

Латинская Америка сегодня — Россия завтра *(оптимистический вариант будущего России)*

В.А. КРАСИЛЬЩИКОВ

Автор статьи строит свои рассуждения вокруг тезиса о «латиноамериканизации» России вследствие неолиберальных преобразований 1990-х гг. На самом деле, «латиноамериканизация» России имеет глубокие корни, в частности такие как характер догоняющей индустриализации, правящих режимов и глубокий системный кризис («потерянное десятилетие») 1980-х гг. При том, что выход из кризиса в обоих случаях был найден на путях неолиберальных преобразований, проводившихся в принципе по одной и той же схеме, их результаты оказались неодинаковыми в России и странах Латинской Америки — несмотря на сходство многих негативных моментов и социальных последствий. Опираясь на российскую и международную статистику, автор приходит к выводу: если России удастся в ближайшем будущем удержаться на уровне крупных стран Латинской Америки, это будет хорошим достижением для нашей страны.

Бразилия — это тропическая
Россия

Ф.Э. Кардозу

Однажды в вестибюле Госдумы мне попала газета, издаваемая одной из наших левых организаций. В ней была напечатана статья, в которой порицалась позиция какого-то одиозного деятеля из правительства России. Этот деятель будто бы осмелился сказать, что если нам удастся сделать как в Бразилии, то это можно будет считать хорошим достижением. Автор статьи с возмущением восклицал: мы — великая держава, покорившая космос, поразившая мир достижениями в науке и технике, страна поголовной грамотности, а нам предлагают ориентироваться на Бразилию, где нет ничего, кроме кофе, футбола, сахарного тростника и самбы, под ритмы которой огненные красавицы во время карнавала демонстрируют свои изящные телеса!

Впрочем, аналогии между Россией и Бразилией, как и другими странами Латинской Америки, — главным образом, в отрицательном смысле — проводятся и в куда более солидных изданиях, нежели распространяемые в стенах

парламента газеты-однодневки. Пафос этих аналогий примерно один и тот же: вот, мол, до чего нас довели либеральные реформаторы со своими реформами. Мы уже докатились до уровня Латинской Америки, осталось только скатиться до уровня Африки к югу от Сахары.

В этих и подобных им сравнениях чувствуются и вполне обоснованный скепсис по поводу происходящего в России, и одновременно — пренебрежительное отношение к странам Латинской Америки, которые ассоциируются лишь с вопиющими социальными пороками, нищетой народа, отсталостью и зависимостью от Запада. Между тем, для сравнений России со странами Латинской Америки есть более серьезные основания, нежели сходство по многим статистическим показателям, будь то валовой внутренний продукт (**ВВП**) на душу населения, индекс человеческого развития, средняя ожидаемая продолжительность жизни и т. д. И прежде чем пускаться в рассуждения о «латиноамериканизации» России, безусловно, не лишним приятные для уязвленного российского сознания, стоит посмотреть на то общее, что сближает ее с рядом латиноамериканских стран; в первую очередь, в плане качества социально-экономического развития и известного сходства исторических судеб, особенно за последние 20—30 лет.

Зависимость и догоняющее развитие

Рассуждая о правомерности сравнений между Россией и странами Латинской Америки, следует отметить, что исторически наиболее крупные и (или) развитые страны Латинской Америки (Бразилия, Аргентина, Уругвай, Чили, Венесуэла), как и Россия, относились ко второму эшелону мирового капиталистического развития (модернизации). В странах, которые принадлежали к первому эшелону капитализма (это большинство стран Западной Европы, США и Канада), социальные, экономические, технические, духовные, правовые, политические предпосылки капиталистического развития складывались постепенно, вырастая из «структур повседневности» (выражение Фернана Броделя), а само это развитие было самоподдерживающимся процессом. В странах же второго эшелона такие предпосылки формировались с историческим опозданием и крайне неравномерно, а их действие блокировалось сохранявшимися докапиталистическими социально-экономическими отношениями.

Правда, существовал еще и третий эшелон модернизации, к которому принадлежало подавляющее большинство стран Азии, Африки и отчасти — той же Латинской Америки, где практически не было никаких внутренних предпосылок для развития капитализма. Модернизация этих стран протекала под влиянием колониальной экспансии западноевропейских держав, которые втягивали их в систему мировой торговли в качестве поставщиков сырья, дешевого продовольствия и всевозможных диковинок. Такая модернизация носила крайне ограниченный и поверхностный характер. Она осуществлялась лишь в той мере, в какой это было необходимо для бесперебойных поставок «колониального товара» и работы колониальной администрации (строительство портов, дорог, общественных зданий, складов, линий связи и т. п.). Зачастую она почти не затрагивала местные общественные отношения и порядки и даже увековечи-

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

вала их, поскольку очень часто они чуть ли не идеально подходили для системы колониального господства и колониальной торговли.

Так складывалась *центро-периферическая структура мир-экономики*, в которой страны первого эшелона капитализма составляли центр, ядро системы, а вокруг простиралась зависимая от него и отсталая периферия. Правда, была еще группа стран, которые, не преуспев по части капиталистического развития, тем не менее, сохраняли государственную самостоятельность и располагали некоторыми возможностями для собственной модернизации. К числу таких стран, которые занимали промежуточное положение между центром и периферией, образуя полупериферию, относились, в частности, Россия и Япония. Позже, в конце XIX — начале XX вв. список относящихся к полупериферии стран пополнился некоторыми государствами Латинской Америки — Аргентиной, Бразилией, Уругваем, Чили.

Между прочим, механизм формирования *центро-периферической* структуры мировой экономической системы весьма наглядно и образно описан Пушкиным в «Евгении Онегине»:

Все, чем для прихоти обильной
Торгует Лондон щепетильный
И по Балтийским волнам
За лес и сало возит нам,
Все, что в Париже вкус голодный,
Полезный промысел избрав,
Изобретает для забав,
Для роскоши, для неги модной, —
Все украшало кабинет
Философа в осьмнадцать лет.

Чтобы покупать всякую всячину для забав и «неги модной», русский барин, как, впрочем, и бразильский фазендейру, должен был продавать лес, сало, пшеницу, пушнину, сахарный тростник, хлопок и т. д. Все это можно было добыть или вырастить с минимальными затратами, лишь используя труд крепостных или рабов. И не кроется ли секрет усиления крепостного гнета в России при Екатерине II именно в стремлении русских помещиков получить из Парижа и Лондона как можно больше предметов роскоши? Ведь для этого требовалось продать больше хлеба, леса, сала, следовательно, — содрать с крестьянина не три, а четыре шкуры.

Однако если испанские и португальские колонии в Новом Свете были целиком втянуты в мировую торговлю и зависели от нее, то в России зависимость от Запада, центра мировой экономической системы, была все же иной. Она была обусловлена, прежде всего, *имперской моделью модернизации*, которая проводилась как раз во имя укрепления военно-политической и военно-технической мощи державы [Красильщиков 1998, с. 28—34; Красильщиков 1996, с. 70—72; Красильщиков, Зиборов, Рябов 1993, с. 112—113]. Эта модернизация, осуществлявшаяся сверху, по инициативе государства, была направлена на то, чтобы преодолеть сложившееся отставание России от центра мировой системы в военно-технической сфере, выборочно используя отдельные важные достижения Запада в науке, технике и промышленном производстве. Такая модернизация требовала колоссальной концентрации ресурсов на приоритетных направлениях за счет эксплуатации крестьян и аграрно-сырьевого экспорта. Благодаря этому за

границей закупились необходимые инструменты, образцы новой техники, машины и материалы. В результате в самой России складывалась центр-периферическая структура общества и экономики, когда рядом с выдающимися, мирового уровня достижениями в области науки, культуры, литературы, техники существовали обширные зоны отсталости, нищеты и варварства, т. е. наблюдалась та же картина, что и в масштабе всей мировой экономической системы.

В социокультурном плане и Россию, и страны Иberoамерики, а также, отчасти и Испанию с Португалией, — при всех несомненных различиях между ними — объединяет то, что и тут, и там шла постоянная внутренняя борьба между двумя взглядами на мир и место человека в этом мире — индивидуалистическим, антропоцентричным, ставящим в центр человека, личность, и социоцентричным, общинным, ставящим во главу угла общество и государство; борьба между стремлением к инновации и приверженностью традиции [Гончарова, Стеценко, Шемякин 1995, с. 49—61, 70—82; Кантор 1992, с. 60—72; Цивилизации и культуры 1996, с. 187—191; Шемякин 1987, с. 110—114, 128—135]. Причем конфликт двух начал разворачивался не просто между различными социальными силами, которые представляли их. Он пронизывал все общественное и индивидуальное бытие и сознание, делая их внутренне противоречивыми. Отсюда, из двойственности культуры и бытия, из переплетения тяги и к инновациям, и стабильности; индивидуализма, с одной стороны, и общинности, патернализма, — с другой, вытекала вся драматичность, болезненность процессов модернизации и в России, и в странах Латинской Америки [Гончарова, Стеценко, Шемякин 1995, с. 87].

Тем не менее, как в России, так и в Иberoамерике наличествовали хоть и слабые, но все же собственные, внутренние импульсы капиталистического развития. Без таких внутренних импульсов одних лишь усилий государства (как в России) или узкокорыстных интересов торгово-аграрной олигархии (Аргентина, Бразилия и др. страны Латинской Америки), вовлеченной в мировую торговлю, было бы недостаточно, чтобы эти страны вышли на те экономические позиции в мире, на которых они реально оказались в начале XX в. Эти позиции зафиксированы статистикой, прежде всего таким показателем, как валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения, исчисленный в постоянных долларовых ценах 1990 г. (табл. 1).

Как видно из таблицы — это к сведению тех, кто восторгается величию России при царях и горюет по поводу того, какую Россию мы потеряли в 1917 году, — душевой ВВП России до Октябрьской революции был чуть выше среднемирового уровня в середине второй половины XIX в. (1870 г.), а затем, в начале XX в., оказался уже ниже его. И это на фоне стремительной индустриализации, которая подстегивалась царским правительством! Можно предположить, что это была за индустриализация, если в ее результате подданные Российской империи стали жить хуже относительно других стран и народов.

Что касается латиноамериканских стран, то большинство из них в конце XIX — первой четверти XX вв. жило беднее, чем мир в среднем, и даже беднее, чем Россия. Но при этом среди них явно выделяются Чили (уровень Италии и Испании), и особенно Аргентина (уровень Франции и Германии). В 1913 г. Аргентина занимала 10 место в мире по ВВП на душу населения, уступая только США, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Бельгии, Великобритании, Голландии, Швейцарии и Германии. Столь высоким местом в мире страна была

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Таблица 1 ВВП на душу населения в ряде стран Латинской Америки и Европы, 1870-1938 гг.

Страна	Абсолютная величина ВВП на душу населения (в долл. 1990 г.)					ВВП на душу населения по отношению к среднему в мире				
	1870	1900	1913	1929	1938	1870	1900	1913	1929	1938
Великобритания	3 263	4 593	5032	5 255	5 983	3,55	3,52	3,16	2,79	3,11
Германия	1913	3134	3 833	4 335	5126	2,08	2,40	2,41	2,30	2,67
Испания	1 376	2 040	2 255	2 947	2 022	1,50	1,56	1,42	1,56	1,05
Италия	1467	1 746	2 507	3 026	3 244	1,59	1,34	1,57	1,61	1,69
Франция	1858	2 849	3452	4 666	4 424	2,02	2,18	2,17	2,47	2,30
Россия/СССР	1023	1218	1488	1386	2150	1,11	0,93	0,93	0,74	1,12
Аргентина	1 311	2 756	3 797	4 367	4 072	1,43	2,11	2,39	2,32	2,12
Бразилия	740	704	839	1 106	1 291	0,80	0,54	0,53	0,59	0,67
Венесуэла	—	821	1 104	3 426	4 144	—	0,63	0,69	1,82	2,15
Колумбия	—	973	1236	1 505	1 843	—	0,75	0,78	0,80	0,96
Мексика	710	1 157	1467	1489	1 380	0,77	0,89	0,92	0,79	0,72
Перу	—	817	1037	1 619	1757	—	0,63	0,65	0,86	0,92
Чили	—	1949	2653	3 396	3 139	—	1,49	1,67	1,80	1,63
Мир в среднем *	920	1305	1592	1884	1923	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

* По 56 наиболее крупным странам, включая 13 стран в Западной Европе, США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, 4 страны Южной Европы (Испания, Португалия, Греция, Турция), 7 стран Восточной Европы (включая бывшую Российскую империю и СССР), 7 стран Латинской Америки, 11 стран Азии, 10 стран Африки. *Источник:* [Maddison 1995, p. 23—24, 212]. ВВП на душу населения по отношению к среднему в мире рассчитан мною (В.К.) на основе приведенных данных.

обязана, прежде всего, экспорту зерна и мяса. Обращает на себя внимание и быстрое продвижение Венесуэлы в период 1913—1929 гг. в связи с началом интенсивной разработки нефтяных запасов страны. Оно обязано структурным сдвигам в экономике и топливно-энергетическом балансе Северной Америки и Западной Европы, обусловленным, в свою очередь, началом массовой автомобилизации и ростом потребления нефтепродуктов. Увы, позже нефтяные богатства сыграли с Венесуэлой примерно такую же злую шутку, как и с Советским Союзом брежневской поры или Россией времен Ельцина-Путина.

В первой трети XX в. как Россия, так и страны Латинской Америки оказались перед лицом серьезных внешних вызовов, под давлением которых им пришлось пережить общественные потрясения, хотя, разумеется, и в разной степени. Сначала исчерпала себя, достигнув немалых успехов, проводившаяся самодержавием модернизация в России. Несколько позже, в годы Великого кризиса 1929—1933 гг., обнаружилась крайняя уязвимость положения латиноамериканских стран в качестве поставщиков сырья и продовольствия на рынки Западной Европы и Северной Америки, а вместе с тем — несостоятельность всей системы господства аграрно-торговой олигархии на континенте. Из-за рез-

кого падения спроса в США и Западной Европе на кофе, сахар, хлопок, зерно, селитру и другие товары, экспортировавшиеся странами Латинской Америки, последним не на что стало закупать необходимые промышленные изделия. Это нарушило весь процесс общественного воспроизводства на континенте, привело к росту безработицы, дороговизне, торговым и платежным дефицитам, девальвациям валют. По странам Латинской Америки прокатилась волна массовых выступлений, революций, переворотов. В Бразилии, Аргентине, Мексике и ряде других государств континента на авансцену выдвинулись популистские движения и партии во главе с харизматичными лидерами.

Примечательно, что можно обнаружить некоторое сходство между популизмом 1930—50-х гг. в странах Латинской Америки и большевизмом в России. И русский большевизм, и латиноамериканский популизм представляли собой, в первую очередь, специфическую идеологию и практику догоняющего развития, в которой соединились как модернистский, западный проект переустройства общества на индустриальной основе, так и традиции «почвы», порыв к современности («модернити») и протест против старых порядков, структур власти, которые страдали неизлечимым социальным эгоизмом.

