговли она выдвинулась в лидеры региона. Доля экспортных операций в ее ВВП выросла с 18,6% в 1990 г. до 30% в 2005 г. (максимальным и до сих пор не превзойденным был показатель 1997 г. – 55%, как раз в самом начале «азиатского кризиса»), а импорта – с 19,8 до 31,5%. При этом удалось обеспечить колоссальный рост промышленного экспорта, половину которого давали макиладорас. В 1980-2001 г. доля нефти в экспорте сократилась с 65,3 до 7,5%, а промышленных товаров выросла с 19,2 до 89,3%⁷⁹. К 2007 г. из-за последствий кризиса на макиладорас это соотношение немного изменилось: 14% против 82%. По сравнению с концом 90-х годов с 43 до 24% снизилась и доля высокотехнологичных товаров в экспорте.

Скорее всего, это – временный спад, но он едва ли будет преодолен в ближайшие годы в условиях нового кризиса.

Макиладорас в Мексике можно было бы рассматривать, как ядро новой экономики, но они представляют собой очень специфический сегмент. В 1996-2006 гг. доля произведенной на них добавленной стоимости в ВВП страны не превышала 3%, при этом они создавали около 25% продукции обрабатывающей промышленности (на 80% для вывоза за рубеж), «потребляли» около 35% национального импорта и давали 40-48% всего экспорта. Сейчас формируется уже третье поколение так называемых «электронных макиладорас». Они заняты выпуском самого современного электронного и телекоммуникационного оборудования. По данным Национального института статистики, географии и информатики и специального портала «Макила» (*Maquila*), из первой сотни ведущих макиладорас 41 компания со 133 предприятиями относилась к сектору электронной промышленности, и все они сплошь – иностранные филиалы. В списке естественно доминируют североамериканские компании («СанМайн», «Томсон», «Кемет», «Вайрлпул» и др.), но присутствуют известные фирмы Японии («Сони», «Саньо», «Мацусита», «Тошиба»), Республики Корея («Самсунг», «Дэу», «ЛЖ Электроникс»), Голландии («Филипс»), Германии («Сименс»), Канады («Селестика»), Сингапура («Флекстроникс»), Тайваня («Татунг»), Финляндии («Нокиа»).

Однако сектор уязвим для внешней конкуренции, прежде всего азиатских стран, и за последнее десятилетие второй раз в его истории доля электронных макиладорас в экспорте сектора вновь сократилась с 53 до 43%. Если во второй половине 80-х подобное снижение привело к оживлению

традиционного производства автомобилей, одежды, то в последнее время вырос удельный вес более перспективных отраслей – специализированного оборудования для промышленности (до 18-20%) и научных инструментов и оборудования (6%)⁸⁰.

Основные проблемы состоят в том, что по многим признакам промышленность северной зоны – часть хозяйственного комплекса США, вынесенного на мексиканскую территорию. Мексика остается нетто-импортером высокотехнологичных товаров, причем в 2001-2006 гг. отрицательное сальдо по ним удвоилось, достигнув почти 22 млрд. долларов. Она все сильнее зависит и от состояния североамериканского рынка (что продемонстрировали кризисы 2001 г. и 2008-2009 гг.⁸¹). Наши расчеты показали, в частности, что в 1950-1979 гг. зависимость динамики роста мексиканской экономики от конъюнктуры на рынке США была относительно невелика: коэффициент корреляции между темпами прироста ВВП двух стран составлял 0,28 (см. рис. 5). Десинхронизация началась еще в годы мексиканского нефтяного бума в 70-е годы и отчетливо дала себя знать после кризиса начала 80-х годов в США и «долгового» кризиса в Мексике. После преодоления кризиса 1994-1995 гг. в Мексике и начала функционирования НАФТА синхронизация бизнес-циклов двух стран резко возросла. Коэффициент корреляции поднялся до 0,91 – очевидно, одного из рекордных показателей в мировой практике*.

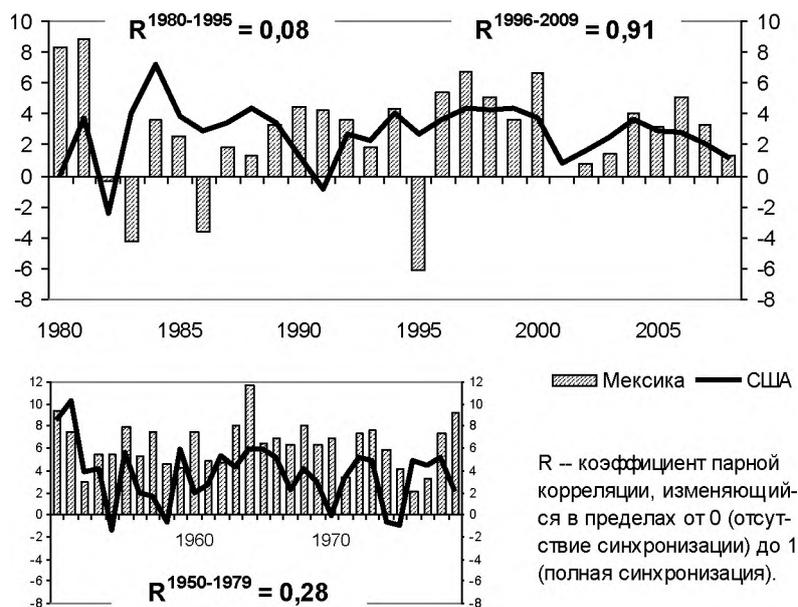
Вместе с тем стремление создать мультипликативный эффект от деятельности макиладорас для национальной

* Расчеты показывают, что с 1981 по 1994 гг. синхронизация между динамикой ВВП США и Канады (оцениваемая тем же коэффициентом корреляции) доходила почти до 0,95.

экономики подталкивает к изменению режима их деятельности. Так, в начале нынешнего десятилетия (закон 2001 г.) были сняты все прежние ограничения на продажи продукции макиладорас на внутреннем рынке Мексики. В 2006 г. принята новая и более широкая программа поддержки экспортного сектора – ИММЕКС, распространяющаяся и на

Рис.5.

Растущая синхронизация бизнес-циклов Мексики и США: темпы прироста ВВП в 1950-1979 и 1980-2009 годах.



Источник: IMF Country Analysis. Mexico: Building on Reforms to Top Full Potential, 22.VIII.2008 (www.imf.org). Оценка тесноты связи показателей выполнена авторами монографии.

производителей товаров, и на производителей услуг. Стимулируется перенос производства из приграничной зоны в центральные и южные районы страны, формирование новых хозяйственных кластеров (например, в Гвадалахаре и Мехико).

В отличие от Мексики хозяйственный комплекс Бразилии в большей мере ориентирован на нужды внутреннего рынка. Достаточно сказать, что местное производство на 90% удовлетворяет внутренний спрос на промышленные товары и на 80% – на машины и оборудование.

Между тем экспортный сектор бразильской экономики занимает относительно скромные позиции. По параметрам внешней торговли Бразилия не относится к группе мировых лидеров (24-е место по экспорту товаров, 34-е – экспорту услуг, 28-е – импорту товаров и услуг).

Но все же степень интернационализации бразильской экономики в последние полтора-два десятилетия существенно увеличилась. Доля экспортных операций в ВВП в 1990-2007 гг. выросла с 7,6 до 14,2%, а импорта с 6,1 до 12,5%. Но эти показатели все еще ниже показателей Мексики начала 90-х годов. Не случайно в программе «Промышленной, технологической и внешнеторговой политики» (2003) рост экспорта рассматривается, как вторая по значимости задача в стратегии экономического развития Бразилии. Вместе с тем страна уже имеет достаточно эффективный экспортный сектор, став одним из лидеров по экспорту среднемагистральных самолетов (от 23 до 45% мировых продаж для разных типов), автомобилей, железной руды и окатышей, апельсинового сока, говядины, мяса птицы и т.д. Бразилия – четвертый в мире производитель авиатехники, 9-й – автомобилей, 10-й – стали. В 2005 г. правительство

реализовало, наконец, не удавшийся ранее план: стоимость экспорта превзошла символический 100-миллиардный рубеж, а в 2008 г. из страны было вывезено товаров на сумму почти 200 млрд. дол. (с учетом экспорта услуг – 230 млрд. дол.).

Высокое качество многих бразильских товаров делает их конкурентоспособными на мировом уровне. Достаточно сказать, что в 2008 г. более 8 тыс. промышленных предприятий производили товары, получившие сертификат качества Международной организации стандартов ISO 9000⁸², а многие фирмы (особенно в металлургии) имеют и сертификат ISO 14001 за выпуск экологически безопасных продуктов. Но перед страной, все же довольно остро стоит проблема облагораживания экспорта. В 2001-2004 г. доля промышленных товаров в экспорте Бразилии составляла 79% и не отличалась от показателя 1990 г., а к 2006 г. упала до 75,9%. Основная часть приходится на продукты глубокой переработки природного сырья (25,2% экспорта) и промышленные полуфабрикаты (25,1%). Доля высокотехнологичных товаров за два десятилетия (1980-2000 гг.) постепенно поднялась с 10 до 21%, но затем сократилась до 16%.

Одним из серьезных факторов, сдерживающих развитие бразильской внешней торговли, стал кризис в Меркосур. Ведь в конце 90-х годов треть промышленного экспорта Бразилии реализовалась на региональном рынке. Доля взаимной торговли стран-членов Меркосур выросла с 8,9% в 1990 г. до 25% в 1998 г., но затем заметно снизилась и к 2007 г. составляла 15,4%. И все же абсолютный объем поставок на этот рынок за пятнадцать лет заметно увеличился – с 4,2 до 33,9 млрд. долларов⁸³.

В начале нового столетия Бразилия за считанные годы

превратилась в одного из ведущих вкладчиков капитала в развивающемся мире, уступая в этом плане только восточноазиатским «драконам». По доле накопленных инвестиций за рубежом в отношении к ВВП (9%) Бразилия продолжает заметно опережать Мексику (3,6%). Выступая в Лиссабоне (2003), президент Л.И. Лула да Силва заметил, что бразильским предпринимателям пора избавиться от опасений и выходить на уровень транснационального бизнеса. Правительственные эксперты считают, что в 2010 г. в стране будет 10 крупных ТНК национального происхождения⁸⁴.

В этом плане своего рода «моментом истины» может стать нынешний мировой кризис. Известно, что в условиях кризисных спадов действительно конкурентоспособные корпорации, избравшие к тому же перспективную стратегию, способны заметно упрочить свои позиции на международных рынках. И, наоборот, стремящиеся любой ценой сохранить «статус-кво» могут проиграть и понести существенные потери. К тому же текущий кризис не совсем обычен (хотя и вписывается в траекторию ординарного цикла) и его не зря именуют «глобальным». Сильнейший удар он нанес именно по позициям корпоративного сектора, совокупные потери которого к концу 2008 г. оценивались в 50 трлн. дол., что сопоставимо с размерами мирового ВВП. По результатам двух лет финансовых потрясений (2007-2008 гг.) уже упоминавшийся список 2000 глобальных компаний, приводимых журналом «Форбс», заметно изменился. Число американских корпораций в нем уменьшилось с 659 до 551, а более 100 «освободившихся» мест заместили компании из арабских стран-нефтеэкспортеров и, особенно, стран БРИК. Общее число компаний БРИК выросло со 120 до 197, в том числе Бразилии – с 22 до 31, РФ – с 20 до 28,

Индии – с 34 до 47 (см. рис. 6). Лидером же этой группы оставался Китай, число компаний которого увеличилось с 44 до 91. Если капитализация глобальных компаний «большой семерки» за два года сократилась более чем вдвое, то стран БРИК – только на 13%⁸⁵.

И все же кризис есть кризис, число мексиканских «глобальных» компаний изменилось незначительно (с 17 до 18), а их капитализация упала на 44%. Эта латиноамериканская страна первой ощутила последствия относительного сжатия спроса на североамериканском рынке. Темп роста ее экономики снизился до 1,9% в 2008 г. и оказался одним из самых низких в латиноамериканском регионе.

Впрочем к концу 2008 г. и бразильский корпоративный сектор стал ощущать воздействие кризиса. Индекс крупнейшей в Латинской Америке бразильской фондовой биржи «Бовеспа» по итогам 2008 г. упал почти на 45%, с некоторым запозданием последовав за общей траекторией движения ведущих мировых площадок.

И тем не менее за те же два года объем продаж «глобальных компаний» БРИК+М вырос в 1,9 раза, а семерки – менее чем на 13%. Интересен и состав этой предпринимательской элиты. Если в США или Японии крупнейшие компании действуют практически во всех ведущих отраслях экономики, а в Китае – уже в большинстве из них, у других ВСГ их участие ограничивается 5-9 из 27 отраслей.

Три десятилетия назад можно было почти безошибочно предположить, что присутствие любой развивающейся страны в группе крупнейших компаний ограничивается государственной нефтяной, электроэнергетической или горнодобывающей компанией и государственным же банком. Эта тенденция с определенными коррективами сохра-

Рис. 6.
Изменения в составе 2000 «глобальных компаний»
по версии журнала «Форбс» в 2006-2008 годах



¹ Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония.

Источник: The Global 2000. Special Report, 04.02.08 (www.forbes.com/lists/2008).

няется до сих пор. И верхние строчки в табели о рангах продолжают занимать иногда государственные, но, как правило, частные компании той же специализации: «Петробраз», банки «Брадеско», «Итауса», «Банко до Бразил», «КВРД» в Бразилии, «Индиан ойл», «Релейэнз Индастриз» (нефтегазовая), «Тата стил», «Бхарат петролеум», «Хиндустан петролеум» в Индии, «Синопек Чайна петролеум», «ПетроЧайна», банки «Бэнк оф Чайна», «Чайна Констракшн Бэнк», «Индастриэл энд КоммешиаЛ Бэнк оф Чайна» в Китае, «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «ТНК-БП», «Транснефть» в России. В Мексике давно известных производителей стройматериалов («СЕМЕКС») и напитков («Фемса») стали теснить телекоммуникационные компании – «Америка мобил» и «Карсо Глобэл Телеком», а известный металлургический и нефтехимический конгломерат «Альфа» обзавелся телекоммуникационным подразделением. Впрочем телекоммуникационные фирмы присутствуют в списках у всей рассматриваемой здесь «пятерки» стран, правда на более скромных позициях. Важно также заметить, что в последние годы в этом элитарном списке прочно обосновались и некоторые компании восходящих гигантов, специализирующиеся на выпуске высокотехнологичных товаров и предоставлении новых услуг, например, по три компании – производителя программного обеспечения из Индии и Китая, два китайских производителя электронного оборудования и уникальная для ВСГ бразильская аэрокосмическая корпорация «Эмбраэр».

Отмеченное положение в чем-то отражает универсальную тенденцию на рынках. И в США за десять «призовых» мест идет борьба между глобальными нефтяными компаниями – «Эксон мобил» и «Шеврон», финансовыми –

«Дж.П. Морган Чейз» и «Бэнк оф Америка», торговой сетью «Уол-Март Сторз», с одной стороны, и производителями самого широкого спектра электротехнического и иного оборудования – холдингом «Дженерэл электрик», телекоммуникационного – «АТТ» и «Веризон комьюникейшнз», электронного оборудования и программного обеспечения – «Хьюлетт Паккард» и «ИБМ», с другой. Иными словами, параллельно восхождению нового поколения центров продолжается и восхождение нового поколения глобальных корпораций. Причем со временем именно компании ВСГ могут сыграть в этом процессе заметную роль (за примерами далеко ходить не надо, достаточно вспомнить недавнюю историю становления японского или южнокорейского бизнеса).

Важнейшим же препятствием на пути восхождения Бразилии остается не только и даже не столько проблема бедности половины населения страны, сколько слабая освоенность огромной территории, что, кстати, является одним из резервов преодоления этой бедности. А освоение, естественно, обусловлено развитием инфраструктуры.

Поздний экономический и технологический рывок требует определенных стартовых условий и, прежде всего, адекватной электроэнергетики и транспортной инфраструктуры. По расчетам Федерации промышленности Сан-Пауло, чтобы обеспечить рост ВВП страны на 4% необходимо увеличивать потребление энергии на 5,5%. Давая свои оценки, эксперты исходили из прежних оценок энергоресурсов страны и потому считали, что после 2009 г. Бразилия может столкнуться с проблемой энергодефицита. После недавнего открытия новых запасов нефти и газа проблема не представляется столь критической, хотя освоение глубоковод-

ных месторождений безусловно потребует значительных капитальных затрат и времени. С другой стороны, по оценке одного из экспертов Фонда Жетулио Варгаса, в стране долгое время сохраняется тенденция относительного сокращения расходов на транспортную инфраструктуру, доля которых в ВВП снизилась с 5,4% в 1969 г. до 2,2% в 2004 году⁸⁶. Инвестиции в инфраструктуру имеют слишком длительный период окупаемости и потому частный капитал, как правило, воздерживается от них. Надежды по-прежнему возлагаются на государство либо на появившиеся в последнее время механизмы государственно-частного партнерства в этой сфере.

В текущем десятилетии многое сделано для достижения самообеспеченности энергоресурсами, восстанавливаются и строятся тысячи километров железных дорог, модернизированы 20 портов, построены 19 новых аэропортов⁸⁷. Однако руководство Бразилии понимает, что этого недостаточно. Оно продолжает придерживаться той же линии, которая была предложена еще на первом совещании президентов южноамериканских стран в 2000 г., отдавая приоритет созданию новых транспортных и энергетических коридоров на юге континента. Не случайно, после отказа пяти стран от участия в АЛКА (Бразилии, Венесуэлы, Аргентины, Уругвая и Парагвая) возникла идея атлантического энергетического коридора, а в 2007 г. по итогам совещания на о. Маргарита (Венесуэла) был создан южноамериканский энергетический совет⁸⁸.

Наконец, совершенно очевидно, что и Мексике, и Бразилии необходимо менять модель накопления-инвестирования для повышения эффективности своей экономики и роста производительности труда. Следует заметить, что про-

веденные в двух странах преобразования способствовали тому, что в 90-е годы среднегодовой темп прироста производительности труда в обрабатывающей промышленности в Бразилии (5,3%) и Мексике (4,9%) даже немного превосходил показатель США (4,8%), равно как Германии (4,1) и Японии (2,9%). Тем не менее на рубеже веков ее уровень в Бразилии составлял 37% от соответствующего показателя США, а в Мексике – 38%. Точно также дерегулирование, реформа госсектора, повышение доверия зарубежных вкладчиков к обеим крупным экономикам способствовали общему росту нормы инвестиций и притоку иностранных капиталовложений.

Но этого оказалось явно недостаточно, чтобы начать формировать инновационную экономику и бороться за ее конкурентоспособность. Норма инвестиций в Бразилии в последнее десятилетие составляла около 21% и не имела восходящей тенденции, характерной для 1965-1975 годов. В Мексике она была немногим выше (22,5%). И хотя в отдельные годы поднималась до 24-26%, общая тенденция не отличалась устойчивой и была далека от показателей тридцатилетней давности (см. рис. 7). Интенсивная модернизация, как показывает мировой опыт, требует повышения нормы инвестиций до 25-35%.

Возможности расширения внутренней базы накоплений достаточно ограничены. За годы неолиберальных реформ Бразилии, например, не удалось должным образом реформировать налоговую систему. Переход на принципы бюджетного федерализма привел к тому, что собираемые штатами налоги зачастую расходуются неэффективно, непропорционально большие средства продолжают выплачиваться госслужащим в виде зарплаты, различных пособий и пен-

Рис. 7.

Долгосрочные тенденции в динамике нормы инвестиций (в % от ВВП)*.



* Для сохранения сопоставимости данных за базу были приняты оценки ЭКЛА за 2005-2006 гг., которые совпадают с другими международными источниками. По состоянию на 2008 г. эксперты ЭКЛА оценивают норму инвестиций в Бразилии в 18,9%, а в Мексике – 26% от ВВП (в ценах 2000 г.).

Графическое построение по данным: UCLA. Statistical Abstract of Latin America, 1993. Los Angeles, 1993, p. 1217, 1230; Maddison A. The World Economy in the 20th Century. Paris, 1995, p. 119-123; CEPAL. Estudio economico de America Latina y el Caribe, 2006-2007. Santiago de Chile, 2007; 2008; 2009.

сий. Со сходными проблемами сталкивается и Мексика. Демонстративным стал первый шаг нового президента Ф. Кальдерона, объявившего о снижении своей зарплаты на 10%. Разумеется, подобные популистские меры едва ли мо-

гут повлиять на решение проблемы внутренних накоплений. В последние годы даже имидж-эффект от такого рода мер резко упал, поскольку большинство политических лидеров мира стремятся продемонстрировать свою «экономность» в расходах в условиях мировых финансовых потрясений.

В Латинской Америке частный сектор традиционно проявляет особую осторожность при осуществлении долгосрочных инвестиций в инновационные (а значит рисковые) отрасли и сферу научных исследований и разработок (НИР). Дело еще и в том, что ему зачастую проще приобрести за рубежом готовый пакет достаточно современных технологий (пусть не самого высокого уровня), благо такие возможности обычно имеются. В Бразилии на рубеже веков только 40% расходов на НИР финансировалось частным сектором (в США – 68%), а на долю государства приходилось 57%. Мексиканское государство продолжает финансировать более 70% НИР, на долю частного сектора приходится 17%, а зарубежные источники – 12%⁸⁹.

Внешние источники накопления, к которым традиционно прибегают все латиноамериканские страны, не гарантируют главного – стабильности в притоке внешних финансовых ресурсов. В 90-е годы доля иностранного капитала в совокупных накоплениях действительно подскочила – в Бразилии с 1-2% до 18,4% (1991-2001 гг.), Мексике с 9,5 до 25% (1988-1994 гг.), а после кризиса середины 90-х вновь поднялась до 13,8%. Однако после очередного кризиса (2001 г.) она стала быстро сокращаться. В 2006 г. в Бразилии чистый отток капитала подскочил до 35,6 (2005), а в Мексике – 13,3 млрд. дол. (2006). С одной стороны, платежи прибылей и процентов стали устойчиво превышать чистый приток нового иностранного капитала, с другой – Бра-

зилия сама становится инвестором. Динамика вывоза предпринимательского капитала из Бразилии нарастает. В 1997-2001 гг. он превысил 4 млрд., а затем резко поднялся и в 2008 г. составлял 20,5 млрд. долларов (61% инвестиций всех латиноамериканских стран за рубежом)⁹⁰. Впрочем после 1999-2002 гг. все крупные латиноамериканские страны, как и регион в целом, постепенно превращаются в нетто-экспортеры капитала⁹¹.

В условиях начавшегося спада в экономике США в 2007 г. чистый приток капитала в Бразилию подскочил до рекордной отметки – 56,5 млрд. дол., из которых 27,5 млрд. приходилось на прямые иностранные инвестиции. В Мексике прямые инвестиции также поднялись по сравнению с предшествовавшими годами (до 20,1 млрд. дол. в 2008 г.). В то же время совокупно чистый отток капитала из ее экономики составлял 800 млн. долларов. В 2008 г. в целом по региону сальдо притока капитала в Бразилию перекрывалось его оттоком из Венесуэлы (33,7 млрд. дол.), Аргентины (17,3) и Чили (6,2), а две трети всего притока прямых инвестиций приходилось на две страны Бразилию и Мексику⁹². Но это пока не позволяет в полной мере рассматривать отмеченный скачок инвестиций как устойчивую тенденцию. Скорее речь идет об эффекте перетока капиталов, вызванного депрессивным состоянием североамериканской экономики. Обратный же поток связан со стремлением правительств стран региона вложить резервы в, казалось бы, надежные зарубежные финансовые активы. Так, в 2008 г. крупнейшими держателями облигаций казначейства США кроме Китая и арабских нефтеэкспортеров стали Бразилия (147 млрд. дол.), а также Мексика (37 млрд.); чуть меньше, чем у России (38 млрд.)⁹³.

Сокращение совокупного внешнего долга латиноамериканских стран в 2000-2008 г. почти на 70% определялось его уменьшением в Бразилии и Мексике. Но у первой он все еще составляет 205, а у второй 126 млрд. дол. (46% от совокупного показателя региона). И все же «развитие в долг» уже перестает быть родовым признаком латиноамериканского капитализма.

В современных условиях крупные внешние заимствования на цели развития и поддержание макроэкономической стабильности даже в большей мере характерны для мировых центров, прежде всего США. Напомним, что внешний долг федерального правительства в 1980-2008 гг. вырос более, чем в 10 раз и ныне перевалил за 10 трлн. дол. За последнюю четверть века среднегодовой темп его прироста составлял 8,6%, в то время как в предшествовавшей четверти века – 5,8%⁹⁴.

Иными словами в условиях экспансивного роста международной финансово-кредитной системы практика внешних заимствований неизмеримо расширяется, но критической точкой остается возможность резкого обострения проблемы обслуживания задолженности в условиях международных финансовых кризисов. На протяжении всей индустриальной эпохи латиноамериканские государства как минимум раз в столетия сталкивались с очень серьезным долговым кризисом (последний – в 80-е годы). В этих условиях наиболее эффективным механизмом выхода из него оказывался экспортный бум.

Подводя итог сравнительному рассмотрению траекторий развития Бразилии и Мексики, мы вправе выделить ряд доминирующих черт, в которых проявляются основные различия между двумя моделями. Схематическое представле-

ние о них дается в таблице 4.

Прежде всего обратим внимание на сложившийся тип национальной хозяйственной системы. В мексиканском

Таблица 4.

«Родовые» черты двух моделей

	Мексиканская (адаптационно- ассоциативная)	Бразильская (диссоциативная)
Тип хозяйственной системы	Высокая степень открытости, дуальная структура, большой вес транзитных функций	Ограниченная открытость, опора на обширный внутренний и региональный рынок
Характер включения в мирохозяйственные структуры	Глубокая вовлеченность в международное разделение труда при однобокой географической ориентации, тенденция к превращению в один из центров международной деловой активности	Поэтапная и диверсифицированная интернационализация экономики, способность служить ядром региональной интеграции и выполнять лидирующую роль в экономической дипломатии на уровне сообщества развивающихся стран
Ведущие субъекты модернизации	Предприятия типа макиладорас и смежные структуры, <u>мексиканские инноваторы-«мутанты»</u>	Устойчивые элементы национального инновационного комплекса частной и государственной принадлежности
Основные направления инновационного прорыва	Производство электронных изделий и программного обеспечения, биотехнологии	Авиастроение, биотехнологии, информатика, альтернативная энергетика

	Мексиканская (адапционно- ассоциативная)	Бразильская (диссоциативная)
Ориентиры социальной политики	Ограниченный адрес- ный диапазон социаль- ной поддержки, пре- имущественно рыноч- ная мотивация, стрем- ление к обеспечению минимального социаль- ного консенсуса	Масштабные про- граммы преодоления бедности и крайнего неравенства, стрем- ление к балансу меж- ду целями экономиче- ской модернизации и социальными импера- тивами

случае речь идет о системе с высокой степенью открытости относительно внешних факторов при выраженном «крене» в одном – североамериканском направлении, о системе с дуальной структурой, в рамках которой функционирование наиболее модернизированного сектора носит преимущественно транзитный характер. Хозяйственная система Бразилии менее глубоко, но более диверсифицировано интегрирована в мировой рынок. В известном смысле она интровертна по сравнению с мексиканской моделью постольку, поскольку более интегрально «завязана» на внутренний рынок, и здесь большее значение имеют собственные импульсы развития. Вместе с тем она обладает масштабом и качеством, позволяющими ей выполнять функции ядра тяготения для хозяйственных систем прилегающих государств региона, что трудно дается мексиканской модели.

Соответственно проявляется характер участия латиноамериканских гигантов в мировой экономике, в международных экономических отношениях. Мексиканская модель ассоциируется с углубленным и весьма дробным (пооперационная специализация) включением в глобальные струк-

туры разделения труда с параллельным вызреванием условий для формирования в стране международного делового центра, точнее субцентра в масштабах Западного полушария. Бразильская модель, разумеется, также включена в процесс интернационализации, но, во-первых, с тем отличием, что бразильский капитал в большей мере, чем мексиканский проявляет себя как самостоятельный субъект этого процесса. Привлекает внимание и то, что бразильская экономическая дипломатия оказалась способной принять на себя инициативную роль лидера не только на южноамериканском пространстве, но и в масштабах всего «Юга» – сообщества развивающихся стран.

Одним из ключевых элементов мексиканской модели стали «макиладорас» – сборочные предприятия экспортной ориентации, являющиеся филиалами либо субподрядчиками ТНК в качестве «частичных исполнителей». В бразильском случае динамику модернизации, инновационного развития в значительной мере обеспечивают собственные корпорации, контролирующие ведущие звенья соответствующих технологических цепей. В Мексике областью инновационного прорыва можно считать производство электроники и программного обеспечения, в Бразилии более широкий спектр – авиакосмическая отрасль, биотехнология, информатика, альтернативная энергетика.

Императивы модернизации все более настоятельно начинают проявляться в социальной сфере обоих гигантов. Но в Мексике диапазон социальной политики довольно ограниченный и в большой мере определяется рыночной мотивацией (в последних двух легислатурах). В Бразилии на протяжении двух последних политических циклов реализуется масштабная стратегия преодоления бедности и край-

него неравенства, в которой прослеживается стремление найти баланс между целями экономической модернизации и собственно социальными императивами, что позитивно сказывается на устойчивости институциональной структуры и возможностях поддержания политической стабильности.

В современных условиях и Мексика, и Бразилия, в развитии которых связь с внешним рынком традиционно играла важную роль и являлась одним из ключевых стимулов роста, стремятся адаптироваться к условиям глобализации, нащупать новые ниши для своих товаров, вырваться на новые – восходящие рынки. Успех такой политики, политики «реинтеграции» (или включения в мирохозяйственные связи на новых условиях) во многом зависит от выбора адекватной стратегии развития, сочетающей элементы инновационного прорыва с поддержанием общей устойчивости национальных экономик и социального равновесия.

Глава 4

Варианты стратегии прорыва

Опыт развития обоих латиноамериканских гигантов (как позитивный, так и негативный) свидетельствует о том, что перспектива восхождения обусловлена реализацией стратегии модернизационного прорыва в область действия новой экономики, соответствующей тенденциям постиндустриальной эпохи. Однако стартовые условия, темпы движения на различных направлениях, а также сроки решения тех или иных стратегических задач у них достаточно различны. Кроме того в оценке имеющегося опыта и уже обозначенных целевых установок следует учитывать, что на исходе нынешнего десятилетия практика восхождения прервана мировым экономическим кризисом. А он с неизбежностью вносит определенную паузу и, вероятно, заставит внести коррективы в стратегические ориентиры и произвести «перегруппировку сил» на ключевых направлениях с учетом полученных уроков.

Но перед посткризисным «раундом» мы в любом случае считаем целесообразным представить развернутый анализ того, что было выработано, осуществлено (либо не осуществлено) на протяжении последнего десятилетия ради модернизационного прорыва.

