

УДК 330 (575.2) (04)

ВАШИНГТОНСКИЙ КОНСЕНСУС И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Б.А. Турсункулова – преподаватель АУЦА

The article is an attempt to analyze whether the globalization will always have negative effects on developing countries and how the post-soviet countries should avoid the mistakes of some countries in Latin America and South-East Asia.

По мере развития процессов глобализации отношения развитых стран с развивающимися странами, а позднее и со странами переходной экономики стали выстраиваться в соответствии с набором установок, получивших название “вашингтонский консенсус” (по смыслу – это консенсус между правительством США и вашингтонскими штаб-квартирами ВМФ и Всемирного банка и других международных организаций). Автором этой концепции считается сотрудник Института международной экономики Дж. Вильямсон, однако в законченном виде она представляет собой результат работы ряда международных организаций и представителей аналитических центров развитых стран. В соответствии с логикой “дерегулирования” экономики и пересмотра основных положений программы НМЭП “вашингтонский консенсус” ориентировал развивающиеся страны на дальнейшую либерализацию банковской сферы, внешней торговли, законодательства об иностранных инвестициях, сокращение налогов и бюджетных расходов, масштабную приватизацию государственной собственности, подавление инфляции и финансовую стабилизацию, реструктуризацию внешнего долга¹.

Однако практическое применение так называемого неолиберального фундаментализма не только не способствовало разрешению

сложнейших проблем в развивающихся странах, но и вызвало в ряде из них тяжелый финансовый кризис, например, в Мексике, странах Восточной Азии, Бразилии и в конце 2001 г. – Аргентине. Последняя за 10 лет сняла все барьеры, выполнила все требования иностранных инвесторов по либерализации. В итоге эта страна получила политический коллапс и экономический хаос². Эти же рекомендации были навязаны России с известным результатом – глубоким кризисом 1998 г.

Вследствие этого правительства западных стран и международные организации пересмотрели многие положения “вашингтонского консенсуса”. ВМФ и Всемирный банк предложили разработать “реформы второго поколения”, и это было первым знаком перемен в международных организациях³. Отражением результата поиска компромиссных и более гибких подходов стала разработка рекомендаций, набор которых получил название “поствашингтонский консенсус”. Авторство его приписывается бывшему старшему вице-президенту и главному экономисту МБРР, бывшему советнику по экономике президента США У. Клинтона Дж. Стиглицу, хотя в разработке принимали участие и другие сотрудники Банка, а многие идеи были предложены и

¹ Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. – М.: МГУ, ТЕИС. – 2002. – С. 19.

² The Economist. 2002. – №2, February. – P. 63.

³ Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. – М.: МГУ, ТЕИС. – 2002. – С. 20.

другими международными организациями, в частности ПРООН. Были пересмотрены безоговорочные в прошлом рекомендации о финансовой стабилизации, в частности, путем подавления инфляции, о приватизации госсобственности, либерализации торговли и финансовых рынков, реструктуризации внешнего долга и ряд других “инструментов” либеральной политики.

Дж. Стиглиц (он также является автором известных работ по теории общественного сектора экономики) по-другому представляет себе соотношение ролей рынка и государства в целом, а применительно к странам с развивающимися рынками в частности. Поэтому вопросы здравоохранения, образования, сохранения окружающей среды, распределения доходов он рассматривает не как возможные жертвы либерально-рыночного развития, ориентированного на рост подушевого показателя ВВП, а как важнейшие характеристики самого процесса развития. В понимании развития происходит сближение с концепцией человеческого развития, отстаиваемой ПРООН. Широкое распространение получил также индекс человеческого развития (предложенный ПРООН), комбинирующий уровни продолжительности жизни, образованности и подушевого дохода.

Однако идея “поствашингтонского консенсуса” не была доведена до выработки документа, в котором в одном пакете были бы сформулированы все новые подходы и рекомендации по развитию развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Реальное положение таково, что большинству развивающихся стран возможности глобализации либо вообще недоступны, либо глобальные рынки затрагивают их весьма избирательным образом. При всей динамике глобальных финансовых рынков большинство развивающихся стран оказались обойденными в распределении финансовых ресурсов. Ввиду низких показателей кредитоспособности и рисков обесценения их валют развивающимся странам приходится соглашаться на такие процентные ставки кредитов, которые в четыре раза превышают ставки, устанавливающиеся для развитых стран. Поэтому внешняя задолженность развивающихся стран настораживает частных инвесторов. Во второй поло-

вине 90-х годов на долю развивающихся стран, в которых сосредоточено 70% населения, приходилось лишь 10% прямых зарубежных инвестиций. Объем официальной помощи, достигнув максимального уровня в 1992 г., на протяжении последнего десятилетия постоянно сокращался. Возросший при этом приток частных ресурсов распределяется неравномерно: в 1997 г. 83% их общего объема пришлось на долю 15 получателей, а оставшуюся часть поделили между собой 140 развивающихся стран; 61 страна с низким уровнем дохода не получила практически никакой помощи¹.