Правда, что касается массовой базы обоих идейно-политических течений, то она у них совпадала лишь отчасти. Большевики в России опирались на куда более однородную полупролетарскую, полукрестьянскую массу гольфьбы, маргиналов, порожденную разрушением старых общественных связей и структур под натиском имперской модернизации и военных потрясений. У популизма в странах Латинской Америки массовая опора была куда более разнородной — от городских маргиналов до части национальной буржуазии. И не случайно, поэтому, популизм в латиноамериканских странах принял националистическую, а не классовую окраску, вызывая, с одной стороны, к «народности», «либероамериканским традициям», с другой, — к идеям самостоятельного национального развития.

И российский большевизм, и латиноамериканский популизм могли возникнуть лишь в условиях слабого гражданского общества, где не структурировались или были слабы, немногочисленны его основные классы — промышленная буржуазия и промышленный рабочий класс, где средние слои не сформировались в самостоятельные группы с четко выраженными и осознаваемыми ими интересами, а классы старого общества — латифундисты-помещики и крестьяне — переживали социальную эрозию, которую не компенсировало становление новых структур и общественных связей. При этом и большевизму, и популизму пришлось решать во многом сходные исторические задачи, в первую очередь, — задачу преодоления отсталости.

Форсированная индустриализация, которую проводили популистские режимы в странах Латинской Америки, прежде всего, в Бразилии, Мексике, Аргентине — это *импортзамещающая индустриализация*. Товары, которые ранее закупались по импорту за счет аграрно-сырьевого экспорта, заменялись аналогичными товарами собственного производства — примерно, как и в России/СССР, где был взят курс на самообеспечение экономики. Правда, в латиноамериканских странах был сделан упор на развитие производства предметов потребления, а не на тяжелую индустрию, как в СССР, где индустриализация была подчинена задаче создать современную военную промышленность и мощную армию и где экономический рост лишь в малой степени сопровождался

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

повышением уровня личного потребления большинства тружеников. При этом в Латинской Америке частная собственность не отменялась декретами, рыночные отношения не ликвидировались; и хотя они и модифицировались, сопровождаясь возрастанием роли государства в экономике, государство так и не стало столь самодовлеющим, как в СССР.

Одним из важнейших инструментов замещения импорта были таможенные тарифы, которые ограничивали ввоз предметов потребления, ограждая местных промышленников от иностранной конкуренции. Кроме того, уже в 1930-е гг., как раз тогда, когда в бывшем Советском Союзе осуществлялась сталинская индустриализация, а в США Рузвельт начинал проводить «новый курс», в Бразилии и Мексике создавались многочисленные государственные органы, которые разрабатывали и проводили в жизнь стратегию ускоренного индустриального развития. В Бразилии, например, это были Министерство труда, промышленности и торговли, Национальный Совет по кофе, Федеральный совет по внешней торговле, Национальный институт статистики, Технический совет по экономике и финансам. Одновременно возникали и государственные предприятия, складывалась система экономического планирования, которая со временем, особенно в 1950-е гг., охватила собой также и частный сектор экономики, включая в себя целый набор мер по регулированию налогов, цен, кредитов, таможенных тарифов.

В 1930-е гг. в наиболее развитых странах Латинской Америки вводится трудовое законодательство, регламентирующее отношения между наемными работниками и работодателями, закладываются основы системы государственного социального обеспечения и страхования, здравоохранения и массового образования. Другими словами, и в социальной сфере осуществляются нововведения, подобные тем, которые проводились в городах тогдашнего Советского Союза, хотя в том, что касается образования, перемены в Латинской Америке были куда более скромными.

Наконец, в области идеологии также просматриваются общие черты между большевизмом и популизмом, в частности, между идеологическими конструкциями сталинизма и режима Жетулио Варгаса в Бразилии (1937—1945 гг.). В частности, этот режим выдвигал знакомую нам идею воспитания «нового человека» под эгидой государства; «огосударствление человека» рассматривалось как цель государственной социальной политики [Lippi 1982, p. 15].

Каких же результатов удалось добиться и странам Латинской Америки, и бывшему Советскому Союзу ко второй половине XX столетия благодаря ускоренной индустриализации? На этот вопрос лучше всего, опять-таки, отвечают показатели ВВП на душу населения по абсолютной величине (в долларах 1990 г.) и в соотношении со среднемировым уровнем (табл. 2).

Обращает на себя внимание сокращение среднедушевого ВВП в Аргентине относительно среднего мирового уровня к 1955—1960 гг. Очевиден взлет Венесуэлы — за счет экспорта нефти и нефтепродуктов, заметно подтягивание Бразилии к среднему уровню. Что касается СССР, то в 1930-е гг. нашей стране удалось преодолеть планку среднего мирового уровня ВВП на душу населения, хотя при этом личное потребление большинства советских людей оставалось, мягко говоря, весьма скромным. В 1950—1965 гг. СССР по ВВП на душу населения стоял на одном уровне с Чили, превосходя большинство стран Латинской

Таблица 2. ВВП на душу населения в ряде стран Латинской Америки и Европы, 1950-1970 гг.

Страна	Абсолютная величина ВВП на душу населения (в долл. 1990 г.)					ВВП на душу населения по отношению к среднему в мире				
	1950	1955	1960	1965	1970	1950	1955	1960	1965	1970
Великобритания	7 022	7 759	8 571	9 668	10 694	3,14	2,95	2,92	2,82	2,70
Германия (ФРГ)	4 281	6 431	8 463	10 104	11 993	1,91	2,44	2,89	2,95	3,03
Испания	2 397	3 085	3 437	5 075	7 291	1,07	1,17	1,17	1,48	1,84
Италия	3425	4 575	5 789	7 434	9 508	1,53	1,74	1,98	2,17	2,40
Франция	5221	6 252	7 472	9 264	11 558	2,33	2,37	2,55	2,70	2,92
СССР	2 834	3 304	3 935	4 626	5 569	1,27	1,25	1,34	1,35	1,40
Аргентина	4 987	5 237	5 559	6 371	7 302	2,23	1,99	1,90	1,86	1,84
Бразилия	1673	1923	2 335	2 461	3 067	0,75	0,73	0,80	0,72	0,77
Венесуэла	7 424	8 775	9 726	9 887	10 827	3,32	3,33	3,32	2,89	2,73
Колумбия	2 089	2 343	2 499	2 709	3 104	0,93	0,89	0,85	0,79	0,78
Мексика	2 085	2 416	2 781	3 265	3 774	0,93	0,92	0,95	0,95	0,95
Перу	2 263	2 689	3 023	3 531	3 807	1,01	1,02	1,03	1,03	0,96
Чили	3 827	3997	4 304	4 593	5 217	1,71	1,52	1,47	1,34	1,32
Мир в среднем *	2 238	2 634	2 931	3 425	3 964	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

* По 56 наиболее крупным странам (см. аналогичное примечание к табл. 1).

Источник: [Maddison 1995, p. 195, 197, 199-201, 203, 212]. ВВП на душу населения по отношению к среднему в мире рассчитан мною (В.К.) на основе приведенных данных.

Америки, а до начала 1960-х гг. — и страны Южной Европы (Испанию, Португалию, Грецию). В целом он был на 25—35 % выше среднего мирового уровня.

В середине и начале второй половины XX в. ни у кого не вызывали сомнений достижения СССР в развитии тяжелой промышленности, на которой строилась военная мощь второй сверхдержавы тогдашнего биполярного мира. Но и в латиноамериканских странах в это время быстро растут отрасли тяжелой индустрии: металлургия, химическая и электротехническая промышленность, металлообработка, машиностроение, производство оборудования для сельского хозяйства и пищевой промышленности. Тогда же в наиболее развитых в промышленном отношении странах континента — Бразилии, Мексике, Аргентине — начинается производство технически сложных предметов потребления длительного пользования: автомобилей, бытовых холодильников и т. д.

В результате ускоренной импортозамещающей индустриализации в странах Латинской Америки сложился промышленный рабочий класс, окрепла национальная буржуазия, возникли современные средние слои, связанные с управлением, образованием и технологическими новациями. Произошла определенная структуризация общества, что, разумеется, не могло не сказаться на судьбе популизма. Он стал эволюционировать в сторону либерального и/или социального реформизма, либо, что наблюдалось реже, превращаться в течения радикального толка.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Тем не менее, несмотря на очевидные достижения ускоренной индустриализации в странах Латинской Америки, как и в бывшем СССР, эта индустриализация не позволила им преодолеть отставание от высокоразвитых стран Запада. Весьма знаменательно, отнюдь не в положительном смысле, что в обоих случаях индустриализация не преодолела внутреннюю центрально-периферическую структуру общества и экономики. И в латиноамериканских странах, и в СССР в середине и во второй половине XX в. сохранялась обширная аграрная периферия. В Бразилии, преуспевшей по части индустриального роста, в деревне по-прежнему существовали, с одной стороны, огромные латифундии, с другой стороны, — масса малоземельных и безземельных крестьян-батраков. А отсталость и бедность деревни препятствовали расширению внутреннего рынка. Сама же аграрная периферия поставляла в города дешевые рабочие руки, что, несомненно, не лучшим образом сказывалось на качестве всей совокупной рабочей силы, заработных платах и темпах технологического обновления промышленности. Подобная картина наблюдалась и в Советском Союзе, где при общем большом объеме капиталовложений в сельскохозяйственное производство (чего стоило одно только освоение целинных земель в Казахстане!) инвестиции в человека, сельского труженика стояли на одном из последних мест по своей значимости для партийно-государственного чиновничества.

Ускоренная индустриализация как на латиноамериканском континенте, так и в СССР к 1950—60-м гг. мало затронула сферу общественного сознания. Общественное сознание, конечно, перестало быть в целом традиционным, но оно и не стало в полной мере современным, рационалистическим. Ему было свойственно странное переплетение элементов технократизма, искренней тяги к рациональному знанию и образованию с верой в мифы и чудеса, привычкой к социальному патернализму и общинности (плановости). Фактически, социокультурная модернизация в обоих случаях отставала, причем заметно, от технико-экономической модернизации, в конечном счете сдерживая последнюю. Сохранение традиционности, в свою очередь, препятствовало модернизации управления и организации труда и производства. Это была общая и для латиноамериканских стран, и для Советского Союза болезнь, которая дала о себе знать в 1960—70-е гг.

Примечательно, что приблизительно в это же время обнаружилось объективные пределы как импортозамещающей индустриализации в странах Латинской Америки, так и командно-административной, мобилизационной модели экономического развития в СССР, когда стали очевидными экономические трудности, сбои в функционировании экономики. Неслучайно и там, и тут частью правящих кругов были предприняты попытки выправить положение дел, сменив высшее руководство и экономическую политику. В ночь с 31 марта на 1 апреля 1964 г. в результате военного переворота в Бразилии был смещен президент Жоао Гуларт. 12 октября того же года жертвой дворцового переворота стал Никита Сергеевич Хрущев. В Аргентине переворот произошел «лишь» в 1966 г., когда гражданский президент А. Илья был свергнут военной хунтой во главе с генералом Х. Онганиа.

Можно считать, что 1964 год ознаменовал собой конец популизма у власти в странах *второго эшелона* мировой модернизации. Он означал, что настоятельно необходимо переходить к иной модели социально-экономического развития, которая бы соответствовала завершавшемуся тогда в развитых странах За-

пада первому этапу научно-технической революции. Осуществить такой переход взялись группы правящего слоя, которые хотели провести необходимую модернизацию, чтобы укрепить пошатнувшиеся в результате популистского правления старые отношения и порядки, сдержать натиск левых, демократических сил. Фактически это была попытка провести своего рода «консервативную модернизацию», своеобразный вариант реакционного реформизма. Примечательно, что и в Бразилии, и в СССР сменившие прежнюю команду правители и их идеологи обвиняли смещенных руководителей примерно в одном и том же. Хрущева критиковали за волюнтаризм и склонность к непродуманным решениям, игнорирование рекомендаций науки, в нарушении ленинских принципов управления, в том, что он давал необоснованные обещания, недооценивал объективный характер экономических законов. В Бразилии лидеры установившегося после военного переворота авторитарного режима обвиняли свергнутое правительство Гуларта в популистской демагогии и забвении принципов экономической рациональности, пренебрежении задачами развития страны и даже в подрыве национальной безопасности. Более того, в некотором смысле, и брежневский режим, и режим сменявших друг друга генералов-президентов в Бразилии (У. Кастелу Бранку — А. Коста э Силва — Э. Медиси — Э. Гейзел — Ж. Батисту ди Фигейреду) представляли собой военно-бюрократический авторитаризм (выражение известного аргентинского политолога Гильермо О'Доннелла) [O'Donnell 1978, p. 3-38; O'Donnell 1979, p. 285-318; Cardoso 1977, p. 24-25, 50-82; Cardoso 1979, p. 33-57; Collier 1979, p. 19-32].

В обоих случаях это были режимы, при которых на первый план выдвигалось удовлетворение корпоративных интересов как военных, так и гражданских бюрократов, хотя механизмы реализации этих интересов и функционирования режимов в каждой стране, разумеется, во многом отличались друг от друга.

Что же касается результатов деятельности режимов 1960—80-х гг. в Бразилии и СССР, то в первом случае они оказались, по меньшей мере, неоднозначными, во втором, как известно, заключались в вызревании предпосылок последующего распада сверхдержавы. Бразильскому режиму все-таки удалось осуществить частичную модернизацию страны. Конец 1960-х — первая половина 1970-х гг. отмечены настоящим бумом бразильской промышленности и (наконец-то!) серьезными подвижками в аграрном секторе. Механизм этого бума состоял в поощрении частного предпринимательства (при одновременном разбухании государственного сектора!); стимулировании накопления, в том числе с помощью налоговых льгот и ограничения заработной платы, что позволяло увеличить прибыли; привлечении иностранного капитала и сознательной ориентации правящего режима на верхние 30—40 % населения, чье личное потребление существенно выросло за годы модернизации. При этом упор был сделан на увеличение производства предметов потребления длительного пользования в интересах верхнего и верхнего среднего класса. По существу, это была «субмодель» в рамках модели импортозамещающей индустриализации, только теперь замещению подлежал импорт не простых предметов потребления, а дорогостоящих, технически сложных товаров, для производства которых в страну приглашались ТНК. Вместе с тем за годы правления военных Бразилия смогла также заметно увеличить и экспорт готовых промышленных изделий, включая продукцию машиностроения.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Военно-бюрократический авторитаризм в Бразилии немало сделал и для снижения неграмотности в стране, увеличил расходы на образование, заложил основы национального научно-технического потенциала, который сегодня позволяет Бразилии вести исследования и технологические разработки практически *по всем* основным направлениям современной науки.

В целом совокупный итог модернизации — при сохранении массовой бедности и множества других социальных проблем — состоял в том, что Бразилия по абсолютному объему ВВП с 28 места в 1968 г. к началу 1974 г. перешла на 8-е место в мире! С 1965 по 1975 гг. он увеличился в 2,4 раза, возрастая в среднем на 9,2 % в год (рассчитано по: [CEPAL/ ECLA 1981, pag. 184—185]).