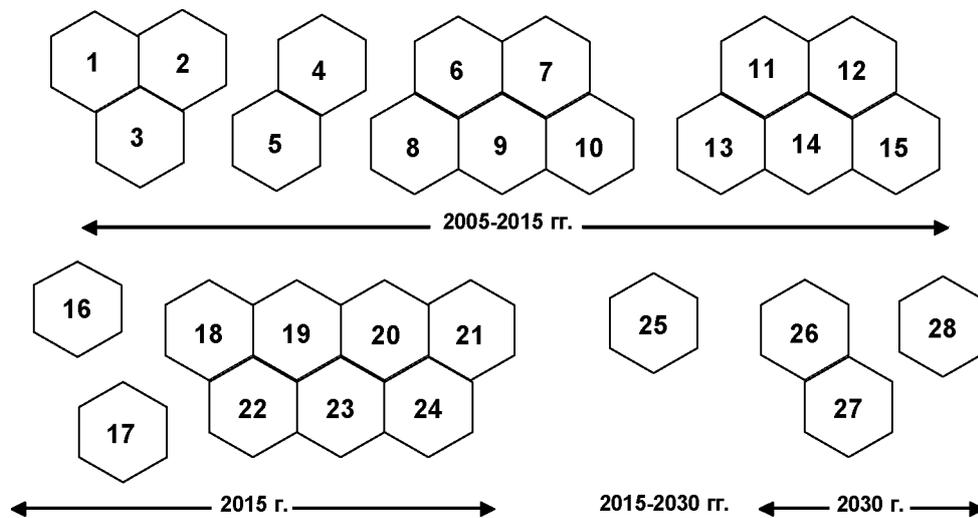
Начнем с Мексики. После ее вступления в НАФТА реальный сектор мексиканской экономики вступил в период трансформации, определяемый и собственными императи-

вами, и теми факторами, которые определялись подключением к формированию североамериканской зоны свободной торговли. В новых условиях правительство приступило к разработке стратегического проекта развития страны, после проведения упоминавшейся общенациональной дискуссии «Взгляд в 2030 г. Какой мы хотим видеть Мексику» (2006-2007 гг.). По существу речь шла о нормативном прогнозе, подготовленном известными специалистами в различных областях, результаты которого позднее были представлены на широкое обсуждение.

Чтобы дать читателю какое-то представление о результатах этого обширного исследования, ниже приведен один из кластеров вероятных событий и результатов развития в *сегменте формирования инновационного комплекса страны по оптимистическому сценарию* (см. рис. 8). Симптоматично, что пессимистический сценарий ассоциируется с эрозией национальной сферы НИР и в конечном счете (к исходу третьего десятилетия века) с адсорбцией мексиканской экономики Соединенными Штатами. Многие выводы специалистов нашли впоследствии отражение в Плане развития нации на 2007-2012 гг., определявшем конкретные цели на срок президентства Ф. Кальдерона⁹⁵.

Все направления плана исходили из императива социально-ориентированного развития в сочетании с достижением высокого и устойчивого роста конкурентоспособной экономики, позволяющей производить качественные товары и услуги по доступным ценам. В *экономическом сегменте* к концу 6-летнего периода планировалось достичь среднего темпа прироста ВВП в 5% и обеспечить увеличение его на душу населения как минимум на 20%. К 2012 г. страна должна была бы войти в число 30 наиболее конку-

Рис 7. Фрагмент построения модели нормативного прогноза за Мексики до 2030 г. по сегменту «формирование инновационного комплекса страны» (кластеры взаимосвязанных событий и результатов)*



* Пояснения к рисунку на странице 106.

Источник: México Visión 2030: Prospectiva de Largo Plazo Grupo de Enfoque: Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología 1 (Síntesis de resultados). Mexico, 2006, p. 21-23.

- 1 – (2006-07) Создание национальной системы научно-технологической информации
- 2 – (2008) Учреждение Фонда поддержки предприятий, осваивающих НИР
- 3 – (2006-09) Активное включение занятых в сфере НИР в общественную жизнь
- 4 – (2008-10) Повышение степени участия профессионально подготовленных граждан в политической деятельности
- 5 – Осознанное вовлечение работников сферы НИР в процесс принятия политических решений
- 6 – (2009) Осуществление федеральным правительством политики сдерживания импорта сельскохозяйственных товаров
- 7 – Ослабление негативного воздействия от напора импорта
- 8 – Программа замещения нефти в качестве основного энергетического ресурса
- 9 – (2008) Инициирование плана создания предприятий, базирующихся на широком использовании НИР
- 10 – Запуск программы «Тысяча инновационных предприятий»
- 11 – (2010) Расширение сотрудничества с Латинской Америкой и Европой (через Испанию)
- 12 – (2010-12) Национальные ассоциации ученых и исследователей определяют основные направления НИР на общенациональном уровне
- 13 – Развертывание системы НИР
- 14 – (2010) Более половины госуниверситетов вовлечены в НИР на постоянной основе
- 15 – (2010-13) Учреждение государственных советов в области НИР, наделенных собственными ресурсами
- 16 – (2015) Креативное использование возможностей Мексики, как развивающейся страны
- 17 – (2015) Возникновение Экономического сообщества Северной Америки с участием Мексики (предусмотрено для всех сценариев)
- 18 – (2015) Разработка долгосрочных программ повышения эффективности подготовки кадров
- 19 – (2015) Политика в области НИР приобретает социальную ориентированность
- 20 – (2015) Институциональная децентрализация с целью выравнивания научно-технического развития различных районов страны и удовлетворения их базовых потребностей
- 21 – (2015) Национальные предприятия покрывают до 40% расходов на НИР
- 22 – (2015) В систему НИР встраиваются целевые установки на удовлетворение базовых потребностей населения
- 23 – (2015) В национальных НИР выделяются приоритетные направления
- 24 – (2015) Начинает сказываться вовлеченность предприятий в финансирование НИР
- 25 – (2020) Мексика входит в пятерку ведущих поставщиков медикаментов, производимых из натуральных компонентов
- 26 – (2030) До 80% электроэнергии в стране производится из возобновимых источников (солнечная энергия и энергия из биомассы)
- 27 – Сфера НИР ориентируется преимущественно на удовлетворение национальных интересов
- 28 – Мексика подключается к сообществу стран Латинской Америки

рентоспособных экономик. Для этого требовалось увеличить инвестиции в основной капитал и развитие «человеческого потенциала», а также обеспечить ускоренный рост производительности труда, который в последние 45 лет был вдвое ниже, чем в Чили, и в четыре раза ниже по сравнению с Республикой Кореей или Сингапуром⁹⁶. На более отдаленную перспективу (2030 г.) руководство Мексики рассчитывало, что страна войдет в первую двадцатку мира по конкурентоспособности (в 2006 г. 58-е место), уровню технологического развития (56-е место) и индексу развития инфраструктуры (64-е место), а ВВП на душу населения за это время вырастет с 8 до 29 тыс. долларов⁹⁷.

В плане подчеркивалось, что в целях развития высококонкурентного производства стране необходимо создать более благоприятные условия для адаптации и совершенствования новых технологий, что повысит общую эффективность экономики и откроет дополнительные возможности для выхода на международные рынки. К 2012 г. страну предполагалось вывести на первую позицию в Латинской Америке по масштабам освоения новых технологий и обогнать лидирующие пока Чили и Коста-Рику. Но делать это предполагалось не в ущерб созданию новых рабочих мест (прежде всего для наименее обеспеченных слоев), укреплению внутреннего рынка и увеличению инвестиций в инфраструктуру.

Сложнее и вместе с тем амбициознее был стратегический выбор нынешнего правительства Бразилии. Программа президента Л.И. Лулы да Силва предполагала решение трех задач: обеспечить сбалансированное развитие экономики и социальной сферы и на этой основе в среднесрочной перспективе добиться превращения страны в мировую державу.

Если при правительстве Ф.Э. Кардозу особый упор делался на первую, а также на третью задачи, то руководство ПТ, выполняя предвыборные обещания, вынуждено было в первую очередь обратить внимание на социальную проблематику. Именно это объективно вписывает сегодняшнюю Бразилию в «левый дрейф» латиноамериканских стран.

Несколько иной была и логика построения стратегической программы Бразилии. Если мексиканское правительство исходило скорее из классического нормативного прогноза (набора целей, достижение которых возможно к 2030 г.), бразильское выделило 11 кластеров стратегических целей, достижение которых обеспечивалось выполнением 305 государственных программ. Общая логика построения стратегической программы Бразилии представлена на рис. 9. Основные же цели сводились к следующему.

- Содействие экономическому росту в контексте устойчивого (с точки зрения экологии) развития при создании дополнительных рабочих мест и более справедливом распределении доходов (46 программ).
- Создание эффективной инфраструктуры, интегрирующей национальную территорию (42 программы).
- Укрепление демократии при обеспечении равенства полов, рас, этнических групп, а также гражданского общества на принципах транспарентности, социального диалога и гарантии прав человека (38 программ).
- Всемирная поддержка суверенному включению страны в международные дела и южноамериканскую интеграцию (28 программ).
- Сокращение разрыва в уровнях развития отдельных штатов и районов, опираясь на местный потенциал и ресурсы (28 программ).

Рис. 9.

Бразилия: последовательность процесса стратегического планирования



Источник: Brasil. Ministerio do Planejamento. Plano Plurianual, 2008-2011. Vol. I. Brasilia, 2007, p. 40-42.

- Содействие доступу к качественной системе социального обеспечения, которая в перспективе должна стать всеобщей и равнодоступной при соблюдении гарантий ее демократического и децентрализованного характер (25 программ).
- Содействие социальной включенности населения и сокращению неравенства (21 программа).
- Стремление к созданию условий для социального консенсуса (21 программа).
- Повышение «системной» конкурентоспособности экономики за счет технологических инноваций (14 программ).
- Обеспечение равноправного и качественного доступа бразильского населения к образованию и знаниям, уважающего личные предпочтения граждан (13 программ).
- Прочие государственные программы (30 программ).

Национальный план развития на 2008-2011 гг. вполне явственно был ориентирован на социальную сферу, поскольку именно в нее должно было быть направлено более половины всех расходов бюджета (1,1 млрд. реалов или 600 млрд. дол.). Около 33% средств предполагалось мобилизовать для финансирования системы социального страхования, 15% – здравоохранения, образования и занятости, 3% – развития социальной инфраструктуры⁹⁸. В целом на реализацию плана намечалось выделить небывалую сумму – 3526 млрд. реалов (почти 1,9 трлн. дол. по паритету 2007 г.). План предполагал конкретные шаги по реализации упомянутых выше 305 программ, что призвано было стать серьезным вкладом в решение проблемы «экономического развития при обеспечении социальной включенности населения и качественного образования». Считалось, что достичь запланированных к 2011 г темпов прироста ВВП в 5% удастся за

счет увеличения государственных инвестиций в производственную и социальную инфраструктуру (транспорт, энергетика, санитария и жилищное строительство), стимулирования кредитования экономики, улучшения инвестиционного климата и совершенствования налоговой и бюджетной политики в целях преодоления основных «узких мест».

Несмотря на заметный крен в сторону социальной составляющей, бразильское руководство вовсе не намерено свертывать ни перспективные технологические программы, ни перестройку реального сектора экономики. Из общей суммы финансовых средств, мобилизуемых на выполнение плана, 22% намечалось направить именно в производственный сектор и еще 10% – на развитие инфраструктуры⁹⁹.

Продолжается реализация ряда ключевых стратегических программ, принятых в 2003 году. Одна из них – «Промышленная, технологическая и внешнеторговая политика» (ПИТКЕ). Общие затраты на ее реализацию оцениваются в 530 млрд. долларов. ПИТКЕ нацелена на то, чтобы повысить эффективность производства и инновационный потенциал бразильских компаний. Она способствует выходу на внешний рынок большего числа предприятий в сферах микроэлектроники, программного обеспечения, фармацевтики, производства машин и оборудования, а также технологическому обновлению мелких и средних предприятий. Программа защищена законом об инновациях, стимулирует увеличение национальной компоненты в произведенной продукции и развитие прямых связей между разработчиками и пользователями новых технологий.

В ходе реализации предшествовавшего Национального плана развития 2004-2007 гг. начала действовать программа «Наука, технологии и инновации для промышленной, тех-

нологической и внешнеторговой политики». Среди ее целей продвижение страны к системной конкурентоспособности, налаживание партнерства между научно-технологическими институтами и производственными предприятиями, оказание помощи в создании инкубаторов предприятий и технопарков, выделение кредитов на освоение новых технологий, стимулирование создания венчурных (рисковых) фондов для поддержки «предприятий-инноваторов». Параллельно реализуются специальные программы «Конкурентоспособности производственных сетей», «Исследований и развития сельского хозяйства и агроиндустрии в целях социального включения», а также «Развития микро-, малых и средних предприятий», на которые приходится 98% всех предприятий производственного сектора, 80% занятых и 42% общей массы заработной платы¹⁰⁰.

Программа «Бразилия – экспортер», в которой задействованы различные правительственные органы, призвана улучшить имидж Бразилии за рубежом, содействовать повышению профессиональной подготовки предпринимателей в сфере внешней торговли и совершенствованию системы страхования экспортных кредитов, обеспечить расширение кредитования мелких экспортеров и улучшение дизайна выпускаемой ими продукции¹⁰¹. В общем первоначальная цель (увеличить бразильский экспорт до ста миллиардов долларов) в 2008 г. была «перевыполнена» практически вдвое и он составлял около 198 млрд. долларов.

С 2007 г. начата реализация Программы ускорения роста, предусматривавшая на 2007-2010 гг. инвестиции в 504 млрд. реалов на развитие транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры¹⁰².

Радикальный разворот в энергетической стратегии на-

метился в 2007 г. в связи с принятием «этаноловой программы». Уже сейчас Бразилия является ведущим в мире производителем биотоплива (на основе сахарного тростника) – одного из немногих рентабельных и возобновимых источников энергии. Учитывая же долгосрочную динамику цен на нефть, предсказываемая экспертами возможность увеличения мирового этанолового рынка в 25 раз к 2020 г. представляется вполне реальной. На этом рынке Бразилия долгое время останется ведущим игроком: к 2006 г. использование этанола позволило сократить на 40% потребление бензина в стране и при этом обеспечивалось 70% всех его поставок на мировой рынок. Уже к 2010 г. бразильское правительство планировало увеличить экспорт этанола с 4 до 16 млрд. литров, или до 10 млрд. долларов. «Этаноловая программа» не только способствует развитию технологического сотрудничества с США, ЕС и по линии Юг-Юг (с Индией, Нигерией, Ганой и др.), но и создает для страны новые рынки (например, в Японии). Однако реализация этой программы потребует значительных инвестиций, в том числе зарубежных (США, Франции, Японии), имея в виду задачу увеличения мощностей заводов по переработке сахарного тростника (до 90 млрд. дол.), строительства этанолопроводов, хранилищ и железных дорог (до 2 млрд.)¹⁰³.

Таким образом, при всех различиях в стратегии развития в обеих странах прослеживается ориентация на технологический рывок. Но для оценки перспектив необходим компаративный анализ их инновационных систем. В ряду характерных особенностей инновационной сферы в случаях Мексики и Бразилии можно выделить следующие.

- *Современные технологии в области инфраструктуры* достаточно быстро проникают в Мексику с территории се-

верного соседа, о чем свидетельствует уже столетний опыт (телефонная связь, спутниковое телевидение и т.д.). В 2008 г. по уровню развития базовой телекоммуникационной инфраструктуры и интернет-услуг Мексика занимала одно из первых мест в регионе, а по ряду показателей приближалась к среднемировому уровню числу пользователей (вместе с Бразилией) входила в десятку мировых лидеров. Впрочем это не касалось наиболее современных технологий, например, использования широкополосного Интернета, где ее позиции были намного скромнее. Последнее в равной мере относится и к другому латиноамериканскому гиганту.

Бразилия после введения жесткого протекционистского режима на своем рынке микроэлектроники в конце 70-х годов оказалась на грани торговой войны с США, но за два десятилетия смогла заметно укрепить национальный инновационный комплекс. К концу 90-х годов она располагала одной из наиболее развитых систем автоматизации банковского дела, созданной на основе местных технологий. Еще в 2000 г. крупнейший в стране банк «Брадеско» по числу клиентов он-лайн занял третье место в мире¹⁰⁴. На долю Бразилии приходится до 88% всех коммерческих сайтов в регионе, занятых электронной торговлей по схеме бизнес-бизнесу (сегмент *B2B*), в то время как в Мексике 70% таких сделок осуществляются через зарубежные сайты¹⁰⁵.

• *Производственные структуры кластерного типа*¹⁰⁶ возникают в обеих странах, но в Мексике этот процесс происходит быстрее в связи с появлением местных фирм-подрядчиков международных ТНК, а также национальных компаний, занятых разработкой и внедрением инновационных продуктов. Интеграция в мировые производственные цепочки мексиканских предприятий и их «кластеризация»

интенсивно происходят и в отраслях среднетехнологичного уровня (производство автомобилей и электротехнического оборудования), и в «новой экономике» (электроника). Для мексиканских предприятий интеграция в кластерное пространство дает немалые конкурентные преимущества, но западные корпорации не спешат делиться с ними современными технологиями.

- Бразилия быстрее продвигается в деле создания *механизмов поддержки инновационного сектора*. Первые технопарки появились в стране еще в 80-е годы. В настоящее время реализуется проект создания технополиса «Петрópolis», специализирующегося на информатике и телекоммуникациях. Венчурный бизнес в Бразилии взял старт в конце 80-х годов. Крупнейшие инкубаторы предприятий создаются при поддержке ведущих зарубежных (например, испанских «Сантандер» и «ББВА») или национальных банков («Унибанко»), иностранных филиалов (одна из компаний «Эксель Групп») либо на основе сотрудничества бразильских бизнесменов с зарубежными корпорациями (мексиканская «СЕМЕКС»)¹⁰⁷. В 2006 г. в стране действовало 360 инкубаторов предприятий и 44 технопарка. В Мексике также действует около 250 инкубаторов, только за 2005 г. создавших 5 тыс. новых компаний, и начата реализация проекта «цифрового города» в муниципальном округе Монтеррея¹⁰⁸.

Более того, есть некоторые признаки повышения востребованности достижений инновационного сектора обеих стран за рубежом. Здесь тоже есть своя специфика: бразильские специалисты в большей мере склонны предлагать и пропагандировать свои достижения, а мексиканские чаще ориентируются на выполнение работ по внешнему заказу.

Хотя следует признать, что любые НИР обычно несут в себе сильный «творческий заряд» и их трудно вписать в какую-то устоявшуюся схему. Тем не менее приведем пару характерных примеров. С одной стороны, упомянем получивший широкую известность в начале текущего десятилетия проект «бразильский геном», в ходе реализации которого эта страна стала шестой в мире, сумевшей расшифровать полный генетический код (2001 г.). Причем сделано это было с использованием сетевой технологии и очень рентабельно. Проект «бразильский геном» выполняли 200 ученых из 25 лабораторий в 14 штатах страны, работавшие в режиме онлайн. По некоторым оценкам, они смогли выполнить примерно половину от той работы, которую одновременно проводили их североамериканские коллеги, но всего за 5% стоимости последней¹⁰⁹. Известность получил и бразильский проект «Виртуального института биоразнообразия» (*БИО-ТА*) в штате Сан-Пауло*. С другой стороны, обращает на себя внимание реализуемый в Мексике с конца 2006 г. проект многостороннего партнерства «Биотек без границ». Инициатором выступили «Диалог Сан-Диего» (Калифорния, США) и известная фармацевтическая фирма «Мерк Шарп энд Доум», которые привлекли к участию в нем наиболее известных мексиканских специалистов в области медицины и наук о человеке из пяти мексиканских штатов

* В его реализации приняли участие 400 специалистов из 16 исследовательских институтов Сан-Паулу, 80 из других штатов Бразилии и около 50 зарубежных коллег. При годовом бюджете в 2,5 млн. дол. программа БИОТА/ФАПЕСП обеспечила выполнение 75 основных исследовательских проектов, начала выпуск электронного журнала «Биота Неотропика». По оценке Международного совета научных консультантов, по качеству научных разработок БИОТА эквивалентна и даже превосходит многие зарубежные аналоги. «Во многих отношениях БИОТА дает образец и устанавливает стандарты такого рода программ, которым с удовольствием последовали бы и другие страны». – OECD. Boosting innovation performance in Brazil. Economics Department Working Paper, No. 532. Paris, 2006, p.11.

(Гуанахуато, Мориско, Морелос, Нижняя Калифорния и Нуэво Леон). Цель проекта – способствовать развитию этого направления исследований в наиболее подготовленных для такой работы мексиканских штатах и оценить возможности приграничных районов Сан-Диего – Нижняя Калифорния для повышения конкурентоспособности высокотехнологичной промышленности данной зоны, производящей «жизненно необходимые» для человека товары (*Life Sciences Industry*)¹¹⁰.

- *Мексика несколько раньше развернулась к информационному обществу*¹¹¹, но реальный переход у обоих гигантов начался почти синхронно. В соответствии с задачами «Зеленой книги» об информационном обществе в Бразилии (2000 г.) по всей стране создаются 250 тыс. электронных центров по обеспечению доступа в интернет. С 2001 г. правительство Бразилии начало реализацию программы развития э-управления через 3500 интернет-сайтов государственных организаций, предоставляющих населению информацию о 650 видах услуг. После принятия Комплексной десятилетней программы по поддержке информационных технологий в Мексике (2001) началось формирование национальной системы «электронная Мексика» («Э-Мексика»), объединившей 3200 порталов. Эффективность мексиканской системы э-управления объясняется удачно выбранной моделью «20/80» – она покрывает прежде всего 20% государственных услуг, на которые приходится 80% спроса населения. Э-Мексика признана в ОЭСР и США в качестве одной из наиболее эффективных систем модернизации государственных услуг населению¹¹².

- *Обе страны активно интегрируются в мировое информационное пространство, но происходит это по-*

разному. В 2007 г. в Бразилии насчитывалось 39,1, в Мексике 22,7 млн. интернет-пользователей (в сумме 56,2% от их общего числа в Латинской Америке и 18% в Америках). Но данные о пользователях все же достаточно условны. Поэтому можно добавить, например, что в 2008 г. в Мексике действовало 10,7 млн. хостов (центральных процессоров), в Бразилии – 9,6 млн., т.е. в совокупности 72% от числа установленных в латиноамериканском регионе. В каждой из этих двух стран их примерно в 1,5 раза меньше, чем в Китае (14,3 млн.), но вдвое больше, чем в Канаде (5,1 млн.) и втрое больше, чем в Испании (3,3 млн.)¹¹³.

В Мексике особую активность на внешних рынках информатики проявляет частный сектор: упоминавшаяся «Америка мовил» совместно с североамериканскими провайдерами стремится установить контроль над телекоммуникационными рынками Латинской Америки. Бразилия стала «ключевой фигурой» в трансатлантическом проекте «АЛИСЕ» – «Латинская Америка, соединенная с Европой» (с 2003 г.). Бразильское государство оказывает поддержку формированию киберпространства, постепенно охватывающего весь латиноамериканский регион от Чили до Мексики¹¹⁴.

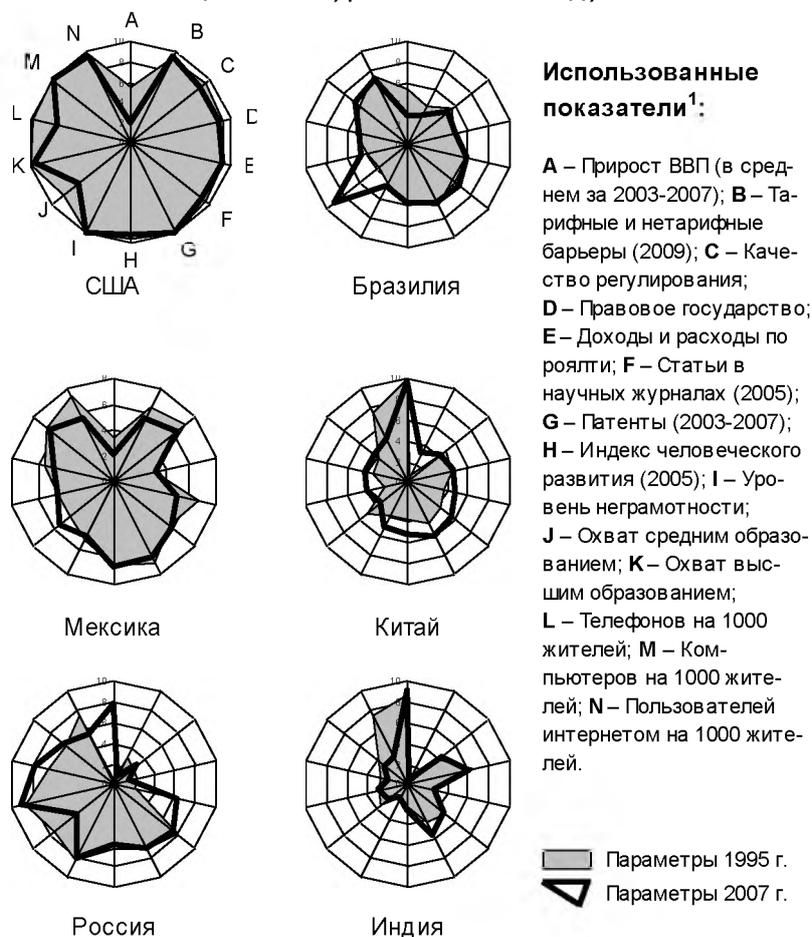
Вместе с тем, рынки электроники и информатики – сфера жесткой конкуренции за лидерство. Мексиканские специалисты были озабочены заметной потерей конкурентоспособности страны в первой половине 2000-х годов. Тем временем Бразилия утратила ее по 14 из 24 показателей, по которым оценивается индекс конкурентоспособности, и стала уступать всем восходящим гигантам (Китаю, Индии, РФ и Мексике)¹¹⁵. Все это – свидетельства уязвимости инновационного сектора обеих стран.

Масштабы «технологической брешы» отчетливо видны при сопоставлении данных по США и некоторым восходящим гигантам (см. рис. 10). Придется вновь прибегнуть к оценкам рейтингов. Следует сразу оговориться: во второй половине 2000-х годов общий индекс экономики знаний* в мире и практически во всех основных регионах (кроме Восточной Европы и пространства СНГ) относительно упал по сравнению с серединой 90-х годов. В последнее десятилетие общий индекс экономики знаний несколько снизился у четырех из рассматриваемых стран и США переместились со 2-го на 9-е место в мире, Россия – с 58-го на 60-е, Мексика – с 55-го на 67-е, а Индия – с 108-го на 109-е место. Наоборот, рейтинг несколько повысился у Бразилии, перешедшей с 69-го на 54-е место и, особенно, у Китая, поднявшегося с 100-й позиции на 81-ю. У США небольшое падение наблюдалось по всем составляющим индекса. Эксперты Мирового банка отметили позитивную тенденцию по параметрам качества экономики у Китая, инновационным параметрам – у России, Бразилии и Китая, параметрам образования – у Китая, Мексики и, особенно, Бразилии. По параметрам освоения ИКТ – информационно-коммуникационных технологий рейтинг упал у всех ВСГ, и заметно – у Индии (у Мексики он сократился чуть меньше, чем в США).

Впрочем негативные тенденции были столь же характерны не только для США, но и для других членов «большой семерки». Во Франции и Японии ухудшились все показатели. Улучшение экономического режима отмечено в Канаде и Германии, освоения ИКТ – в Великобритании, Гер-

* Индекс экономики знаний оценивается по четырем группам показателей: качество управления экономикой, инновации, образование и внедрение информационно-телекоммуникационных технологий.

Сопоставление параметров экономики знаний и инновационного уровня в 2007 году



¹ Все показатели пересчитаны специалистами Всемирного банка в доли от максимального уровня (10).

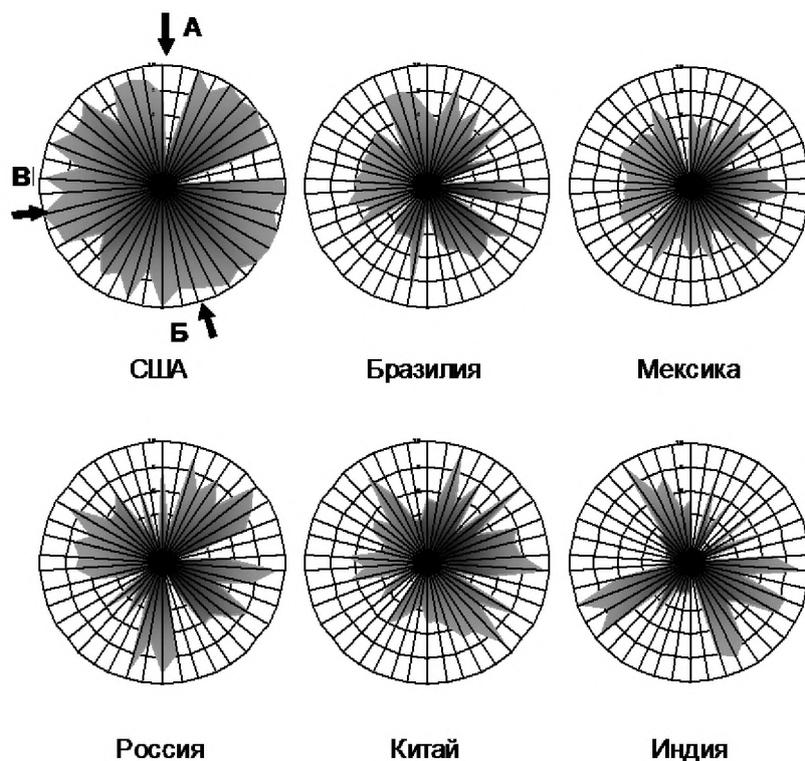
Источник: World Bank. KAM Knowledge Index: Key variables (info.worldbank.org/etools/kam/).

мании и Италии, инновационных параметров – только в Канаде.

Вместе с тем продвижение Мексики после 1994 г. все же имело место, и конфигурация ее параметров все больше напоминает США «в миниатюре». В Бразилии существенное продвижение произошло только в двух сферах – росте числа исследователей, занятых в НИР, и охвате населения средним образованием в результате проведения реформы в этой сфере. С другой стороны, по относительному весу инновационного комплекса (с учетом численности населения) Бразилия и Мексика до сих пор заметно опережают динамично развивающуюся Индию, да и Китай, у которых он остается «каплей в море» традиционной экономики. Исходно «нерыночная» Россия все еще сохраняет некоторые преимущества в образовании и инновационной сфере.