В докладе Всемирного банка за 2000/2001 г. “Наступление на бедность” отмечено, что глобальное богатство распределяется в мире неравномерно. Крайняя бедность – удел почти половины из 6 млрд человек населения планеты. Средние доходы в 20 наиболее богатых странах в 37 раз превышают средние доходы в 20 беднейших, и за последние 40 лет этот разрыв удвоился².

Развивающиеся страны часто оказываются в проигрыше, потому что правила игры на этих рынках устанавливаются не в их пользу. Например, тарифы на сельскохозяйственную продукцию из развивающихся стран в 5 раз выше, чем на промышленные товары, а тарифы на продукцию обрабатывающей промышленности из развивающихся стран в среднем в 4 раза выше, чем на продукцию промышленно развитых стран³. Кроме того, развитыми странами все еще широко применяются нетарифные ограничения – квоты, антидемпинговые и т.п.

Таким образом, стремительно развивающийся процесс глобализации выгоден развитым странам, он, в лучшем случае, не затрагивает их, в худшем – приносит ущерб развивающимся странам. Потери этой группы стран вследствие отсутствия равноправного доступа в глобальным торговым и финансовым рынкам могут составить огромные суммы, приближающиеся в ежегодном измерении к 1 трлн. долл.⁴

¹ Всемирный банк. Отчет о мировом развитии 2000/2001. – М.: Весь мир, 2001. – С. 210.

² Там же. – С. 3.

³ Там же. – С. 198.

⁴ UNDP Human Development Report 1997. – New York, July 1997. – P. 88.

Однако, по оценкам некоторых экспертов, за последние две декады, т.е. во времена форсированной глобализации, развивающиеся страны смогли увеличить свою долю в мировой экономике и развивались сильнее, чем индустриально развитые страны. Но так же как и в развитых странах прибыли от глобализации распределены среди развивающихся стран очень неравномерно, и в этой группе стран есть выигравшие и проигравшие.

К долгосрочным выигравшим государствам относятся, прежде всего, “государства-тигры” Восточной Азии и “государства-ягуары” Латинской Америки (Чили, Мексика). Из них можно выделить Newly Industrializing Countries – NIC (новые индустриальные государства) в Азии. В то время как развивающиеся страны в целом смогли удвоить доход на душу населения за 1965–1995 гг., в Малайзии доход на душу населения увеличился в четыре раза, а в Южной Корее – в десять раз¹. Их стратегия, ориентированная на развитие экспорта, на развитие через производство конкурентоспособных товаров для мирового рынка позволила получить значительные прибыли из глобального устройства их экономики. Соответственно, большинство населения этих стран также извлекло пользу из этого процесса. В результате возник широкий средний слой. Большие инвестиции в образование, а также земельная реформа также внесли свой вклад в развитие этих стран.

На примере вышеописанных государств становится ясно, что успех имеют те страны, которые сильнее всего интегрируют в мировую экономику. Проигравшие это те страны, которые имеют относительно небольшие связи с мировой экономикой. Это, прежде всего, страны Африки, Южной Азии и Ближнего Востока. Экономическая политика этих государств, часто характеризующаяся некомпетентностью, коррупцией, государственным интервенционизмом и авторитарными режимами, привела к негативным последствиям в экономическом развитии.

¹ Штефан Ширм. Глобализация – шанс для развивающихся стран? // Матер. междунар. интернет-конф. 13 мая – 10 июня. – М., 2003. – С. 77.

Итак, среди развивающихся государств успеха добились те страны, которые делали ставку на стабильность, практиковали широкую гласность, не проводили политику государственного интервенционизма (при этом не забывая о разумном протекционизме), обеспечивали правовые гарантии, делали инвестиции в образование. Следует отметить, что какой-либо одной из этих мер не достаточно для достижения экономического роста. Позитивное воздействие проявляется лишь тогда, когда соединяются вместе все мероприятия хорошего управления (good governance). Тем не менее, необходимо помнить, что успехи в развитии, измеренные в общеэкономическом росте или в среднем доходе на душу населения, еще не свидетельство внутреннего распределения этих “успехов”. Часто из-за очень неравномерного распределения в развивающихся странах большинство населения может даже оставаться в бедности, когда в целом доход на душу населения растет.

На основании отмеченного выше, вопросы рыночного и государственного управления в условиях глобализации имеют особое значение для постсоветских государств, оказавшихся в неблагоприятной ситуации, поскольку рыночная трансформация экономики, т.е. резкое и быстрое изменение баланса между рыночным и государственным регулированием, пришлась на период неолиберальной глобализации. Постсоветские государства приняли вызов глобализации, не будучи подготовленными и может быть не осознавая масштабы и характер этого вызова, того факта, что импульс к изменению баланса сил в системе “рынок – государство” был вдвое более мощным, чем если бы рыночная трансформация проходила вне глобализационных процессов².

Таким образом, постсоветские государства, учитывая опыт стран Восточной Азии и Латинской Америки должны мобилизовать и объединить все свои политические, экономические, социальные и общественные ресурсы для того, чтобы иметь возможность интегрироваться в глобальную мировую экономику.

² Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. – М.: МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 32.