Между тем, как раз в это время, при Брежнев, изменился вектор движения Советского Союза. Если до 1960—70-х гг. СССР, несмотря на сохранявшуюся центрально-периферическую структуру своей экономики и общества, все же двигался по направлению от периферии к центру, и Запад учитывал это обстоятельство, то уже в первой половине 1970-х гг. стало усиливаться отставание Советского Союза от центра мировой экономики, в первую очередь, конечно, по качественным показателям социально-экономического развития. В частности, это проявилось в характере внешней торговли СССР с другими странами. Она все больше напоминала торговлю между сырьевой периферией и промышленно развитым центром: сверхдержава импортировала, причем в возрастающих количествах, продовольствие, промышленные товары для личного потребления, оборудование, технологии, а экспортировала нефть и газ, продукцию первичной переработки сырья, стандартные, технологически несложные однородные изделия. Чтобы убедиться в этом, достаточно заглянуть в статистические ежегодники «Народное хозяйство СССР». Так, доля топлива и электроэнергии в экспорте СССР возросла с 15,6 % в 1970 г. до 52,3 % в 1982 г. А доля машин, оборудования и транспортных средств упала за тот же период с 21,5 % до 12,9 % [Народное хозяйство 1981, с. 540; Народное хозяйство 1983, с. 535]. В это же время СССР начал погружаться в трясину внешней задолженности, погашать которую собирался в основном за счет поставок сырья и полуфабрикатов. Тот факт, что тогда Советскому Союзу было еще далеко до латиноамериканского кризиса внешней задолженности начала 1980-х гг. — долговой петли, затягивавшейся на шею стран Латинской Америки, в данном случае не имеет значения. Важна *тенденция*, а именно она и не вызвала оптимизма. Специфическая зависимость развития России от Запада, обусловленная необходимостью для страны с достоинством выступать на мировой арене, стала дополняться «классической» зависимостью экономического, финансового и технологического характера. Так что «латиноамериканизация» СССР/России началась не при Ельцине, а гораздо раньше — в благословенные «застойно-застольные» времена. Об этом следовало бы помнить многим из тех, кто с тоской о прошлом противопоставляет сегодняшнюю жизнь жизни при Советской власти.

К концу 1970-х гг. и Советский Союз, и страны Латинской Америки вовсе теряют динамизм развития. В 1980-е гг. оба региона, ранее добившись на пути догоняющего развития немалых успехов, попадают в ситуацию, которую можно назвать *модернизационной ловушкой*.

Модернизационная ловушка и реформы 1990-х гг.

Что же такое модернизационная ловушка? Это такая ситуация, когда прошлые достижения, а вместе с ними — государственные, общественные, коммерческие организации и институты, которые их обеспечили, становятся в новых условиях непреодолимыми препятствиями для дальнейшего развития, блокируют его. Инерция прежней социально-экономической политики, старых структур и институтов, позволивших когда-то вырваться из тисков отсталости, мешает перейти к новым моделям развития, порождает иллюзию, будто и в новых условиях можно добиться успеха теми же методами и на тех же путях, что и в недавнем прошлом. Модернизационная ловушка характерна, главным образом для периферийных и полупериферийных стран, которые не сумели создать социально-экономические механизмы самоподдерживающегося (self-sustainable) развития.

Как известно, сложившаяся в СССР система, оказавшаяся способной создать мощный военно-промышленный комплекс и решить ряд наиболее животрепещущих социальных проблем, заблокировала развертывание научно-технической революции и быстро проржавела, развалившись как под собственной тяжестью, так и под внешним воздействием, не выдержав соревнования с Западом. В странах Латинской Америки, несмотря на попытки изменить сложившуюся в годы импортозамещающей индустриализации модель развития, в том числе с помощью авторитарных модернизаций (своеобразное исключение — Чили, о чем пойдет речь ниже), в 1970—80-е гг. наблюдалась во многом похожая картина. Сохранялись прежние формы государственного вмешательства в экономику: клиентелистские, патерналистские отношения государства и частного сектора, протекционистские тарифы на импорт, жесткий контроль над банками и финансовым рынком, попытки государства не столько стимулировать экспорт, сколько защититься от иностранной конкуренции, система дотаций, субсидий и льготных кредитов, которые предоставлялись государственным предприятиям и частным предпринимателям, ориентированным на внутренний рынок.

На самом деле протекционистская политика в латиноамериканских странах все больше проводилась не столько в государственных, общественных интересах, сколько в интересах отдельных группировок буржуазии и связанных с ними бюрократов. Благодаря государственному протекционизму они получали высокие доходы, не беспокоясь о повышении качества выпускаемых товаров, технических нововведениях, культуре управления и организации труда. Фактически, протекционизм становился не столько инструментом развития внутреннего рынка и национального производства, сколько средством перераспределения национального дохода в пользу отдельных групп чиновников и предпринимателей. При этом и в странах Латинской Америки, и в СССР недооценивалась роль человеческого капитала. Их экономика оставалась *экономикой дешевого человека*, что не только пагубно сказывалось на качестве совокупной рабочей силы, но и делало ненужными технологические новации, позволяя обходиться дешевыми рабочими руками. В результате в конце 1970-х гг. Латинская Америка, как и СССР, теряет позиции на мировых рынках. А начавшаяся в развитых странах микроэлектронная революция, которая содействовала внедрению энерго-

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

и ресурсосберегающих технологий, усугубила положение, обесценив и латиноамериканский, и советский экспорт, все меньше соответствовавший структуре международного спроса.

Ухудшение торгового баланса обострило проблему внешней задолженности латиноамериканских стран. Выплата внешних долгов, в свою очередь, оттягивала ресурсы, необходимые для социально-экономического развития, обновления основного капитала и инфраструктуры. Когда же в конце 1970-х — начале 1980-х гг. Соединенные Штаты и другие страны Запада повысили ставку банковского процента, привлекая к себе капиталы со всего света, выплата внешнего долга стала вовсе непосильным бременем для Латинской Америки. Разразился кризис внешней задолженности, который обернулся для континента *потерянным десятилетием* 1980-х гг. Впрочем, это безрадостное определение можно применить и к ситуации в СССР в тот же период времени. И там, и тут, в Латинской Америке чуть раньше, у нас — к концу 1980-х гг., разрушительные тенденции вырываются наружу, обнажая системный характер кризиса.

В 1980-е годы в Латинской Америке сократился валовой внутренний продукт на душу населения, а в некоторых странах — и абсолютно. Во многом были утрачены заделы и достижения в области науки и технологических разработок. Так, в Аргентине уже к середине 1980-х гг. почти ничего не осталось от электронной промышленности, не выдержавшей конкуренции импорта, а к концу того же десятилетия сдала позиции в области информатики и производства ЭВМ и Бразилия. Одновременно начался массовый отток капиталов из стран континента. В сочетании с бременем внешнего долга это усугубляло дефицит бюджетов, который вместе с инерцией популизма и неэффективностью государства порождал жестокую инфляцию. Возросла социальная дифференциация, ухудшилось положение средних и малоимущих слоев. С 1980 по 1990 гг. доля бедных увеличилась по Латинской Америке в целом с 35 до 41 % всего населения, причем главным образом — в городах [CEPAL 1997]. Наряду с увеличением бедности обострились и экологические проблемы, особенно в мегаполисах. При этом в обоих случаях острота и глубина кризиса вынуждают власти сосредоточиться на сиюминутных, наиболее вопиющих проблемах (стабилизация, инфляция, внешний долг и т. д.), отодвигая на второй план решение стратегических, долгосрочных задач, без чего, в конечном счете, нельзя было справиться и с текущими трудностями.

Правда, в те же 1980-е гг. и в СССР, и в Латинской Америке (прежде всего в странах Южного конуса — Аргентине, Бразилии, Чили, Уругвае) авторитаризм сдает свои позиции. В наступлении на слабеющие диктатуры консолидируется гражданское общество, начинается политическая демократизация, что в действительности лишь усиливает эйфорию от перемен и питает надежды на будущее, которое, конечно же, должно быть (но станет ли на самом деле?!) лучше, чем настоящее.

В обстановке демократических перемен ответом на глубокий структурный и системный кризис 1980-х гг. как в странах Латинской Америки, так и в России стал переход к неолиберализму в экономике. Весьма примечательно, что в ряде латиноамериканских стран, как и в бывшем СССР, поборниками неолиберализма в немалой степени оказались выходцы из тех организаций (доминантных партий), которые незадолго до этого отстаивали принципы этатизма. В России/СССР — это выходцы (хотя, конечно, и не только они) из КПСС, партийно-

государственной номенклатуры. В Аргентине проводить неолиберальные реформы взялось руководство созданной Пероном Хустисиалистской партии, которая изначально была популистской и считала необходимым регулировать рыночную стихию. Именно избранный от этой партии президентом Карлос Менем (причем два срока подряд!) стал символом экономического неолиберализма не только в Аргентине, но и, пожалуй, во всей Латинской Америке. Подобная же метаморфоза произошла и в Боливии с президентом Виктором Пасом Эстенсоро и его Националистическим революционным движением, а также в Мексике с Институционально-революционной партией, правившей в стране около 70 лет.

Возникает вопрос: был ли латиноамериканский неолиберализм, как и его российский собрат в чиновничье-уголовном исполнении, лишь данью моде, пришедшей из более развитых стран Запада, или в обоих случаях у него были собственные, «домашние» корни?

В первую очередь нужно задуматься о причинах неолиберального ренессанса конца 1970—80-х гг. в странах центра мир-экономики, чьи достижения завораживали поклонников неолиберализма как в Латинской Америке, так и в бывшем СССР.

Неолиберализм, «рыночный ренессанс», тэтчеризм, рейганомика — это не просто результат реакции части общества и бизнеса на кризис фордистско-кейнсианской экономики 1970-х гг., на чрезмерное вмешательство государства в экономику, на снижение эффективности государства благосостояния и всей политики социал-реформизма. «Рыночный ренессанс» был связан и с изменениями в социальной структуре западных стран, с теми процессами, которые лежат *по ту сторону* рынка и собственно экономики.

Дело в том, что в результате послевоенного развития системы массового производства — массового потребления, увенчанной государством благосостояния, в странах Запада сложился обширный и многочисленный новый средний класс, охватывавший работников умственного труда, лиц свободных профессий, менеджеров, юристов и часть промышленных рабочих, которую французская социология назвала новым рабочим классом (*la nouvelle classe ouvriere*). Их главным достоянием были не атрибуты общества массового потребления, которыми они, конечно же, обладали — коттедж в пригороде, автомобиль, набор бытовой техники и возможность проводить отпуск на курортах, а колоссальный интеллектуальный, творческий потенциал, человеческий капитал, который при попытках выразить его в денежной форме, в денежном эквиваленте «тянул» на сотни тысяч, а то и миллионы «у. е.» [Васильчук 1991, с. 17; Красильщиков 1993, с. 169—171]. Этот потенциал обуславливал конкурентные преимущества развитых стран на мировых рынках товаров и услуг, обеспечивал технологические инновации и перестройки производственной и организационной структуры экономики. Вместе с тем, огромный человеческий капитал, воплощенный в знаниях и навыках десятков миллионов специалистов, стал основой для их самостоятельного творчества и бизнеса, особенно в отраслях новой экономики, дал им возможность продвигаться вверх по социальной лестнице, сменив статус наемного работника на статус предпринимателя или «вольного хлебопашца» на ниве творчества и высоких технологий. И именно они, в первую очередь, были заинтересованы в снижении налогов, они не нуждались в жесткой

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

государственной опеке и требовали если не ликвидировать полностью, то, во всяком случае, рационализировать расходы социального государства.

В то же время информатизация и автоматизация производства обесценили огромную часть индустриального труда в развитых и развивающихся странах, сделали ненужными многие индустриальные специальности. Вместе с распространившейся благодаря микропроцессорной технике практикой работы на дому, частичной занятости и создания гибких рабочих мест была подорвана прежняя система управления производством, дисциплина индустриального труда, была подорвана сама основа существования профсоюзов, коллективных договоров, системы социального страхования на предприятиях.

Так что неолиберализм в целом оказался весьма созвучным чаяниям и интересам тех, кто явился субъектом, творцом нового этапа НТР — информационно-микроэлектронной революции. Но не только им.

В либеральной экономической политике были заинтересованы и транснациональные корпорации — постольку, поскольку они заинтересованы в ограничении государственного вмешательства в экономику, в снижении налогов и смягчении трудового законодательства.

Наконец, необходимо принять во внимание, что далеко не случайно с информатизацией совпало по времени бурное развитие кредитно-финансовой сферы, которая сегодня все больше замыкается сама на себя. Былое единство рынков товаров, рабочей силы и денежных капиталов, существовавшее в индустриальную эпоху, сегодня нарушено. Нередко прибыль от финансовых транзакций получается за счет разности *оценок* риска при проведении различных операций. По своей сути, эти невидимые деньги являются чисто спекулятивным капиталом. Их хозяева, участники транзакционных сделок, как никто другой нуждаются в «свободных рынках», отсутствии какого-либо контроля за своей деятельностью. Причем для многих из них финансовый пузырь, который они раздувают, является не только средством быстрого обогащения. Это одновременно и своеобразный мир игры, поле приложения творческих способностей, сфера самореализации и самовыражения с непредсказуемым до конца результатом — подлинная *хрематистика* в аристотелевском смысле как искусство наживать состояние. Экономический неолиберализм для них — поистине символ веры, новая религия и руководство к действию.

Ни в России к моменту распада СССР, ни в странах Латинской Америки не было достаточно мощных социальных сил — за исключением, разумеется, крупного бизнеса и (в Латинской Америке) биржевых игроков, которые бы приняли неолиберализм *по тем же* мотивам, по каким его приняли в развитых странах Запада. Конечно, нужно принять во внимание момент подражания Западу, особенно со стороны названных субъектов. А что касается стран Латинской Америки, то там еще с колониальных времен существовали социальные группы, прежде всего, аграрно-торговая, сырьевая олигархия, заинтересованные в свободе торговли и выигрывавшие от снятия каких-либо ограничений на экспорт «колониального товара» и импорт предметов престижного потребления «для роскоши, для неги модной». Нет сомнения, что и в разваливавшемся СССР *эффект демонстрации* в сфере потребления также сыграл огромную роль в выборе, сделанном хозяйственной номенклатурой: свобода торговли означала для нее свободу как можно быстрее приобщиться к «благам цивилизации» за счет экспорта сырья. Но к концу 1980-х гг., в обстановке потерянного десятиле-

тая, и в латиноамериканских странах, и в бывшем СССР сложились и другие предпосылки для того, чтобы неолиберальные реформы встретили более или менее широкую поддержку в обществе.

Это, во-первых, бурные процессы урбанизации и индустриализации на протяжении 1930—70-х гг., формирование нуклеарной семьи, распространение типично городских видов деятельности, благодаря чему традиционные ценности вытеснялись из повседневности, становились все больше уделом маргинальных слоев и старых социальных групп, сохранившихся в общественной структуре с доиндустриальных времен. Правда, ни в странах Латинской Америки, ни тем более в России/СССР с ее «соборностью» и супер-этанализмом индивидуализму не удалось полностью «овладеть ситуацией» [Вишневский 1996, с. 35—36; Вишневский 1998, с. 181—183]. Но заметные подвижки в его пользу все же произошли.

Во-вторых, в Латинской Америке и в России к концу 1980-х гг. широкие слои населения разочаровались в способности государства решать экономические и социальные проблемы. Кризис государства и старой индустриальной модели вынудил многих людей отказаться от надежд на чью-либо помощь и заставил их рассчитывать только на себя и свои силы [Гончарова, Стеценко, Шемякин 1995, с. 117-118].