Более детальное исследование по 42 показателям на середину 2000-х годов, стандартизованным экспертами ВБ, показывает, что сходства между восходящими странами-гигантами все же больше, чем различий (см. рис. 11). Если в США и других развитых странах (Великобритании, Японии, Германии) некоторое отставание может наблюдаться только по отдельным позициям, то для ВСГ, наоборот, пока характерно отставание по большинству из позиций при прорывах на отдельных направлениях, что особенно заметно в случае Индии. В Мексике (да и в Бразилии) инновационная сфера выглядит более сбалансированной, хотя в целом заметно уступает традиционным центрам мировой экономики. Средний показатель для инновационного сегмента в 2007 г. в России составлял 6,88 (из 10 возможных), Бразилии – 6,19, Мексике – 5,82, Китае – 5,44, Индии – 4,15, а в Германии – 8,94, Японии – 9,22, Канаде – 9,44, США – 9,47.

Сравнение 42 параметров инновационной сферы¹¹⁶ на середину 2000-х годов



Сегмент А – инновационная система; сегмент Б – система образования; сегмент В – сфера информатики и телекоммуникации (подробнее см. сноску к рисунку).

Графическое построение по данным: World Bank. KAM Knowledge Index (info.worldbank.org/etools/kam/).

В ряду уязвимых мест инновационных систем Бразилии и Мексики следует обратить внимание на следующие. Во-первых, очевидно существует прямая зависимость между потреблением интернет-услуг и уровнем доходов населения. Поэтому проблема неравномерности их распределения, особенно в Бразилии, становится фактором, сдерживающим рост внутреннего рынка информационных услуг¹¹⁷. Во-вторых, в обеих странах, и особенно в Мексике, говорить о едином национальном инновационном комплексе пока не приходится (в отличие, например, от Чили). В-третьих, продолжает ощущаться очевидный недостаток финансовых средств для проведения технологической модернизации. Признано, что одной из причин успеха модернизации в странах Восточной Азии была высокая норма сбережений в 90-е годы (36% от ВВП) при продуктивном инвестировании, обеспечивавшем высокую норму прибыли. У латиноамериканских гигантов она составляет 21-22%. Если затраты Бразилии на развитие информационно-телекоммуникационных технологий (6,3% ВВП) сопоставимы с южноамериканскими данными и выше показателей ряда развитых стран (Германия, Франция и др.), то в Мексике показатель намного ниже – около 3%. Хуже положение с расходами на НИР: в Бразилии они составляют менее 1% ВВП, вдвое уступая среднему показателю по ОЭСР, а в Мексике – всего около 0,4%.

Наконец, самая острая проблема – нехватка кадров специалистов высокой квалификации, число которых в первой половине 2000-х годов в расчете на 1 млн. человек составляло, например, 4484 в США, 3597 в Канаде, 720 в Аргентине, 663 в Китае, 344 в Бразилии и 268 в Мексике. Если по размерам ВВП и промышленного экспорта Мексика входит

в лидирующую десятку ОЭСР, то по производительности труда, уровню развития НИР и системы образования занимает 29-31-е места в этом списке, в отдельных случаях обгоняя только Грецию, Португалию или Турцию.

Мексика действительно нуждается в перестройке рынка труда, систем образования и профессиональной подготовки. Узкоспециализированные программы обучения и переобучения работников на филиалах иностранных фирм эту проблему не решают. В лучшем случае они охватывают до 5-6% мексиканского рынка рабочей силы.

Бразилия провела масштабную реформу системы образования в 90-е годы, существенно расширив охват населения базовым обучением. Число выпускников вузов выросло втрое, многие учебные программы сейчас по своему содержанию не хуже, чем в США. Доля учителей, имеющих по крайней мере среднее специальное образование, поднялась с 20 до более чем 90%. В то же время рост количественных показателей зачастую не сопровождался адекватным повышением качества. Как минимум треть населения старше 10 лет все еще функционально неграмотна, по второгодничеству в начальной школе (до 30%) страна бьет мировые рекорды, средний уровень образования рабочей силы составляет 4,1 года, в то время как в Китае – 6. Не случайно одной из трех стратегических целей нового пятилетнего плана Бразилии является «эффективное повышение качества образования». Что касается опробованных программ электронного образования, например, в рамках проекта «электронная Мексика», то пока они дают очень скромные результаты.

Не только недостатки самой системы образования, но в гораздо большей степени традиционные социальные проблемы в перспективе могут стать серьезным тормозом на

пути реализации инновационной стратегии развития экономики. Учитывая недовольство в мексиканском обществе тяжелыми социальными последствиями неолиберальных преобразований, еще правительство Э. Седильо (1994-2000) приняло широко разрекламированную программу «Прогресса» (с 2002 г. «Опортунидадес», т.е. «Возможности»). Она в большей мере отвечала технократическому духу установок международных организаций (конкретные проекты в конкретных сферах), а потому была признана Межамериканским банком развития удачным образцом и ныне сходные программы нового поколения реализуются в 25 странах¹¹⁸.

Для всех семей, включенных в программу «Опортунидадес», денежный грант на продолжение образования предоставляется детям и молодым людям до 22 лет, начиная с третьей ступени начального образования до третьей ступени высшего образования. Его размер постепенно повышается со 105 до 580 песо (10,5 до 58 долларов) в месяц для юношей и 660 песо (66 долларов) для девушек, поскольку последним чаще приходится бросать обучение. На улучшение питания – прежде всего детям до 2 лет, беременным и кормящим матерям – ежемесячно выделялось около 155 песо (15,5 дол.). Реализуется и специальная программа Мексиканского института социального страхования «ИМСС – Опортунидадес», целью которой является предоставление комплекса бесплатных медицинских услуг мексиканцам, оказавшимся в тяжелом экономическом положении и проживающим в удаленных населенных пунктах.

Таким образом, по оценкам, в среднем мексиканская семья, включенная в программу, получала в месяц 35 дол. (это примерно четверть ее доходов в сельской местности), а многодетные – 153 доллара.

Но, несмотря на заявление президента В. Фокса о том, что реализация программы улучшила положение 25 млн. мексиканцев¹¹⁹, отказ в доверии лидерам ПАН половиной населения страны на очередных президентских выборах 2006 г. все же ставит под сомнение ее общенациональный эффект.

Наоборот, нынешний бразильский президент действительно сумел провести в жизнь один из самых масштабных в мире социальных пакетов, в том числе самые известные «Нет голоду» и «Семейный кошелек». Именно благодаря поддержке беднейших слоев общества он повторно выиграл президентские выборы в 2006 году. В 2002-2006 гг. доля 10% наиболее богатых в национальном доходе снизилась с 49,5 до 47,1%, а бедной половины населения страны поднялась с 9,8% до 11,9%. За 1995-2004 гг. удвоились объемы ресурсов, перераспределяемых между богатым Юго-Востоком и бедными штатами. При правительстве Лулы получателями помощи по программе «Семейный кошелек» стали 46 млн. бразильцев (ок. четверти населения). В соответствии с очередным четырехлетним планом предполагалось включить в нее еще 11 млн. семей (для чего выделялось 43,9 млрд. реалов) и одновременно усилить адресную поддержку наиболее уязвимым слоям населения (женщинам, афробразильцам, индейцам, получателям земли по аграрной реформе). Но и масштабная социальная программа наталкивается на традиционные для Бразилии препятствия: бюрократизация госаппарата, несовершенство трудового законодательства, неэффективность налоговой и пенсионной систем, неспособность местного руководства 27 штатов и 5564 муниципалитетов (получателей помощи на нужды образования, здравоохранения и совершенствование управ-

ления) распорядиться этими ресурсами¹²⁰.

Сложность реализации бразильских социальных программ состоит и в том, что в Бразилии, позднее начавшей проводить реформы, задачи их первого (собственно неолиберальные преобразования) и второго (их институционализация, «социализация») поколений волей-неволей стали накладываться друг на друга, серьезно влияя на общеполитическую ситуацию в стране и «сдвигая ее влево».

Администрации ПТ, очевидно, удастся все же решить важную задачу – за счет укрепления энергетического, экспортно-промышленного и инновационного секторов, перераспределительной политики создать стартовые условия для очередного «раунда» восхождения во втором десятилетии XXI века. Разумеется, в дальнейшем национальная стратегия может претерпеть определенные изменения в связи со сменой политического руководства. Сегодня конечно трудно предвидеть все перипетии борьбы за президентское кресло в Бразилии в 2010 году. Не только потому, что у ПТ, партии нынешнего президента есть влиятельные конкуренты (в том числе ПСДБ – Партия бразильской социал-демократии, к которой принадлежит экс-президент страны Ф.Э. Кардозу), но и потому, что на национальной политической сцене еще не появились убедительные фигуры претендентов на высший государственный пост. Ясно лишь одно – амплитуда отклонений вектора политической жизни страны невелика (от умеренных левых к центру). Институционально государственная система устоялась и не подвержена серьезным сбоям. Амплитуда отклонений тем более минимальна в подходах к проекту восхождения и стратегическим ориентирам модернизации. Здесь, пожалуй, наблюдается наибольшая близость во взглядах основных политических

конкурентов.

В то же время в условиях резкого ухудшения экономического положения в Мексике после начала мирового кризиса политическая ситуация в Мексике стала выходить из-под контроля правительства Ф. Кальдерона, который кстати на президентских выборах 2006 г. едва-едва сумел обойти лидера мексиканской оппозиции А.М. Лопеса Обрадора. Дальнейший рост массового недовольства мексиканского населения падением жизненного уровня, разгулом наркоторговли и преступности может иметь очень серьезные последствия, ставящие даже под вопрос дальнейшее пребывание у власти нынешней политической элиты.

И все же, если не рассматривать уникальный случай Чили (которая в условиях современного кризиса тоже оказалась не в простом положении), можно сказать, что в регионе реально обозначились только две долгосрочные стратегии модернизации – бразильская и мексиканская. Удачный костариканский случай все же слишком завязан на интересы одной крупной западной корпорации («Интел»), а перспективы венесуэльского проекта АЛБА*, как и сама идея «социализма XXI века», представляются очень неопределенными.

Подводя итог сравнительному анализу, можно, как представляется, провести следующие различия. В мексиканском случае заметна меньшая связь между масштабами поставленных задач и реальными возможностями их воплощения, прежде всего в связи с ограничениями в свободе маневра наличными ресурсами и определении собственной «дорожной карты» на пути обновления. В Бразилии это

* Боливарианская альтернатива для Америк.

противоречие сказывается в меньшей мере. Там стратегические установки все же ближе к национальным реальностям и больше шансов к выстраиванию оригинальной модели.

Как мы пытались показать, и в Бразилии, и в Мексике процесс осмысления и постановки стратегических целей находится на достаточно продвинутой стадии. Но, разумеется, действительность создает немалые риски отклонений и заставляет вносить постоянные коррективы. Наверняка что-то окажется несбыточным, особенно по части сочетания экономической модернизации и социального благополучия. Постановка стратегических задач исходит преимущественно от государства, но важно не только это, но и механизм практического осуществления обозначенных целей и задач. И вот тут-то практика преподносит немало неприятных сюрпризов. Необходимым условием становится зрелость общества и бизнеса в том, что касается способности адекватного реагирования на круг выделенных стратегических ориентиров.

Глава 5

Новое включение в мирохозяйственные и мирополитические процессы

Исторический опыт подтверждает, что восхождение стран-гигантов определяется вполне объективными причинами внутреннего и внешнего порядка и сопровождается изменением всей архитектуры управления мировой экономикой и политикой. *В новых условиях «клуб» глобального регулирования неизбежно должен меняться* и, по крайней мере, в двух направлениях. Во-первых, за счет «демократизации», расширения состава реально действующих участников (прежде всего путем подключения основных ВСГ). Во-вторых, в результате отрицания однополюсной модели с характерными для нее жесткими действиями, продиктованными стратегическими либо конъюнктурными интересами доминирующей сверхдержавы и ее клиентуры, и движения в сторону многополюсности, поиска баланса интересов. При этом очевидно, что попытки игнорировать новых лидеров могут быть чреваты серьезными конфликтами и обострением международных противоречий.

Нужно принять во внимание, что в последнее время перераспределение сил на мировой арене по мере восхождения стран-гигантов происходит гораздо быстрее, чем это можно было бы предположить еще несколько лет назад. И это, с одной стороны, определяет необходимость существенных изменений в стратегии и тактике поведения стран

на международной сцене, с другой – вызывает растущую тревогу в стане «коллективного Запада». Симптоматично, что в своей инаугурационной речи нынешний президент Франции Николя Саркози среди трех главных вызовов Западу на современном этапе выделил усиление позиций государств группы БРИК. Впрочем еще до начала нынешнего диалога «Группы 8» с ВСГ Джордж Сорос, ратующий за более реалистический подход Вашингтона к мироустройству после холодной войны, заметил, что не видит для США ничего предосудительного в объединении ведущих развивающихся стран. «Главам развивающихся государств, – подчеркивал Сорос, – было бы неплохо учредить собственный саммит. Например, группу Г-6, состоящую из 6 развивающихся стран: Бразилии, Мексики, Индии, Индонезии, Нигерии и Южной Африки. Группа Г-6 могла бы встречаться с группой Г-8 на равных. Это был бы первый шаг на пути устранения неравенства между центром и периферией и установления более сбалансированного мирового порядка»¹²¹. В 2007 г. Н. Саркози выступил с предложением о превращении Г-8 в Г-13, интегрировав Китай, Индию, Бразилию, Мексику и ЮАР и добившись тем самым признания их новой роли и справедливого представительства основных регионов мира.

В США, кстати, серьезные аналитики в полной мере отдают себе отчет в потенциях восхождения стран-гигантов, в том числе латиноамериканских. Это заставляет делать сама жизнь. В аналитическом докладе, подготовленном Национальным советом США по разведке (НИС) в рамках прогностического проекта «Глобальные тренды 2020» (июнь 2004 г.), была отмечена тенденцию к разделению Америки на две зоны влияния. В частности, по мнению экс-

пертов по Латинской Америке, речь может идти о том, что до конца следующего десятилетия продолжающийся процесс глобализации будет и дальше дифференцировать страны этого региона в плане экономического развития, привлекательности для зарубежных инвестиций и условий торговли. «Если государства Южного конуса, в частности Бразилия и Чили, переориентируются на новых партнеров в Европе и Азии, Центральная Америка и Мексика вместе с андскими странами сохранят прежнюю траекторию и останутся зависимыми от США и Канады, как преференциальных торговых партнеров и источников внешней помощи»¹²². В то же время ввиду неравномерности процессов экономического роста и интеграции в глобальную систему относительно менее развитых стран Центральной Америки, андского региона и отдельных штатов Мексики эксперты не исключают «риска» прихода там к власти харизматических, популистских лидеров, склонных проводить более самостоятельный политический курс.

Иными словами, если северная часть континента до Панамского перешейка остается под преимущественным контролем США при сохранении определенной роли Мексики (субцентр), в южной части в роли лидера региона будет утверждаться Бразилия, уменьшая степень его взаимодействия с США. Можно спорить о деталях, но подобное признание из уст американских аналитиков прозвучало впервые со времени создания Панамериканского союза в конце XIX века.

События, следовавшие вскоре после появления упомянутого доклада, де-факто прочертили отмеченный водораздел. Речь идет о двух саммитах: первый – по созданию Союза южноамериканских наций (Унасур) в Куско в декаб-

ре 2004 г., второй – по АЛКА в Мар-дель-Плата в декабре 2005 года. Напомним, что во втором случае Бразилия, Аргентина, Венесуэла и ряд других южноамериканских стран по существу блокировали реализацию панамериканского проекта экономической интеграции, лоббировавшегося Вашингтоном. Некоторые не очень ясные пока возможности вернуться к обсуждению этого проекта появились только в 2009 г. после смены администрации Белого дома, о чем речь пойдет далее.

Выпуск в 2008 г. очередного (четвертого) доклада НИС «Глобальные тренды 2025» показывает, что его авторы существенно продвинулись в осознании изменившихся мировых реалий и вероятности дальнейших сдвигов в мировой расстановке сил и влияния. Если в третьем докладе (на период до 2020 г.) доминировал тезис продления лидерства США и забота о его сохранении, то в четвертом постулируется утверждение многополярного порядка, при котором США, уменьшив свой относительный вес, останутся «первыми среди равных». Следующий центральный мотив – усиливающаяся роль и воздействие на будущий миропорядок восходящих гигантов, олицетворяемых группой БРИК.

Симптоматично, что при рассмотрении ситуации в Западном полушарии в третьем докладе наряду с признанием лидирующей роли Бразилии на южноамериканском пространстве содержалась красноречивая оговорка – Бразилия способна ее играть, но лишь в той мере, в какой это будет допускаться Соединенными Штатами. В четвертом докладе такой оговорки нет. Там утверждается: «к 2025 г. Бразилия, вероятно, станет лидером в регионе, «первой среди равных» в Южной Америке, но, если не считать ее возрастающей роли ведущего производителя энергии и участника торговых

переговоров, эта страна будет ограничена в возможностях играть ведущую роль мирового уровня за пределами континента»¹²³.

Прокомментируем эту формулу. Во-первых, признаки лидирующей роли явно просматриваются уже в ситуации сегодняшней. Бразилия давно де-факто стала «первой среди равных» в регионе. Во-вторых, действительно следует учитывать ее возрастающую роль в качестве ведущего производителя энергии. И дело не только в том, что наличие огромных углеводородных месторождений на бразильском шельфе уже подтверждено, не только в том, что страна располагает передовой технологией глубоководного бурения, мощной и многоопытной госкорпорацией и кадрами профессионалов, необходимыми для освоения открытых месторождений. Бразилия обладает исключительно крупным гидроэнергетическим потенциалом, многолетним опытом развития ядерной энергетики и на мировом уровне лидирует в производстве топлива из биомассы. Таким образом, речь идет не только о крупном, но и диверсифицированном энергетическом потенциале.

Далее, если говорить об участии Бразилии в многосторонних переговорах по ключевым вопросам международной торговли (преимущественно в рамках ВТО), то очень трудно не заметить инициативную роль ее экономической дипломатии, которая на согласованной основе выступает от лица развивающихся стран в трудном диалоге «Север-Юг». Однако теперь к этому следует добавить активное участие Бразилии в работе «большой двадцатки» и G-5, которая де-факто подключилась к работе «большой восьмерки», в тройственном объединении ИБСА, в координационном механизме группы БРИК. Таким образом происходит поэтап-

ное расширение доступа Бразилии в «клуб» глобального регулирования. Страна упорно продвигается вперед на ряде стратегических направлений в области высоких технологий. Достаточно сослаться на успехи в области авиастроения и формирования собственной базы для участия в использовании космического пространства. Союз южноамериканских наций (Унасур) в составе 12 государств, оформившийся, можно сказать, «вокруг Бразилии», дает ей сильную стартовую позицию для представительства на общемировом уровне. Все это позволяет аргументировать тезис о растущих предпосылках в выполнении «ведущей роли мирового уровня за пределами континента» и, соответственно, говорить о запаздывании экспертов Национального разведывательного совета США в оценке реального потенциала южноамериканского гиганта.

Еще одним, хотя, может быть, и косвенным аргументом в пользу такого вывода может быть анализ участия страны в работе международных организаций. Воспользуемся данными ежегодника ЦРУ, опубликованного на его сайте в начале 2009 года. Среди 34 латиноамериканских стран Бразилия представлена в наибольшем числе учреждений ООН, международных организаций, интеграционных объединений и региональных банков (68). Мексика в этом плане (64) находится на третьем месте в регионе после Бразилии и Аргентины. Конечно, этот параметр формален и не учитывает реальной роли страны в каждой из организаций. Тем не менее по представительству Бразилия уступает только всем членам «большой восьмерки» (от 95 во Франции до 73 в РФ) и еще двенадцати европейским странам. Бразильский показатель равен показателям Китая и Южной Кореи и немного превышает Швейцарию (67), Венгрию (67) и Индию

(66). Мексиканский показатель – на уровне Австралии (64) и Пакистана (64), но выше, чем в Ирландии (63), на Украине (62) или в ЮАР (58).

В отличие от Бразилии Мексике почти не отводится места в упомянутом четвертом докладе совета. Чем это объяснить? Видимо тем, что ее вхождение в НАФТА воспринимается североамериканским центром западного мира как залог ангажированности и, соответственно, неверием в возможность этого государства выступать в роли самостоятельного центра влияния не только в международном, но и в региональном масштабе.

События последнего времени, казалось бы, дают определенные основания для такой точки зрения, учитывая дестабилизацию внутривнутриполитической обстановки в этой стране в связи с резкой активизацией наркомафии и междоусобицей преступных кланов, которая в ряде штатов приводит к гибели тысяч людей. На части своей территории мексиканское государство фактически потеряло контроль и управляемость, вынуждено в настоящее время использовать регулярную армию для наведения общественного порядка. Все это происходит на фоне экономического кризиса, от которого Мексика пострадала гораздо больше, чем другие латиноамериканские страны, учитывая привязанность к экономической системе США, являющейся эпицентром мировой рецессии.

Вместе с тем США начинают проявлять все большее беспокойство не только в связи с явно негативными экономическими и политическими тенденциями в развитии южного партнера по НАФТА*, но и по поводу самого процесса

* Косвенным признаком этого можно считать решение МВФ (апрель 2009 г.) первой включить Мексику в новую программу «гибких кредитных линий», предназна-

восхождения Мексики, пусть и в очень своеобразном варианте.

При этом важно помнить, что НАФТА имеет для США действительно стратегическое значение. Это – увеличение потенциальной численности рабочей силы на 55% и повышение примерно на 40% еще трех параметров: производства электроэнергии, сельскохозяйственного производства и контейнерного грузооборота морских портов. Это – прирост экспортного потенциала на 55%, а высокотехнологичного экспорта на 27%. Конечно, пока все эти товары обращаются и потребляются преимущественно на самом рынке США. Но общее наращивание экспортного потенциала особо важно для США, поскольку это единственный параметр, по которому США существенно уступают объединенной Европе.

Наконец, золотовалютные резервы в рамках такой зоны вдвое превышают резервы США. Появляется не только определенный потенциал для укрепления доллара, но и некая возможность создания валюты Северной Америки – «амеро», о чем заговорили в 2006 году. Посему есть все основания утверждать, что уже сегодня в качестве ведущего технологического и экономического игрока нужно рассматривать «большие США» с зоной их влияния в пределах НАФТА. И, разумеется, без учета этого обстоятельства трудно обойтись в долгосрочных прогнозах.

Возвращаясь к мексиканской ситуации, следует обратить внимание на определенное изменение международного

ченную для борьбы с кризисом, и выделить ей небывалую сумму – 47 млрд. дол. Она намного превосходит кредиты, предоставленные в свое время этой организацией Мексике для преодоления последствий кризиса 1994-1995 годов. Впрочем, нужно отметить, что руководство страны пока не торопится воспользоваться открывшимися возможностями. – IMF Approves \$47 Billion Credit Line for Mexico. – IMF Survey online, 17.IV.2009 (www.imf.org).

статуса страны не только в связи с ее включением в НАФТА – уникальный интеграционный блок, сочетающий присутствие «Севера» и «Юга». Мексика была допущена и в своего рода «клуб» экономически развитых государств – ОЭСР, которую кстати сегодня возглавляет мексиканец.

Между тем в стране в явной форме проявляется феномен, который описали академик В.Л. Макаров и член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер применительно к современной российской практике. Речь идет о своего рода «провинциализме» местных предприятий, управление которыми осуществляется внешними мажоритарными акционерами¹²⁴. Для Мексики, где экономическое влияние США традиционно сказывается особенно сильно, характерный для «провинциализма» эксцентриситет власти во многом обусловил сосуществование двух экономически разнокачественных зон в рамках одной национальной территории. Отражается это и на социальной психологии мексиканцев. Согласно социологическим опросам середины 2000-х годов, каждый третий хотел бы при возможности перебраться в США, у половины родственники уже обосновались по ту сторону межгосударственной границы. Но при этом 72% гордятся тем, что они мексиканцы, и не намерены жертвовать своей национальной идентичностью. В свою очередь эмигранты, имея в современных условиях возможность поддерживать постоянные контакты с родственниками в Мексике (в т.ч. благодаря интернет-коммуникациям), руководствуются примерно такой формулой: «мы хотим обрести возможность пользоваться благами и знаниями западной цивилизации, но оставляем за собой право считаться мексиканцами»¹²⁵.

США по своей экономической мощи и технологиче-

скому уровню несомненно далеко оторвались от остального мира. Однако в широком историко-цивилизационном контексте нельзя исключать повторения ситуации, имеющей немало прецедентов со времен античного мира.

Внедряясь в экономическое пространство лидера, «провинциалы» пошагово начинают перераспределять накопленное там богатство. Собственно признаки такого рода процесса найти уже можно, начиная от многомиллиардных семейных переводов эмигрантов (*remesas*) на историческую родину и кончая созданием подобия «силиконовых долин» в индийском Бангалоре или мексиканской Гвадалахаре.

Появление НАФТА пока ни в малейшей степени не способствовало урегулированию традиционной проблемы – мощного потока мигрантов через южную границу США. Более десятилетия назад по инициативе президента У. Клинтона ряд официальных учреждений США провели исследование долгосрочных тенденций возможных изменений в составе населения страны и социально-экономических последствий этого процесса¹²⁶. Уже сейчас по числу испаноговорящего населения (ок. 41 млн. чел.) США занимают пятое место в мире после Мексики (111 млн. чел.), Колумбии, Испании и Аргентины. По прогнозам американских экспертов, даже при сохранении существующих тенденций к 2050 г. численность небелого (прежде всего испаноговорящего, или «латинос») населения США может достичь 50%. Причем в приграничных с Мексикой штатах – Калифорнии, Нью-Мехико, Техасе – доля латинос значительно выше. Показательно, что в Нью-Мехико испанский фактически обрел статус официального языка, а в Калифорнии большинство официальных документов издаются и на испанском.

Приток мигрантов с юга, преимущественно из Мекси-

ки, ускоряет изменение этно-демографических пропорций в США, параллельно создавая социальное напряжение в американском обществе. Очевидно, что речь идет о факторе отнюдь не конъюнктурного, а долгосрочного действия. Миграционное давление будет сохраняться либо усиливаться в меру огромного разрыва в уровнях благосостояния и возможностях найма в ситуациях по ту и другую сторону Рио-Гранде.

Между тем с начала столетия Мексика активно ищет новую модель своего включения в мировую систему. Став лидером региона по числу соглашений о свободной торговле, она оказалась на «перекрестке дорог» начала XXI века. В составе мексиканской элиты наряду с соглашательскими фракциями есть достаточно влиятельные силы, предпочитающие мультиполярный контекст. По мере возможностей Мексика стремится выстроить баланс международных связей таким образом, чтобы иметь диапазон маневра и сохранить собственную «идентичность» во внешнеполитической сфере. Во всяком случае в администрации нынешнего президента страны Ф. Кальдерона отдают себе отчет в чрезмерности «северного крена», в его явной рискованности, особенно в сегодняшней ситуации, когда США превратились в эпицентр мирового кризиса. Бóльшая самостоятельность в поведении Мексики на международной арене позволяет в ряде случаев рассчитывать на солидарность и некоторую степень ассоциации с другими государствами группы ВСГ.

Показательно, что согласно одному из недавних опросов, проведенных мексиканской неправительственной организацией Советом по международным делам (КОМЕКСИ), 29% мексиканцев считают, что страна должна включиться в

обсуждение всех ключевых международных вопросов, 56% – активно участвовать в международных делах и только 15% оказались приверженцами отстранения от мировых проблем. Причем 32% видит будущее Мексики в усилении интеграции с Латинской Америкой, 18% – с Северной Америкой. Большинство же (41%) рассматривает страну как своеобразный «мост» между северной и южной частями континента¹²⁷.

Иными словами, по своему экономическому потенциалу и по ориентирам общественного сознания Мексика сохраняет шанс на автономную роль не только в региональном, но и континентальном масштабах. Но для этого ей абсолютно необходимы внутривластная стабилизация, с одной стороны, а с другой – поворот к Латинской Америке после долгого пренебрежения к этому естественному для страны направлению внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

В нынешней ситуации для Бразилии, которая держится пока в тени азиатских гигантов, открывается возможность формирования многовекторной модели включения в мировую экономику и политику, сочетая региональное сотрудничество с выходом на широкие межконтинентальные связи. Бразильское руководство отчетливо понимает, что в одиночку будет неизмеримо сложнее изменить прежние стереотипы международного восприятия страны и повысить ее статус, от чего, в частности, зависит решение вопроса о ее включении в состав постоянных членов СБ ООН. С одной стороны, Бразилия проводит активный курс на развитие двустороннего сотрудничества со странами БРИК. Наряду с расширением масштабов торгово-экономического сотрудничества речь идет, например, о совместном запуске спут-

ников с Китаем или экологическом проекте БРИКС+Г, к которому помимо четырех гигантов подключились ЮАР и Германия. С другой стороны, стремится к кооперации с региональными лидерами. Характерные примеры – переговоры с Мексикой о присоединении к Меркосур или создание группы ИБСА в составе Индии, Бразилии и ЮАР в соответствии с «Декларацией Бразилиа» (2003). Эта декларация была принята на встрече «тройки восходящих демократий» 6 июня 2003 года. В ней подчеркивалась важность выработки совместных подходов к крупным проблемам международной жизни для государств, представляющих три региона развивающегося мира. На встрече в Бразилиа в феврале 2004 г. основные направления сотрудничества в рамках ИБСА были конкретизированы. В соответствии с принятой Программой действий, основой отношений в рамках ИБСА остается развитие торговли по линии Меркосур-САДК, Меркосур-Индия и Индия-САДК. Вместе с тем был обозначен широкий спектр программ отраслевого сотрудничества, в частности, в сферах науки и технологий, энергетики (включая биотопливо), здравоохранения, образования, транспорта, туризма, поддержки малого бизнеса, создания новых рабочих мест, развития инфраструктуры, а также в военной сфере. В последующие годы был проведен ряд встреч глав этих государств, что позволяет говорить о том, что в рамках ИБСА уже складывается разветвленная система координации¹²⁸.

Возможны разные сценарии восхождения латиноамериканских гигантов, но этот процесс уже в текущем десятилетии привел к некоторым качественным изменениям в их отношениях с США. Российские специалисты уже обратили внимание на то, что в отношениях Севера и Юга континента

просматривается некий устойчивый цикл (возможно, своего рода проекция внешнеполитического цикла США, описанного А. Шлезингером¹²⁹). Проще говоря, начиная со времен создания Панамериканского союза каждые 20 лет США предлагают, а зачастую навязывают латиноамериканским странам некую новую модель партнерства. Так было, например, во времена «нового диалога» Ф.Д. Рузвельта, в период «Союза ради прогресса», инициированного Дж.Ф. Кеннеди, и в эпоху Р.Рейгана. Последний кстати вынужден был достаточно долго искать новый подход, например, проталкивая подписание известной Декларации Санта-Фе или Карибскую инициативу*, но в конце концов дело кончилось «вашингтонским консенсусом»¹³⁰. В десятилетие, которое следует после становления очередных моделей «партнерства», латиноамериканские страны как правило медленно и тяжело адаптируются к новым условиям. В этом плане 90-е годы не стали исключением.

Если следовать этой логике именно в текущем десятилетии США должны были предложить Латинской Америке некую новую модель многосторонних отношений. Они и форсировали ее реализацию в виде панамериканской зоны свободной торговли (АЛКА), но здесь произошел серьезный сбой. После отказа пяти государств подписать Декларацию Мар-дель-Платы и другие итоговые документы США вынуждены были сделать акцент на заключении двусторонних договоров о свободной торговле с рядом своих южных соседей (Перу, центральноамериканскими государствами,

* Декларация Санта-Фе принята на созванном по инициативе США совещании представителей интеллигенции латиноамериканских стран в поддержку проводимого Вашингтоном курса. Карибская инициатива – льготный торговый режим, установленный США для стран Карибского бассейна. Продолжает действовать до настоящего времени.

Доминиканской Республикой и Панамой).

Необратимы ли происшедшие изменения – вопрос открытый. Правительство Дж. Буша очевидно поставило на АЛКА крест, но администрация Б. Обамы, похоже, намерена вернуться к обсуждению проекта континентального сотрудничества. Еще во время предвыборной речи в Майами Б. Обама дал понять, что склонен пересмотреть латиноамериканскую политику прежней администрации. По его мнению, настало время нового диалога в Америке на основе простого принципа «что хорошо для народов Америки, то хорошо и для США». Новый президент США не ограничился декларациями и одним из первых шагов его администрации стало проведение пятого саммита Америк, итогом которого стало принятие «Согласительной декларации Порт-оф-Спейна» (Тринидад и Тобаго, 19.IV.2009).

Показательно, что еще администрация Дж. Буша после саммита в Мар-дель-Плате за считанные годы радикально изменив свой прежний тон, попыталась начать прямой диалог с руководством Бразилии. Стремлению перевести сотрудничество с Бразилией на некий новый уровень отвечала и запущенная США на паритетных началах многообещающая программа производства биотоплива. Уже в то время, начисто забыв о своих прежних выпадах в адрес «покрасневшей» Бразилии и персонально Л.И. Лулы да Силва, Вашингтон во многих случаях стал рассчитывать на содействие бразильской дипломатии, чтобы несколько поумерить антиамериканский пыл наиболее радикальных из латиноамериканских лидеров¹³¹.

Со сменой администрации Белого дома возможности для конструктивного диалога с Югом Америки несомненно возросли. На последнем саммите Америк главы 34 госу-

дарств континента сумели на основе консенсуса принять итоговый документ, в качестве основных целей которого означены содействие «процветанию» жителей Америк, обеспечение энергетической безопасности и сохранения окружающей среды. Причем приоритет отдается борьбе с бедностью и преодолению существующего глубокого неравенства на континенте¹³². Иными словами «Согласительная декларация Порт-оф-Спейна» оказалась ближе всего к программе континентальной интеграции, предложенной по инициативе латиноамериканских стран *на втором саммите по проекту АЛКА в Сантьяго* в 1998 году. Вместе с тем все участники саммита 2009 г. прекрасно отдавали себе отчет в том, что приступить к воплощению в жизнь 97 параграфов принятой декларации удастся не сразу и лишь после принятия согласованных усилий по преодолению финансово-экономического кризиса, восстановления роста мировой экономики и проведения необходимых реформ в сфере международных финансов.

Но как бы ни развивались переговоры о панамериканском проекте, североамериканские политики все больше утверждают во мнении, что уже существует две Латинские Америки и в каждой из них США имеют разные шансы для проведения своей традиционной политики.

Относительное сужение зоны влияния свидетельствует не о закате США, а о том, что они оставляют позади апогей своего могущества в мире и Латинской Америке. Вместе с тем США – всемирно признанная родина микроэлектронной революции сделали такой технологический задел на будущее (к тому же в современных условиях защищенный международным патентным правом), что он будет давать о себе знать на протяжении нынешнего столетия.

Ведь и Великобритания, которая к концу индустриальной эпохи утратила многие прежние позиции в мировой экономике, продолжает до сего дня восприниматься, как родина промышленной революции, крупный финансовый и научно-технологический центр.

С другой стороны, вынужденный отказ от однополюсности не способен привести к глобальному вакууму власти и наступлению новых «темных столетий» (Н. Фергюссон)¹³³. Архитектура международного регулирования продолжает очень динамично меняться. И такие процессы, как «латиноамериканизация» США или более динамичное развитие южного полюса континента по сравнению с северным, отнюдь не новое для мировой истории явление. Тем более, что и сами США столетие назад в известном смысле представляли собой восходящую страну-гигант.

Модернизации на переходе к обществу нового века – весьма болезненный для конкретных стран процесс, и это дает себя знать в том, что даже в рамках в общем-то ординарного экономического цикла некоторые зоны мирового хозяйства переживают шоковые потрясения. В свое время мы описали это явление для периода рубежа веков¹³⁴. События 2008-2009 гг. лишь подтверждают устойчивость данной тенденции. В условиях глобализации кризисы, зарождающиеся на «раздувшихся» международных финансовых рынках (как правило, во второй половине каждого десятилетия), вскоре наносят удар по национальным финансовым и фондовым рынкам. В наибольшей мере страдает от таких кризисов слабое звено – формирующиеся рынки. Стабилизировать финансовую ситуацию здесь удастся далеко не сразу, только через два-четыре года, а за это время начинается кризис в реальной экономике. Именно по составу «жертв»

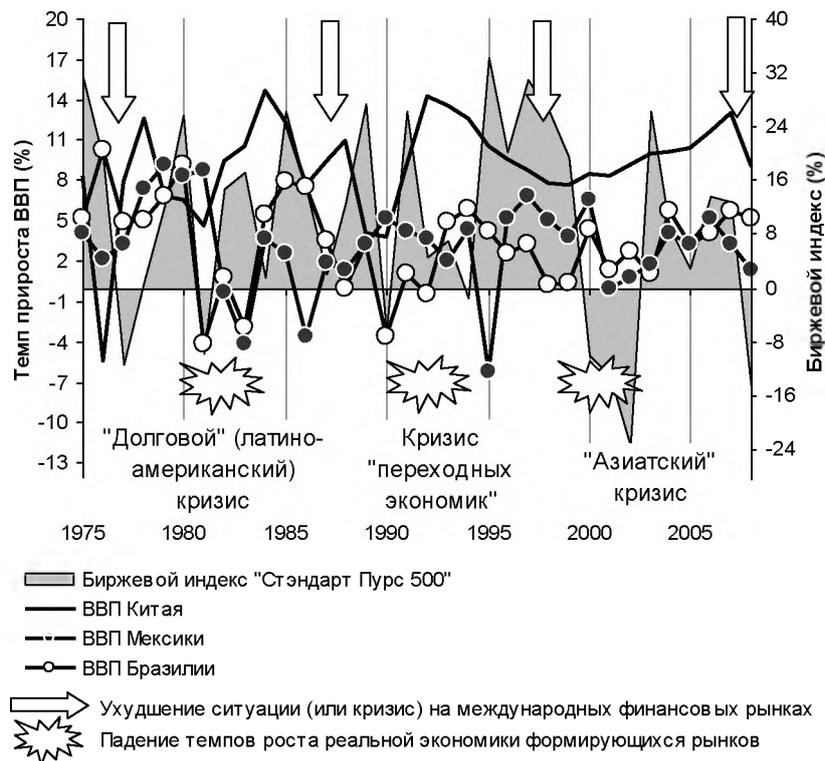
(см. примечание к рис. 12) такие кризисы зачастую и получают свое название – «латиноамериканский», «постсоциалистический», «азиатский».

Одновременно такие кризисы производят эффект «естественного отбора» среди нарождающихся рынков, акцентируя их слабые или, наоборот, сильные на данный момент стороны. Например, по данным МВФ, темпы роста китайской экономики начали относительно снижаться после 1992 г. (когда они достигали 14,2% за год) и азиатский кризис мало повлиял на эту общую тенденцию (в 1997 г. – 8,8%, в 1999 г. – 7,6). Однако начавшийся вскоре первый кризис на инновационных рынках не только способствовал восстановлению динамичности роста китайской экономики, но и позволил китайским производителям электроники захватить ряд рыночных ниш своих азиатских соседей и Мексики, прорваться на рынок США. Так что правильно выбранный курс даже в условиях экономической непогоды позволяет прийти к позитивным результатам.

Совершенно иначе обстояло дело в Мексике, которая значительно глубже интегрирована в глобальное разделение труда и прочно связана с североамериканским рынком. Мексиканская экономика стала ощущать все перепады конъюнктуры на рынках западных стран, что даже создает впечатление, что ее ординарный цикл сократился до 5-6 лет. В частности она отреагировала снижением прироста ВВП на промежуточные спады (1994-1995 и 2005 гг.) и очень болезненно пережила кризис 2001 года. Если в 1997-1999 гг. темп прироста ВВП уменьшился почти вдвое с 6,8 до 3,8%, то в 2001 г. был близок к нулю. В дальнейшем рост постепенно восстановился, хотя продолжал заметно уступать показателям второй половины 90-х годов. Как отмечалось

Рис. 12.

Динамика биржевого курса и ВВП
Бразилии, Мексики и Китая в 1975-2008 годах.



Примечания:

Основные жертвы среди нарождающихся рынков в условиях кризисов (с максимальным падением ВВП за год или несколько последовательных лет в %): в годы «долгового кризиса» – Чили (16,4), Перу (12,6), Аргентина (11,5), Венесуэла (5,0), Мексика (4,6), Бразилия (4,2), Индия (4,8), Корея (3,9); в годы кризиса переходных экономик – РФ (35,2), Чехия (24,8), Венгрия (19,1), Польша (14,2), Перу (14,9), Венесуэла (7,8), Бразилия (3,7); в годы «азиатского кризиса» – Индонезия (13,1), Таиланд (11,9), Турция (7,5), Малайзия (7,4), Сингапур (2,4), Тайвань (2,2), Аргентина (19,5), Венесуэла (16,7), Колумбия (4,2), Мексика (0), РФ (4,9), Чехия (2,0).

Графическое построение по данным: USA. Economic Report of the President 2008. Wash., 2008, p. 336-337; 2009, p. 394-395; IMF. World Economic Outlook: Crisis and Recovery. Washington, 2009, April, p. 195-196.

выше, в наибольшей мере пострадала северная зона и инновационные кластеры в других районах страны.

Начавшийся в 2007 г. спад в экономике США угрожает затяжной рецессией и, вписываясь в траекторию ординарного делового цикла, может иметь экстраординарные последствия в предстоящее десятилетие¹³⁵. Положение осложняется тем, что обозначился целый ряд новых дополнительных угроз – нестабильность на международных валютных рынках, резкий рост цен на продовольствие и возможность повторения энергетического кризиса.

Тем временем представители «коллективного Запада», как показал, в частности, Давосский форум 2008 г., уже обратили взоры к возросшему экономическому и финансовому потенциалу группы БРИК и ряда ведущих нефтеэкспортеров. Им даже предлагалось поспособствовать выправлению ситуации на международных финансовых рынках и преодолению кризиса ликвидности вливанием своих финансовых ресурсов¹³⁶. Дело в том, что восходящие гиганты с формирующимися рынками к этому моменту действительно имели большую «подушку безопасности» и завершили 2007 г. с показателями намного лучшими, чем развитые страны. Естественно у лидеров ВСГ в то время было меньше опасений относительно возможного экономического спада. В начале 2008 г. бразильский президент Л.И. Лула да Силва высказался достаточно категорично. «Я спокоен. Не думаю, что текущий американский кризис повлияет на рост бразильской экономики. Однако следует внимательно следить за тем, что будет происходить в экономике США и мировой экономике в целом ...»¹³⁷. Пока Лула оказался прав и, как уж отмечалось выше, бразильская экономика закончила 2008 г. с неплохими показателями.

На экономическом форуме 2008 г. в Санкт-Петербурге сходные соображения в интервью корреспонденту агентства Рейтер высказал и неоднократно упоминавшийся эксперт «Голдмэн энд Сакс» Дж. О'Нил. «Нынешний финансовый кризис – это кризис Запада, и мы не должны забывать, что большая часть из 6 млрд. человек, населяющих Землю, не почувствуют его на себе, – сказал он. Четыре недели назад я был в Индии, и не заметил там ни единого признака того, что кризис затронул индийскую экономику». Обратив внимание на динамичный рост четверки и очевидное желание БРИК сформировать политический альянс, О'Нил выразил надежду, что лидеры западных держав ускорят процесс включения этих стран в «Большую восьмерку» и МВФ, «потому что миру не нужен отдельный политический клуб, следящий за ростом некоторых стран, как не нужен и старый клуб, следящий за снижением роста других, нужен более совершенный клуб, объединяющий их всех...»¹³⁸.

Между тем уже в тот период далеко не всем восходящим гигантам удавалось остаться в роли «сторонних наблюдателей». Большое разочарование ждало мексиканского президента, который в конце 2007 г. полагал, что стране не грозит экономический кризис и происходящее в США, поскольку в результате реформирования госфинансов удалось обеспечить устойчивость мексиканской финансовой системы¹³⁹. За год от былого оптимизма Кальдерона не осталось и следа. Страну тяжело поразил не только экономический кризис. По многим признакам социально-политическая ситуация в Мексике грозит выйти из-под контроля.

Не претендуя на прогноз предстоящих перипетий спада в мировой экономике, следует, к сожалению, признать, что странам БРИК и Мексике не удастся благополучно миновать

пороги первого глобального кризиса XXI века, как его теперь называют. Слишком плотно они завязаны с мировой экономикой, особенно ориентированная на североамериканский рынок Мексика, а также Китай, у которого доля поставок в США много ниже, но сама экспортная номенклатура находится в зоне весьма вероятной уязвимости. Уже в обзоре мировой экономики за апрель 2008 г. эксперты МВФ прямо указали на то, что Латинская Америка ощущает «холодный ветер с Севера», а формирующиеся рынки Азии, несмотря на устойчивость роста внутреннего спроса, сталкиваются с повышением риска перепроизводства товаров для экспорта¹⁴⁰.

Экономический кризис в самом разгаре, и сейчас трудно предвидеть все его возможные последствия, в том числе для БРИК и Мексики. Встает целый ряд вопросов, ответ на которые мы, видимо, получим в ближайшие годы. Сумеют ли Китай и Индия и на этот раз подтвердить репутацию «бескризисного развития», которое они сохраняют после глубоких общеэкономических спадов в 1976 г. (в первом случае) и в 1979 г. (во втором)? Насколько глубоким может оказаться кризис в Мексике, которая вновь практически моментально отреагировала на колебания конъюнктуры на Севере? Сможет ли Бразилия на этот раз отделаться достаточно «легким испугом»? Что ждет Россию и ее финансовую систему по результатам кризиса? От нахождения адекватных ответов на такие вопросы будет зависеть способность к дальнейшему восхождению и новому включению в мировую систему.

Новое включение понимается, условно, как антитеза прежнему, основанному на первичной сырьевой специализации и экспорте промышленной продукции рядового каче-

ства, на пассивном восприятии процесса технологического обновления. Прежняя модель ассоциируется с недостаточным собственным финансовым потенциалом, с ограниченной способностью регулировать трансграничные инвестиционные потоки, а также с минимальным участием в распределении мировой «интеллектуальной ренты».

Новое включение предполагает выход на те ступени мировой экономической и политико-стратегической иерархии, которые обеспечивают участие в глобальном регулировании в качестве реально действующего лица. Иными словами, имеется в виду уход от качества преимущественной объектности и обретение качества преобладающей субъектности в процессах мирового развития.

Само собой разумеется, новое включение немисливо в отрыве от того, что обуславливает эффект глобализации. А это неизбежно означает движение в сторону интернационализации производства и организации бизнеса, освоение механизма международных финансов (при способности контролировать его сопряжение с национальной финансовой системой), получение собственной квоты на рынке наукоемкой продукции.

Как мы пытались показать в предыдущих главах, отмечая различия в моделях модернизации экономики и в шансах восхождения Бразилии и Мексики, в этом нет и не может быть стереотипного метода. Ассоциативная модель способна демонстрировать заметный прогресс в модернизации экономического пространства, в создании современной рыночной инфраструктуры, в распространении образования и современных профессиональных навыков на часть трудовых ресурсов. Такого рода включенность предполагает взаимозависимость, но выражено ассиметричную, с ассимет-

ричным же распределением благ «соразвития». При этом возможности наращивания собственной «переговорной мощи» на мировой арене достаточно ограничены. Они несоизмеримы экономическим результатам ассоциативной модели. Функции принятия решений стратегического характера имеют довольно узкий диапазон. В лучшем случае они передаются на «коллективное согласование» того блока, который контролируется господствующим центром. В худшем случае происходит жесткое подчинение логике развития (и интересам) господствующего центра. И в этой ситуации слишком часто логика развития вступает в противоречие с императивами решения социальных проблем на ассоциированном пространстве. Особенно явно такое противоречие проявляется в условиях циклических (ординарных и экстраординарных) перепадов, когда эпицентром кризиса становится доминирующая экономика и с неизбежностью происходит переброс издержек кризиса на доминируемую хозяйственную систему.

Итак, ассоциативная модель не исключает серьезного продвижения по пути экономической и технологической модернизации, по пути «соподчиненного восхождения», но сужает диапазон стратегического маневра, который необходим для реализации собственных интересов.

У нас нет оснований для фатализма относительно того, что страны, принявшие ассоциативную модель, обречены следовать этому пути раз и навсегда. Мы лишь беремся утверждать, что подобная модель имеет большую инерционную силу, которую трудно преодолеть не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Исключая сценарий революционных изменений и риски экономического регресса, мы допускаем возможность корректив,

направленных на поэтапное расширение зазора для альтернативных и автономных решений. Но для этого необходимо, во-первых, появление внутренних предпосылок для созревания соответствующей политической воли и обеспечение ее преемственности, а во-вторых, продолжительное время, в-третьих, осуществление глобальных сдвигов, открывающих перспективу для более широкого маневра.

Конечно же качества той или другой модели не проявляются в чистом виде. В бразильском случае можно обнаружить некоторые черты ассоциативной модели, а в мексиканском – элементы диссоциативной. Таким образом, корректнее говорить о *преимущественно* ассоциативной либо *преимущественно* диссоциативной модели.

Оппоненты вполне могут возразить: разговор о «самостоятельной роли» устаревает в условиях глобализации, которая амортизирует потенциал нации-государства. В нынешних условиях преобладает тенденция к формированию крупных интернациональных образований, действующих и в жестком, и в гибком режиме. Все это так. Но несущими конструкциями в подобных образованиях становятся, как правило, нации-государства в их крупном и сверхкрупном формате. С другой стороны, очевидно, что наряду с интернациональными образованиями системообразующими звеньями мирового экономического и политического пространства остаются и будут оставаться страны-гиганты, обладающие соответствующей «критической массой».

Диссоциативная модель, рассмотренная нами на примере Бразилии, может порой уступать тому, что достигнуто в мексиканском (ассоциативном) случае по части обеспечения экономической и технологической совместимости (и сопряженности) с ведущим центром мировой экономики.

Так, объем мексиканского экспорта товаров и услуг на 40 % больше бразильского (2008 год) и статистически в нем выше доля высокотехнологичной продукции. Но у Бразилии несомненно крупнее резерв опоры на внутренний рынок, шире отраслевой спектр развития (от масштабного индустриального производства и экспорта продовольствия до аэрокосмического и военно-промышленного комплекса). В бразильском случае налицо возможность (и реальный опыт) подкрепления собственного потенциала потенциалом сопредельных государств благодаря своей лидирующей роли в процессах внутрирегиональной интеграции. Мексика же, допустив крутой «северный крен», в последнее время существенно ослабила свои позиции в Центральной Америке и Карибской зоне, которые в 70-х и 80-х годах во многом ориентировались на нее как экономически, так и политически. Инициированный Мексикой проект «Пуэбла-Панама» как ось развития субрегиональной интеграции лишился своего первоначального импульса и теперь перекрывается другими интеграционными проектами (ассоциация ряда центрально-американских и карибских стран с США в режиме зоны свободной торговли и сотрудничество некоторых из них в рамках АЛБА).

Как было подчеркнуто, новое включение сопряжено с выходом на технологически более высокие этажи производства товаров и услуг. Однако их освоение не должно вульгарно противопоставляться сохранению специализации на эксплуатации природных ресурсов. Между тем подобное противопоставление теряет свою доказательность только в том случае, когда первичный сектор экономики служит базой накопления и источником инвестиционных средств как для прогрессирующей отраслевой диверсификации в обла-

сти вторичного и третичных секторов, так и для параллельной модернизации самого первичного сектора в направлении более глубокой переработки и диверсификации выпускаемой продукции.

В Бразилии эта тенденция проявила себя достаточно уверенно, позволяя наращивать экспортный потенциал в нишах с более весомой добавленной стоимостью, повышать эффективность и аграрной, и добывающей части первичного сектора экономики. Впрочем, мировой опыт дает другие убедительные примеры. Достаточно сослаться на Финляндию, которая давно перевела традиционную лесную отрасль на глубокую и диверсифицированную переработку. Более молод чилийский опыт в той же области. Он основан на широкомасштабном искусственном культивировании древесных пород с коротким вегетативным циклом. На этой базе выстроена индустриальная «вертикаль» с широкой гаммой продукции производственного и потребительского назначения. Подробные примеры (пусть в других отраслях) мы можем найти в практике Канады, Норвегии и Австралии.

Но уж поскольку речь идет о ВСГ, важно понять, что данная формула приложима не только к бразильскому, но и к другим случаям. Что касается российского опыта, то он, увы, пока не дает обнадеживающего примера. До сих пор не удалось существенно продвинуться в деле превращения сырьевого сектора в базу модернизации и диверсификации производства промышленных товаров и формирования сектора современных услуг, причем в годы «тучных коров» (2002 – 2008 гг.), предшествовавших нынешнему кризису. Но дело не только в необходимости и возможности стратегического маневра с целью перестройки структуры россий-

ской экономики. Дело в том, что крупные резервы заложены в самом использовании энергетического потенциала*.

Россия болезненно переживает кризисную ситуацию. Болезненно и с точки зрения экономических и социальных потерь, и с точки зрения критического переосмысления опыта своего развития. В академических кругах и экспертном сообществе давно били тревогу по поводу опасностей структурной инертности российской экономики, запаздывания со стратегическим разворотом в сторону инновационной практики, совершенно избыточной зависимости от импорта в тех секторах, которые способны развивать отечественные производители при должных стимулах и господдержке. Теперь об этом со всей откровенностью говорят первые лица государства. Кризис, причем с экстраординарными последствиями, стал суровым экзаменом и сложившаяся модель его не выдержала. «Кризис, – резюмирует Президент РФ Д.А. Медведев, – заставляет нас извлечь уроки, чтобы предотвратить в будущем подобные шоки для российской экономики»¹⁴¹. Напряженная работа по переоценке прежнего опыта и выработке новых решений уже ведется. Остается надеяться, что будет создан механизм их выполнения и не в «ручном», а в автоматическом режиме.

Иная, разумеется, ситуация в трудоизбыточных экономиках с ресурсной базой, имеющей немалые изъяны, особенно по части энергетического обеспечения. Речь, есте-

* Энергоемкость российской экономики по ППС в 2 раза выше чем в США, в 2,3 раза выше среднемирового показателя, в 3 раза выше чем в ЕС и Японии. В результате, по оценкам МФК (Международной финансовой корпорации), Россия могла бы дополнительно получать от экспорта углеводородов как минимум 84 и как максимум 112 млрд. долларов (РБК, 2009, №8, с.28). На заседании президиума Госсовета в Архангельске 2 июля 2009 г. приводилась оценка, согласно которой реализация в стране широкой и последовательной программы энергосбережения могла бы сэкономить 360-430 млн. тонн условного топлива, что равнозначно годовому объему экспорта только жидких углеводородов.

ственно, идет об Индии и Китае. Но здесь также, параллельно усилиям по наращиванию внешних поставок за счет торгового обмена и прямого инвестирования в энергоисточники за рубежом, должен действовать императив энергосбережения и использования возможностей альтернативной энергетики. Без этого в долгосрочной перспективе невозможно поддерживать высокие темпы прироста ВВП, которые крайне необходимы этим странам хотя бы в силу мощного демографического давления.

Новое экономическое включение ВСГ так или иначе сопряжено с политико-стратегическим. Можно сказать, что каждая ступень экономического восхождения создает предпосылку для усиления влияния на международной арене, для дополнения качества региональной державы качеством мировой, претендующей на роль одного из полюсов глобальной системы.

Такова логика возникновения многополярности, которая складывается в силу неравномерности развития старых и новых полюсов. Но, разумеется, процесс формирования многополярного миропорядка не конъюнктурен и не краткосрочен. На него уйдет не одно десятилетие. Он в буквальном смысле исторический. При этом эффект продвижения по ступеням мировой иерархии не может реализовываться на сугубо индивидуальной основе. Исторический опыт и элементарная логика говорят о другом. Это тем более справедливо для современной практики, характеризующейся усиливающейся интернационализацией и экономических, и политических, и даже социокультурных процессов.

В позиционировании новых полюсов развития на современной мировой сцене обнаруживается немало вариаций. Во-первых, они становятся ядром региональных инте-

грационных образований. Во-вторых, они могут инициировать коалиции с участием других ВСГ (и примыкающих к ним государств меньшего масштаба). В-третьих, возможно их подключение к группировкам традиционных центров. Иными словами, схемы «сочленения» и «привилегированного партнерства» становятся многообразными. При этом одни схемы могут накладываться на другие, дополняя, но не обязательно замещая их.

Влияние на формирование международной «повестки дня»

В свете событий последних двух-трех лет становится ясно, что БРИК уже используют самые разные международные форумы для выверки своих позиций и отстаивания консолидированной программы действий. Речь идет не только о встречах самой «четверки», но и об уже упомянутом участии Бразилии, Индии и КНР во встречах Г-8 и Г-5, в работе «большой двадцатки» и «перекрестных» консультациях во время Генассамблеи ООН.

Уже в первом докладе на саммите «большой восьмерки» в Таяко (Хоккайдо) лидеры пяти стран предельно ясно сформулировали свою позицию. Обращают на себя внимание следующие ключевые моменты. Во-первых, ощущая себя ведущей группой развивающихся стран, Г-5 выразила готовность разделить с Г-8 ответственность за руководство глобальной экономикой и способствовать тому, чтобы глобализация и растущая взаимозависимость между государствами реализовывалась в интересах всего международного сообщества. Во-вторых, они однозначно высказались за укрепление принципа многосторонности и широкое развитие международного сотрудничества под эгидой ООН. Последнее, с их точки зрения, не исключает, впрочем, необходимости всесторонней реформы существующих структур

ООН – ее Секретариата, Совета безопасности и ЭКОСОС, а также усиления роли Генеральной ассамблеи Объединенных Наций. Наконец, исходя из принципа многосторонности, G-5 избрала в качестве стратегической цели своей деятельности содействие глобальному партнерству в интересах социально-ориентированного и устойчивого развития. Страны, входящие в «пятерку», предполагают внести заметный вклад в решение критических для международного сообщества проблем – глобального управления, финансовой стабильности, изменения климата на планете, а также обеспечения продовольственной и энергетической безопасности¹⁴². Понятно, что такая позиция нашла понимание и поддержку у руководства РФ.

На следующем саммите в Аквиле (Италия) была принята совместная декларация G-8 и G-5*, в которой отмечалось, что прошедшая дискуссия подтвердила заинтересованность обеих групп в решении таких ключевых для мирового сообщества задач, как сохранение мира и безопасности, устойчивое экономическое развитие и достижение «Целей тысячелетия» ООН, равно как и близость взглядов на механизм сотрудничества в интересах обеспечения развития. Особо отмечено, что последний экономический и финансо-

* На встрече в Аквиле пятерка приняла и свою собственную «Декларацию G-5», содержание которой мы обсуждать не будем, имея в виду, что почти все основные ее положения нашли отражение в совместной декларации с G-8, а вскоре были развиты в итоговом документе первого саммита БРИК в Екатеринбурге. Скажем лишь о тех позициях «Декларацию G-5», которые еще не упоминались: международное сотрудничество между эпидемиологическими службами в связи с последней вспышкой гриппа A(H1N1), координация макроэкономической политики для восстановления доверия к рынку и стабилизации мировой финансовой системы, выполнение требований Киотского протокола и борьба с потеплением климата, оживление деятельности ЭКОСОС ООН, возрождение движения за мир, поддержка Рабочей программы Конференции по разоружению в 2009 г., обеспечение того, чтобы глобализация и объективный рост «взаимозависимости» наций работали на благо каждого жителя планеты. – G5 Declaration. Documents of the G8 Summit, 10 July 2009. L'Aquila, 2009, p. 1-3.

вый кризис еще раз наглядно продемонстрировал необходимость многостороннего взаимодействия. Г-8 и Г-5 отметили, что в современной ситуации им удалось действовать более целенаправленно и согласовано, чем во время предшествовавших кризисов. Выражено общее стремление к скорейшему воплощению в жизнь решений вашингтонского и лондонского саммитов «Группы двадцати» (о которых речь пойдет далее), в частности, относительно усиления регулирования международных финансов и реформы международных финансовых институтов¹⁴³.

В соответствии с задачами «диалога Хайлигендамма» итоговая декларация Аквилы акцентировала внимание прежде всего на четырех основных темах¹⁴⁴.

- *Первая – «развитие»*. Обе стороны согласились с необходимостью повышения эффективности сотрудничества как по линии Север-Юг, так и Юг-Юг и признали целесообразность объединения двух направлений сотрудничества в одном формате, что способно дать подлинно синергетический эффект. Учитывая разнообразие конкретных ситуаций в отдельных странах, партнеры по диалогу выразили полную поддержку выработке национальных стратегий развития, базирующихся на принципах «Целей тысячелетия». Имея в виду бедственное положение большей группы развивающихся стран, пострадавших от кризиса, Г-8 и Г-5 высказались за необходимость существенного увеличения масштабов официальной помощи развитию (ОПР). При этом они подчеркнули целесообразность опоры на уже созданную договорную основу: решения по ОПР в Глениглс и на других саммитах «восьмерки», на План действий Аккры по укреплению сотрудничества в интересах развития и реализации основных принципов эффектив-

ной официальной помощи, на «Консенсус Монтеррея», предусматривавший использование возможностей самих развивающихся стран по мобилизации финансовых ресурсов и на Декларацию Дохи о финансировании развития*. Особое внимание было уделено помощи международного сообщества развитию стран Африки с привлечением механизмов Африканского союза и других региональных организаций, а также возможностей многосторонних программ, таких как «Глобальное партнерство в области сельского хозяйства и продовольственной безопасности».