В-третьих (что, впрочем, связано с перечисленными «во-первых» и «во-вторых»), свой вклад в распространение индивидуалистических ценностей внесли авторитарные военные режимы в странах Южного конуса Латинской Америки, особенно в Бразилии и Чили, где они пытались провести форсированные модернизации на западный манер, разрушая ценностные ориентации, характерные для популистских движений. Эти режимы сумели распространить в определенных слоях общества «прорыночные» настроения и рационалистические ценности [Гончарова, Стеценко, Шемякин 1995, с. 116—118]. Важную роль в этом сыграл рост потребления верхнего среднего класса, что способствовало формированию подобных потребительских стандартов даже среди бедных слоев.

Что касается бывшего Советского Союза, то брежневский режим сам содействовал атомизации (а по большому счету — энтропии) общества, крайней индивидуализации быта (особенно в крупных городах). Даже само по себе расширение импорта предметов потребления, распространение стереотипов «заграничное — значит отличное, советское — никудашное» готовили почву для идей о безоговорочном превосходстве рынка над планом, частной собственности — над «общественной». И правы были Ю. Пивоваров с А. Фурсовым, когда писали, что Гайдар в конце 1991 — начале 1992 гг. вовсе не навязывал обществу свои «реформы». Просто он, как и полагается Гайдару, шагал впереди, выражая своими действиями преобладающее настроение в стране [Пивоваров, Фурсов 1995, с. 48]. При этом в готовности общества принять «неолиберализм по-русски» проявилась сохранявшаяся с советских времен и восходящая к архаике привычка к простым, однозначным решениям. Ведь в России начала 1990-х гг. мало кто задумывался, что вождеденный, сверкающий витринами супермаркетов поздний капитализм отнюдь не сводится к принципу частной собственности и свободному рынку, а представляет собой сложную, многоуровневую систему формировавшихся веками экономических, правовых, политических отношений и институтов, этики, технологических и финансовых связей. Полагаю, что об этом не задумывались и сами реформаторы, хотя — не исключено — для

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

этого у них были и корыстные основания, ибо в системе высокоразвитого капитализма, о пришествии коего возмечтал российский народ за годы перестройки, Гайдару, Чубайсу, Авену и всяким «Пал Палычам» вряд ли нашлось бы место.

Кстати, в связи с этим мне вспоминается разговор с одним моим коллегой по ИМЭМО. Он рассказал мне, что когда в самом конце 1980-х гг. был организован Институт экономики переходного периода, он ходил туда на семинары, чтобы узнать, что за люди работают там и каких взглядов они придерживаются. И вскоре убедился, что эти люди, составившие потом интеллектуальный костяк гайдаровской команды в правительстве, при всем своем почитании Запада и стремлении действовать «по-западному» толком не знают, как же на самом деле устроена и работает западная экономика.

На первый взгляд, можно предположить, что экономический неолиберализм в России соответствовал чаяниям участников демократического движения, весьма аморфного и разнородного, которое вело дело к преобразованиям в СССР в 1989—1991 гг. Но для того, чтобы проводить последовательные неолиберальные реформы, да еще в такой стране, как СССР, с мощными этатистскими, государственническими традициями, с утяжеленной структурой экономики, нужно было располагать властью. Однако для полного завоевания власти у демократического движения не было ни прочной социально-экономической базы (кооператоры и лица, занятые индивидуальной трудовой деятельностью, зажатые между бандитами и милицией, очевидно, не могли быть надежной базой для демократических реформ), ни опыта управления. Реальная власть находилась в руках совсем других людей, весьма далеких от демократических идеалов и не слишком нуждавшихся в демократии. Зато эти люди с охотой были готовы принять либеральную этикетку. Для подобных игр в либерализм у них были вполне земные, практические основания. Ибо либерализм для них на самом деле означал вседозволенность, отсутствие всякого контроля со стороны государства за экономической деятельностью кого бы то ни было. От этой вседозволенности могли выиграть в первую очередь лишь те, у кого было чем играть — хозяйственная номенклатура и деятели теневой экономики [Симония 2000, с. 44—46]. Но не только они.

Помимо *интересов* связанной с сырьевым экспортом части бывшей партийно-хозяйственной номенклатуры и примкнувших к ней уголовных «братков», повсеместного разочарования в государственном социализме и индивидуализма, поднимавшегося благодаря прошлым достижениям индустриализации, у неолиберальных реформ в России были также и глубокие народные корни, уходившие в глубины общественного сознания и стереотипы поведения. Это, прежде всего, старое русское понятие *воли* как свободы от всяких ограничений и всякой ответственности [Тихонова 1995а, с. 234—236; Тихонова 1995б, с. 106—108].

Мне уже доводилось писать, что в 1996 году Ельцин был повторно избран президентом не только благодаря «административному ресурсу» (т. е. жульничеству) и оголтелой, граничащей с фашизмом антикоммунистической пропаганде [Красильщиков 2000, с. 8]. Эти факторы вряд ли существенно повлияли на исход выборов. Главное состояло в другом. Во время избирательной кампании Геннадий Андреевич Зюганов имел неосторожность сказать прямо перед телекамерой, что его цель как кандидата в президенты — создать в России такую систему, при которой было бы выгодно хорошо работать и хорошо учиться.

И лучшего подарка ельцинской команде от конкурента нельзя было даже представить. Ведь народ больше всего опасался не реставрации Советской власти (реставрировать в истории ничего нельзя!) — в эту сказку верили только сочинившие ее же журналисты и представители московско-питерской «демократической общественности», а новой модернизации, боялся, что в случае победы коммунистов на выборах придется, чего доброго, распрощаться с шальными деньгами и идти работать, слушаться начальников и соблюдать дисциплину. Зато Ельцин обещал всем и каждому по волшебной жуке, которая, как в известной сказке про ленивого Емелю, сама все сделает. И тем самым находил понимание в народе, поскольку даже абсурдные обещания, но не связанные с необходимостью интенсивно трудиться, гораздо лучше соответствовали традициям русского народа, чем намеки на новую модернизацию-индустриализацию. Нельзя, следовательно, не согласиться с В. Федотовой, когда она пишет: «Главным избирателем Ельцина оказался рабочий, который не хотел более идти на завод. Он не хотел этого делать не потому, что был ленив, а потому, что опыт его дедов и отцов показал ему невозможность улучшить жизнь таким путем, потому что несколько поколений российских граждан попросту устало от бесконечных социальных мобилизаций, хотя через их посредство и достигался прогресс, заметный в каждом поколении. Он хотел попробовать делать что-то сам, без вмешательства государства.

Неолиберальное понимание свободы как свободы от государства легко перетолковывалось в российских условиях в представление об абсолютной свободе, воле и своеволии» [Федотова 1999, с. 79—80]. Благодаря этому возродившемуся со дна общества архетипу власть поддерживали (до 1998 г.) «...не только олигархи, но и та часть общества (около 40 миллионов человек), кто предпочитал волю и самостоятельное выживание любому общению с государством» [Федотова 1999, с. 81].

Фактически, неолиберализм в России стал проявлением негативного индивидуализма, своего рода идеологией негативной мобилизации — мобилизации на разрушение, асоциальное поведение, отрицание какого-либо порядка, прав других людей и отрицание государства с его функциями [Федотова 2000, с. 38—41]. Характерная черта российского неолиберализма, пронизывающая все этажи общества — это отказ от признания за другими *их* права на деятельность и права на частное, приватное пространство во имя собственных интересов и похотей. Следовательно, неолиберализм по-российски 1991—200? годов по своей сути антилиберален.

Специфика неолиберализма в странах Латинской Америки и в России проявилась в ходе и в результатах приватизации государственного сектора экономики.

Российские «либералы» любят ссылаться на Пиночета и проводившуюся им экономическую политику, которая, дескать, обеспечила Чили «экономическое чудо». На самом деле, в годы правления военной хунты в Чили никакого особого «чуда» не было. При том, что ВВП в период 1975—1985 гг. вырос в 1,4 раза (т. е. в среднем увеличивался на 3,5 % в год), его рост был крайне неравномерным (рассчитано по: [CEPAL/ ECLA 1987, pag. 300—301]). В этот период пик объема ВВП пришелся на 1981 г., а затем после спада 1982—1983 гг. достигнутый максимальный уровень был превзойден лишь в 1987 г. Одновременно внешний долг страны вырос с 6,7 млрд долл. в 1978 г. до 19 млрд долл. в 1988 г.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

[CEPAL / ECLA 1990, pag. 490—491], что показывает, какова была цена развития при диктатуре. Что касается реальной заработной платы, то в годы диктатуры, после падения почти в 2 раза в 1975 г. по сравнению с 1971 г., она достигла прежнего уровня только в 1990-е гг., когда Пиночет уже не был президентом [ECLA 1984, p. 29; ECLA 1993, p. 89]. При Пиночете резко возросло число бедняков — как прямой результат оголтелого экономического неолиберализма, насаждавшегося под дулами пулеметов. Об этом российские «либералы» умалчивают, как умалчивают они и о подлинном числе жертв диктатуры. Видимо, в комплиментах гг. Илларионова, Немцова, Найшуля и придворных телеклоунов в адрес диктатора нужно усматривать потаенное желание подобного варианта развития для России. Но самое интересное состоит в том, что замалчиваются и методы проведения приватизации пиночетовской хунтой, и те структурные преобразования в экономике, которыми эта приватизация сопровождалась. Надо полагать — неспроста.

Дело в том, что в соответствии с программой военного правительства, приватизации, точнее, возвращению прежним хозяевам, подлежали, в первую очередь, те предприятия, которые перешли в государственную, муниципальную или коллективную собственность при правительстве Народного единства, т. е. в 1970—1973 гг. Но при этом в руках государства оставались стратегически важные для страны отрасли, включая добычу и переработку медной руды, телекоммуникации и электроэнергетику.

Поборник свободного рынка и частной собственности генерал Аугусто Пиночет был вовсе не так глуп, чтобы в угоду идеологическим соображениям отдавать частным владельцам национализированные правительством Альенде предприятия меднорудной промышленности, лишая тем самым государственную казну немалых экспортных доходов. Кроме того, Пиночет, в силу своего армейского мировоззрения, все же думал, хотя и по-своему, о государстве — в отличие от российских «приватизаторов», для которых либеральная идеология явилась лишь прикрытием жульничества и казнокрадства. И только в конце 1980-х гг. в упомянутых отраслях чилийской экономики была допущена приватизация, и то частичная, растянутая на годы — в соответствии с практикой, отработанной к тому времени на других, менее важных отраслях экономики.

Как правило, приватизации предшествовало преобразование того или иного государственного предприятия в акционерное общество. Нередко передача этого предприятия в частные руки растягивалась на несколько лет путем продажи небольших пакетов акций, что позволяло вносить коррективы в цену после каждого акта продажи ценных бумаг. Открытые торги по приватизации в Чили практиковались редко, как правило, лишь в отношении мелких предприятий. Зато получила распространение продажа акций по льготным ценам работникам предприятий. Часто им передавались в руки более 25 % акций. Иногда персонал получал акции бесплатно. Акции продавались также и «посторонним» мелким вкладчикам, включая чиновников госсектора и военнослужащих. Это делалось в соответствии с провозглашенной хунтой, а затем использованной гражданским правительством христианских демократов и социалистов доктриной «народного («трудового») капитализма», чтобы устранить угрозу ренационализации и подорвать массовую базу ортодоксальных левых сил. (Передача или льготная продажа акций в руки наемных работников имела место также в Аргентине и Мексике, но в значительно меньших масштабах.) При этом последовательно

охранялись права собственности мелких акционеров: принудительная продажа акций, которыми владели рабочие и служащие, «браткам», коррумпированным чиновникам или хозяевам конкурирующего предприятия исключалась.

Гражданское правительство, сменившее хунту Пиночета, внесло некоторые изменения в планы приватизации. Было решено передавать в частный сектор только мелкие и средние госпредприятия, а также небольшие пакеты акций крупных компаний. За последние годы в частные руки были переданы авиакомпания «ЛАН-Чиле», часть акций электроэнергетических и транспортных компаний, национального радио. Но и в этом деле не проявлялось никакой спешки. Кстати, в статьях и телепередачах, в коих российские «либералы» выражают свой провинциальный восторг по поводу результатов правления Пиночета, вы не найдете ни слова о том, что в 1982—1983 гг., когда в Чили разразился глубокий экономический кризис, военное правительство вновь национализировало ряд частных предприятий и банков, оказавшихся на грани банкротства. Фактически это был способ передать их впоследствии в руки более умелых хозяев. Так что итоги приватизации по-чилийски вполне подлежали ревизии, если того требовали соображения *экономической рациональности*, а не перераспределения источников доходов, как в России.

Российские поклонники чилийского диктатора ничего не говорят и о том, что после явного провала экономического неолиберального курса в начале 1980-х гг. правительство хунты прибегло к активному государственному регулированию, стимулируя государственными капиталовложениями структурную перестройку экономики. Благодаря этим «точечным» государственным инвестициям в Чили очень быстро модернизировались и вырвались вперед отрасли, ориентированные на экспорт: рыболовство и переработка морепродуктов, пищевая промышленность, целлюлозно-бумажная отрасль и полиграфические предприятия, химическая индустрия, ряд секторов сельского хозяйства, включая цветоводство. По существу, пиночетовский режим после 1983 г. перешел к активной промышленной политике, ориентированной на экспорт, о чем российские правители даже не думают.

Наконец, «фигурой умолчания» в панегириках российских «либералов» в адрес Пиночета являются структурные изменения в экономике на микроуровне, т. е. на уровне предприятий.

Жесткая монетарная политика военной хунты в Чили сочеталась с либерализацией импорта в 1974—1979 гг. с целью подстегнуть конкуренцию на внутреннем рынке. С 1973 по 1979 гг. включительно импорт только непродовольственных предметов потребления вырос в 2,7 раза (рассчитано по: [French-Davis, Leiva, Madrid 1992, pag. 42]). Чилийские предприниматели были вынуждены ступить на путь снижения издержек производства, чтобы устоять перед конкуренцией со стороны дешевых и качественных импортных товаров. Снижение издержек достигалось на первых порах за счет простой рационализации использования материальных и трудовых ресурсов, в том числе за счет резкого уменьшения заработной платы и интенсификации труда, когда профсоюзы и оппозиционные силы были разгромлены и подавлены. Одновременно отсекались лишние звенья производственно-технологических цепочек, из-за чего разорились и закрылись многие мелкие предприятия. Часть вспомогательных цехов и подсобных производств крупных предприятий превратилась в юридически самостоятельные фирмы, связанные с прежними хозяевами субподрядными отноше-

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

ями. Под угрозой разорения и потери постоянных заказов эти фирмы были вынуждены также рационализировать управление и производство. Многие компании распродавали лишнее и устаревшее оборудование, ужесточали контроль за использованием сырья и энергии, сокращали накладные расходы, автоматизировали бухгалтерский учет [Мазин 1994, с. 22—23].

Рационализация труда и управления на уровне предприятий позволила Чили отчасти компенсировать технологическое отставание от своих конкурентов на мировых рынках, т. е. по-своему претворить на практике то, о чем в 1920-е гг. писали советские большевики-модернизаторы А. Гастев и П. Керженцев, а в 1960—70-е гг., на заре своей модернизации, в некоторой степени осуществили новые индустриальные страны (НИСы) Азии. Тейлоризм под покровом военной хунты помог сделать ряд чилийских товаров конкурентоспособными и через сети ТНК продвинуть на мировые рынки. Причем это было достигнуто при низкой норме накопления — в среднем 14—16 % ВВП на протяжении 1970—80-х гг.: ее максимум — 22,7 % — был достигнут в 1981 г. (рассчитано по: [CEPAL / ECLA 1987, pag. 302—303]. (Для сравнения: в Японии и НИСах Азии норма накопления составляла 30—35 % ВВП, а порой и превышала эту величину.)

Военный режим в Чили, устанавливая жесткие правила игры, объективно содействовал формированию нового типа предпринимателя — мобильного, агрессивного, готового к быстрым перестройкам своего предприятия и переменам в конъюнктуре. Но одновременно — в силу тейлоризации труда и необходимости быстро осваивать новые комплексы трудовых операций в условиях высокой безработицы — сформировался и новый тип работника. В этом отношении ситуация 1970—80-х гг. в Чили выгодно отличалась от положения дел в других странах Латинской Америки и в тогдашнем СССР, где проблема нового качества предпринимательства, управления и рабочей силы, в общем, так и оставалась нерешенной.

Таким образом, экономическая политика военно-фашистского режима в Чили активизировала нерыночные, организационно-управленческие и социальные факторы развития, которые, по существу, дополнили действие рыночных механизмов в экономике. Наконец, следует иметь в виду, что наибольшие успехи в развитии страны были достигнуты уже в конце правления Пиночета и особенно после его ухода. В действительности режим хунты заложил (и какой ценой!) только некоторые предпосылки быстрого экономического роста, но реализовать эти предпосылки в полной мере удалось уже в условиях демократизации общества. Лишь в 1990-е гг. в Чили сократились число и доля бедных в населении страны, стали быстро увеличиваться расходы правительства и местных органов власти на образование (о чем тоже не говорят российские «либераль»).

В других индустриальных странах Латинской Америки, прежде всего в Мексике, Аргентине и Бразилии, приватизация государственных предприятий была не столь обстоятельной и продуманной, как в Чили. Но все же она оказалась более эффективной, чем в России.

В Бразилии приватизация началась в конце 1980-х гг. Темпы ее ускорились с начала 1990-х гг. при президенте Фернанду Коллоре. После его отставки по обвинению в коррупции новый президент Итомар Франку изменил программу приватизации, ужесточив финансовый контроль над передачей госпредприятий в частные руки и стимулируя распыление акционерного капитала среди возможно большего числа собственников. Одновременно иностранные инвес-

торы получили право приобретать 100 % акций приватизируемых компаний. При нынешнем президенте Фернанду Энрике Кардозу была отменена государственная монополия на добычу и переработку нефти, центральное газоснабжение, телекоммуникации и каботажные перевозки. Частным инвесторам разрешено приобретать предприятия по распределению электроэнергии и финансовые компании. В 1995 г. началась приватизация предприятий нефтехимии, а затем компаний, занятых производством электроэнергии, особенно в индустриально развитых южных штатах страны. Характерно, что в Бразилии первоочередной приватизации подлежали убыточные и малоэффективные госпредприятия, и только потом приватизация распространилась на компании, работавшие с прибылью.

В Мексике приватизация началась еще в 1982 г., в разгар кризиса внешней задолженности. Сначала она охватила мелкие и средние предприятия легкой, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности, несколько позже — предприятия машиностроения и нефтехимии, добычу и переработку минерального сырья. Акции крупных предприятий, особенно в машиностроении, передавались в частные руки по частям. И только в 1989—1994 гг. правительство приступило к приватизации крупных предприятий в промышленности и сфере услуг, кредитных учреждений и страховых компаний, части транспортной сети. Причем — к сведению российских «либералов»! — в государственном секторе сохранился ряд прибыльных предприятий, включая нефтедобывающую компанию «Пемекс».

Поистине большевистско-чубайсовскими темпами проводилась приватизация в Аргентине. Робкие попытки начать ее предпринимались, правда, еще в годы правления военной хунты, но за 6 лет, с 1976 по 1982 гг., было приватизировано всего около 150 небольших компаний, большинство из которых незадолго до этого было национализировано государством, чтобы избежать их банкротства и увеличения безработицы. В 1982—1987 гг. были приватизированы только 4 госпредприятия из 305 [Белов 1996, с. 32]. Ситуация радикально изменилась при президенте Карлосе Менеме.

В 1990 г. были предоставлены концессии на деятельность в сфере транспорта и нефтедобычи. Были проданы первые пакеты акций компаний ЭНТЕЛ (телефонная связь) и «Аэролинеас архентинас». В течение 1992 г. были проданы сталелитейные предприятия, компании по электро- и водоснабжению, компания по добыче газа («Гас дель Эстадо»), железные дороги и даже метрополитен в Буэнос-Айресе. В отличие от Мексики, правительство Аргентины стало быстро продавать в частные руки предприятия нефтяной промышленности, чья приватизация завершилась уже в 1994 г., как и для большинства предприятий по выработке и распределению электроэнергии. Частному капиталу были также переданы неиспользуемые земельные площади и объекты незавершенного строительства, принадлежавшие ранее государству. В частных руках оказались даже почтовая служба, зоопарки и кладбища, аэропорты, монетный двор и атомные электростанции. Сейчас в стране уже почти нечего приватизировать. К концу 2001 г. резервы для дальнейшей приватизации сохранились, пожалуй, только кое-где в провинциях: там, поскребя по сусекам, еще можно было отыскать кое-какие банки, системы водо- и электроснабжения, чтобы передать их частным владельцам.

Первоначально ни в Аргентине, ни в Мексике правительства не разрабатывали заранее методы и механизмы проведения приватизации. Неудивитель-

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

но, что она сопровождалась злоупотреблениями, вызывая скандалы и критику правительств, хотя масштабы связанных с приватизацией злоупотреблений в этих странах — просто детские шалости по сравнению с тем, что творилось в России. Латинская Америка в ходе кампании по разгосударствлению госсектора экономики практики не знала назначения миллионерами и миллиардерами, как было в России/СНГ. В латиноамериканских странах собственниками приватизируемых предприятий, особенно крупных, становились, как правило, те люди, которые и раньше были богатыми, а главное — имели опыт управления собственностью и предпринимательства. Мексиканское правительство, например, даже поощряло концентрацию собственности и капитала в руках «проверенных капиталистов». В России, как известно, отбор в число «проверенных» осуществлялся отнюдь не по деловым качествам.

Воспевая наряду с практикой Пиночета в Чили опыт экономической либерализации и тотальной приватизации в Аргентине, российские «либералы» (что-то они приутихли после аргентинских событий декабря 2001 года!) словно сознательно не замечают, что этот же опыт показывает: наибольший экономический эффект достигался в результате не «обвальной» приватизации, а тщательной и порой длительной (2—3 года) подготовки предприятий к торгам. Такая подготовка предполагала изменение организационной структуры компании, предварительное преобразование ее в акционерное общество, разработку планов модернизации предприятия, маркетинговые исследования по продукции предприятия, смену управляющих и т. д.

Здесь, ввиду ограниченного объема статьи, я не рассматриваю, как и в какой мере участвовали в латиноамериканской приватизации иностранные компании. Достаточно лишь отметить, что общий объем иностранных инвестиций, причем прямых, направляемых на производство товаров и услуг, составил в Латинской Америке в 1991—2000 гг. 373 млрд долл., в том числе, в Бразилию — 126 млрд долл., в Чили — 17,6 млрд, в Мексику — 92,4 млрд долл. В Россию же в 1995—1999 гг. поступило всего 17,4 млрд долл. прямых иностранных капиталовложений (рассчитано по: [Российский статистический ежегодник 2000, с. 553; CEPAL 2000b, cuadro A—13]). Приток же инвестиций из-за границы в первой половине 1990-х гг. был и вовсе мизерным.

Интересно, что в латиноамериканских странах приватизируемые предприятия порой попадали в руки иностранных компаний, которые в странах базирования являются государственными. Так, испанская государственная авиакомпания «Иберия» установила контроль над «Аэролинеас архентинас», а испанская же «Телефоника», также государственная, получила в свое распоряжение большие доли акций телефонных компаний Чили и Аргентины. В капитале телефонных компаний Аргентины и Мексики активно участвует и французская государственная компания «Франс телеком».

Что же принесли неолиберальные преобразования 1990-х гг. странам Латинской Америки? (Будем исходить из того, что всем хорошо известно, к каким результатам неолиберальные преобразования привели в России.) Другими словами, куда и к чему — в свете латиноамериканского опыта — придет Россия под руководством Путина и Грефа в случае гипотетического успеха их неолиберальной политики?

Итоги неолиберальных преобразований

Один из главных результатов неолиберальных преобразований в странах Латинской Америки состоит в том, что им удалось подавить инфляцию, которая буквально терзала их с небольшими перерывами в течение нескольких десятилетий. После достижения финансовой стабилизации в первой половине 1990-х гг. годовой уровень инфляции превышал 10 % в Коста-Рике (от 10,1 до 13,9 % в 1996—2001 гг.), Колумбии (21,6—16,7 % в 1996—1998 гг.), Мексике (от 52 % в результате финансового кризиса и почти трехкратной девальвации песо в 1995 г. до 12,3 % в 1999 г.), Парагвае (14,6 % в 1998 г.), Перу (11,8 % в 1996 г.), Уругвае (от 59 % в 1992 г. до 15,2 % в 1997 г.). Лишь в таких неблагополучных и кризисных странах, как Венесуэла и Эквадор, с начала 1990-х гг. и по сей день ни разу не удалось снизить инфляцию ниже 12 % в год [CEPAL 2001a, pag. 94—95; CEPAL 2001b, cuadro A-4]. На фоне достижений латиноамериканских либералов по части подавления инфляции успехи их российских единомышленников выглядят весьма скромно. После 1992 г., когда потребительские цены в России выросли в 26 раз, наиболее удачным был 1997 г., когда инфляция по потребительским ценам составила 11 % [Российский статистический ежегодник 2000, с. 561].

Но главное даже не это. В отличие от России, где рост экономики начался лишь после грандиозного провала государственной аферы с пирамидой ГКО в 1998 г., ВВП в странах Латинской Америки стал расти практически сразу, как включились механизмы рыночной конкуренции в экономике. Исключение из общей картины континента в 1990-е и в 2000—2001 гг. составили Куба, где возобновившийся с 1995 г. рост экономики не перекрыл падения начала 1990-х гг., во многом вызванного разрывом хозяйственных связей с республиками бывшего СССР, и хронически кризисное государство Гаити, которое относится к числу наиболее отсталых стран не только в регионе, но и в мире в целом. Однако и там ВВП на душу населения в 1991—2000 гг. сокращался в среднем на 1,9 % (Куба) и на 2,8 % (Гаити) [CEPAL 2000b, cuadros A-1, A-2; CEPAL 2001b, cuadros A-1, A-2]. Никакого обвала, исчисляемого десятками процентов ВВП, как в России, экономики этих двух стран не знали.

В целом с 1990 по 2000 гг. совокупный ВВП Латинской Америки увеличился на 38 %, возрастая ежегодно в среднем почти на 3,3 %. Соответственно, на душу населения он возрос на 16 % (1,5 % в среднегодовом исчислении) [CEPAL 2000b, cuadros A-1, A-2; CEPAL 2001b, cuadros A-1, A-2]. Наибольший прирост ВВП за десятилетие отмечен в Чили — около 90 % (62 % на душу населения) и в Доминиканской республике — около 85 % (53 % на душу населения). Из тройки крупных стран континента — Аргентины, Бразилии, Мексики — наиболее высокие темпы роста наблюдались в Аргентине, где ВВП вырос за 10 лет в 1,5 раза, самые скромные — в Бразилии (рост почти на 30 %). Правда, если бы в развитии экономики сохранялась динамика, которая была присуща латиноамериканским странам до 1998 г., увеличение было бы значительно большим. 1998 год, особенно его вторая половина, явился своего рода рубежом, когда, видимо, обнаружились объективные пределы неолиберальных реформ. Надо полагать, далеко не случайно, что именно в Аргентине, которая пошла по пути неолиберальных преобразований дальше других стран континента, объем

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

ВВП сокращался три года подряд. Как отнюдь не случайно и то, что эти преобразования привели Аргентину к социальному взрыву в декабре 2001 г.

И все же, если брать период до 1998 г., то согласно оценкам, сделанным в 1997 г., без проведенных реформ среднегодовой рост ВВП на континенте был бы ниже на 1,9 процентных пункта, а доход на душу населения — на 12 % [Lora 1998, pag. 13]. В целом совокупный ВВП Латинской Америки в 1990-е гг. возрастал быстрее, чем среднемировой. Регион в среднем чуть опережал весь мир и по динамике ВВП на душу населения [World Bank 2000, p. 279, 295]. Впрочем, существенно сократить отставание от США, Канады, Японии и стран Западной Европы Латинской Америке не удалось. Оценить динамику крупных латиноамериканских стран с начала 1990-х гг. можно по конкретным данным о среднедушевом ВВП, заодно сравнив их с российскими показателями (табл. 3).

Как видно из таблицы, сопоставления России с крупными латиноамериканскими странами по объему ВВП на душу населения в 1990-е гг. свидетельствуют не в ее пользу. Начавшийся после финансового кризиса 1998 г. рост российской экономики был вызван некоторым расширением внутреннего рынка из-за девальвации рубля (что привело к стихийному импортозамещению!) и высокими ценами на нефть, основной продукт экспорта бывшей второй сверхдержавы. Долго ли будет продолжаться этот рост? Кроме того, нужно иметь в виду, что рост росту рознь.

В 1990-е годы страны Латинской Америки, особенно наиболее развитые из них, заметно продвинулись вперед в модернизации сферы финансов, информатизации и развитии телекоммуникаций. В 1993—1997 гг. в этих странах, особенно в Бразилии и Аргентине, быстро увеличивалось также производство предметов потребления длительного пользования: автомобилей, телевизоров, бытовых холодильников и т. д. К 1997 г. 65 % промышленных товаров Аргентины были конкурентоспособными на мировом рынке [СЕР 1998]. Одновременно в странах Латинской Америки — в отличие от России — возрастала, хотя и неравномерно, производительность труда. Так, в бразильской обрабатывающей промышленности в 1989—1996 гг. она увеличилась на 53 % [Bielschowsky 1999, p. 11]. В некоторых отраслях обрабатывающей промышленности отдельные страны Латинской Америки во второй половине 1990-х гг. по уровню производительности труда превзошли Соединенные Штаты. Это, в частности, Аргентина, Мексика и Бразилия — в пищевой, швейной, электротехнической и целлюлозно-бумажной промышленности, в производстве транспортного оборудования; а те же страны вместе с Колумбией — также и в цветной металлургии [Katz 2000, pag. 72]. В целом перечень промышленных отраслей, в которых различные страны Латинской Америки превзошли США по производительности труда, довольно обширен и охватывает около трех десятков из них. Увы, российская индустрия, как известно, не может похвастаться подобными достижениями.