- *Вторая – «международные инвестиции».* Стороны констатировали не только быстрый рост, но и серьезные сдвиги в международном движении инвестиционных ресурсов: повышение роли нарождающихся рынков в качестве источника для инвестиций за рубежом; рост значения прозрачности инвестиционной политики, надежного ведения бизнеса и социальной ответственности корпораций для улучшения глобального инвестиционного климата. Выражены опасения по поводу того, что некоторые антикризисные меры, принимаемые участниками диалога, могут неблагоприятно отразиться на движении международных инвестиций, хотя явной тенденции к протекционизму в этой сфере у них не наблюдается. В этой связи было признано, что исключение может быть сделано только для отраслей,

* Имеются в виду итоговые документы Третьего Форума Высокого Уровня по эффективной помощи развитию, состоявшегося 2-4 сентября 2008 г. в г. Аккра (Гана), Международной конференции ООН по финансированию развития 18-22 марта 2002 г. в г. Монтеррей (Мексика) и Четвертой конференции министров ВТО в ноябре 2001 г. в г. Доха (Катар). – 3rd High Level Forum on AID Effectiveness. Accra (Ghana), 2008; SELA. De Monterrey a Doha: Avances y Retrocesos. Caracas, 2009; Генеральная ассамблея ООН. Дохийская декларация о финансировании развития: итоговый документ Международной конференции по последующей деятельности в области финансирования развития для обзора хода осуществления Монтеррейского консенсуса. – A/CONF.212/L.1/Rev.1 – Washington, 2008.

имеющих стратегическое значение для национальных экономик. Соответственно, Г-5 и Г-8 поддержали призыв лондонского саммита «Большой двадцатки» ко всем странам – воздержаться от возведения протекционистских барьеров на пути зарубежных инвестиций в условиях финансово-экономического кризиса. Они высказались за соблюдение «открытого инвестиционного режима» при сохранении за государствами права проводить самостоятельную инвестиционную политику в национальных интересах, за продолжение конструктивного диалога по выработке общих норм и стандартов международных инвестиций. Отметив стремительный рост числа двусторонних соглашений по инвестициям в последние годы, участники итальянского саммита высказались в пользу более широкого многостороннего сотрудничества в этой сфере, опираясь на ряд базовых документов по инвестиционной деятельности государств и многонациональных корпораций, принятых под эгидой ООН, ЮНКТАД, ОЭСР и других международных организаций.

- *Третья – «инновации».* Понимая роль инноваций и распространения знаний в современной экономике, стороны вынуждены были признать, что полномасштабный диалог по этой теме только начинается. Вместе с тем двухлетняя дискуссия позволила достичь понимания приоритетов в этой сфере, оценить социально-экономические аспекты права интеллектуальной собственности, наметить пути повышения эффективности инновационной деятельности, имея в виду интернационализацию исследовательской работы, переход на цифровой формат и развитие информационных сетей, а также роль так называемых «открытых» инноваций и т.д. Партнеры не уходили от обсуждения са-

мых острых вопросов инновационной практики (интеллектуальное пиратство, фальсификация лекарственных препаратов, генномодифицированные продукты и др.). Они солидаризировались в том, что именно креативная и инновационная экономика, равно как и международное сотрудничество в данной области, могут способствовать быстрому восстановлению мировой экономики после нынешнего экономического кризиса.

- *Четвертая – «энергетика».* Этой теме было уделено особо большое внимание. Дискуссия велась в контексте концепции энергетической безопасности, предложенной еще на саммите в Санкт-Петербурге (2006). В итоговой декларации Аквилы подчеркивалось, что финансовый кризис резко изменил условия развития рынков энергоносителей как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе. И с этим уже нельзя не считаться. Партнеры по диалогу видят возможный выход в реализации трех масштабных программ – модернизации угольной энергетики, внедрения энергосберегающих систем, масштабного использования возобновимых источников энергии. Общее согласие прозвучало в том, что именно международное сотрудничество и обмен опытом по всем указанным направлениям могут дать максимальный эффект как для выработки национальных стратегий устойчивого развития, так и для противодействия пагубным изменениям климата под влиянием деятельности человека.

Успех «диалога Хайлигендамма» побудил его участников принять решение о продолжении совместной работы еще на два года с обсуждением результатов на предстоящих саммитах в Канаде (2010) и Франции (2011).

Все страны БРИК наряду с Мексикой и Аргентиной вошли в состав сформированной, по существу, *ad hoc* «Группы двадцати» в 1999 году*. Первоначальным импульсом к ее созыву послужил финансовый кризис, названный в то время «азиатским». Но затем диалог повернул в русло рутинной дискуссии по вопросам адаптации международных финансово-экономических отношений к новым реалиям. Поэтому вплоть до недавнего времени саммитов этого объединения не проводилось и дело ограничивалось встречами министров финансов и управляющих центральными банками.

Положение, как представляется, начало быстро меняться со второй половины 2008 г. в связи с резко возросшей необходимостью выработки и принятия коллективных решений по противодействию небывалому экономическому спаду, обретающему черты первого мирового кризиса эпохи глобализации. Если саммит двадцатки в Вашингтоне в ноябре 2008 г. ограничился выработкой общих принципов реформ для укрепления финансовых рынков, то следующий саммит в Лондоне в начале апреля 2009 г. стал серьезным обсуждением будущего международной финансовой системы и даже принял конкретные решения относительно надделения МВФ и ВБ дополнительными ресурсами и полномочиями в интересах преодоления мировой рецессии¹⁴⁵.

Важным рубежом стал первый саммит БРИК в Екатеринбурге в июне 2009 г., который, безусловно, способство-

* В состав «Группы двадцати» входят Аргентина, Австралия, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Республика Корея, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР и Япония, а также представитель Европейского союза (ЕС). В общей сложности на участников «двадцатки» в 2007 г. приходилось 77% общемирового ВВП и 62% населения планеты.

вал выработке согласованных позиций «четверки» по широкому кругу международных вопросов и укреплению институциональных основ коалиционной группировки.

Открывая саммит, президент РФ Д.А. Медведев отметил, что за круглым столом Екатеринбурга представлены страны, которые имеют серьезный вес в мировой экономике и от их совместных позиций «в конечном счете будет зависеть и успех в реализации новых экономических программ, и реформирование международных финансовых отношений». Он выразил также надежду на то, что екатеринбургская встреча станет стартом для будущих содержательных переговоров, для интенсивного развития нового объединения в формате БРИК. «Перед нами, безусловно, есть самые разные возможности: и экономические, и гуманитарные, и внешнеполитические. Надеюсь, что во взаимном интересе мы найдём точки соприкосновения и выйдем на новые интересные, продвинутое решения в интересах наших народов»¹⁴⁶.

Первый саммит БРИК оправдал возлагавшиеся на него надежды. «Разговор получился не просто серьезным и обстоятельным, – констатировал, подводя его итоги, Д.А. Медведев, – он был абсолютно предметным, ориентированным на практические пути, на поиск путей решения наиболее актуальных проблем современности». В декларации по итогам саммита участники констатировали, что формат БРИК объединяет государства, «являющиеся крупнейшими центрами экономического роста и политического влияния и обладающие значительным интеграционным потенциалом в своих регионах. Без участия стран БРИК не могут эффективно решаться такие глобальные проблемы, как международный терроризм и транснациональная пре-

ступность во всех ее проявлениях, экологическая деградация и изменения климата, продовольственная и энергетическая безопасность»¹⁴⁷. Кроме того участники саммита приняли специальное совместное заявление по глобальной продовольственной безопасности, учитывая ее приоритетное значение, требующее безотлагательных и решительных действий со стороны правительств всех стран и соответствующих международных структур. Ведь в условиях нынешнего глобального финансово-экономического кризиса, оказывающего негативное воздействие на продовольственную безопасность, возникает реальная опасность утраты некоторых достижений «Целей тысячелетия».

Среди важнейших итогов первого саммита БРИК нужно выделить следующие. Во-первых, была достигнута единомышленная договоренность о продолжении работы в данном формате (саммит 2010 г. будет проведен в Бразилии). Во-вторых, четыре восходящих гиганта однозначно выразили свою приверженность многосторонней дипломатии при центральной роли ООН в борьбе с глобальными вызовами и угрозами. При этом, с одной стороны, они подтвердили необходимость всеобъемлющего реформирования ООН с целью повышения ее эффективности, с другой – поддержали стремление Индии и Бразилии играть более весомую роль в Организации Объединенных Наций. В-третьих, страны БРИК ясно высказались в пользу «более демократического и справедливого многополярного миропорядка, основанного на верховенстве международного права, равноправии, взаимном уважении, сотрудничестве, скоординированных действиях и коллективном принятии решений всеми государствами». Соответственно они подтвердили свою приверженность политико-дипломатическим путям мирно-

го решения споров в международных отношениях. В четвертых, им удалось согласовать свои позиции по противодействию мировому финансовому кризису, имея в виду возможность коллективных действий в рамках конференции ООН по мировому финансово-экономическому кризису и его последствиям для развития (Нью-Йорк, 24-26.IX.2009) и следующего саммита «Группы двадцати» в Питтсбурге (сентябрь 2009 г.). Речь шла не только о том, что продвижение реформы международных финансовых институтов должно осуществляться при бóльшем учете голоса и представительства в них стран с переходной и развивающейся экономикой, но и об общих принципах реформированной финансово-экономической архитектуры*. Наконец, ряд согласованных решений был принят по широкому спектру практических вопросов, включая улучшение условий международной торговли и инвестиционного климата, более последовательную реализацию концепции устойчивого развития (в частности, в духе Декларации Рио, 1992 г.), помощь беднейшим странам, в наибольшей мере пострадавшим от кризиса (включая призыв к выполнению развитыми странами своих обязательств по выделению 0,7% ВВП на официальную помощь развитию), поддержку международного сотрудничества в энергетической области, меры противодействия изменению климата, программы гуманитарной помощи и уменьшение опасности стихийных бедствий, а также осуждение терроризма во всех его формах и проявлениях. Нужно также отметить, что страны БРИК подтвер-

* Участники саммита высказались за демократичность и прозрачность принятия и выполнения решений в международных финансовых организациях; прочную правовую основу; совместимость деятельности национальных институтов регулирования и международных органов, устанавливающих стандарты; за совершенствование и укрепление системы управления рисками и надзорной практики.

дили свое намерение продвигать взаимное сотрудничество в области науки и образования, в том числе в целях проведения фундаментальных исследований и разработки передовых технологий.

Большие ожидания возлагались на встречу «большой двадцатки» в Питтсбурге в сентябре 2009 года. Если решения прежних ее саммитов скорее напоминали «декларации о намерениях», на питтсбургской встрече была дана оценка первых результатов антикризисных мер и поставлены более конкретные задачи по реформированию международной финансовой системы. Мы не будем подробно комментировать итоги питтсбургского саммита¹⁴⁸, обратим внимание только на некоторые важные моменты. Во-первых, он продемонстрировал очевидное изменение настроений в мировых финансовых центрах, которые проявили очевидную заинтересованность в формировании более широкой платформы для выработки мер по регулированию международной финансовой системы. Во-вторых, на этом форуме стало понятным, что «восьмерка» не возражает против передачи значительной части полномочий по разработке таких мер «большой двадцатке», встречи которой предполагается перевести в постоянный формат. В-третьих, де-факто началась корректировка деятельности ведущих бреттон-вудских институтов. Еще 1 июля 2009 г. МВФ пошел на беспрецедентный шаг, впервые приняв план размещения своих облигаций среди правительств стран-участниц. В начале сентября Китай достиг с МВФ предварительной договоренности о приобретении таких бумаг на сумму 50 млрд. долларов. Аналогичная договоренность на сумму в 10 млрд. дол. существует у Фонда с Индией, и о таком же объеме, видимо, договорятся Россия и Бразилия¹⁴⁹. На повестку дня постав-

лен и другой важный вопрос – о возможности увеличения в МВФ квот и капитала стран БРИК, хотя конкретные шаги в этом направлении, скорее всего, можно ожидать на рубеже конца 2010 – начала 2011 года. Наконец, нельзя сбрасывать со счета и то обстоятельство, что уже после Питтсбурга вновь зазвучали предложения о постепенном переходе к новой мировой резервной валюте, учитывая растущую уязвимость выполняющего эту функцию доллара. Речь идет о возможности создания новых «мировых денег» на основе корзины валют, возможно с привлечением резервов дорожающего золота. Очевидно, что все эти вопросы так или иначе будут обсуждаться и на предстоящих форумах в разных форматах (БРИК, G-5 или та же «большая двадцатка»).

В наполнении «повестки дня» ключевых международных форумов последнего времени все более ощутимо проявляется позиция ВСГ, прежде всего их первого эшелона. Весомо представлена и латиноамериканская фракция во всех новообразованных форматах (БРИК, G-5 и «большой двадцатке»). Нельзя сказать, что во всех случаях найден «общий знаменатель». Идет трудный процесс поиска баланса интересов. Продвижению в этом направлении способствуют, с одной стороны, возросший потенциал новых влиятельных акторов мировой экономики и политики, с другой – большой реализм в понимании изменившейся ситуации среди лидеров «коллективного Запада». Наверное, сказывается и та «перезагрузка», которая происходит в Вашингтоне. И дело не только в его решимости сменить имидж на международной арене. Дело в том, что иначе уже невозможно обеспечить управляемость процессов мирового развития, выстроить адекватный механизм глобального регулирования.

Но, видимо, не стоит все же ожидать близких и осязаемых результатов. Как хорошо известно, от дипломатической риторики до практики юридически обязывающих решений и их исполнения немалая дистанция. И пусть процесс утверждения проблематики, отстаиваемой представителями ВСГ, их латиноамериканской фракцией (включая в первую очередь Бразилию, затем Мексику, и в формате «двадцатки» также Аргентину), находится в «эмбриональной» стадии. Но главное то в том, что соответствующий тренд уже обозначился.

Перспективы взаимодействия мировых центров нового поколения

Оценивая предпосылки, возможности и, тем более, перспективы взаимодействия ВСГ, целесообразно в предварительном порядке представить, хотя бы гипотетически, общие контуры изменения геополитической и геоэкономической картины XXI века.

Расхожим тезисом, тиражируемым и в СМИ, стало признание смены процесса «вестернизации» на процесс «истернизации»¹⁵⁰. Речь идет о смещении центров тяжести деловой активности от западного мира к восточному, об уменьшении веса атлантического вектора относительно усиливающегося азиатско-тихоокеанского вектора международного экономического и политического взаимодействия. Это начинает сопровождаться расширением диапазона «обратного» влияния деловой этики, стандартов менеджмента, эстетики дизайна, элементов культуры, вырабатываемых в азиатской среде, на среду западного мира. Но сегодня этого уже не достаточно для характеристики основных «надводных и подводных» течений, формирующих иную картину мира. Стереотипы «развитого Севера» и «отсталого Юга» и отношений соподчиненности между ними уступают пониманию формирования нового потенциала развития в среде стран, относившихся в свое время к так

называемому «третьему миру», стран, у которых начинает накапливаться «контрольный пакет акций» на распоряжение значительной частью ключевых ресурсов, а кроме того существенно поднявшихся по ступеням экономической иерархии в силу опережающего роста ВВП и ускорения модернизационных процессов. Таким образом, «истернизация» в чем-то вполне может дополниться «саутизацией».

Взгляд в перспективу с учетом структурных новообразований и появления новых центров влияния может быть представлен нижеследующей схемой (см. рис. 13).

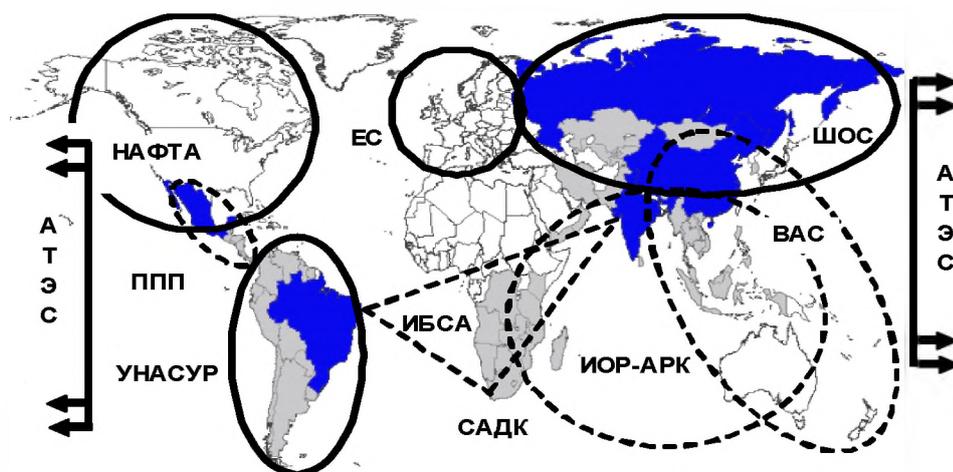
Она иллюстрирует начавшееся усложнение мировой картины. Очевидно, что «трилатераль Севера» в составе США, ЕС и Японии сохраняет свое место на мировой авансцене. Но на нее уже выдвинулся Китай. За ним следуют ряд ВСГ, также становящихся «действующими лицами» первого плана. Параллельно идет процесс сложной структуризации Юга, в зоне которого возникает целый ряд крупных новообразований интеграционного характера без участия «коллективного Запада».

По всей видимости, формирование новой архитектуры мирового пространства переходит в фазу взаимодействия интеграционных объединений. И это становится важнейшим фактором, обуславливающим перспективу ВСГ.

Меняется прежнее представление о «полюсе силы», который отныне скорее всего будет представлять собой целую группировку стран. Причем нередко встречавшиеся ранее отношения по линии командный центр (центры) – внутренняя периферия группировки будут отступать перед «архитектурой» самоуправления более или менее открытого типа.

Последнее будет зависеть от того примет ли группировка принцип открытого регионализма либо ее участники

Новая картина структурирования
мировой системы



- Территория стран БРИК и Мексики
- Зона потенциального влияния БРИК+М через интеграционные объединения и международные союзы без учета структур "коллективной безопасности" (включая НАТО, ОДКБ и т.п.)

Примечание:

АТЭС – Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества; ВАС – Восточноазиатское сообщество; ЕС – Европейский союз; ИБСА – Группировка Индии, Бразилии и ЮАР; ИОР-АРК – Ассоциации регионального сотрудничества бассейна Индийского океана; НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле США, Канады и Мексики; ППП – Проект Пуэбла-Панама; САДК – Южноафриканское сообщество развития; Унасур – Союз южноамериканских наций; ШОС – Шанхайская организация сотрудничества.

более склонны сохранять повышенную степень защиты в отношении третьих стран. Даже в рамках уже существующих блоков ареалы повышенной активности постепенно могут начать сдвигаться в новые области, например, к за-

падному побережью США, в северную Мексику и в Канаду в рамках НАФТА или восточное «зарейнское» пространство и средиземноморский пояс в ЕС.

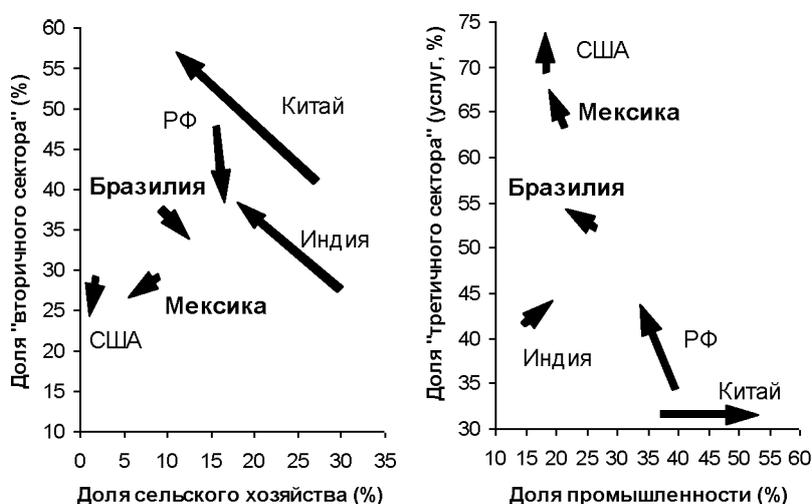
При этом свою роль будут играть меняющиеся различия в структуре издержек производства товаров и услуг, в ресурсной обеспеченности в широком понимании, включая, конечно, наличие «человеческого капитала».

Другой важный аспект, определяющий перспективы восхождения, – глубинные изменения в структуре хозяйства. Между ВСГ здесь просматриваются очевидные различия, что не может не влиять на характер включения в глобальное разделение труда. За прошедшие двадцать лет обозначилась общемировая тенденция перестройки хозяйства развитых стран в сторону интенсивного освоения информационно-сервисной экономики при сохранении заметных позиций промышленно-строительного сектора. Мексика начала адаптироваться именно к этой модели (см. рис. 14). В данном случае на долю сектора услуг (так называемого, третичного сектора) уже приходится от 64 % ВВП в постоянных ценах 1990 г. в Мексике до 71% в США. В России, которая рывком приблизилась к этой группе, доля услуг повысилась до 44%, но произошло это на фоне катастрофического сжатия аграрного сектора и стагнации в обрабатывающей промышленности. В отличие от других стран за полтора десятилетия структура хозяйства Бразилии изменилась незначительно, хотя некоторое снижение доли вторичного сектора (35%) в пользу сферы услуг (53%) произошло и здесь*. В связи с повышенным спросом на продовольствие

* Следует учитывать, что данные ЭКПА (с пересчетом в доллары) несколько отличаются от приведенных. Согласно им в 1990-2008 гг. доля третичного сектора (торговли, транспорта и связи и других услуг), выросла на 1% пункт в Бразилии и на 4% пункта в Мексике. При этом доля вторичного сектора, включающего добы-

Рис. 14.

Изменения в структуре экономики двух
латиноамериканских гигантов в сравнении
с другими ВСГ и США в 1990-2007 гг.¹



¹ Рассчитано в долларах в постоянных ценах 1990 г.

Графическое построение по: UN Data. National Accounts Estimates of Main Aggregates. Gross Value Added by Kind of Economic Activity (data.un.org).

в последние годы сельское хозяйство в некоторых случаях восстанавливает свои позиции, что особенно заметно в Бразилии.

Наоборот, Китай продолжает двигаться в русле разви-

вающую и обрабатывающую промышленность, энергетику и строительство, уменьшилась с 27% в обеих странах до 25% Бразилии и 26,5% в Мексике. Доля обрабатывающей промышленности в Мексике практически не изменилась, а в Бразилии сократилась на 1,5% пункта. Доля сельского хозяйства в Бразилии выросла на 1% пункт, а в Мексике упала почти на столько же. – Рассчитано по: CEPAL. Estadísticas e indicadores económicos [BADECON]. Producto interno bruto por clase de actividad económica, a dólares constantes de 2000 (www/cepal/cl).

тия индустриальной экономики. На долю обрабатывающей промышленности у него приходится 53% ВВП и без особого преувеличения можно сказать, что он обретает черты «мастерской мира» XXI столетия. Особый случай представляет экономика Индии, где доля сельского хозяйства (около 18%) все еще превосходит долю обрабатывающей промышленности (17%), но и сфера услуг поднялась до 43%. Такая ресурсно-сервисная экономика – специфический для конца XX – начала XXI в. результат интенсивного давления на рынок труда избыточного населения, вытесняемого из сельского хозяйства. В Индии, благодаря информационной революции, безусловно, сложился компактный сектор современных услуг, но не он определяет общее развитие обширной сервисной экономики, а традиционные торговля, транспорт и туризм.

Более того из-за низкого уровня урбанизации* и незавершенности процесса промышленной революции значительная часть экономики восточных гигантов замыкается на внутренний рынок и фактически не имеет связей, а подчас и реального представления о глобальной экономике. В этих условиях становится понятной позиция китайского руководства, которое пока не торопится взваливать на страну груз сверхдержавной ответственности и видит на обозримую перспективу основную цель в достижении «среднеразвитости» экономики и «гармонизации» общества.

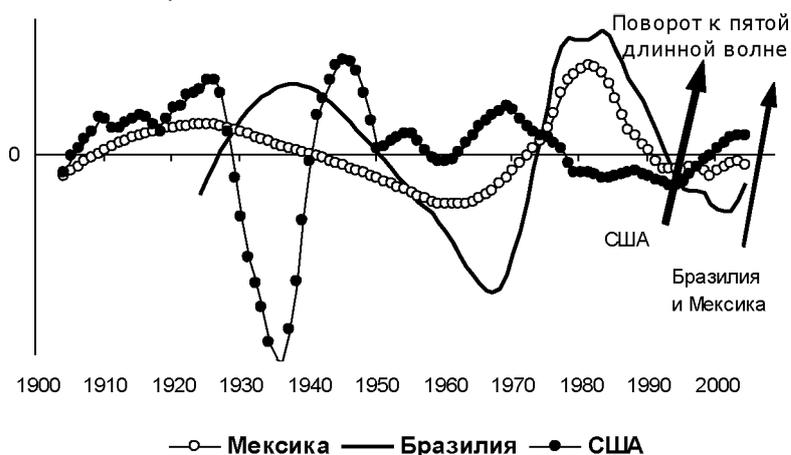
* Доля городского населения в 2008 г. составляла в Бразилии 86%, в Мексике – 77, в РФ – 73, Китае – 43, Индии – 29%. – CIA. World Fact Book, 2009 (www.cia.gov/library/publications). Эти данные ясно говорят о том, что «урбанистическая революция» в Китае и, особенно, в Индии еще впереди, и процесс этот займет не одно десятилетие. Даже если принять популярную не так давно концепцию «мировой деревни», учитывая стремительное развитие средств коммуникаций, подобная перспектива не означает консервации традиционных аграрных структур. Новая «мировая деревня», скорее всего, будет представлять сеть агрокомплексов, фермерских хозяйств и поселков коттеджного типа.

По выходу из нынешнего экономического кризиса можно ожидать некоторого ускорения трансформации структуры хозяйства ВСГ. Это связано с характерными долгосрочными тенденциями в динамике экономического роста. Можно считать установленным тот факт, что длинные волны (циклы Н.Д. Кондратьева) в экономике двух крупнейших латиноамериканских стран традиционно запаздывают относительно мировых лидеров примерно на десятилетие¹⁵¹. Если мировые центры прошли нижнюю поворотную точку и вступили в пятую длинную волну (условно – микроэлектронную) в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века, в Бразилии и Мексике это произошло очевидно на рубеже столетий (см. рис. 15).

Поэтому в ближайшее десятилетие у латиноамериканских гигантов скорее всего продолжится восходящая долгосрочная тенденция, определяемая новой волной переноса на их рынки информационно-телекоммуникационных технологий. В традиционных центрах мировой экономики пятый микроэлектронный технологический уклад очевидно прошел свой пик, и это может означать поворот к его закату. Дело в том, что в XXI в. средняя продолжительность «больших циклов конъюнктуры», или длинных волн, в связи с продолжающимся ускорением смены поколений техники может сократиться почти вдвое, и на это уже обратил внимание ряд исследователей¹⁵². Соответственно пятый технологический уклад, вероятно, охватит период со второй половины 80-х годов XX в. до второй половины 10-х годов XXI в., а в Мексике и Бразилии он реализуется в первой трети столетия.

Еще одним аргумент в подтверждение данной гипотезы – поведение рынков высоких технологий и новой экономи-

Длинные волны ВВП
латиноамериканских гигантов и США



Графическое построение по данным: Abreu M., Verner D. Long-Term Brazilian Economic Growth: 1930-1994 / OECD. Paris, 1997; Banco de México. Informe económico: Acervo histórico. Mexico, 1984, Septiembre; 1986, Mayo; Maddison A. The World Economy in the 20th Century / OECD Development Centre. Paris, 1989; UCLA. Statistical Abstract of Latin America. Vol.30. Los Angeles, 1993; CEPAL. Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2008. Santiago de Chile, 2008; IMF. World Economic Outlook. Washington, 1998, October; 2005, April; 2009, April.

Примечание:

Длинные волны ВВП рассчитаны как отклонения от полиномиального тренда третьей степени, выровненные по девятилетней скользящей средней.

ки. В фазе обновления технологий новая экономика, как правило, слабее реагирует на конъюнктурные спады, что связано с сохранением элементов ажиотажного спроса. Но после насыщения рынка она подстраивается к общей траектории движения экономики и начинает весьма негативно реагировать на экономические кризисы. В последние годы даже рядовые потребители отчетливо ощутили торможение процесса обновления на рынках микроэлектроники и программных продуктов.

Новинок стало намного меньше, чем в 80-е и 90-е годы, развитие идет скорее по пути совершенствования уже освоенных продуктов.

Одновременно долгосрочная динамика индекса Наздак (см. рис. 16), по которому обычно оценивается состояние

Рис. 16.



Примечание:

Наздак – автоматизированные котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам. Индекс Доу-Джонса создан основателем компании «Доу Джонс энд Ко.» Чарльзом Доу для отслеживания развития промышленной составляющей американских фондовых рынков.

Графическое построение по данным: USA. Economic Report of the President, 2009. Washington, 2009, p. 394-395.

высокотехнологичного сектора, наглядно свидетельствует о завершении в начале столетия очередного цикла продолжи-

тельностью порядка 25-30 лет. Сам индекс Наздак существует только с 1971 г., но его траектория достаточно близка с динамикой промышленного индекса Доу-Джонса, что позволяет представить общую картину долгосрочных колебаний на этих рынках. Значительные перепады конъюнктуры в начале текущего десятилетия и первый кризис на рынках высоких технологий – очевидное свидетельство относительного их насыщения. Повторение такого кризиса на рубеже первого и второго десятилетий этого века (в 2008 г. индекс Наздак вновь упал на 12,7%) очевидно подтолкнет процесс технологического обновления.

На смену технологиям пятого уклада на исходе второго десятилетия придет широкий спектр нано-, биотехнологий и робототехники. Движение в этом направлении уже отчетливо обозначилось как в развитых странах, так и на нарождающихся рынках. Новые поколения техники, как это обычно и бывает, будут развиваться в более широком хозяйственном пространстве, возможно включая, с одной стороны, Канаду, Австралию и другие развитые страны второго эшелона, с другой стороны – нарождающиеся рынки Мексики, Бразилии и других стран «латиноамериканской семерки», а также Восточной Азии. Во всяком случае, уже в специальном докладе об «электронной революции» (2003) эксперты «Рэнд корпорэйшн» определили эти районы, как перспективные в плане активной адаптации и дальнейшего распространения новых технологий. Естественно эксперты исходили из уже имеющегося опыта освоения информационно-телекоммуникационных технологий сегодняшнего дня. Факторы получения реальных или потенциальных конкурентных преимуществ в данном случае заметно различаются, но, как правило, сводятся к четырем позициям.

- Превращение экспортного производства широкого набора компонентов персональных компьютеров и периферийных устройств к ним в стержень развития формирующегося рынка (Малайзия, Таиланд, Филиппины) по аналогии с преуспевшими в этом плане экономиками (Япония, Ю. Корея, Тайвань, Сингапур) и, в известном смысле, – Мексикой.