Наконец, стоит обратить внимание на структуру экспорта латиноамериканских стран в 1990-е гг. (разумеется, речь идет, опять-таки, о наиболее крупных и развитых странах континента) и сравнить ее со структурой экспорта из России.

За эти годы в экспорте Латинской Америки сократилась доля продукции добывающих отраслей, сельского и лесного хозяйства, рыболовства — всего, что статистика величает первичными благами (primary goods или, по-испанс-

Таблица 3. ВВП на душу населения в странах Латинской Америки и в России, 1990—2000 гг. (по паритету покупательной способности валют, в долл. США 1996 года)

Страна	1990	1997	1998	1999	2000
Аргентина	8 534	11 708	12 013	11460	11254
Бразилия	6 021	6 719	6 625	6 605	6 837
Венесуэла	5438	5 939	5 808	5361	5468
Колумбия	5 333	6 079	6 006	5 664	5 715
Мексика	6 946	7 458	7 704	7 866	8 291
Перу	3 341	4 352	4 282	4 265	4 320
Чили	5 794	8 640	8 787	8 663	8 966
Россия	11505	7 039	6 460	6 700	7 294
Весь мир в среднем	5 993	6 332	6 526	6 742	6 989*

* предварительная оценка.

Рассчитано по: [Обзор экономики 2001, с. 107; Российский статистический ежегодник 1998, с. 16; CEPAL 2000a, pag. 69; CEPAL 2001a, pag. 69; CEPAL 1999a, cuadro A-2; CEPAL 2001b, cuadro A-2; OECD 2000, p. 1; UNDP 1999, p. 137; UNDP 2000, p. 157-160; World Bank 1998, pp. 195, 211; World Bank 2000, p. 251].

ки, bienes primarios): с 67 % в 1990 г. до 41 % в 1999 г. Соответственно, возросла доля продукции обрабатывающей промышленности — с 33 до 59 %. Особенно быстро изменялась структура экспорта в пользу промышленных товаров в Мексике (с 43 до 85 %) и Коста-Рике (с 27 до 68 %). Достижения других стран по части облагораживания экспорта выглядят не столь впечатляюще, но и они свидетельствуют о некоторых положительных сдвигах, пусть и не слишком быстрых. Так, доля обрабатывающей промышленности в экспорте Чили с 1990 по 1999 гг. возросла с 11 до 17 %, Бразилии — с 52 до 54 %, Колумбии — с 25 до 31 % [CEPAL 2001a, pag. 100—101]. При этом, например, Бразилия в последние годы быстро наращивает экспорт продукции машиностроения, прежде всего, авиационной техники, автомобилей и двигателей. В 1999 г. объем этого экспорта превысил объем экспорта железной руды и традиционного для Бразилии товара — кофе.

Наконец, следует обратиться к еще одному показателю, который характеризует, хотя и не полно, развитие каждой страны. Это доля высокотехнологичных изделий в экспорте промышленной продукции. Практически у всех латиноамериканских стран, за исключением Гватемалы, Панамы, Тринидада и Тобаго, Гаити за предыдущее десятилетие она увеличилась. С 1990 по 1999 гг. данный показатель возрос у Аргентины с 6 до 9 %, Колумбии — с 2 до 7 %, Бразилии — с 8 до 16 %, Мексики — с 7 до 32 % (!), Коста-Рики — с 12 до 62 % (!!). Что касается российского экспорта, то доля высокотехнологичных изделий в нем в 1999 г. составила 14 % от экспорта готовых промышленных товаров [UNDP 2001, p. 186—188]. На первый взгляд, мы как раз находимся на уровне Бразилии. Но дело в том, что и сама доля готовых промышленных изделий в общем объеме экспорта у нас почти в 2 раза ниже, чем у латиноамериканского гиганта.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Получается, что Бразилию нам придется еще долго догонять, ибо наш высокотехнологичный экспорт — это лишь 3,5 % всего экспорта, в Бразилии — 8,6 % [World Bank 2000, p. 312-313].

Рассматривая структуру экспорта латиноамериканских стран и России, нужно иметь в виду и то, что если экспорт продукции первичных отраслей из России — это, прежде всего, сырье и энергоресурсы, то у латиноамериканских стран он представлен главным образом продукцией высокоразвитого сельского хозяйства. А у Чили, например, это еще и морепродукты, причем вылавливают чилийские рыбаки рыбу и крабов отнюдь не примитивными неводами. С другой стороны, высокотехнологичный экспорт из Мексики и Коста-Рики — это продукция сборочных предприятий, *maquiladoras*, где только собирают, нередко из импортируемых деталей, готовые изделия — бытовые приборы с чипами, предметы оргтехники, оборудование для телекоммуникаций. Такие предприятия являются элементами производственной системы не столько Латинской Америки, сколько США и Канады, а в их высокотехнологичных изделиях, как правило, нет никаких местных, национальных технологий. Местными являются лишь рабочие руки.

Тем не менее, быстрое расширение даже простого (простого ли?) сборочного производства в той же Мексике говорит об определенном уровне развития страны, о качестве ее рабочей силы, культуре труда. Что-то пока не видно желающих создавать «макиладорас» в России — несмотря на еще большую дешевизну рабочих рук, чем в Мексике. Задуматься бы над этим фактом нашим доморожденным «либералам» вместе с квасными патриотами.

Однако структурные изменения, которые происходили в экономике стран Латинской Америки в 1990-е гг., не исчерпываются бумом «макиладорас». В известном смысле там, к сожалению, происходили примерно те же процессы, что и в России. С одной стороны, утяжелялась структура промышленности. В отношении российской экономики это можно увидеть, рассчитав цепные индексы динамики производства в основных отраслях индустрии. Если в 1999 г. объем производства в легкой промышленности РФ составил 15 % от уровня 1990 г., в машиностроении — 42 %, а в пищевой промышленности — 53,5 %, то в черной металлургии — 61,5 %, в нефтедобывающей отрасли — 67,6 %, электроэнергетике — 75 %, в газовой промышленности — 87,7 % от уровня 1990 г. (рассчитано по: [Российский статистический ежегодник 2000, с. 302]). С другой стороны, в структуре латиноамериканской индустрии возрос удельный вес отраслей, которые сами по себе представляют собой вчерашний день индустриального производства (пищевая и легкая промышленность, переработка сырья и т. д.). Правда, одновременно эти старые отрасли в странах Латинской Америки модернизировались, в том числе с использованием достижений новых технологий, чего, к сожалению, нельзя сказать об их аналогах в России [Katz 2000, pag. 76-77].

В целом страны Латинской Америки не совершили никаких существенных прорывов в сфере разработки и распространения новых технологий. Однако они и не допустили такой структурной деградации экономики, которая произошла в России/СНГ в результате неолиберальных реформ.

Разумеется, структура экономики испытывает на себе влияние внешней торговли, особенно если последняя либерализована. Либерализация внешней торговли обернулась для Латинской Америки превышением импорта над экс-

портом. Особенно заметным оно было у наиболее промышленно развитых стран континента — Аргентины, Бразилии, Мексики. Дефицит во внешней торговле покрывался за счет притока горячих, спекулятивных капиталов. Ситуация осложнилась тем, что в конце 1990-х гг. замедлился рост латиноамериканского экспорта — то же самое наблюдалось и в России в 2001—2002 гг. Рука об руку с торговым дефицитом шел общий дефицит по текущим операциям. В результате возрос внешний долг большинства латиноамериканских стран, причем сильнее всего — у наиболее развитых. Всего Латинская Америка задолжала к концу 1999 г. почти 750 млрд долл. США — в 1,6 раза больше, чем была должна в 1991 г., когда начинались неолиберальные реформы [CEPAL 1999a, cuadro A-15]. Вполне закономерно поэтому, что Латинская Америка испытала финансовые бури: кризис конца 1994 — начала 1995 гг. в Мексике и кризисы 1997 и 1998 гг. в Бразилии. Апофеозом финансовых потрясений, ознаменовавших собой полный провал неолиберальной экономической политики, стали события декабря 2001 — января 2002 гг. в Аргентине. (Молчание по этому поводу со стороны адептов неолиберализма в России лишь доказывает, что они абсолютно не способны к рефлексии. Это, кстати сказать, верный признак если не расстройства рассудка, то полной архаичности сознания. Модернизированный, западный человек как раз способен к рефлексии.) Если пересчитать внешний долг латиноамериканских стран и России на душу населения, то его показатели в обоих случаях будут сопоставимы (табл. 4).

Правда, как видно из таблицы, любимые страны российских «либералов» — Аргентина и Чили — оказываются вне конкуренции. России до них еще далеко, так что российское правительство может смело увеличивать внешнюю задолженность страны.

Теперь обратимся к социальным аспектам неолиберальных преобразований в странах Латинской Америки и в России. В целом Латинская Америка (за исключением Чили, Бразилии и Коста-Рики) не слишком преуспела по части искоренения бедности и даже нищеты. Тем не менее, ни в одной стране континента общая численность населения не уменьшилась. Наоборот, она росла — в отличие от России, где пока не видно, чтобы сохраняющаяся уже десятилетие тенденция к сокращению населения повернула вспять.

Примечательно, что даже в тех странах, которые отнюдь не являются лидерами по части ликвидации бедности на континенте, в первые годы после начала неолиберальных реформ бедность поначалу стала сокращаться. В городах Аргентины, Боливии, Мексики, Уругвая и Венесуэлы она упала на 4—6 процентных пунктов. При этом городская нищета в тех же странах уменьшилась на 1—5 процентных пунктов по отношению к численности населения. В этих же странах в 1991—1992 гг. сократилось и абсолютное число бедняков*. Ничего подобного в России, особенно в первые годы «реформ», т. е. в 1992—1994 гг., как известно, не было.

Тем не менее, и это еще один сигнал для России, опыт латиноамериканских стран в 1990-е гг. минувшего столетия показал, что экономический рост сам по себе автоматически не ведет к пропорциональному сокращению бедности. Кроме того, несмотря на неплохой по мировым меркам рост экономики в 1990-е гг.,

* См. [CEPAL. Panorama Social de América Latina 1994. Capítulo I. Carácter de Pobreza].

Взято на сайте <http://www.cepal.org/espanol/Publicaciones/ps94/ps9411.html>.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Таблица 4. Внешняя задолженность России и некоторых стран Латинской Америки, 1990-1999 гг.

Страны	Объем внешнего долга (на конец года, млрд долл.)		Отношение внешнего долга к ВВП, %%		Внешний долг на душу населения (на конец года, долл.)*	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
Аргентина	62,2	144,7	44,0	51,0	1899	3 932
Бразилия	123,4	241,5	26,5	45,6	827	1424
Венесуэла	35,5	30,6	73,0	29,6	1 799	1 278
Колумбия	18,0	36,0	44,7	41,6	510	858
Мексика	106,7	167,5	40,6	34,9	1 270	1 707
Перу	22,9	28,0	63,4	53,9	1 052	1 100
Чили	18,6	34,2	61,3	50,5	1408	2 263
Россия	—	144,5**	—	57,6	—	990 **

Примечания:

* Рассчитано с учетом среднегодового темпа прироста населения по данным о численности населения на середину соответствующего года.

** На конец 2000 г.

Рассчитано по: [CEPAL 2001a, pag. 173, 194—195, 514—515; Российский статистический ежегодник 2000, с. 54; Обзор экономики 2001, с. 205, 248, 274].

ВВП на душу населения в Латинской Америке лишь в 1997 г. превысил уровень 1980 г. [CEPAL 1998a, pag. 25]. Общее абсолютное число бедных на континенте не уменьшилось по сравнению с началом 1990-х гг.: в 1999 г., как и в 1990 г., их насчитывалось около 200 млн чел. [CEPAL 2001d, pag. 2]. Из них более 150 млн во второй половине 1990-х гг. получали доход ниже 2 долл. в день (с учетом паритетов покупательной способности местных валют!) — минимума, позволяющего удовлетворять основные потребности [IADB 1999, p. 22]. Правда, по отношению ко всему населению доля бедных семей уменьшилась с 41 % в 1990 г. до 35,3 % в 1999 г., а семей, живущих в нищете, соответственно, — с 18 % до 13,9 %. Но это означает, что Латинская Америка по общим показателям бедности лишь вернулась к ситуации 1980 г. (данные по 18 странам Латинской Америки) [CEPAL 1999c, pag. 274; CEPAL 2001d, pag. 1, 7, 31]. Причем в таких индустриальных странах, как Мексика и Венесуэла, во второй половине 1990-х гг. доля бедных домашних хозяйств и вовсе увеличилась: соответственно, с 39 % в 1989 г. до 43 % в 1996 г. и с 34 % в 1990 г. до 42 % в 1997 г. Только в самом конце десятилетия она сократилась в Мексике до 38 %. В Венесуэле же доля бедных домохозяйств возросла в 1999 г. до 44 % [CEPAL 2001d, pag. 33]. Интересно, что в Мексике, которая по показателям бедности за десять лет почти осталась стоять на месте (по сравнению с 1989 г. улучшение составило около 1 процентного пункта), ВВП на душу населения вырос за то же время на 17 % (рассчитано по: [CEPAL 2000b, cuadro A-2]). Отсюда можно сделать вывод, что плоды роста доставались далеко не всем — это следовало бы иметь в виду тем, кто восхищается экономическим ростом в России в 1999—2001 гг.

Таблица 5. Показатели бедности в странах Латинской Америки и в России, 1990—1999 гг.

Страна	Доля населения, живущего за чертой бедности, %%			Доля населения, живущего менее чем на 1 и 2 долл. в день (по паритету покупательной способности валют)			
				≤ 1 долл. в день		≤ 2 долл. в день	
	1990	1996-97	1999	1990-91	1996-98	1990-91	1996-98
Аргентина ^{а)}	21,2	17,8	19,7	—	—	—	—
Бразилия	48,0	35,8	37,5	—	5,1	—	17,4
Венесуэла	40,0	48,1	49,4	11,8	14,7	32,2	36,4
Колумбия	56,1 ^{б)}	50,9	54,9	7,4	11,0	21,1	28,7
Мексика	47,8 ^{в)}	52,1	46,9 ^{г)}	—	17,9 ^{е)}	—	42,5 ^{е)}
Перу	54,0 ^{б)}	44,0	—	—	15,5	—	41,4
Чили	38,6	21,7 ^{г)}	20,6 ^{д)}	—	4,2 ^{ж)}	—	20,3 ^{ж)}
Россия	33,5 ^{з)}	22,1	29,9	—	7,1	—	25,1

Примечания:

Прочерк в графе означает отсутствие данных

а) — данные по городам, без сельской местности

б) — 1991 г.

в) — 1989 г.

г) — 1998 г.

д) — 2000 г.

е) — 1995 г.

ж) — 1994 г.

з) — 1992 г.

Источники: [Российский статистический ежегодник 2000, с. 141; CEPAL 2000d, pag. 40; CEPAL 2001d, pag. 33; World Bank 1998, p. 196-197; World Bank 2000, p. 280-281].

Общие показатели бедности в крупных странах Латинской Америки и в России представлены в табл. 5.

Но что же конкретно представляет собой уровень бедности в странах Латинской Америки, какой величиной он выражается?

Согласно Экономической Комиссии ООН по Латинской Америке (СЕПАЛ/ЭКЛА), уровень бедности в 2 раза превышает уровень нищеты. Последний, в свою очередь, определяется набором продуктов питания, которые нужны, чтобы поддерживать *нормальную* жизнедеятельность, т. е. не жить впроголодь и избегать недоедания. Но при этом предполагается, что вы будете ходить босиком и без одежды. Если же вы захотите справить себе кое-какую одежду, то ваши доходы уже должны выходить за линию нищеты. Считается, что на одежду, обувь, зубную пасту и оплату хотя бы плохонького жилья человек должен тратить еще столько же, сколько тратит на еду. Следовательно, бедными в странах Латинской Америки являются те люди, которые вынуждены тратить половину и более своих доходов на пропитание.

Денежное выражение линии бедности и нищеты в странах Латинской Америки и в России представлено в табл. 6.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Таблица 6. *Линия бедности и нищеты в странах Латинской Америки и в России (1997г., в долл. США; данные по городам)*

Страна	Линия бедности и нищеты по обменному курсу национальных валют к доллару США	
	Линия бедности	Линия нищеты
Аргентина	148,0	74,0
Бразилия	100,4	42,8
Венесуэла	120,4	60,9
Колумбия	92,2	46,1
Мексика	120,0	60,2
Перу	68,9	36,0
Чили	84,7	42,3
Россия *	71,1	35,5**

Примечания:

* Рассчитано по данным о прожиточном минимуме и валютном курсе на середину года, по стране в целом.

** В соответствии с методикой Экономической Комиссии ООН по Латинской Америке (CEPAL/ECLA).

Источники: [Обзор экономики 2001, с. 274; Российский статистический ежегодник 2000, с.156; CEPAL 2000с, pag. 29].

Следует иметь в виду, что приведенные данные не учитывают девальваций бразильского реала, российского рубля и аргентинского песо, которые произошли в 1998—2002 гг. Однако в любом случае ясно, что терпеливый российский народ вынужден довольствоваться весьма низким уровнем потребления. А ведь нужно принять во внимание климат, царящий на российских просторах. Так, гардероб даже бедного жителя России должен стоять значительно дороже, чем у его колумбийского или перуанского современника. И если к России применить тот же критерий, по которому Экономическая комиссия ООН по Латинской Америке (CEPAL/ECLAC) оценивает число бедняков в латиноамериканских странах, то получится совсем безрадостная картина. Исходя из того, что бедной считается та семья (домохозяйство), в которой доля расходов на питание (а не мифический прожиточный минимум, рассчитываемый правительственными чиновниками, видимо, для домашних кошек и собак) превышает половину всех расходов домашнего бюджета, можно, *согласно данным Госкомстата России*, прийти к выводу, что в 1999 г. 90 % (!) населения нашей страны находились за чертой бедности. Даже с учетом натуральных поступлений продуктов питания (того, что люди сами выращивали на своих огородах или получали от деревенских родственников) — а удельный вес этих поступлений колебался от 7,6 % у самых богатых 10 % населения до 16,1 % у самых бедных 10 %. Т. е. у доброй половины всех домашних хозяйств России в 1999 г. более 50 % всех денежных расходов на конечное потребление уходило на покупку еды [Российский статистический ежегодник 2000, с. 165].

Но все же речь идет здесь именно об общих показателях бедности. Между тем, за последние годы характер бедности в странах Латинской Америки изме-

нился. Если в 1980 г., перед началом «потерянного десятилетия», бедность на континенте еще была главным образом сельской, то теперь она стала преимущественно городской. С 1980 по 1999 гг. число городских бедняков в латиноамериканских странах возросло с 63 до 130 млн чел. [CEPAL 2000с, pag. 27]. Но точно такой же, «городской», характер имеет и бедность в современной России [Российский статистический ежегодник 2000, с. 163]. Тот факт, что бедность в Латинской Америке стала преимущественно городской, означает, что неолиберальные преобразования, во-первых, побудили многих деревенских жителей искать счастья в городах, во-вторых, сказались, прежде всего, на городском населении.

Дело в том, что экономический рост 1990-х гг. в Латинской Америке носил, как правило, капиталоемкий характер и сопровождался сокращением занятости, главным образом, в обрабатывающей промышленности. Безработица в масштабах континента только за 1998 г. возросла с 7,3 до 8,0 %, достигнув максимума за последние 15 лет [CEPAL 1999b, pag. 87—88]. К концу 1999 г. ее уровень в городах составил 8,8 % [CEPAL 2001с, pag. 37, cuadro A-6]. В индустриально развитой Аргентине безработица в городах на протяжении всех 1990-х гг. ни разу не была ниже 12 % трудоспособного населения (в 1995—96 гг. — 16—17 %). В октябре 2001 г. она, по официальным данным, возросла до 17,8 %*, а к концу года, по некоторым оценкам, приблизилась к рубежу в 20 %. Занятость увеличивается, прежде всего, за счет того сектора экономики, который обтекаемо именуется сектором низкой производительности (*el sector de baja productividad*), включая обширную зону неформальной, в том числе теневой экономики. Достаточно сказать, что в городах латиноамериканских стран в 1990-е гг. занятость в неформальной экономике увеличивалась в среднем на 4,2 % в год — на три процентных пункта быстрее, чем в формальной экономике [CEPAL 2000с, pag. 68]. В этом отношении ситуация в Латинской Америке во многом напоминает российскую, когда неформальная экономика стала отдушиной и основным источником средств существования для миллионов людей, в одночасье оказавшихся «лишними».

Правда, очень часто неформальная и, тем более, нелегальная экономическая деятельность предполагает установление между ее субъектами отношений личной зависимости, т. е. по своей природе отношений докапиталистических. Сплось и рядом это отношения типа «патрон-клиент». Для них характерен своеобразный патернализм: хозяин-руководитель требует беспрекословного подчинения себе со стороны работников, предоставляя им взамен различные блага и услуги — от дешевой электроэнергии и возможности пользоваться объектами социальной инфраструктуры, унаследованной от советских времен, до защиты от местных «братков» и милиции [Ковалев 1999, с. 129—136]. Крайней формой отношений личной зависимости, соответствующей полной архаике, является самое обыкновенное рабство. Порой рабский труд используется и на строительстве вилл «новых русских», и в фазендах Севера Бразилии [Figueira 2000, p. 35—43, 48—50]. И государство (а в Бразилии оно куда более дееспособное, чем на российских просторах) просто не в состоянии уследить за всеми случаями применения рабского труда, особенно где-нибудь в малонаселенной Амазонии.

* Рассчитано по: [Ministerio de Economía. Información económica], информация взята на сайте <http://www2.mecon.gov.ar/infoeco/appendice3.xls>.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

Сокращение занятости и, тем более, возрождение архаичных трудовых отношений в разрастающемся неформальном секторе не могли не сказаться на уровне и динамике заработной платы. Во второй половине 1990-х гг. в ряде стран по сравнению с серединой десятилетия реальная заработная плата сократилась. В Мексике — в условиях экономического роста! — она составила в 1998—99 гг. 90—91 % от уровня 1995 г. и только в 2001 г. чуть превысила этот уровень. Правда, в некоторых странах (Чили, Бразилия, Венесуэла) заработная плата в 1998—99 гг. возросла на 9,5—13 %, но затем кое-где, в частности в Бразилии, почти вернулась к прежнему показателю [CEPAL 1999b, pag. 96; CEPAL 2001b, cuadro A-6].

Фактическое замораживание заработной платы в ряде стран даже на фоне экономического роста по-своему говорит о характере распределения доходов в Латинской Америке.

Не секрет, что в странах континента распределение доходов издавна было крайне неравномерным и несправедливым. В 1990-е гг. к ним в этом отношении присоединилась и Россия (табл. 7).

Разрыв в доходах в России (по некоторым данным, он существенно выше, если учитывать «теневую» экономическую деятельность, масштабы которой у богатых в России значительно больше, чем у бедных), очень близок к тому, что наблюдается в Латинской Америке. Он в 2—3 раза превышает аналогичный показатель в развитых странах Запада, Японии и странах Восточной Европы. Своеобразный рекорд в данном отношении среди высокоразвитых постиндустриальных государств Запада принадлежит США — 16,6 раза в 1997 г. [UNDP 2001, p. 182].

Необходимо отметить, что во многих латиноамериканских странах действуют как национальные, так и международные (под эгидой ООН и Межамериканского Банка развития) программы борьбы с бедностью. Другое дело, что на практике они могут быть более (Чили) или менее (Мексика) эффективными. Но они есть. Об их действенности можно судить по динамике показателей бедности. С 1990 по 2000 гг. доля семей, живущих за чертой бедности, сократилась в Чили с 33,3 до 16,6 %, с 1990 по 1999 гг. в Коста-Рике - с 23,7 до 18,2 %, в Бразилии за то же время — с 41,4 до 29,9 %. Причем особенно заметным сокращение доли бедных домохозяйств было при президенте Ф.Э. Кардозу: после 1993 г. этот показатель уменьшился на 7,2 процентных пункта. При этом нужно иметь в виду, что в странах Латинской Америки, как, впрочем, и в России, бедные семьи, как правило, многочисленны. Неудивительно, что общая численность населения, живущего за чертой бедности, сократилась в Чили за указанные выше периоды с 38,6 % до 20,6 %, в Коста-Рике — с 26,2 % до 20,3 %, в Бразилии — с 48,0 % до 37,5 %. При этом особенно заметным было сокращение сельской бедности в Бразилии: с 63,9 % до 45,2 % за тот же период по домашним хозяйствам и, соответственно, с 70,6 % до 55,3 % по общей численности населения [CEPAL 2001d, p. 33]. В России же общенациональной, общегосударственной программы если не искоренения, то хотя бы уменьшения бедности как не было при Советской власти, так и нет по сей день. Есть бюджет, в котором предусматриваются кое-какие пособия малоимущим, есть региональные программы социальной поддержки малообеспеченных слоев. Но стройной системы на сегодняшний день не существует. Впрочем, ее при нынешней власти в России и не может быть, коль скоро эта власть рассматривает население страны как обузу для себя.

Таблица 7. Показатели дифференциации в доходах на душу населения и среди домашних хозяйств в странах Латинской Америки и в России (данные по городам). Отношение доходов самых богатых 10 % населения к доходам самых бедных 10 %

Страна	По доходам домохозяйств		По среднемудушным доходам	
	1990	1996-1997	1990	1996-1998
Аргентина ^{а)}	15,1	17,1	26,6	34,1
Бразилия	37,0	42,0	72,3	86,9
Венесуэла	14,2	18,2 ^{б)}	26,1	33,5 ^{б)}
Колумбия ^{в)}	22,8	27,6	40,6	47,7
Мексика	15,0 ^{г)}	11,6	31,0	24,8
Перу	—	—	—	22,3
Чили	22,8	23,2	36,6	36,6
Россия	—	—	4,5 ^{д)}	23,3

Примечания:

- а) — Большой Буэнос-Айрес.
- б) — по 8 самым крупным городам страны.
- в) — общенациональный уровень.
- г) — 1989 г.
- д) — 1991 г. (по данным Госкомстата России).

Источники: [Российский статистический ежегодник 1998, с. 207; CEPAL 1999с, pag. 66; UNDP 2001, p. 183 (данные по Перу и России за 1996—1998 гг.)].

Существенное сокращение бедности и нищеты в некоторых странах Латинской Америки, прежде всего в Чили и Бразилии, в большой степени связано с тем вниманием, которое власти этих стран уделяют массовому образованию. Примечательно, что в странах Латинской Америки, в отличие от России, просматривается, хотя и с «зигзагами», та же зависимость величины дохода от уровня и качества образования, которая прослеживается и в постиндустриальных странах Запада [CEPAL 1998b, pag. 36]. Своеобразное и печальное исключение — Аргентина.

Эксперты Экономической Комиссии ООН по Латинской Америке в 1990-е гг. выяснили, что в целом по континенту бедность на 66 % определяется низким уровнем образования людей, что не позволяет им претендовать на высокооплачиваемую работу. В Мексике «вклад» недостаточного образования в существование бедности — 71 %, в Бразилии — 73 %, в Чили — 83 %. И только в Аргентине бедность зависит от низкого уровня образования лишь на 33 % [CEPAL 1997]. Там бедность связана, в первую очередь, с безработицей среди квалифицированных специалистов. В известном смысле ситуация в Аргентине схожа с ситуацией в России, где, с одной стороны, квалификация и знания людей абсолютно не нужны правящей «люмпен-элите», с другой, — не соответствуют требованиям международного разделения труда, структуре глобального спроса. Между тем, на примере стран Латинской Америки как раз видно то значение, которое имеет уровень (и, добавим от себя, качество) образования, чтобы избежать

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

бедности в сегодняшнем мире. Уже в начале 1990-х гг. уровень образования, который с вероятностью 80 % позволял надеяться, что человек не попадет в число бедных, составлял в среднем по Латинской Америке 10 лет, в Бразилии, Венесуэле, Уругвае — 10—11 лет, в Чили и Колумбии — 12—14 лет. 12 лет учебы — это уровень, который требовался, чтобы претендовать на средний доход (среднюю заработную плату). И лишь проучившись 14 лет, можно было надеяться получать доход выше среднего.

В то же время нужно иметь в виду, что сами по себе формальные показатели уровня образования и числа лет, проведенных в школе, еще не являются достаточным основанием, чтобы считающиеся образованными люди могли реально претендовать на благополучие в глобализирующемся, постиндустриальном мире. В тех же странах Латинской Америки именно качество образования в массовой начальной и средней школе оставляет желать лучшего. Так, два из каждых пяти учеников 4—5 классов на континенте функционально неграмотны: они не могут объяснить, в чем смысл прочитанного ими текста [CERAP 2000c, pag. 104]. К сожалению, по части падения качества школьного образования Россия соперничает со странами Латинской Америки куда успешнее, чем по футболу. Как показало исследование, проведенное в 1997/98 учебном году в Туле (отнодь не в глухомани!), большинство учеников 3—4 классов имеет уровень интеллекта, который не соответствует возрастной норме. Число учеников с высоким умственным потенциалом за три года сократилось почти наполовину, зато возросло число детей со средним и низким уровнем интеллекта. Более того, количество последних от 1-го к 9-му классу возрастает почти в 2,5 раза [Независимая газета 1999, с. 14].

Наконец, если сравнивать Россию со странами Латинской Америки, принимая во внимание индекс человеческого развития, который рассчитывается ООН и учитывает ВВП на душу населения, уровень образования и среднюю ожидаемую продолжительность жизни людей, то и по этому показателю сравнения не вызывают оптимизма (табл. 8).