- Постепенное задействование потенциала огромного внутреннего рынка для расширения спроса на продукты информационных технологий (Китай) и программное обеспечение (Индия). Добавим, что аналогичная перспектива открывается и перед Бразилией, в частности в рамках программы более широкого использования так называемых «свободных программных продуктов» (*software livre*).

- Поиски специализированной и, самое главное, устойчивой ниши на международных рынках (как это делают Австралия или Канада) в условиях, когда гибкость и скорость обновления современных технологий делают прежнюю монополию на нововведение кратковременной, а зачастую и эфемерной.

- Наконец, перестройка целого ряда традиционных отраслей на основе использования преимуществ современных информационно-телекоммуникационных технологий (пока имеющийся опыт ограничен в основном банковской системой)¹⁵³.

Какую линию поведения в этих условиях могут выбрать латиноамериканские восходящие гиганты? Очевидно, что, уже получив определенное международное признание своего геополитического потенциала «большой восьмеркой» (в формате G-5), они будут стремиться к реальной реинтеграции в мировой рынок, который кстати они традици-

онно и обслуживают, но на новых условиях. Иными словами, скорее всего, исходя из своих возможностей, они попытаются реализовать на практике обсуждаемую уже не первый год латиноамериканскую идею «нового конкурентоспособного включения»*.

В этом плане *шансы Мексики и Бразилии различны, и это проецируется на выбор ими стратегических ориентиров*. Микроэлектроника (ядро т.н. пятого технологического уклада), оказывая небывалый в истории мультипликативный эффект на экономику, тем не менее выступает не столько целью самого хозяйственного развития, сколько средством обновления широкого спектра отраслей.

Мексика, похоже, в большей мере вписывается в саму микроэлектронную волну и выстраивает долгосрочную стратегию, ориентируясь на развитие телекоммуникационных услуг, аутсорсинга, экспорта электроники и программного обеспечения. Именно эти направления стали центральными в Программе использования информационно-телекоммуникационных технологий для повышения конкурентоспособности Мексики до 2020 года¹⁵⁴.

Бразилия пока лишь частично адаптируется к микроэлектронному прорыву (во всяком случае, в сфере производства электроники), но увязывает дальнейший процесс модернизации с доступом к технологиям следующих поколений. Она практически вошла в «клубы» космических и ядерных держав. Международное признание получили ее достижения в сфере биотехнологий. Масштабный модернизационный прорыв в Бразилии, скорее всего, будет связан со следующим (условно – шестым) технологическим укла-

* О существе «нового включения» см. главу 5.

дом, фазу активного утверждения которого, судя по прежней траектории, можно соотнести с третьим десятилетием века.

Признавая приоритетное значение технологического обновления и способности в том или ином случае сделать верную ставку, нам в то же время важно понять, в какой мере и в технологической, и в экономической, и, наконец, в дипломатической области для ВСГ значимы не только индивидуальные, но и коллективные усилия. Иными словами, насколько целесообразно их взаимодействие по мере осуществления проекта восхождения. Казалось бы, позитивный ответ самоочевиден. Но тут же возникают сомнения относительно реалистичности. Не секрет, что и в первом, и во втором эшелоне ВСГ наличествуют серьезные различия и в траектории исторического развития, и в исходной цивилизационной матрице, и в экономических и социальных структурах, и в среднем уровне благосостояния. На ряде направлений их внешние интересы отнюдь не идентичны. Они могут конкурировать, пересекаться, что способно приводить к трениям и конфликтам. Все это так. Но ключевой вопрос в другом – насколько общие императивы и совпадение стратегических интересов способны перекрывать существующие расхождения.

На наш взгляд, поле совпадения интересов существенно шире поля их расхождения. Какие на сей счет можно привести доводы?

Сама диалектика восхождения диктует совпадение многих ключевых задач и логики поведения тех, кому необходимо (и по силам) добиваться адекватного (возрастающему потенциалу) места «под солнцем». Речь идет об обеспечении соответствующих внешних условий, включающих

нейтрализацию злоупотребления своим до сих пор привилегированным положением со стороны традиционных центров. Далее – об учете особенностей ВСГ в подходах к решению ключевых глобальных проблем, о получении либо расширении доступа в «клуб» глобального регулирования по мере роста экономического потенциала ВСГ, включая пропорциональное представительство в руководстве ключевыми межгосударственными институтами, о ликвидации дискриминационных барьеров на рынках традиционных центров развитой экономики. Различия в экономической (и уже – в отраслевой) структуре отдельных ВСГ создают не препятствия, а во многих случаях условия для взаимодополнения.

Речь идет, с одной стороны, о трудоизбыточности и ресурсной недостаточности (Индия и Китай), с другой – о ресурсной избыточности, особенно в энергетической сфере (реально Россия, потенциально Бразилия и частично Мексика), о демографическом торможении (в условиях России) и динамичном продолжении наращивания населения (в условиях Индии, Бразилии и Мексики), о наследии «большой науки» и развитой системы образования (РФ) либо, напротив, о стремлении компенсировать продолжающееся отставание в этой области «догоняющим развитием» (особенно у КНР), о наличии мощного ВПК, охватывающего весь спектр производства современного вооружения (реально РФ и потенциально КНР), а в других случаях – о начале формирования структур ВПК на ряде стратегических направлений (Индия, Бразилия). Следует также обратить внимание на огромный потенциал производства продовольствия экспортного назначения (Бразилия реально, РФ потенциально) и растущие потребности в многонаселенных

ВСГ (Индия, Китай), которые без импорта не в состоянии удовлетворять возрастающие (и по количеству, и по качеству) потребности своего населения. Список этот несомненно можно продолжить, находя немало основ для взаимовыгодного сотрудничества.

В свою очередь, рыночный потенциал ВСГ способен дать кумулятивный (мультипликативный) эффект, что особенно значимо в условиях циклических спадов мировой экономической конъюнктуры и протекционистских тенденций на традиционных рынках. И это наглядно продемонстрировал пример Бразилии, которая в особо тяжелом первом квартале кризисного 2009 г. добилась в торговом балансе значительного актива благодаря возросшему экспорту в КНР. Китай же в результате стал первым по значению бразильским партнером, вытеснив США. Впрочем, опыт последних лет практически всех членов ведущей четверки ВСГ показал опережающие темпы роста взаимного товарооборота по сравнению с его динамикой на других направлениях.

Прежде всего обращает на себя внимание очень динамичный рост внешней торговли Китая со всеми ВСГ в 1995-2008 годах (см. табл. 5). И в Бразилии, и в Мексике опережающими темпами увеличивались взаимные поставки и экспорт в Россию и Китай. В результате бразильский экспорт на рынки партнеров по «четверке» к концу периода превышал 26 млрд. дол. и направлялся преимущественно в Китай (16,4), Россию (4,7) и Мексику (4,3 млрд. дол.). Импорт превысил почти 27 млрд. дол., и здесь первенствовали Китай (18,8), Мексика (3,4) и Индия (3,3 млрд. дол.). Экспорт Мексики в Индию превысил 1,5-миллиардный рубеж, в Китай – 2 млрд., в Бразилию – приближается к 3,5 млрд.

долларов. В поставках в Мексику лидировал Китай (13,8 млрд.), которому заметно уступала Бразилия (4,3 млрд.).

Таблица 5.

Среднегодовые темпы прироста взаимной торговли стран БРИК+М и экспорта США на их рынки в 1995-2008 годах (%)*

	Совокупный экспорт	В том числе в:				
		Бразилию	Россию	Индию	Китай	Мексике
Бразилия	11,79		17,54	10,01	22,25	18,03
Россия	13,65	25,28		19,90	13,75	33,73
Индия	14,38	32,23	0,35		30,04	21,40
Китай	19,01	27,99	25,83	33,11		38,81
Мексика	10,51	11,69	15,92	37,47	36,16	
США	6,36	8,46	9,63	14,27	14,90	9,55
Мир	7,71					

* В текущих ценах.

Подсчитано по: UN Comtrade Database, 2009 (unstats.un.org)

Резервы для дальнейшего расширения взаимной торговли у этой группы стран несомненно велики. Об этом, в частности, свидетельствуют данные об удельном весе «перекрестной» торговли. В 2008 г., по данным ООН, на взаимные поставки приходилось 6,8% экспорта и 10,5% импорта этой группы стран. Заметно выше была эта доля в Бразилии (соответственно 13,4 и 17,4%), как и у Индии (8,3 и 12,4%). Ниже – в Китае (около 6,8% по экспорту и импорту). Во внешней торговле Мексики, которая прежде всего обслуживает сборочные цепочки, значителен разрыв между

экспортом в БРИК и импортом из них – 2,4 и 13,6%¹⁵⁵. Сходная картина в РФ – 6,2 и 15,6%. Если во внешнеторговом обороте Индии удельные веса БРИК и Мексики сопоставимы с США или шестеркой других крупнейших развитых стран, то в Мексике по-прежнему доминирует оборот с северным соседом, в РФ заметно выше доля европейских стран, а в Бразилии и Китае – их и Японии.

Показательно, одновременно, что БРИК и Мексика превращаются в крупный рынок и серьезного поставщика для развитых стран. Так, в 2008 г. их доля в экспорте США уже достигла 21,8% (в том числе 10,2% без учета Мексики), а в импорте – 30,5% (20,5%). В экспорте Японии их доля составляла 21,1%, в импорте – 22,9%. С скромнее пока доля БРИК+М в экспорте и импорте Германии (соответственно 9,0 и 13,9%), Канады (4,7 и 15,6), Великобритании (6,3 и 12,2) и Франции (6,2 и 11,2%). Однако общая тенденция очевидна: в период с 1995 по 2008 г. взаимная торговля стран «большой семерки» ежегодно возрастала на 2,8%, взаимная торговля пяти рассматриваемых ВСГ – на 22%, а поставки каждой из этой пятерки на рынки семи наиболее развитых стран – практически удваивались (от 99% для Бразилии до 107% для Китая).

Следует подчеркнуть, что в своем развитии, в реализации национальных проектов восхождения важен выход и опора на наиболее динамичные сегменты мирового рынка. А в настоящее время именно ВСГ представляют таковые.

Особый – можно сказать стратегический – интерес для ВСГ представляет доступ к передовым технологиям. И в этой области они способны достичь многого, не только занимая их в старых центрах мировой экономики, но и взаимодействуя в своем кругу.

Несмотря на сохранение прежнего стереотипа «гонки за лидером», в постиндустриальный период она качественно отличается от индустриальной эпохи. Дело не только в том, что инновационный процесс становится все более стремительным, а сетевые структуры организации политической и хозяйственной жизни, равно как и технологической сферы, не позволяют надолго удерживать конкурентные преимущества в национальных границах. Само мировое хозяйство становится все более сложным механизмом и здесь зачастую перестают эффективно срабатывать прежние универсальные парадигмы (как это было с фордизмом или кейнсианской экономической моделью). Растущая гибкость глобального разделения труда при расширении возможностей фрагментации производственных процессов, их быстрого переноса из одного географического района в другой, быстрой смены состава участников оказывает огромное воздействие на характер международных экономических отношений. Растущая популярность системы стратегических альянсов и двусторонних договоров о свободной торговле между партнерами – лишь одна из очевидных попыток упорядочить, перевести на более устойчивую основу отношения между странами и их группировками (прежде всего ЕС).

В новых условиях возрастают требования к координации действий мировых лидеров. Эта объективная потребность уже реализуется в форумах «большой восьмерки» и «большой двадцатки». В данном контексте становится очевидной необходимость координации усилий и восходящих стран-гигантов. Конечно, на сегодняшний день предпосылки для долгосрочного стратегического партнерства ВСГ существуют прежде всего в мирополитической сфере, а также в области экономической

дипломатии. Что касается сферы делового партнерства, здесь шансов пока меньше, имея в виду отсутствие длительных и устойчивых традиций широкого экономического сотрудничества в большинстве случаев. Но очевидные подвижки в последнее десятилетие имеют место и в этой сфере.

Во-первых, как было показано выше, мы наблюдаем впечатляющие темпы наращивания взаимной торговли. Она приторможена последним мировым экономическим кризисом. Но посткризисный подъем обещает возобновление динамичного роста.

Во-вторых, на общем фоне небольшого пока объема взаимных инвестиций в рамках группы БРИК обращает на себя внимание тот факт, что Мексика уже стала одним из основных объектов инвестиций КНР в Латинской Америке, а на ее территории за считанные годы было зарегистрировано более 360 предприятий с участием китайского капитала¹⁵⁶. Крупные инвестиции в Мексике осуществила индийская металлургическая корпорация «АрселорМиттэл»*. Кроме того Китай предполагает инвестировать около 20 млрд. дол. в экономику Бразилии, преимущественно в инфраструктуру.

В-третьих, перспективной сферой сотрудничества очевидно станет энергетика. Здесь стоит еще раз отметить очевидный интерес к бразильской этаноловой программе, возможность заимствования другими ВСГ уникальных технологий глубоководного бурения на шельфе, используемых

* ТНК, созданная в 1989 г. Лакшми Н. Миттэлом. Была вторым в мире производителем стали, владеющим крупными пакетами акций металлургических предприятий в 20 странах. В 2006 г. была поглощена «Миттэл стил». Реализуя корпоративную стратегию роста, в 2007 г. ТНК приобрела активы металлургических компаний в Мексике, Бразилии, Венесуэле, Китае, России и целом ряде других стран. – См.: ArcelorMittal (www.arcelormittal.com).

Бразилией, восстановление Россией временно утраченных позиций на рынке энергетического оборудования и инженерных услуг в строительстве энергетических объектов, включая область ядерной технологии, ведущиеся поиски альтернативных источников энергии, в частности разработки по использованию солнечной энергии в Китае, Индии и Бразилии¹⁵⁷.

В-четвертых, уже есть определенный опыт сотрудничества в технологической и научно-технической сферах. Перспективное партнерство налаживается в области мирного освоения космоса. Примеры – запуск двух и подготовка третьего бразильско-китайского спутника, полет на российском ракетоносителе первого бразильского космонавта в составе 13-й экспедиции на МКС.

В первом эшелоне ВСТ, в формате БРИК взаимодействие становится все более убедительной реальностью. Под этот формат уже подведен минимально необходимый «общий знаменатель», проявлена общая политическая воля к более тесному сотрудничеству, которая обусловлена объективным ходом событий. Де-факто предвестниками новой конфигурации на мировой арене стали формирование ШОС (которая решает задачи и в экономической сфере, и в области международной безопасности), налаживание постоянного консультационного механизма в формате РИК, трехстороннее сотрудничество в рамках ИБСА, инициативная роль Бразилии и других гигантов развивающегося мира в G20+*.

* Группу G20+ (ее часто именуют также G-21 и G-22) не следует путать с «большой двадцаткой» (G-20). В первом случае речь идет о группе 20-22 развивающихся стран с не совсем постоянным составом, которая была создана на конференции ВТО в Канкуне (Мексика, 10-14.IX.2003). Ее основная цель – минимизировать субсидирование сельхозпроизводителей в развитых странах. В состав группы G-20+

На старте взаимодействия группа БРИК имела как бы «виртуальный» характер, больше представляя в качестве аналитической категории, хотя уже несколько лет в данном формате осуществляются консультации министров иностранных дел во время проведения заседаний Генассамблеи ООН. Институционализация взаимодействия шла двумя параллельными курсами. Один – по линии РИК, другой – по линии ИБСА. Их пересечение на Генассамблее ООН не дало нового качества. Тем более, что до последнего времени сказывалось различие подходов, когда часть «четверки» предпочитала ограничивать повестку БРИК экономическими сюжетами.

Поворотной точкой стала встреча министров иностранных дел стран БРИК в Екатеринбурге в 2008 г., имевшая широкую повестку дня по ключевым проблемам экономического и политического содержания. После перевода в 2009 г. отношений в формате БРИК на уровень саммита (опять же в Екатеринбурге) следующий логичный шаг – дополнение их дееспособным координационным механизмом министерского уровня, включающим, разумеется, и «экономический блок».

Заметно, что формат БРИК начинает выделяться в самостоятельное направление внешней политики РФ. И это вполне оправдано с позиций долгосрочной стратегии. Важно при этом, чтобы мы не ограничивались только первым эшелонem ВСГ, а видели более широкую перспективу – целый ряд подступающих к нему крупных и динамично развивающихся государств. Россия способна играть особую

входят Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Египет, Зимбабве, Индия, Индонезия, Китай, Куба, Мексика, Нигерия, Пакистан, Парагвай, Таиланд, Танзания, Уругвай, Филиппины, Чили, ЮАР и на непостоянной основе Колумбия, Коста-Рика, Перу, Сальвадор, Турция и Эквадор.

роль, учитывая то, что отведено нам самой историей, ее впечатляющим наследием, геополитическим положением, уникальным потенциалом. В этом смысле у нее есть весомые преимущества, позволяющие реализовывать крупные инициативы на международной арене, а в ряде случаев выполнять роль своего рода «балансира» в согласовании позиций старых и новых центров. Учитывая вес России, «коллективный Запад» и его традиционный лидер осознают, что по многим ключевым вопросам мировой повестки дня целесообразен содержательный диалог с российской стороной. Кстати до сих пор РФ – единственный из гигантов нового поколения, находящихся в составе «большой восьмерки».

Во внешней стратегии России последних лет уже просматривается поворот к Китаю и Индии. Он совершенно оправдан, хотя, возможно, и недостаточен. Явно меньшее внимание уделяется другим кандидатам в новые центры влияния, к которым, безусловно, относятся Бразилия и Мексика. Между тем более активное и в чем-то даже «упреждающее» взаимодействие с такими партнерами способно придать большую остойчивость стратегии РФ на международной арене, компенсировать осложнения на других направлениях нашей внешней политики.

В экономических отношениях с латиноамериканскими гигантами России необходимо ориентироваться на закрепление тех новых тенденций, которые начали обозначаться в текущем десятилетии, особенно после того, как был налажен механизм консультаций на высшем уровне (по результатам взаимных визитов руководителей РФ, Мексики и Бразилии в 2004-2008 гг.). С одной стороны, двусторонняя торговля интенсивно растет: за последние восемь лет товарооборот с Бразилией вырос в 10,7 раза (в 2008 г. – 6,7 млрд.

дол.), а с Мексикой – в 8 раз (1,2 млрд. дол.)¹⁵⁸. По обороту в стоимостном исчислении торговля России с Бразилией почти поднялась до ее уровня с Индией (6,9 млрд.), хотя продолжает существенно уступать Китаю (55,9 млрд.).

С другой, в самое последнее время структура мексиканского экспорта в РФ заметно изменилась, доля машин и оборудования в нем поднялась до 79%. Проблема облагораживания экспорта остается приоритетной для всех стран группы БРИК. В перспективе все больше значение будут обретать поставки на мировой рынок высокотехнологичных товаров, а также современных услуг, развитие которых в национальных планах латиноамериканских гигантов ставится на одно из центральных мест. Этому могут способствовать широкое научно-техническое сотрудничество с этими странами, обмен специалистами высокой квалификации, реализация совместных технологических проектов.

Имея в виду синергетический эффект интеграции в сетевом мире XXI века, почти все ВСГ уже приступили к формированию собственных интеграционных зон. Причем в новой международной архитектуре активность все больше будет смещаться от традиционных схем (большой ЕС, НАФТА) к нарождающимся в Южной Америке, Восточной и Южной Азии, Южной Африке. В наиболее сложной ситуации оказывается Россия ввиду неотлаженности отношений с рядом приграничных государств. Ее разворот к партнерству с ВСГ в принципе может дать и, так сказать, «обратный» результат – рост востребованности и повышение авторитета в международных делах позволят изменить отношение к РФ у представителей ближнего зарубежья, придав новый импульс процессам интеграции на пространстве СНГ¹⁵⁹.

Для России активное взаимодействие со странами-гигантами, очевидно, становится одним из долгосрочных стратегических направлений. Это во многом определяется двойственностью положения РФ, которая, с одной стороны, остается членом «клуба» глобального регулирования, с другой – по многим социально-экономическим параметрам оказывается ближе, условно говоря, к современной полупериферии. Подобное положение позволяет России выступать в роли конструктивного посредника между «клубом» развитых держав – мировых лидеров и группой ВСГ. При этом в долгосрочной перспективе *целесообразно смещать приоритеты таким образом, чтобы адекватно учитывать растущий вес восходящих лидеров и строить отношения с ними в многостороннем формате, как с группой, способной оказывать воздействие на конфигурацию всего миропорядка.*

Предварительные итоги и вопросы на будущее (вместо заключения)

В нашей книге внимание сконцентрировано на Бразилии и Мексике, что вполне объяснимо, имея в виду профессиональную принадлежность авторов, связанную с латиноамериканистикой. Но в данном случае речь все же идет не о «*case studies*» и даже не о компаративистике, хотя она и представлена в проведенном исследовании достаточно широко. Решалась несколько иная задача – попытаться определить на примере и опыте двух латиноамериканских гигантов кто, при каких предпосылках и при каких обстоятельствах (внутренних и внешних) способен перейти в категорию новых влиятельных центров мировой системы, выделяясь из прежде периферийной и/или полупериферийной зоны. Иными словами, как это подчеркнуто во введении, авторам хотелось прояснить, в чем состоят и в чем могут выражаться шансы выхода на мировую авансцену в качестве реальных протагонистов, кому по силам сыграть ведущие роли в формировании многополярного миропорядка. Поэтому авторы стремились вырваться из страноведческого «гетто», прибегая к широким сопоставлениям, апеллируя к практике других восходящих гигантов, вписывая латиноамериканские реалии в общемировой контекст.

Сопоставляя мексиканскую (преимущественно ассоциативную) и бразильскую (преимущественно диссоциативную) модель развития и, в определенной мере, опыт и

перспективу восхождения на той или иной почве, мы приходим к выводу, что «критическая масса» ресурсного (в широком смысле) обеспечения, являющаяся исходным критерием выделения ВСГ и необходимым условием масштабного восхождения, явно не дотягивает до достаточного. Она естественно должна дополняться способностью к динамичному экономическому росту, сопровождаемому модернизацией существующих структур и институтов в русле глобализационного процесса и на довольно протяженном фронте, позволяющем маневрировать наличными ресурсами. В свою очередь, имеющаяся «критическая масса» мобилизуется политической волей к реализации проекта восхождения, причем волей, не подверженной – в силу внутривнутриполитической турбулентности – продолжительным отклонениям от его целеполагающей идеи, от его стержневой линии. И в этой связи мы видим и утверждаем, что диссоциативная модель на бразильской почве более предрасположена к долгосрочно-устойчивому движению по восходящей траектории.

Нагрянувший мировой экономический кризис слишком серьезен для того, чтобы оставить отработанные представления без критической проверки, а может быть и переоценки. И хотя мы не раз обращались к теме кризиса в тех или иных главах (речь, естественно, шла о коррективах, которые он вносит в динамику роста ВВП, о том, как он осложняет социальную ситуацию, какие слабые места выявляет в первом и втором случае), подводя итог проведенного исследования и пытаясь представить историческое движение Бразилии и Мексики на рубеже веков в широком международном контексте, мы обязаны вновь вернуться к данной теме. Ведь, **во-первых**, речь идет о качественно новом феномене, а не о традиционном циклическом спаде. По многим при-

знакам (включая широту охвата, глубину поражения и синхронность распространения) на этот раз мы имеем дело с первым действительно глобальным кризисом, первым кризисом эпохи глобализации, развернувшейся на фоне «микрорезультативной революции». И показательно, что его эпицентром стала технологически наиболее продвинутая экономика – можно сказать бастион системы развитого капитализма.

Во-вторых, кризис стал тяжелым испытанием, проверкой на прочность различных хозяйственных систем, переоценивая их шансы на восхождение либо нисхождение (конечно, относительное) в мировой таблице о рангах. Трудно, разумеется, судить о серьезных сдвигах подобного рода по статистике 2-3 лет. Для более основательных суждений придется дождаться завершения рецессии и получить возможность сопоставления экономической динамики в географическом и историческом разрезе. В настоящее же время (к моменту подготовки данного издания) мы находимся в самом разгаре кризиса и, соответственно, в состоянии неопределенности относительно его хронологических границ и конечных результатов. Для нас лишь ясно, что после Великой депрессии, после II мировой войны это самая крупная дестабилизация глобальной хозяйственной системы. Но даже признанные гуру мировой экономической науки не берутся сегодня с определенностью судить о продолжительности рецессии и ее глубине в ведущих экономиках планеты*.

* На настоящий момент нам доступны оценки текущей конъюнктуры и краткосрочные прогнозы на 2009 г., основанные на статистике первого полугодия. Воспользуемся данными экспертов МВФ и британского аналитического центра *Economist Intelligence Unit* (см. IMF. *World Economic Outlook Update*, 2009, July; *Economist*. London, 2009, № 89, July 25th – 31th). Экономика США в 2009 г. будет иметь суще-

Но на настоящий момент можно утверждать, что в большинстве случаев первый эшелон ВСГ проходит испытание кризиса с гораздо меньшими издержками по сравнению с традиционными центрами мировой экономики. А в его латиноамериканской фракции наглядно подтверждается большая устойчивость диссоциативной модели. Между тем

ственный (и небывалый для нее за 7 десятилетий) спад – ниже среднемирового уровня (т.е. до 2-3%). Результат мог бы быть гораздо хуже, если бы не беспрецедентная по размаху финансовая поддержка пошатнувшихся банков и корпораций и стимулирование непосредственного потребителя общим объемом почти в один триллион долларов. Но пожарные меры такого масштаба стали возможными лишь в силу исключительного положения, до сих пор занимаемого США в мировой валютно-финансовой системе, и ценой рекордного увеличения бюджетного дефицита (до 13,7 %) и государственной задолженности (свыше 11 трлн. дол на середину 2009 г.). Лидеры Евросоюза, не имеющие подобных резервов и привилегий, обречены на более глубокую рецессию (спад ВВП в среднем по еврозоне прогнозируется на 2009 г. в размере 4,8 и имеет серьезные шансы на продление в 2010 г. – порядка 0,3 %). Еще более чувствительно пострадает японская экономика; оценка на 2009 г. – спад ВВП примерно на 6 %.

На этом фоне экономики ВСГ первого эшелона (БРИК) в большинстве случаев выглядят относительно благополучно. Согласно упомянутым оценкам, темпы прироста ВВП Китая в 2009 г., снизившись почти вдвое, останутся на вполне внушительном уровне – 6-7 %. Индия продолжит динамичный рост с минимальным торможением (2009 г. – 5,4 % против 7,3 % в 2008 г.). Бразильский показатель перейдет в негатив, но спад по среднемировому стандарту предполагается умеренным – до 1,3 %. Британский «Экономист» подчеркивает, что Бразилия одной из последних вошла в рецессию и, похоже, одной из первых выйдет из нее. (Economist. August, 2009, 15th – 21st, p.8).

Россию, увы, в группе БРИК ожидает наихудший результат. Ей предрекается сокращение ВВП на 6,5 %. Страна не смогла в полной мере воспользоваться благоприятной предкризисной конъюнктурой и инновационный разворот, предусматривающий отход от сырьевой специализации, откладывается на посткризисный период. Может быть подтвердится та истина, что нет худа без добра. Серьезная переоценка сложившейся социально-экономической модели, которая уже началась в высшем руководстве страны, должна послужить усилению императива стратегического поворота российской экономики в инновационное направление.

Но, пожалуй, все рекорды бьет Мексика. Здесь предполагается сокращение ВВП на 7,3 %. Очевидно, что она пала жертвой экстремальной привязанности к эпицентру мирового кризиса. В Мексику напрямую (по торговым, финансовым и производственно-кооперационным каналам) происходил и происходит сброс издержек кризиса с севера при том, что мексиканское государство не обладает собственными финансовыми резервами необходимого объема и свободой маневра для «тушения экономического пожара», и, как теперь выясняется, должной внутриполитической устойчивостью.

заметны не только «меньшие издержки», но и определенные приобретения. Корпоративный сектор стран БРИК в ходе кризиса пополняется поглощением пошатнувшихся, но достаточно перспективных активов, размещенных в традиционных центрах мировой экономики.

В-третьих, развернувшийся кризис не только поставил под сомнение, но, пожалуй, и опроверг негативным опытом последних лет неолиберальные иллюзии, господствовавшие как в экономической науке, так и в экономической практике в течение четверти века. Апология всемогущей «невидимой руки» рынка, увлечение дерегулированием, форсирование приватизации резко ослабили способность контролировать рыночную стихию, особенно в финансовой сфере, наиболее глобализированной. Национальное законодательство, национальные институты и международные регуляторы, созданные в 1944 г. в Бреттон-Вудсе, действовали относительно успешно в течение нескольких десятилетий, о чем свидетельствует статистика второй половины XX века. В экономически развитых странах циклические перепады того времени выглядят легким недомоганием по сравнению с тяжелыми недугами первой половины века. Но всему свое время. Институциональная инертность на национальном и международном уровне на фоне ускоряющегося развития финансового рынка, диверсификации и усложнения форм ведения бизнеса, интенсификации международного движения капитала – все это создало обширную зону риска вне досягаемости прежних регуляторов. Результат в ходе кризиса не замедлил сказаться.

Теперь практически повсеместно признается тот факт, что уход государства от экономической и социальной ответственности в предшествующий период усилил разруши-

тельный эффект кризиса. С другой стороны, стало понятно, что его преодоление без энергичного вмешательства государства абсолютно нереалистично.

Кризис по-иному формулирует извечную проблему соотношения государства и частной инициативы. Даже в традиционных центрах мировой экономики, долгое время нагонявших «неолиберальную волну», происходит крутой разворот к признанию ведущей роли государственных институтов в антикризисной политике и де-факто необходимости их энергичного вмешательства (не только косвенного, но в критических ситуациях и прямого) в функционировании рынка. Дирижистские мотивы мажорно звучат в речах и действиях лидеров США и Евросоюза, на совещаниях «большой восьмерки» и «большой двадцатки» декларируется готовность к пересмотру схемы функционирования межгосударственных финансовых регуляторов с целью надления их дополнительными ресурсами и полномочиями, усиления их контрольных и координационных функций. Более того, даже готовность к перестройке на этой основе всей мировой финансово-экономической архитектуры.

Обращаясь к практике восхождения стран-гигантов нового поколения, мы видим, что в экономической (да и в социальной) сфере здесь, как правило, в особенно явном виде проявляет и обязана проявлять себя организующая и направляющая роль государства. Можно сказать иначе – сам стратегический проект восхождения просто нереален без подобной роли. Но возникает закономерный вопрос – *какого качества государство необходимо сегодня и завтра не только для устойчивого развития, но и для реализации проекта восхождения?*

Государство может быть вполне демократичным по за-

падным стандартам (как в Бразилии) либо в той или иной мере авторитарным (как в Китае) – с учетом восточной специфики, но обязательно эффективным, причем в современном понимании. На эту тему весомо высказался Энрике Иглесиас* – задолго до развертывания кризиса, но как бы предвидя его уроки. Проявляя солидарность с такой постановкой вопроса, дадим ее изложение. По мнению Э. Иглесиаса¹⁶⁰, концепция нового государства должна опираться на ряд принципов. Оно, конечно же, обязано обеспечивать эффективность рынка, но при соблюдении равновесия между общественным и частным интересом. И современная практика обнаруживает рождение новой системы взаимосвязей государства и частного бизнеса – без подчинения первого эгоистическим интересам второго. Среди них, например, – частно-государственное партнерство в финансировании инфраструктуры, давшее в последнее время немало положительных примеров.