Прежде всего, обращает на себя внимание динамика индекса человеческого развития. Обратившись к Докладу ООН о человеческом развитии 2001 г., можно увидеть, что среди *всех* стран Латинской Америки и Карибского бассейна — от богатых Аргентины и Уругвая до бедной Гватемалы, от гигантской Бразилии до крошечных островных государств в Карибском море — нет ни одной, где бы индекс человеческого развития снизился по сравнению с 1990-м или тем более 1980-м годом. В России же он упал ниже уровня не только 1990-го, но и 1980-го года [UNDP 2001, p. 10]! В этом отношении Россия оказалась в одной компании с Румынией и Зимбабве, тогда как по сравнению с 1990 г. этот показатель снизился также в Беларуси, Камеруне, Кении, Литве, Молдове, Свазиленде, Украине, ЮАР, а по сравнению с 1985 г. — в Ботсване, Болгарии, Бурунди, Конго, Латвии и Лесото. При этом Россия за десятилетие так называемых «реформ» выпала из числа стран с высоким уровнем человеческого развития и попала в «среднюю группу». Так что далеко не случайно, согласно упомянутому докладу, что России нет в списке стран, которые являются технологическими лидерами или могут стать таковыми буквально завтра. Зато там есть в качестве потенциальных (но пока не более того!) лидеров — из числа латиноамериканских стран — Мексика, Аргентина, Коста-Рика и Чили; а Бразилия, Панама, Боливия, Колумбия, Перу, Ямайка, Парагвай, Эквадор, Сальвадор,

Таблица 8. Показатели качества жизни и индекс человеческого развития в странах Латинской Америки и в России (1990—1999 гг.)

Страна	Среднее число лет образования (взрослое население от 25 до 59 лет)				Доля грамотных среди взрослого населения (старше 15 лет), %		Ожидаемая продолжительность жизни (число лет)		Индекс человеческого развития		Место в мире по индексу человеческого развития	
	в среднем по стране		в т.ч. в городах									
	1990	2000	1990	1998	1990	1999	1990	1999	1990 ^{а)}	1999	1990	1999
Аргентина	8,1	8,8	8,8 ^{а)}	10,1 ^{а)}	95,3	96,7	71,0	73,2	0,807	0,842	43	34
Бразилия	4,0	4,9	6,2	6,7 ^{б)}	81,1	84,9	65,6	67,5	0,710	0,750	59	69
Венесуэла	5,0	6,6	8,2	8,3	88,1	92,3	70,0	72,7	0,756	0,765	44	61
Колумбия	4,7	5,3	8,2	8,6	86,7	91,5	68,8	70,9	0,720	0,765	55	62
Мексика	6,7	7,2	7,5 ^{в)}	8,6 ^{г)}	87,3	91,1	69,7	72,4	0,759	0,790	46	51
Перу	6,2	7,6	—	—	85,1	89,6	63,0	68,5	0,702	0,743	81	73
Чили	7,0	7,6	9,7	10,6	93,4	95,6	71,8	75,2	0,779	0,825	36	39
Россия	9,0 ^{е)}	—	—	—	98,7 ^{е)}	99,5	67,6 ^{е)}	66,1	0,823	0,775	52 ^{а)}	55

Примечания:

а) — Большой Буэнос-Айрес.

б) - 1997 г.

в) - 1989 г.

г) - 1996 г.

д) — По расчетам, сделанным в 2001 г.

е) — По состоянию на 1992 г.

Источники: [CEPAL 2000d, pág. 301-302; UNDP 1992, p. 127-128; UNDP 1994, p. 188; UNDP 2001, p. 52-53, 141-142].

Доминиканская Республика и Гондурас — в качестве тех, кто динамично приспособляется к распространению новых технологий [UNDP 2001, p. 45]. Заметим, что при этом в Бразилии есть мощные центры собственных технологических разработок. И даже в период разгула «шоковой терапии» при Фернанду Коллоре ди Мелу (1990—1992 гг.) государство не бросало эти центры на произвол судьбы, как обошлись с российской наукой ельцинские «реформаторы». Так что недаром крупнейшая страна Латинской Америки часто фигурирует в международных долгосрочных прогнозах среди тех государств, которые к середине начавшегося века, несмотря на серьезные социальные проблемы, все-таки подойдут к порогу постиндустриального общества или даже переступят его [Глинкин 2001, с. 23]. Россия к этому списку, к сожалению, не относится.

Рассмотрев и сопоставив развитие некоторых стран Латинской Америки, с одной стороны, и России — с другой, можно сделать вывод, что «латиноамериканизация» России состоит в невольном заимствовании самых плохих, отрицательных черт латиноамериканской действительности. И в странах Латинской Америки, и в России во многом оказались схожими пагубные, негативные ре-

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

зультаты неолиберальных преобразований 1990-х гг. И там, и тут углубляется пропасть между богатыми и бедными, слабеет гражданское общество (в России последнее вообще находится в зачаточном состоянии и, скорее всего, в этом состоянии останется еще очень долго). Растут настроения пассивности и апатии, слабеют профсоюзы. Размывается и средний класс. Одновременно и на латиноамериканском континенте, и в России наблюдается, хотя и в разной степени, разочарование людей в демократических порядках, в способности государства выполнять свои функции. Это обстоятельство во многом связано с тем, что 1990-е гг. были отмечены расцветом коррупции, чему способствовала, в частности, приватизация, особенно там, где она проводилась ускоренными темпами, как, например, в Мексике и Аргентине, открыв новые возможности для взяточничества и злоупотреблений со стороны чиновников. Вместе с тем угрожающих размеров на континенте достигли бандитизм, кражи и даже уличное хулиганство. Полиция и судебная система далеко не всегда реагируют на нарушения законов и насилие, что порождает недоверие к ним со стороны людей и стремление к ответному насилию (самосуд). Над Латинской Америкой нависла угроза распада общества, хотя еще и не столь явная, как в России и СНГ.

Однако в то же время есть много такого, в чем «латиноамериканизация» была бы для России шагом вперед. Так, в Латинской Америке куда эффективнее, чем в России, работают демократические институты. Недаром в результате коррупционных скандалов там уходили в отставку президенты (достаточно вспомнить Ф. Коллора ди Мелу в Бразилии и А. Фухимори в Перу), проводились расследования в отношении бывших президентов (можно упомянуть хотя бы К. Менема в Аргентине — по поводу незаконных поставок оружия в бывшую Югославию и в Эквадор). Одновременно — на фоне эрозии прежнего, складывавшегося в период импортозамещающей индустриализации гражданского общества — возникают и очаги его консолидации. Это проявилось во время событий в Аргентине в декабре 2001 — январе 2002 гг., это же наблюдается и в ряде районов Бразилии, где возникают органы местного самоуправления (один из наиболее ярких примеров — город Порту-Алегри). И, видимо, не случайно, что, несмотря на изъяны в функционировании политической системы, коррупцию, в том числе среди полицейских и судей, ни в одной стране Латинской Америки (за исключением Гаити — хронически тяжелого случая в истории континента) под покровом формальных демократических институтов не сложился криминально-полицейский режим, который был бы столь социально безответственным, как в России, и при котором абсолютно аморальной была бы сама власть, погрязшая в разборках между мафиозно-чиновничьими кланами*. Разумеется, такую власть и такое общество, которое терпит ее, ожидает скандальный конец. Причем он может наступить совершенно неожиданно. Вопрос лишь в том, когда он наступит, в каких формах будет протекать и к каким последствиям приведет. Полное политическое исчезновение России как государства — хотя и крайний, но, к сожалению, вполне возможный вариант.

Так что приходится признать: если в России будет как в странах Латинской Америки, то сегодня это лучшее, на что мы можем надеяться.

* О сравнении политических процессов в странах Латинской Америки и в России см.: [Ворожейкина 2001, с. 5—26].

Литература

- Белов Д.В. Латинская Америка: перестройка экономики и государство. М.: ИЛАМ РАН, 1996.
- Васильчук Ю.А. Эпоха НТР: Масштабы перемен // Полис. 1991. № 1.
- Вишневский А.Г. Консервативная революция в СССР // Мир России. 1996. № 4.
- Вишневский А.Г. Серп и рубль: Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 1998.
- Ворожейкина Т. Государство и общество в России и Латинской Америке // Общественные науки и современность. 2001. № 6.
- Глинкин А.Н. Латинская Америка к середине XXI века (Постановка проблемы) // Латинская Америка. 2001. № 10.
- Гончарова Т.В., Стеценко А.К., Шемякин Я.Г. Универсальные ценности и цивилизационная специфика Латинской Америки. Кн. I. М.: ИЛАМ РАН, 1995.
- Кантор К.М. История против прогресса: Опыт культурно-исторической генетики. М.: Наука, 1992.
- Ковалев Е. Взаимосвязи типа «патрон-клиент» в российской экономике // Неформальная экономика: Россия и мир. Отв. ред. Т. Шанин. М.: «Логос», 1999.
- Красильщиков В.А. Ориентиры грядущего? Постиндустриальное общество и парадоксы истории // Общественные науки и современность. 1993. № 2.
- Красильщиков В.А. Зависимость и отсталость в развитии России // Мир России. 1996. № 4.
- Красильщиков В.А. Вдогонку за прошедшим веком: Развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций. М.: РОССПЭН, 1998.
- Красильщиков В.А. Этот «страшный» сингапурский вариант // Независимая газета. 2000. 9 декабря.
- Красильщиков В.А., Зиборов Г.М., Рябов А.В. Шанс на обновление России (Зарубежный опыт модернизации и российские перспективы) // Мир России. 1993. № 1.
- Мазин А.В. Предприятие и рынок: чилийский вариант // Латинская Америка. 1994. № 9.
- Народное хозяйство СССР в 1980 году. М.: Статистика, 1981.
- Народное хозяйство СССР в 1982 году. М.: Статистика, 1983.
- Независимая газета, 13 апреля 1999 г. (приложение «НГ-регионы». № 7).
- Обзор экономики России: Основные тенденции развития. 2001-1.
- Пивоваров Ю., Фурсов А. Русская система // Рубежи. 1995. № 1.
- Российский статистический ежегодник 1998. М.: Госкомстат, 1998.
- Российский статистический ежегодник 2000. М.: Госкомстат, 2000.
- Симония Н. Становление бюрократического капитализма в России (1992—1998) // Свободная мысль. 2000. № 3.
- Тихонова Н.Е. Ценности россиян в условиях постсоветского общества // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития. Вып. II. М.: Аспект-Пресс, 1995а.
- Тихонова Н.Е. Ценности россиян и перспективы политического процесса в России // Обновление России: трудный поиск решений. Вып. 3 / Отв. ред. М.К. Горшков. М.: РНИ-СиНП, 1995б.
- Федотова В. Криминализация России: автохтонный капитализм как реакция на правый радикализм // Свободная мысль. 2000. № 2.
- Федотова В. Уроки «Вех»: Русская интеллигенция и реформы // Свободная мысль. 1999. № 3.
- Цивилизации и культуры. Россия и Восток: Цивилизационные отношения (Обсуждение) // Восток. 1996. № 1.
- Шемякин Я.Г. Латинская Америка: традиции и современность. М.: Наука, 1987.

Латинская Америка сегодня — Россия завтра

- Bielschowsky R.* Investimentos na Industria Brasileira depois da Abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações, 1995—97. Brasilia: Oficina de CEPAL. 1999. (<http://www.cepal.org/espanol/investigacion/brasil/CAPII.pdf>).
- Cardoso EH.* O Modelo Político Brasileiro e Outros Ensaio. Rio de Janeiro, São Paulo, 1977 (3a ed.).
- Cardoso EH.* On the Characterization of Authoritarian Regimes in Latin America / The New Authoritarianism in Latin America. Ed. by D. Collier. Princeton (N.J.), Princeton University press, 1979.
- CEP (Centro de Estudios de Producción). Estructura y competitividad de la Industria Argentina // Notas de la economía real. 1998. № 6.
- CEPAL / ECLA. Anuario estadístico de América Latina / Statistical Yearbook for Latin America. 1979. N.Y., 1981.
- CEPAL / ECLA. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 1986. N.Y., Santiago de Chile, 1987.
- CEPAL / ECLA. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 1989. Santiago de Chile, 1990.
- CEPAL. Panorama Social de América Latina 1994. Capítulo I. Carácter de Pobreza, (<http://www.cepal.org/espanol/Publicaciones/ps94/ps9411.html>).
- CEPAL. Panorama Social de América Latina 1996. Santiago de Chile, 1997. Capítulo I.
- CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1997—1998. Síntesis. Santiago de Chile, 1998a.
- CEPAL. Panorama Social de América Latina 1997. Santiago de Chile, 1998b.
- CEPAL. Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1999. Santiago de Chile, diciembre de 1999a.
- CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1998—1999. Santiago de Chile, 1999b.
- CEPAL. Panorama Social de América Latina 1998. Santiago de Chile, 1999c.
- CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1999. Santiago de Chile, 2000a.
- CEPAL. Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2000. Santiago de Chile, diciembre de 2000b.
- CEPAL. La brecha de la equidad: Una segunda evaluación. Santiago de Chile, 2000c.
- CEPAL. Panorama Social de América Latina 1999—2000. Santiago de Chile, 2000d.
- CEPAL. Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2000. Santiago de Chile, 2001a.
- CEPAL. Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2001. Santiago de Chile, diciembre de 2001b.
- CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2000—2001. Santiago de Chile, 2001c.
- CEPAL. Panorama Social de América Latina 2000—2001. Santiago de Chile, 2001d.
- Collier D.* Overview of the Bureaucratic-Authoritarian Model / The New Authoritarianism in Latin America. Ed. by D. Collier. Princeton (N.J.), Princeton University press, 1979.
- ECLA. Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 1983. N.Y., 1984. Vol. I.
- ECLA. Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 1992. N.Y., 1993. Vol. I.
- French-Davis R., Leiva P., Madrid R.* Liberalización comercial y Crecimiento: La experiencia de Chile, 1973-89 // Pensamiento iberoamericano. Madrid, 1992. № 21.
- Figueira R.R.* Por que o trabalho escravo? // Estudos Avançados. Sao-Paulo, 2000. Janeiro — Abril. Vol. 14. № 38.

- IADB (Inter-American Development Bank). Economic and Social Progress in Latin America. 1998—1999 Report. Facing Up to Inequality in Latin America. N.Y., Washington: IADB, 1999.
- Katz J. Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996. // Revista de la CEPAL. 2000. Agosto. № 71.
- Lippi O.L., Pimenta V.M., Castro G. a.m. De Estado Novo: Ideología e Poder. Rio de Janeiro, 1982.
- Lora E. Introducción. América Latina después de las Reformas // Pensamiento Iberoamericano. Volumen extraordinario. Madrid, 1998.
- Maddison A. Monitoring the World Economy 1820—1992. Paris: OECD, 1995.
- Ministerio de Economía. Información económica (<http://www2.mecon.gov.ar/ infoeco/ apendice3.xls>).
- O'Donnell G. Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic-Authoritarian State // Latin American Research Review. 1978. Vol. XIII, № 1.
- O'Donnell G. Tensions in the Bureaucratic-Authoritarian State and the Question of Democracy / The New Authoritarianism in Latin America. Ed. by D. Collier. Princeton (N.J.), Princeton University press, 1979.
- OECD Economic Outlook. 2000. December, № 68.
- UNDP (United Nations Development Programme). Human Development Report 1992. N.Y., 1992.
- UNDP. Human Development Report 1994. N.Y., 1994.
- UNDP. Human Development Report 1999: Globalization with a Human Face. N.Y., 1999.
- UNDP. Human Development Report 2000: Human Rights and Human Development. N.Y., 2000.
- UNDP. Human Development Report 2001: Making New Technologies Work for Human Development. N.Y., 2001.
- World Bank. World Development Report 1998/1999. Knowledge for Development. Washington: Oxford University press, 1998.
- World Bank. World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty: Opportunity, Empowerment, and Security. Washington: Oxford University press, 2000.