Необходимо такое государство, которое способно продвигать вперед формирование производственного потенциала страны на приоритетных направлениях. Государство нового типа призвано играть определяющую роль в инновационном процессе. И это сегодня становится его важнейшей задачей, которая предполагает систематическую поддержку научных исследований и стимулирование диффузии технических новшеств.

Обновленное государство обязано принять на себя ответственность по ослаблению социального неравенства, и,

* Энрике В. Иглесиас – видный экономист и государственный деятель. В 1972-1985 годах исполнительный директор ЭКЛА в ранге заместителя Генсекретаря ООН, в 1985-1988 министр иностранных дел Уругвая, в 1988-2005 президент Межамериканского банка развития, ныне – генеральный секретарь Иberoамериканского сообщества наций.

соответственно, решающую роль в преодолении бедности и создании предпосылок для социальной интеграции. Это сопряжено с обеспечением базовых благ всему населению и/или компенсацией неравенства, допускаемого в распределении таких благ.

Преображенное государство должно обеспечивать в обществе широкий национальный консенсус, позволяющий стране согласованно продвигаться по пути экономического и социального прогресса. Между тем само преобразование государства обусловлено укреплением гражданского общества. Эффективного государства, подчеркивает Э. Иглесиас не может быть при слабом гражданском обществе и наоборот.

Но есть еще несколько ключевых условий, при которых возможно построение государства нового типа. Первая гарантия – упрочение системы демократии, но демократии, реально работающей на благо общества. Следующая – создание института профессиональной гражданской службы. Корпус карьерных госслужащих, защищенных социально и экономически, – серьезное препятствие для распространения вируса коррупции. Третье обстоятельство – способность к рациональному управлению госрасходами. И ради этого придется элиминировать политизацию госадминистрации и пресекать ее подчинение частным, групповым и клановым интересам. Наконец, любая постановка вопроса относительно реформы государства должна преодолевать идеологические шоры и вместе с тем ту логику, которая сводит такую реформу к сугубо техническим корректировкам.

Государству принадлежит фундаментальная роль в разработке и осуществлении стратегии включения страны в

систему международных отношений. А эта задача приобретает ключевое значение, когда международные отношения становятся все более сложной реальностью. И в усложняющемся мире крайне важно уметь предугадывать основные тенденции развития экономики, общества и политики в международном масштабе. Поэтому современное государство обязано поддерживать в обществе процесс постоянного мониторинга и осмысления меняющихся реалий, который позволит адекватно отвечать на вызовы глобализации и своевременно использовать те шансы, которые она дает на различных направлениях. Но для этого ему нужно обладать проверенным инструментом – органами стратегического планирования. Способность осмысливать процессы развития на дальнюю перспективу и соответствующие аналитические центры, по мнению Э. Иглесиаса, должны полноправно вернуться в арсенал механизма государственного управления.

Хотелось бы добавить еще одно авторитетное свидетельство, принадлежащее мэтру американской латиноамериканистики Абрахаму Лоуэнталю, вхожому в вашингтонские коридоры власти, – свидетельство весьма симпатичное. Комментируя настроения в администрации Б. Обамы, он обращает внимание на «ясное понимание того, что отныне в латиноамериканских странах не нужны слабые правительства и урезанное государство; наоборот, требуется более дееспособное государство, концентрирующее внимание на общественном благе, которое рынок, не имеющий тормозов, не в состоянии обеспечить в адекватной мере. В команде Обамы понимают, что твердое регулирование и твердая ответственность являются важнейшими условиями создания эффективных экономик – признание, которое столь же зна-

чимо для самих США, сколь и для остального мира»¹⁶¹.

Итак, в современной практике любой страны, стремящейся идти в ногу со временем, а тем более в условиях ВСГ эффективное государство со стратегическим видением перспективы становится ключевым залогом экономического и социального благополучия и возможности повышения рейтинга и веса в мировой иерархии. Уроки последнего кризиса лишь подчеркивают эту истину. И, разумеется, государство, как мы неоднократно подчеркивали, должно быть носителем «гена» преемственности курса на восхождение.

Вывод однозначен – *осуществление проекта восхождения решающим образом зависит от качества государства*. И если на старте осуществления проекта оно вызывает определенные сомнения, то без его санации, направленной, в частности, на минимизацию (хотя бы) коррупционности, без консолидации его структуры, без модернизации, основанной на достижениях информационной технологии и современного менеджмента, и без смещения акцентов в его деятельности на более современные управленческие функции¹⁶² – без всего этого рассчитывать на долговременный эффект восхождения не приходится.

Новым требованиям должен отвечать и частно-корпоративный сектор. Мы не спешим предрекать «корпоративную революцию», о которой все чаще говорят в зарубежных академических кругах. Но очевидно, что развернувшийся кризис ярко высветил императив перестройки механизмов организации и управления крупномасштабного бизнеса, самой корпоративной культуры, необходимость ее наполнения социальной, финансовой и экологической ответственностью.

Тема эта особая, требующая специального исследова-

ния, что в обозримой перспективе несомненно подтвердится расширением круга научных публикаций, отвечающих на растущую потребность практики. Впрочем, следует признать, что формированию крупных корпораций на «нарастающих рынках» и их адаптации к требованиям и масштабам трансграничного бизнеса уже привлечено серьезное внимание, свидетельством чему являются издания ЭКЛА¹⁶³. В нашей монографии мы не ставили подобной задачи, но отдаем себе отчет в том, что углубленное изучение этой темы вообще, применительно к условиям ВСГ, условиям нашего традиционного объекта – Латинской Америки становится не только крайне актуальным, но и абсолютно настоящим.

Понятно, что в целевых установках государства в условиях ВСГ должен фигурировать особо важный императив – обеспечение внешних условий восхождения, сопряженных с построением международных стратегических альянсов на региональном и глобальном уровне. В данных обстоятельствах важно, чтобы государство обладало мощной, профессиональной и многовекторной дипломатией, способной реализовать проект восхождения в части адекватного доступа к механизмам глобального регулирования. Мы не беремся сегодня априорно утверждать, какова будет конфигурация новых альянсов вне поля «коллективного Запада», насколько они в состоянии стать константами в обозримой перспективе или насколько им уготована роль переменных величин. Мы готовы констатировать лишь то, что конфигурация мировой архитектуры начинает меняться на наших глазах. На фоне бесконечных дебатов относительно реформы ООН и бреттон-вудских институтов параллельно и «самопроизвольно» рождаются новые структуры не только в

области экономической интеграции, но и в сфере международной безопасности, множатся форумы и строятся коалиции в целях нахождения коллективного ответа на ключевые вызовы XXI века.

«Большая семерка», не имеющая долгой истории, уже представляется неким отзвуком прошлого. Всемирный экономический форум, а затем и его антитеза – Всемирный социальный форум поставили больше вопросов, чем дали ответов. Между тем все большая структурообразующая активность проявляется вне зоны «коллективного Запада». И это симптоматично. У новых центров влияния есть основания для неудовлетворенности. Их голос пока плохо слышан в традиционных центрах принятия судьбоносных решений либо учитывается не вполне адекватно. Реагируя на новые веяния и понимая неотвратимость изменений в соотношении мировых сил, G-7/8 поэтапно расширяла свой формат за счет «приглашенных». В свое время подтверждением этого стало включение в нее России. Более поздние свидетельства – образование G-5 и Хайлигендаммский процесс, начавшийся в диалоге G-8 и G-5. Когда «грянул гром» кризиса, лидеры Запада, ощутив невозможность решать мировые проблемы в узком «семейном кругу» и ущербность прежнего инструментария, задействовали формат G-20. Но это – лишь часть происходящих сдвигов, та, которая, казалось бы, все еще реализуется преимущественно в поле влияния «коллективного Запада».

Другая и все более растущая часть международной институциональной активности реализуется вне этого поля. Все более содержательно работает ШОС, ведомая двумя лидерами из состава ВСГ. Как уже говорилось, регулярный консультационный механизм налажен в формате РИК (Рос-

сия – Индия – Китай), сотрудничество четверки БРИК, переведенное на уровень саммита, реализуется в подготовке и отстаивании совместной платформы на высших международных форумах, а с 2003 г. продуктивно функционирует тройственный альянс Бразилии, Индии и ЮАР (ИБСА). Без этих организаций, без активного участия в них, без опоры на их согласованную позицию «новообращенцам» трудно занять достойное место в системе глобального регулирования.

В силу западоцентрического мышления, весьма инертного в нашей среде, нередко высказывается скептическое отношение к новообразованиям вне поля «коллективного Запада». Хотя в самом западном сообществе теперь уже довольно широко представлено осознание произошедшего перераспределения сил и тенденции, обещающей дальнейшие сдвиги. Образно выразил его один из крупнейших американских обществоведов Пол Кеннеди – «... сильный человек с гармонично развитой мускулатурой способен в течение долгого времени идти в гору даже с весьма увесистым рюкзаком за плечами. Но если сил у этого человека становится все меньше (экономические проблемы), а груз остается прежним и даже увеличивается (доктрина Буша), и двигаться надо по сильно пересеченной местности (появление на арене новых великих держав, международный терроризм, проблема несостоятельных государств), наш энергичный пешеход начинает замедлять шаг и даже спотыкаться. Именно тогда более проворные, меньше нагруженные люди могут сначала сократить отставание, затем поравняться с ним, и, возможно, даже обогнать»¹⁶⁴.

Между тем, восхождение новых центров воспринимается в зоне «коллективного Запада» со смешанным чув-

ством. С одной стороны, с опасением и желанием затормозить этот процесс, с другой – с прагматическим пониманием неизбежности соответствующих корректив, необходимости того или иного подключения новых центров к механизмам глобального регулирования. Недавним свидетельством последнего стало решение, принятое на сентябрьском (2009 г.) саммите «большой двадцатки» в Питтсбурге о передаче на ее рассмотрение антикризисной повестки Г-8 и согласие на увеличение квоты капитала и голосов стран группы БРИК в МВФ и ВБ.

С позиций сегодняшнего дня трудно, конечно, с определенностью судить о том, какие международные новообразования, воплощающие потенциал и интерес взаимодействия ВСГ, окажутся адекватными требованиям XXI века. Как представляется, отнюдь не все они останутся в прежнем виде и формате, не всем суждена долгая жизнь. Следует, наверное, прогнозировать и появление новых структур, переплетение старых и новых образований. В ходе этого переходного и весьма длительного процесса очевидно и будет складываться будущая архитектура мироустройства (и нового механизма глобального регулирования).

Сетования на тот счет, что новообразования с участием ВСГ пока достаточно аморфны либо «виртуальны» не представляются убедительными по нескольким причинам. Во-первых, процесс этот все еще находится в начальной фазе. Напомним, кстати, чем был «образцовый» ныне Евросоюз на старте становления (особенно без политико-идеологического стержня). Ведь дело начиналось с сугубо отраслевого объединения. Во-вторых, год от года новообразования с участием ВСГ приобретают большую институциональную определенность, включая и механизм БРИК.

Наконец, следует заметить: в какой же мере выделение новых полюсов и их взаимодействие могут восприниматься лишь «виртуально», коли они отражают объективную и сейчас уже повсеместно признанную тенденцию – смещения центров глобальной экономической активности в сторону Востока, а на ряде направлений и в сторону Юга, коли статистика однозначно указывает на опережающий рост «перекрестной» торговли внутри группы БРИК и в ряду других ВСГ. Эти показатели на порядок превосходят среднемировые и те, которые относятся к традиционным центрам. А кроме того все участники новообразований прекрасно осознают их необходимость для себя, поскольку коллективный формат однозначно умножает «переговорную мощь» на мировой арене.

Тематика, рассмотренная в нашей книге, имеет непосредственное отношение к типологии государств современного мира. Расхожие схемы, использовавшиеся до сих пор во многом теряют свой смысл. Об этом все чаще говорят и в отечественной¹⁶⁵, и в зарубежной науке. Нам все труднее, а порой и невозможно оперировать прежними стереотипами, такими как «центр-периферия» – концепцией, основы которой заложены теорией аргентинского экономиста Рауля Пребиша, или даже усовершенствованной формулой «центр-полупериферия-периферия». Давно не работает деление на первый, второй и третий миры. Не лучше сегодня смотрится изобретение леворадикальных теоретиков 70-х годов с распределением стран на империалистические, субимпериалистические и неоколониальные. Мы уже не говорим о канувшей в лету формуле «империализм-социализм-развивающиеся стран капориентации и развивающиеся страны соцориентации». Не приложимо к услож-

нившимся мировым реалиям и упрощенческое разделение на развитый (богатый) Север и отсталый (бедный) Юг.

Академик А.А. Дынкин считает, что сегодня, руководствуясь качеством существующих институтов, нужно выделять: – государства с устойчивыми демократическими и рыночными институтами, государства, переживающие процесс ускоренной исторической модернизации, страны со сложившимися традиционными историко-культурными характеристиками и консервативной институциональной средой, наконец, страны с падающими, отсутствующими или не работающими государственными институтами¹⁶⁶. Слов нет, деление, критерием которого служит оценка зрелости и устойчивости институциональной среды, несомненно, имеет право гражданства по той простой причине, что учитывает один из ключевых аспектов современной мировой действительности. Между тем также правомерно говорить о возможности применения других ключевых критериев или их комбинаций. Но в этой связи невольно возникает вопрос – а насколько вообще реально и продуктивно стремиться к некой универсальной всеохватывающей схеме. Ведь опыт типологического деления стран, составляющих многоликое международное сообщество, и у нас, и за рубежом часто подталкивает к мысли о том, что оно (типологическое деление) должно быть предметом достаточно определенной аналитической задачи. Одно дело – распределение по уровню экономического развития и масштабу экономического потенциала, совсем другое – по цивилизационной идентификации. Третье – типология, ставящая во главу угла различие в траекториях исторического движения национальных хозяйственных систем и социумов (т.н. путей развития).

Как хорошо известно, после ухода биполярной системы

с исторической сцены в практике международных организаций и международной статистике утвердилась схема, которая включала экономически развитые государства, так называемые «нарастающие рынки», страны с переходной экономикой и наименее развитые страны. Схема эта определенное время выполняла свои аналитические и утилитарные функции. Но с позиций сегодняшнего дня, а тем более обозримой перспективы она, на наш взгляд, ставится под сомнение рядом вопросов. Во-первых, насколько долговечна переходность «переходных» экономик, не завершается ли ее жизненный цикл? Во-вторых, сегодня трудно игнорировать дифференциацию и расслоение в рядах «нарастающих рынков». В-третьих, диалектика восхождения/нисхождения вносит все более серьезные коррективы в соотношение весов традиционных центров экономического и геополитического влияния и недавних «пришельцев» в круг новых полюсов мирового порядка. Наконец, его усложнение происходит за счет интенсивной перегруппировки, создающей новые интеграционные блоки и нетрадиционные альянсы, меняющие картину мира, особенно вне поля «коллективного Запада».

Проведенное исследование, исходя из круга поставленных в нем задач, подводит нас к необходимости по крайней мере уточнений в определении типологической структуры современного мирового сообщества. Наряду с фракцией традиционных центров мировой экономики и политики необходимо видеть и учитывать фракцию новых, восходящих центров. Необходимо, но все же недостаточно, поскольку в категории ВСГ за первым следует второй эшелон. И предстоящий период может принести немало сюрпризов и в этом, следующем слое мировой иерархии. Иначе говоря,

если мы намерены рисовать картину, адекватную новым реалиям, приходится вносить это в современный терминологический оборот и соответственно корректировать используемые типологические схемы мирodelения.

В книге, казалось бы, принят латиноамериканский угол зрения, но, хотелось бы верить, что в ней нет взгляда с «латиноамериканской колокольни». Опыт и потенции латиноамериканских гигантов на различных этапах исследования в меру авторских сил сверялись с траекториями движения и перспективами других ВСГ и соразмерялись с тем, что происходит и может происходить на авансцене мирового развития с другими ведущими персонажами. Ведь и на латиноамериканской почве вполне реально проявляет себя общая диалектика восхождения/нисхождения, пусть и со «своим лицом» – бразильским или мексиканским.

В любом случае оценка перспектив ВСГ, шансов и возможных форм взаимодействия в их первом эшелоне зависит от самой крупной и наиболее динамичной на сегодня величины – китайского гиганта. Он сам все более весомо заявляет о своих интересах. В то же время с разных сторон проявляется интерес, если не к ангажированию, то хотя бы подключению собственных вагонов к китайскому поезду. Разговоры об американско-китайском «дуумвирате» в стиле Збигнева Бжезинского могут, конечно, производить сильное впечатление и будоражить воображение, но в сложившейся системе экономической взаимозависимости США и КНР немало труднопреодолимых противоречий. Часть из них со временем может быть приглажена, но другие (включая вероятность протекционизма с американской стороны и недовольство неустойчивостью долларовых активов с китайской) вполне способны к обострению. Логика, просматри-

ваемая в нынешней практике и в вероятном раскладе обозримого будущего, позволяет рассчитывать на сохранение стратегической заинтересованности КНР в рынке и обильных ресурсах другими восходящих лидеров, в привилегированном сотрудничестве с ними. В свою очередь, от позиции последних (с зачетом всех совпадений и неизбежных расхождений), от их способности динамично развиваться будет зависеть усиление либо ослабление стимулов к партнерству с китайской стороны. Судить об этом, конечно же, больше пристало уважаемым коллегам – профессиональным китаеведам.

Завершая работу и отдавая ее на суд читателя, хотелось бы подчеркнуть еще одно немаловажное обстоятельство. Очевидное ускорение динамики мирового развития на исходе XX и в начале XXI века, на наш взгляд, требует в интерпретации современной действительности отхода от суждений, основанных лишь на сочетании знаний о настоящем и о проверенных тенденциях прошлого. Для более основательного понимания происходящего теперь уже трудно обойтись без учета «эмбриональных» тенденций, способных модифицировать мировую ситуацию в обозримом будущем, тем более в применении к ВСГ. В полном смысле слова приходится оценивать настоящее как «момент между прошлым и будущим», как равноправное сочетание исторического наследия и ростков будущего.

ПРИМЕЧАНИЯ

Введение

- ¹ Авторы монографии постулировали «увеличение «обратной» зависимости центров мирового капиталистического хозяйства от КРС в рамках асимметричной взаимозависимости» и подчеркивали, что «будущее всего мира – и тоже в немалой степени – будет зависеть от того, какими будут эти страны». – Крупные развивающиеся страны в социально-экономических структурах современного мира. М., Наука, 1990, с. 6, 370.
- ² Глобализация и крупные полупериферийные страны. М., Международные отношения, 2003.
- ³ Building Better Global Economic BRIC's. – GS Global Economic Paper, 2001, November 30.
- ⁴ Wilson D. Purushothaman R. Dreaming with BRICs : The Path to 2050. – GS Global Economics Paper, 2003, № 99; O'Neill J., Wilson D., Purushothaman R., Stupnytska A. How Solid are the BRICs? – GS Global Economics Paper, 2005, № 134.
- ⁵ См., например, Россия между Западом и Востоком: мосты в будущее. Отв. ред. Шмелев Н.П. М., 2003, с.200-201 (глава В.М. Кудрова «Прогноз места России в мировой экономике к 2015 г.»).
- ⁶ См., например: Лунев С.И., Широков Г.К. Трансформация мировой системы и крупнейшие страны Евразии. М., 2001; Портяков В.Я. Основные особенности и проблемы взаимодействия России, Индии и Китая на современном этапе. – Китай в мировой и региональной политике. История и современность. М., ИДВ РАН, 2005; Уянаев С.В. Россия – Китай – Индия: еще раз о трехстороннем сотрудничестве. – Там же.
- ⁷ Кузык Б.Н., Титаренко М.Л. Китай – Россия 2050: стратегия соразвития. М., ИДВ РАН-ИЭС РАН, 2006; Мельянцев В. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия. – МЭиМО, 2007, № 9.
- ⁸ См.: Мировая экономика: прогноз до 2020 года. Отв. ред. А.А. Дынкин. М., ИМЭМО, 2007. Согласно оценкам ученых ИМЭМО к 2020 году по объему ВВП Китай займет первое место (23 % мирового показателя), США отойдут на второе (18 %). Индия будет третьей (8,4 %), далее последуют Япония (4,6 %), Россия (3,2 %), Германия (2,9 %) и Бразилия (2,4 %).
- ⁹ Бобровников А.В., Давыдов В.М. Кто заказывает музыку? – Свободная мысль, 2005, № 4; Davydov V., Bobrovnikov A. Países-gigantes emergentes en el escenario mundial del siglo XXI. – Iberoamérica, 2005, № 2; Бобровников, А.В., Давыдов В.М. Восходящие страны гиганты на мировой сцене XXI века. – Латинская Америка. 2005, № 5.; Давыдов В.М. Восходящие страны-гиганты как ключевой фактор мирового развития и позиционирование России в мировом контексте (научный доклад). М., ИЛА РАН, 2006.; Давыдов В.М. БРИК – альтернативные лидеры? – Год планеты. Экономика, политика, безопасность. Вып. 2006 года. М., ИМЭМО РАН, 2007; Бобровников А.В., Давыдов В.М., Ма-

зин А.В., Николаева Л.Б. Восходящие страны-гиганты на мировой арене. – Россия и мир в начале XXI века: новые вызовы и новые возможности. М., Наука, 2007.; Davydov V. BRIC's Role in the World Order Reconstruction. – MEGATREND Review, 2008, №3; Давыдов В.М. Перспективы БРИК и некоторые вопросы формирования многополярного мира. М., ИЛА РАН, 2008; Давыдов В.М. Пробуждающиеся гиганты БРИК. – Свободная мысль, 2008, №5.; Мартынов Б.Ф. «Групповой портрет» стран быстрого развития. – Международные процессы. 2008, №1; Мартынов Б.Ф. БРИК и деградирующий мировой порядок. – Латинская Америка, 2008, №5; Давыдов В.М. Восходящие страны-гиганты на современной мировой арене. – Латинская Америка, 2009, №7.

- ¹⁰ Материалы дискуссии опубликованы: Латинская Америка, 2005, № 5, 6, 7.
- ¹¹ Senghaas D. The European Experience. A Historical Critique of Development Theory. New Hampshire, Berg Publ., 1985.

Глава 1

- ¹² The World Bank. Global Economic Prospects: Managing the Next Wave of Globalization. Washington, 2007, p. XI-XIII.
- ¹³ К Китаю, Индии, Бразилии, Индонезии, Мексике и РФ в 2030 г. могут добавиться Бангладеш, Нигерия, Пакистан, Вьетнам и Филиппины. Уже сегодня Бангладеш, Нигерия и Пакистан имеют население более 100 млн. – Ibid., p. XIII-XIV, XXIV.
- ¹⁴ Остается реальная опасность того, что увлеченность автохтонными ценностями приведет РФ к большему изоляционизму на международной арене. В этом случае она может разделить судьбу современной Японии, которая при всех технических достижениях в прошлом и значительном людском потенциале продолжает терять позиции на мировой арене. Специалисты сходятся в том, что одна из причин – ее изоляционизм, отказ Японии от глубокой интеграции с другими азиатскими странами (хотя бы на уровне создания таможенного союза). – См., например: Глобализация и крупные полупериферийные страны, с. 213-214.
- ¹⁵ См.: Там же, с. 11-12.
- ¹⁶ В XIX в. Китай оставался слишком мощным сообществом в экономическом и цивилизационном отношении, чтобы стать колонией какой-то одной из сверхдержав того времени.
- ¹⁷ Это было ясно с момента открытия Бразилии (1500 г.), когда португальцы несколько десятилетий предпочитали вести торговые сделки с индейскими племенами. Достаточно сказать, что согласно первой переписи 1582 г. население Бразилии (без учета индейцев) оценивалось в 57 тыс. чел., включая 14 тыс. невольников из Африки. Более активная колонизация южных и внутренних районов страны (походы «бандейрантес») началась много позднее и осуществлялась жителями самой Бразилии.
- ¹⁸ Lula: «El siglo XXI será el de Brasil». – El Nuevo Herald, 17.X.2005.

- ¹⁹ См. также: Хачатуров К.А. Перемены в «тропической России». – Русский предприниматель, 2003, № 1 (www.ruspred.ru/arh).
- ²⁰ А. Гурриа не исключает возможности пополнения ОЭСР и другими латиноамериканскими странами. Оценивая перспективы расширения ОЭСР, он отметил, что новыми членами этой организации могут стать сравнительно крупные страны, такие как Бразилия, Россия, Индия и Китай. Впрочем посол Португалии при ОЭСР Ф. Родригес высказался еще более определенно: в ближайшее время двумя основными претендентами на вступление в ОЭСР являются Бразилия и Китай. – *OECD Observer*, 2006, № 256, July (www.oecdobserver.org); *Diário Económico*, 30.XI.2006.
- ²¹ International Relations Center. IRC Column, 6.II.2007 (www.irc-online.org).
- ²² Discurso del Presidente Calderón en la Presentación del Proyecto Visión 2030 «El México que Queremos», 21.05.2007 (www.presidencia.gob.mx).
- ²³ Подсчитано по: The Goldman Sachs Group. BRICs and Beyond. New York; Tokyo; Frankfurt e.a., 2007, p. 149-150.
- ²⁴ Hawksorth J., Cookson G. The World in 2050. Beyond the BRICs: a broader look at emerging market growth prospects. / PricewaterhouseCoopers LLP. London, 2008, p. 2, 11-14.
- ²⁵ Ibid., p. 7-10.
- ²⁶ См. подробнее: Давыдов В.М., Бобровников А.В., Теперман В.А. Феномен финансовой глобализации. Универсальные процессы и реакция латиноамериканских стран. М., 2000, с. 25-26, 167-168; Бобровников А.В. Латинская Америка: новые вызовы и пути модернизации. – *Латинская Америка*, 2005, № 10, с. 4-6.
- ²⁷ Давыдов В.М., Бобровников А.В., Теперман В.А. Указ. соч., с. 18-19, 177-178.
- ²⁸ Там же, с. 57-59.
- ²⁹ См.: CEPAL. Desarrollo productivo en economías abiertas. – Santiago de Chile, 2004, а также «Левый поворот» в Латинской Америке. М., ИЛА РАН, 2007, с. 110-197; Давыдов В.М. Беспрецедентный сдвиг в политическом ландшафте региона. – *Латинская Америка*, 2007, № 7, с. 4-29.
- ³⁰ Координация усилий латиноамериканских стран определенно возросла в годы проведения региональных совещаний в рамках Всемирного саммита по информационным технологиям (2003-2005 гг.). – Hilbert M., Bustos S., Ferraz J.C. Estrategias nacionales para la sociedad de información en América Latina y el Caribe. / CEPAL – EuroAid. Santiago de Chile, 2005, p. 28.
- ³¹ Del Consenso de Washington al Consenso de Viena? La agenda de libre comercio de la UE para América Latina y el Caribe. Amsterdam, 2006; Brasil y UE sellan alianza estratégica y declaran voluntad de avanzar en OMC. – Yahoo! Noticias, 4.VII.2007.

Глава 2

- ³² Подсчитано по: CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2008. Santiago de Chile, 2009; CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007-2008. Santiago de Chile, 2009. Anexo estadístico; CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2005; 2008; WB. World Development Indicators, 2007. Washington, 2007; UNCTAD. E-commerce and Development Report, 2004. New York, Geneva, 2004; CIA. World Factbook 2009 (www.cia.gov/library/publications).
- ³³ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2008. Santiago de Chile, 2009, p. 66.
- ³⁴ По стоимости в структуре мировой торговли доминируют следующие виды природного сырья или продукты их первичной переработки: сырая нефть (7,2%), природный газ (1,2), драгоценные камни (0,88), алюминий и алюминат (0,83), медь (0,61), уголь (0,45), немонетарное золото (0,36), серебро и платина (0,20), никель и его концентраты (0,19), медь (0,17), цинк (0,07), олово (0,03), свинец (0,03), а также продукция первичной переработки черных металлов (3,4%). – Подсчитано по: UNCTAD Handbook of Statistics, 2006-2007. New York, 2007, p. 144-155.
- ³⁵ Расчеты по данным: U.S. Department of the Interior; U.S. Geological Survey. Mineral Commodity Summaries, 2007. Washington, 2007, p. 28-186; FAO Stat (faostat.fao.org).
- ³⁶ Energy Information Administration. Official Energy Statistics from the US Government, August 2009 (www.eia.doe.gov).
- ³⁷ См.: Petrobras World's Most Sustainable Oil/Gas Company 2008. – Bloomberg, 21.II.2008; Brazil May Have Up to 70 Billion Barrels of Oil, Estado Says. – Bloomberg, 17.IV.2008 (www.bloomberg.com/apps/news).
- ³⁸ Нужно иметь в виду, что Бразилия импортирует более качественную легкую и потому дорогую нефть, а экспортирует более дешевую. Отсюда дефицит в торговле жидким топливом в стоимостном выражении, хотя уже в 2005 г. объем экспортируемой нефти немного превзошел импорт (на 58 тыс. бар. в день). – Abdala V. With New Discovery Brazil Should Become Self-Sufficient in Gas. – Brazzil Magazine, 23.01.2008; 2006 – The Year Brazil Turns from Oil Importer to Exporter. – Brazzil Magazine, 22.02.2006.
- ³⁹ Estados Unidos Mexicanos. El Segundo Informe de Gobierno de F.J. Calderón Hinojosa. Anexo Estadístico. Mexico, Presidencia de la República, 2008, p. 530-532; UN Comtrade Database, 2008 (unstats.un.org).
- ⁴⁰ Energy Information Administration. International Energy Annual 2006 (www.eia.doe.gov/emeu/international).
- ⁴¹ IMF. World Economic Outlook, Washington, 2008, Apr., p. 195-196.
- ⁴² CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2008, p. 250-251.

- ⁴³ Growth and Responsibility in the World Economy. Summit Declaration. Heiligendamm, 2007, p. 14, 36-37. Joint Statement by the German G8 Presidency and the Heads of State and/or Government of Brazil, China, India, Mexico and South Africa on the occasion of the G8 Summit in Heiligendamm. Heiligendamm, 2007, p. 1-3.
- ⁴⁴ Rosas M.C. México y las operaciones de paz de las Naciones Unidas: desafíos y oportunidades. – Comercio exterior, 2007, № 12, p. 990.
- ⁴⁵ Помимо этого Федеральный избирательный институт Мексики оказывал помощь в организации выборов в Боливии, Бразилии, Буркина Фасо, Зимбабве, Колумбии, Конго, Гане, Гватемале, Гайане, Гаити, Никарагуа, Панаме, Парагвае, Перу, Сальвадоре, Чили. – Ibid., p. 982.
- ⁴⁶ Morales Tenorio I. El déficit de la paz frente al superávit de la guerra: financiamiento de las operaciones de paz de la ONU. – Ibid., p. 1034.

Глава 3

- ⁴⁷ Diversity in Development. Reconsidering the Washington Consensus. Ed. by J.J. Teunissen and A. Akkerman. The Hague (Netherlands), FONDAD, 2004, p.35.
- ⁴⁸ Подсчитано по: Brazil. The Economist Special Report, 12.IV.2007; Estados Unidos Mexicanos. El Segundo Informe... op.cit. Anexo estadístico, p. 340-344.
- ⁴⁹ Revista de la CEPAL. Santiago de Chile, 2001, № 75, p. 197.
- ⁵⁰ Tokman V. Flexibilidad con informalidad: opciones y restricciones. Santiago de Chile, 2008, p. 21.
- ⁵¹ UNDP. Human Development Report, 2007-2008. New York, 2007, p. 281-282.
- ⁵² Ibid., p. 238.
- ⁵³ UNDP. Human Development Indices. A statistical update, 2008. New York, 2008, p. 33.
- ⁵⁴ См.: Портер М. Конкуренция. М., СПб., Киев, 2005; Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. – Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, 1994, p. 95-122.
- ⁵⁵ Federación Latinoamericana de la Industria Farmaceutica, 2007 (www.fifarma.org).
- ⁵⁶ Macedo C. México invierte poco en recursos humanos en ciencia. / Science and Development Network (www.scidev.net/en/news).
- ⁵⁷ Nova gestão da ONU mantém Pacto Global. Nova York, 8.02.2007 (www.pactoglobal.org.br).
- ⁵⁸ Впрочем в условиях нестабильности на международных финансовых рынках уже в конце 90-х годов правительство Бразилии было вынуждено девальвировать реал и перейти к модели плавающего валютного курса, а также обратить-

ся за масштабной помощью к МВФ, чтобы избежать кризиса внешних платежей в связи с оттоком иностранного капитала. – Rollemberg Mollo M.L., Saad-Filho A. *The Neoliberal Decade: Reviewing the Brazilian Economic Transition*. Brasília, 2004, p.14.

- ⁵⁹ Moreno-Brid J.C. *Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México*. / CEPAL. Santiago de Chile, 1999, p. 17-19.
- ⁶⁰ Число постоянных рабочих мест сократилось в Бразилии на 10%, а в Мексике – более чем на треть. Впрочем позднее число занятых на ряде приватизированных предприятий начало быстро возрастать. Так, только в телекоммуникационном секторе Бразилии до конца 90-х годов было создано 145000 новых рабочих мест. – *La paradoja de la privatización*. – BID. *Políticas Económicas de América Latina*. Vol.18. Washington, 2002, Segundo trimestre, p. 3.
- ⁶¹ Index of Economic Freedom, 2007. / The Heritage Foundation (www.heritage.org).
- ⁶² World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report, 2007-2008* (www.gcr.weforum.org/).
- ⁶³ *A Decade of Light and Shadow. Latin America and the Caribbean in the 1990s*. J.A.Ocampo, J.Martin eds. Santiago de Chile, 2003, p. 166; *Revista de la CEPAL*, 2001, N 74, p. 40-42.
- ⁶⁴ Для сопоставимого набора стран. – См.: Porter M.E. *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*. – *The Global Competitiveness Report 2006-2007; The Global Competitiveness Report 2007-2008* (www.weforum.org).
- ⁶⁵ UNCTAD. *Development and Globalization: Facts and Figures, 2004*. New York; Geneva, 2004, p. 63.
- ⁶⁶ Следует отметить, что в 2000-2007 гг. мировой рынок услуг ежегодно увеличивался на 8,1% против 6,3% в 90-е годы. Экспорт всех развивающихся стран соответственно возрастал на 9,3% против 8.8%. Однако экспорт латиноамериканских стран рос на 5,8% вместо прежних 7%. – UNCTAD. *Development and Globalization: Facts and Figures, 2008*. New York; Geneva, 2008, p. 57; ALADI. *Estadísticas. Comercio exterior de servicios* (www.aladi.org).
- ⁶⁷ *Latin Trade, 2006*, N 7, p. 38-46; *América Economía, 1994*, Octubre, p. 21-39.
- ⁶⁸ Необходимо, однако, иметь в виду, что большинство крупнейших электронных фирм в Мексике и Бразилии является 100% иностранными филиалами, либо находится под мажоритарным контролем зарубежных корпораций, хотя в Бразилии были и крупные национальные фирмы. – CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*. Santiago de Chile, 1998, p. 164-165; 2000, p. 110-111; 2005, p. 98-100.
- ⁶⁹ В Мексике это – государственная нефтяная компания «Пемекс», телекоммуникационные «Америка мовил» и «Карсо Глобал Телеком», цементная «Семекс», в Бразилии – также государственная «Петробраз», одна из крупнейших в мире железнорудных компаний «КВРД», один государственный («Банко до Бразил») и один частный национальный банк («Банко Брадеско»), инвестиционная компания «Инвестиментос Итау». – *Fortune Global 500. Issue 23.07.2007* (money.cnn.com/magazines/fortune/global500).

- ⁷⁰ The Global 2000. Forbes Special Report (<http://www.forbes.com/list/2007/18/biz-07-forbes2000>).
- ⁷¹ The Economist, 07.04.2007, p. 9; Newsweek, 08.10.2007, p. 40-45.
- ⁷² CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005. Santiago de Chile, 2006, p. 102, 112.
- ⁷³ Оценка по данным: Gatto F. Desafíos competitivos del Mercosur a las pequeñas y medianas empresas industriales. – Revista de la CEPAL, 1999, № 68, p. 63.
- ⁷⁴ SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro y Pequenas Empresas (www.sebrae.com.br).
- ⁷⁵ Castillo M., Nelson R.C. Responsabilidad en la gestión de los programas gubernamentales de fomento de las pequeñas y medianas empresas. – Revista de la CEPAL, 2003, N 79, p. 72-73, 83; Política pública en materia de tecnologías de información y comunicaciones / AMITI. México, 2006, p.78; Apoya Economía a 163000 empresas con el Fondo Pyme (www.alojate.com/noticias-de-negocios).
- ⁷⁶ Подсчитано по: CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2007-2008. Santiago de Chile, 2008. Anexo estadístico. Brasil, cuadro 3; México, cuadro 3.
- ⁷⁷ Помимо договора о свободной торговле с США и Канадой (1994), Мексика заключила аналогичные соглашения со странами ЕС и Израилем (2000), членами Европейской ассоциации свободной торговли (2001), Японией (2005) и десятью латиноамериканскими странами. – Estados Unidos Mexicanos. Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012. México, 2007, p.299.
- ⁷⁸ CEPAL. Panorama de la inserción internacional... Op.cit., 1999, 2009. Anexo estadístico.
- ⁷⁹ Ibidem.
- ⁸⁰ Подсчитано по: Estados Unidos Mexicanos. El Sexto Informe de Gobierno de V. Fox. Anexo Estadístico. Mexico, Presidencia de la República, 2006.
- ⁸¹ Впервые за многие годы число занятых на макиладорас в 2001-2003 гг. сократилось с 1291 до 1062 тыс. чел. и к 2006 г. (1191 тыс.) так и не вышло на прежний уровень. – Ibid., p. 258.
- ⁸² Brasil. Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior. Anuário Estatístico do Setor Industrial, 2008 (www.desenvolvimento.gov.br).
- ⁸³ CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2008-2009. Santiago de Chile, 2009, p. 111.
- ⁸⁴ UNCTAD. Outward FDI from Brazil: poised to take off? Geneva, 2004, p. 2.
- ⁸⁵ The Global 2000. Special Report, 04.02.08 (www.forbes.com/lists/2008).
- ⁸⁶ Gallas D. Brasil não tem infra-estrutura para crescer 5% ao ano. – BBCBras.com, 10.XI.2006.

- ⁸⁷ Подробнее см.: Окунева Л.С., Симонова Л.Н. Бразилия. – «Левый поворот» в Латинской Америке, с. 132-133.
- ⁸⁸ Gudynas E. La diplomacia de la energía y el cruce de caminos en la integración suramericana. – Integración Sur: comercio, integración y desarrollo en América Latina, 20.VI.2007 (www.integracionsur.com).
- ⁸⁹ CEPAL. Globalización y desarrollo. Santiago de Chile, 2002, p. 224.
- ⁹⁰ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2008. Santiago de Chile, 2009, p. 53-54.
- ⁹¹ По данным платежного баланса Венесуэла традиционно была нетто-экспортером капитала (в 2008 г. – 33,7 млрд. дол.). Чили стала им в 1998 г. (в 2007 – 28,7 млрд.), Эквадор и Колумбия – в 1999 г. (сейчас от 1,1 до 1,7 млрд., соответственно), Аргентина, как и весь регион, – в 2001 г. (в 2008 г. – 17,3 млрд.), Перу – в 2003 г. (0,5), Мексика – в 2005 г. (10,1). Бразилия и Боливия вошли в число нетто-экспортеров в 2002 г., однако в последние два года у обеих восстановился чистый приток капитала (соответственно, 8,5 млрд. и 97 млн. в 2008 г.). – CEPAL. Balance preliminar de América Latina y el Caribe, 2006. Santiago de Chile, 2006, p. 194-195; 2008, p. 111-112.
- ⁹² CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007. Santiago de Chile, 2007, p. 204-205.
- ⁹³ 20 mayores tenedores extranjeras de títulos de tesoro de Estados Unidos, 2008. – Departamento del Tesoro de EEUU en línea (www.ustreas.gov).
- ⁹⁴ Подсчитано по: USA. Economic Report of the President. Washington, US Government Printing Office, 2009, p. 377.

Глава 4

- ⁹⁵ По Конституции Мексики политический деятель только один раз в жизни может стать президентом Мексики на шестилетний срок. См. также: Discurso del Presidente Calderón en la Presentación del Proyecto «Visión 2030. El México que Queremos», 21.05.2007 (www.presidencia.gob.mx).
- ⁹⁶ Estados Unidos Mexicanos. Plan Nacional de Desarrollo, 2007-2012. Mexico, 2007, p. 84-85.
- ⁹⁷ México. Manual informativo de los indicadores 2030. Economía Competitiva y Generadora de Empleos. México, 2006, p. 2, 4,10,15,18.
- ⁹⁸ Brasil. Ministerio do Planejamento. Plano Plurianual, 2008-2011. Vol. I. Brasília, 2007, p. 52-53, 55.
- ⁹⁹ Ibid., p. 53-54.
- ¹⁰⁰ Ibid., p. 108-109.
- ¹⁰¹ Ibid., p. 110.

- ¹⁰² См.: Бразилия – восходящий центр экономического и политического влияния. Серия аналитических изданий «Саммит». М., ИЛА РАН, 2008, с. 31.
- ¹⁰³ Memorandum of Understanding Between the United States and Brazil to advance Cooperation on Biofuels. Washington, 9.III.2007 (www.state.gov/r/pa/prs/ps/2007); Brazil. The Economist Special Report, 12.IV.2007.
- ¹⁰⁴ Уступал только «Уэлз Фарго Бэнк» и «Бэнк оф Америка».
- ¹⁰⁵ CEPAL. Electronic Commerce, International Trade and Employment: Review of the Issues. Santiago de Chile, 2002, p. 13-14.
- ¹⁰⁶ Речь идет о создании многоуровневых структур из географически соседствующих взаимосвязанных компаний и смежных с ними организаций, занятых в определенной отрасли и взаимодополняющих друг друга. В качестве характерного примера М. Портер приводит мексиканский кластер Гвадалахары. – Портер М. Указ. соч., с. 258.
- ¹⁰⁷ Checa G., Leme E., Schreier C. The Venture Capital and Private Equity Industry in Brasil. – The Journal of Private Equity, 2001, Fall, p. 55; Shiavo E., Dabat A. Los actores of Petropolis-Tecnopolis: ¿experiencia de desarrollo endógeno basado en nuevas tecnologías? – Problemas del desarrollo, 2004, № 139, p. 213-225; AN-PROTEC. Evolução do movimento brasileiro de incubadoras, 2006 (www.anprotec.org.br).
- ¹⁰⁸ El Porvenir, 26.XI.2005; 21.X.2006.
- ¹⁰⁹ Brasil. Ministério da Ciência e Tecnologia. Sistema de avaliação da conformidade de material biológico. Brasília, 2002, p. 31-35.
- ¹¹⁰ San Diego Dialogue; the University of California; Merck Sharpe & Dohme. Borderless Biotech & Mexico's Emerging Life Sciences Industry. San Diego, 2006, p. 1-2.
- ¹¹¹ Первая программа по формированию «информационного общества» в Мексике начала реализовываться еще при правительстве Э. Седильи (на 1995-2000 гг.) и включала организацию госпоставок частным фирмам через сеть «Компранет», развитие телекоммуникационной инфраструктуры и сети киберкафе. – Situación de la informática en México. – Instituto Nacional de Estadística, Geografía y Informática. Comunicado de Prensa. Aguascalientes, 6.III.2001.
- ¹¹² Items International and Moreno Escobar H. E-Government architectures, technical and political situation in Latin America. / CEPAL – EuropeAid. Santiago de Chile, 2007, p. 112.
- ¹¹³ CIA. World Fact Book, 2009 (www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/).
- ¹¹⁴ Подробнее см.: Бобровников А.В. Электронная Америка: ожидания и реалии. – Россия и ибероамериканский мир в XXI веке: горизонты развития и сотрудничества. М., ИЛА РАН, 2006, с. 165-174.
- ¹¹⁵ World Economic Forum. Annual Report 2005. Davos, 2006, p.11; BBCBras.com, 4.XII.2006.

¹¹⁶ Обозначения на рис.: Сегмент А (инновационная система): вывоз прямых инвестиций (% ВВП), приток прямых инвестиций (% ВВП), платежи по роялти и лицензиям (тыс. дол.), платежи по роялти и лицензиям (дол. на душу), поступления по роялти и лицензиям (тыс. дол.), поступления по роялти и лицензиям (дол. на душу), исследователи в НИР, исследователи в НИР (на 1000 чел.), расходы на НИР (% от ВВП), торговля промышленными товарами (% ВВП), сотрудничество между университетами и бизнесом (экспертная оценка от 1 до 7), статьи в технических журналах, статьи в технических журналах (на 1 млн. чел.), наличие венчурного капитала (1-7), патенты, выданные службой США (в среднем в 2001-2005), патенты на 1000 чел. (в среднем в 2001-2005), высокотехнологичный экспорт (% в промышленном экспорте), расходы частного сектора на НИР (1-7), поглощение технологий фирмами (1-7), существование стоимостных цепочек (1-7).

Сегмент Б (система образования): Грамотность взрослого населения ст. 15 лет (%), Среднее число лет школьного образования для населения ст. 15 лет, Охват населения средним образованием (%), Охват населения высшим образованием (%), Продолжительность жизни, Доступ школ к интернету (1-7), Гос. расходы на образование (% ВВП), Качество естественнонаучного и математического образования (1-7), Уровень проф. подготовки персонала (1-7), Качество школ менеджмента (1-7), Утечка умов (1-7).

Сегмент В (информатика и телекоммуникации): телефонов на 1000 чел., телефонных линий на 1000 чел., мобильных телефонов на 1000 чел., компьютеров на 1000 чел., доля домохозяйств с ТВ (%), ширина полосы международного интернета (бит на чел), число пользователей интернет на 1000, ценовая корзина для интернета (дол. в месяц), доступность услуг электронного правительства (1-7), степень использования интернета бизнесом (1-7), расходы на информатику и телекоммуникации (% ВВП).

Все параметры приведены экспертами Всемирного банка к стандартной шкале (максимальное значение – 10). Для сравнения на каждом графике автором брошюры рассчитан условный средний показатель по всей совокупности параметров экономического режима либо инновационной системы.

¹¹⁷ Так 69% «интернавтов» приходилось на наиболее развитый юго-восточный район страны, в то время как на наиболее бедный северо-восточный – 9%. – Vicente M.M. Las Nuevas Tecnologías y el Brasil. Algunas consideraciones iniciales. – Globalización y tecnologías de información y comunicación en América Latina. 1er Congreso ONLINE del Observatorio para la CiberSociedad, 2001 (cibersociedad.rediris.es/congreso).

¹¹⁸ См.: Banco Interamericano de Desarrollo. Oportunidades para la mayoría (www.iadb.org); The New York Times, 17.X.2006.

¹¹⁹ Mensaje de V.Fox, 30.XI.2005 (www.gob.mx)

¹²⁰ Например, в среднем фирме приходится тратить 2600 часов, чтобы уплатить налоги (мировой рекорд). По некоторым оценкам, до 30% госслужащих можно было бы сократить без ущерба для объема предоставляемых государством

услуг. Сан-Паулу и незаселенные амазонские штаты получали от государства одинаковую помощь и т.д. – Brazil. The Economist Special Report, 12.IV.2007.

Глава 5

- ¹²¹ Дж. Сорос. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь. М., 2004, с. 120-121
- ¹²² Mapping the Global Future. Report of the National Intelligence Council's 2020 Project. Washington, 2004, p. 78; 116-119; Бжезинский З. Великая шахматная доска. М., 1998, с. 234.
- ¹²³ US National Intelligence Council. Global Trends 2025: A Transformed World. Washington, US Government Printing Office, 2008, p. 35.
- ¹²⁴ См.: Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М., 2007, с. 139-141.
- ¹²⁵ См.: Бобровников А.В. Латиноамериканская цивилизация в условиях глобализации. – Латинская Америка, 2007, № 2, с. 23-29.
- ¹²⁶ В подготовке данного прогноза приняли участие специалисты Бюро переписи США, Бюро юридической статистики, Бюро статистики труда, Департамента жилья и развития городов, Национального центра статистики образования и Национального центра статистики здравоохранения. Бывший кандидат в президенты США П. Бьюкенен описывает ужасающие, с точки зрения американского истеблишмента, последствия нелегальной эмиграции мексиканцев. – Changing America. Indicators of Social and Economic Well-Being by Race and Hispanic Origin. Report of the Council of Economic Advisers for the President's Initiative on Race. Washington, 1998, p. 6; Бьюкенен П.Дж. Смерть Запада. М., 2004.
- ¹²⁷ Mexicanos opinan sobre sí mismos y su entorno. – La Opinión Digital, 14.VI.2007 (www.consejomexicano.org).
- ¹²⁸ Declaração de Brasília. Brasília, 6.VI.2003 (www.mre.gov.br/.../politica_externa/grupos/ibas); Guidelines for Action, Brasília, 13.II.2004 (www.mre.gov.br).
- ¹²⁹ Шлезингер А.М. Циклы американской истории. М., «Прогресс-Академия», 1992, с.71-77.
- ¹³⁰ См.: Давыдов В.М. Эффект адаптационного реформирования. От Латинской Америки к России. М., ИЛА РАН, 2003.
- ¹³¹ Подробнее см.: Давыдов В.М. Перспективы БРИК и некоторые вопросы формирования многополюсного мира. М., 2008, с. 50-52.
- ¹³² Securing Our Citizens' Future by Promoting Human Prosperity, Energy Security and Environmental Sustainability. Declaration of Commitment of Port of Spain. Fifth Summit of the Americas, 19.IV.2009. Port of Spain (Trinidad and Tobago), 2009.
- ¹³³ См.: Фергюсон Н. Мир без гегемона. – Свободная мысль, 2005, № 1, с. 21-23.
- ¹³⁴ Давыдов В.М., Бобровников А.В., Теперман В.А. Указ. соч., с. 37-43.

- ¹³⁵ См. подробнее материалы дискуссии «Латинская Америка в контексте глобального кризиса». – Латинская Америка, 2009, № 5, с. 4-9.
- ¹³⁶ Известный американский экономист М. Наим обращает внимание на то, что на одной из самых скандальных сессий в рамках Давосского форума был поставлен вопрос: почему бы «непрозрачным» на данный момент финансовым фондам России, Саудовской Аравии и Норвегии не последовать примеру Абу Даби и не инвестировать средства во всемирно известные, но проблемные банки (такие как «Ситигруп» или «Меррил Линч»). На это последовал другой ироничный и не менее резонный вопрос – а почему собственно фонды из названных стран должны быть более «прозрачными», чем рискованные фонды или инвестиционные банки на Западе? – См.: Naim M. El monstruo encantado de Davos. Davos Annual Meeting, 27.I.2008 (www.weforum.org)
- ¹³⁷ См.: Aquino Y. Panicky Markets: US, Clean Your Own Mess, Warns Brazilian President. – Brazil Magazine, 22.I.2008.
- ¹³⁸ Голдмэн Сакс: Страны БРИК выиграли от финансового кризиса. – Аналитические обзоры K2Kapital, 11.VI.2008 (www.k2kapital.com/analytics/reviews).
- ¹³⁹ Descarta Felipe Calderón crisis económica. – El Universal. México, 22.XI.2007.
- ¹⁴⁰ IMF. World Economic Outlook, 2008, Apr., p. 80-85.
- ¹⁴¹ Российская газета, 26.V.2009.

Глава 6

- ¹⁴² G5 Statement Issued by Brazil, China, India, Mexico and South Africa on the occasion of the 2008 Hokkaido Toyako Summit, 8.VII.2008. Sapporo, 2008.
- ¹⁴³ Promoting the global agenda. Forum La Maddalena to L'Aquila. Documents of the G8 Summit, 10 July 2009. L'Aquila, 2009, p. 1-2.
- ¹⁴⁴ Concluding Report of the Heiligendamm Process. Ibid., p. 2-17.
- ¹⁴⁵ Progress Report on the Actions of the London and Washington G20 Summits, 5.IX.2009, p. 3-4, 7 (www.g20.org).
- ¹⁴⁶ President of Russia. Official Web Portal, 16. VI.2009 (www.kremlin.ru).
- ¹⁴⁷ Joint Statement of the BRIC Countries' Leaders. Yekaterinburg, 16. VI.2009. – President of Russia. Official Web Portal (www.kremlin.ru).
- ¹⁴⁸ Подробно см.: Progress Report on the Actions to Promote Financial Regulatory Reform Issued by the U.S. Chair of the Pittsburgh G-20 Summit, 25.IX.2009 (www.g20.org).
- ¹⁴⁹ IMF Press Release № 09/248, 1.VII.2009; № 09/293, 2.IX.2009; № 09/300, 5.IX.2009 (www.imf.org)

Глава 7

- ¹⁵⁰ См.: Oppenheimer A. *Cuentos chinos. El engaño de Washington, la mentira populista y la esperanza de América Latina*. Buenos Aires, 2006.
- ¹⁵¹ Подробнее см.: Бобровников А.В. *Макроциклы в экономике стран Латинской Америки*. М., ИЛА РАН, 2004, с 135-136, 154-164.
- ¹⁵² См., например: *Catch the Wave: The Long Cycles of Industrial Innovation are Becoming Shorter*. – *The Economist. A Survey of Innovation Industry*. London, 20.02.1999, p 7-8; 115. Яковец Ю.В. *История цивилизаций*. М., «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 1997, с. ; Бобровников А.В. *Указ. соч.*, с. 361-363.
- ¹⁵³ Hundley R.O., Anderson R.H., Bikson T.K., Neu C.R. *The Global Course of the Information Revolution: Recurring Themes and Regional Variations*. / RAND. National Defense Research Institute. Santa Monica (Ca); Pittsburgh (Pa), 2003, p. 85-87; 139. Moguillansky G. *Australia y Nueva Zelandia: la innovación como eje de la competitividad*. / CEPAL. Santiago de Chile, 2006.
- ¹⁵⁴ AMITI; CANIETI; FMD. *Visión México 2020. Políticas públicas en materia de Tecnologías de Información y Comunicaciones para impulsar la competitividad de México*. México, 2006, p. 146-271.
- ¹⁵⁵ Подсчитано по данным статистической базы ООН: UN Comtrade Database, 2009 (unstat.un.org).
- ¹⁵⁶ По объемам накопленных инвестиций Мексику обгоняет только Перу. – Подробнее см.: Теперман В.А. *Большой прорыв*. – *Латинская Америка*, 2006, № 5, с. 71-72; *Oficina Económica y Comercial de España en Shanghai. Posibilidades de inversión china en España*. Shanghai, 2004, p. 69-70.
- ¹⁵⁷ *Renewable energy: China*. – UNDP. *South-South Cooperation: Sharing Innovative Experiences*. Vol. 8. *Examples of Successful Uses of Renewable Energy Sources in the South*, p. 28-34 (tcdc.undp.org/sie/experiences/vol8); *Commercializing solar photovoltaics: India*. – Ibid., p. 49-56; *Photovoltaic capacity-building: Brazil*. – Ibid., p. 14-22; *Solar innovation: Brazil*. – Ibid., Vol. 1. *Examples of Successful Initiatives in Science and Technology in the South*, p. 93-99 (tcdc.undp.org/sie/experiences/vol1).
- ¹⁵⁸ ФТС. *Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации*, 2008. М., 2009, с. 11-12; ФГС. *Россия в цифрах*. М., 2004, с. 400, 402. Российские оценки отличаются от приводимых статистической базой ООН.
- ¹⁵⁹ Подробнее см.: Давыдов В.М. *Перспективы БРИК и некоторые вопросы формирования многополюсного мира*. М., ИЛА РАН, 2008, с. 55-61.

Заключение

- ¹⁶⁰ Iglesias E.V. *El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina*. – *Revista de la CEPAL*. Santiago de Chile, diciembre de 2006, p.p. 7-15.

- ¹⁶¹ Lowenthal, A.F. Obama y America Latina: ¿se podra sostener el auspicioso comienzo? – Nueva Sociedad. Buenos Aires, julio-agosto 2009, pp. 11-12.
- ¹⁶² По этому вопросу см. фундаментальное исследование С.М. Рогова: Рогов С.М. Государство и общественное благо: мировые тенденции и российский путь. ИСКАН РАН М., 2005.
- ¹⁶³ Translatinas: un panorama general. – CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005. Santiago de Chile, 2006, p. 87-122.
- ¹⁶⁴ Kennedy P. American Power is on the wane. -- The Wall Street Journal, 14.I.2009.
- ¹⁶⁵ См., например: «Современный мир в центрo-периферическом измерении». Бе-седа В.Г. Хороса и В.В. Сумского с академиком Н.А. Симония. – Север – Юг – Россия. Ежегодник. М.: ИМЭМО РАН, 2008; «Без кризисов рыночный механизм не может существовать». Беседа с директором ИМЭМО РАН академиком РАН А.А. Дынкиным. – Север – Юг – Россия. Ежегодник. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
- ¹⁶⁶ К первым А.А. Дынкин относит такие страны, которые образуют Г-7 и ЕС, Австралию, Новую Зеландию, Южную Корею, Тайвань и Сингапур. Ко второй категории причисляет РФ, КНР, Индию, Турцию, Индонезию, Мексику, Бразилию, Казахстан, Украину и ЮАР. В третью включает Иран, Саудовскую Аравию, Египет, Иорданию, Алжир, Пакистан, Белоруссию, Узбекистан, Таджикистан, Венесуэлу и Кубу. Последняя категория ассоциируется с реалиями Судана, Сомали, Афганистана, Эфиопии, Гондураса и отчасти Исландии. – Север – Юг – Россия. Ежегодник. М., ИМЭМО РАН, 2009, с. 8.

Именной указатель

- Адамс Дж.М. – 41
Аннан К. – 72
- Бжезинский З. – 11, 217
Брито Х. – 65
Бродель Ф. – 35
Буш Дж. – 147, 212
Бьюкенен П. – 229
- Валлерстайн И. – 25
Варгас Ж. – 27
- Гурриа А. – 28, 221
- Джереффи Г. – 68
Дос Сантос Т. – 13
Дынкин А.А. – 14, 215, 232
- Иглесиас Э. – 206-208
- Кальдерон Ф. – 28, 55, 57, 98, 107, 131, 143, 153
Кардозу Ф.Э. – 28, 55, 111, 130
Кассиолато Х.Э. – 65
Кеннеди Дж.Ф. – 146
Кеннеди П. – 212
Киссинджер Г. – 11
Клейнер Г.Б. – 141
Коллор Ф. – 55
Кондратьев Н.Д. – 182
Красильщиков В.А. – 11
- Кубичек Ж. – 27
Кузык В.М. – 14
Куксон Г. – 32-33
- Лопес Обрадор А.М. – 131
Лебедев И.В. – 15
Лоуэнталь А. – 208
Лула да Силва Л.И. – 27, 55, 91, 110, 129, 147, 152
- Майданик К.Л. – 15
Макаров В.Л. – 141
Мартынов Б.Ф. – 15
Медведев Д.А. – 160, 170
Михеев В.В. – 15
Морозов В.И. – 15
Мэддисон А. – 38
- Наим М. – 230
- Обама Б. – 147, 208
О’Нил Дж. – 30, 153
Островский А.В. – 15
- Пан Ги Мун – 73
Портер М. – 68, 75, 227
Пребиш Р. – 214
- Рейган Р. – 146
Рогов С.М. – 15, 232
Родригес Ф. – 221
Рузвельт Ф.Д. – 146

Руис Гутьеррес Р. – 72
Салинас де Гортари К. – 55
Салицкий А.И. – 11
Саркози Н. – 134
Седильо Э. – 55, 128
Сенгаас Д. – 17
Слим К. – 80
Сорос Дж. – 11, 134
Стиглиц Дж. – 11
Сударев В.П. – 15
Титаренко М.Л. – 14
Турчин П. – 41
Уатт Дж. – 36
Фергюссон Н. – 149
Фокс В. – 55, 57, 129
Хауксворт Дж. – 32-33
Холл Т.Д. – 41
Хорос В.Г. – 11
Чавес У. – 57
Чуфрин Г.И. – 15
Шейнис В.Л. – 11
Шереметьев И.К. – 15
Шлезингер А. – 146
Эльянов А.Я. – 11

В.М. Давыдов, А.В. Бобровников

**РОЛЬ ВОСХОДЯЩИХ ГИГАНТОВ В МИРОВОЙ
ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ**
(шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении)

Макет – И.М. Вершинина
Обложка – Н. Колпакова, Д.В. Разумовский

Подписано в печать 12.10.2009.
Бумага офсетная. Формат 60x84 1/16.
Физ. печ. л. 16. Уч.-изд. л. 13,8.
Заказ № 22. Тираж 1000 экз. . (1-й завод 500 экз.)

Отпечатано в типографии ООО «Аванглион»
115035 Москва, Большая Ордынка, 21/16
Тел.: (495) 951-71-45. Факс: (495) 953-40-70.
avaglioni-print@mail.ru