

УДК 330.341

В.А. Петухов

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,
email: valeripetuhov@mail.ru

ОПЫТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ В XX ВЕКЕ

Ключевые слова: индустриализация на основе импортозамещения, протекционизм, международное разделение труда, внутренний рынок, экономика стран Латинской Америки.

Статья посвящена сравнительному анализу индустриализации на основе импортозамещения в странах Латинской Америки во второй половине XX века. Изучены различные результаты политики протекционизма и ее влияния на экономический рост и развитие. Показаны различные оценки и подходы к проводимой экономической политике. На основе эмпирического материала определены важные моменты, которых необходимо придерживаться для проведения успешного импортозамещения.

V.A. Petukhov

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
email: valeripetuhov@mail.ru

EXPERIENCE OF IMPORT SUBSTITUTION IN LATIN AMERICA IN THE XX CENTURY

Keywords: industrialization based on import substitution, protectionism, international division of labor, domestic market, economies of Latin America.

The article is devoted to a comparative analysis of industrialization based on import substitution in Latin America in the second half of the 20th century. The various results of protectionist policies and their impact on economic growth and development are studied. Various assessments and approaches to the ongoing economic policy are shown. On the basis of empirical material, important points are identified that must be followed for successful import substitution.

Введение: важность исторического опыта экономической политики импортозамещения в Латинской Америке

Проблема импортозамещения, вопросы замены на внутреннем рынке иностранных товаров отечественными, положительные и отрицательные стороны данного процесса, периодически возникали и возникают в истории современной цивилизации. Так Североамериканские Соединенные Штаты Америки, только освободившись от колониальной зависимости от Великобритании, постоянно использовали различные таможенные ограничения в отношении товаров развитой английской промышленности для развития собственной индустрии. Молодая германская промышленность во второй половине XIX века постепенно вытесняла товары Англии и Франции с внутреннего рынка, одновременно становясь все более конкурентоспособной на мировых рынках. История XX века показала ряд примеров (удач-

ных и не совсем) импортозамещения в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии. В настоящее время данный вопрос широко обсуждается в современной России и имеет большую практическую направленность. Так данные Министерства промышленности и торговли РФ в настоящий момент дают следующую картину: доля импорта в легкой индустрии – 70–90%, в станкостроении – 80–90%, в нефтегазовом оборудовании – 60%, в радиоэлектронике – 80%, в гражданской авиации примерно 90%.

Цель исследования

Экономическая политика, нацеленная на импортозамещение в обрабатывающей промышленности, лежала с начала 1950-х гг. в основе развития ряда стран Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Мексика и др.), а также Индии и Пакистана. Причем эта стратегия продолжалась многие годы. Автор в статье анализирует опыт данной экономической политики в ряде отрас-

лей стран Латинской Америки, выявляет положительные и отрицательные стороны. В конце статьи автор определяет условия, при которых, по его мнению, импортозамещение может быть успешным и дать серьезный толчок развитию национальной экономики.

Материал и методы исследования

Используя статистические данные и работы ряда экономистов, автор анализирует экономическую политику импортозамещения в ряде стран Латинской Америки в XX веке, выясняет ее особенности и ее последствия для национальных экономик.

Автор применял различные методы исследования: метод логического и исторического анализа, метод анализа и синтеза и метод сравнительного анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Практически последние два столетия многие страны сталкивались с проблемой импортозамещения. Но в XX веке решение этой проблемы стало, можно сказать, определяющим фактором экономического развития ряда «догоняющих» экономик: СССР в начале 1930-х годов, страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии во второй половине XX века. Этим странам удалось произвести наиболее масштабные трансформации в экономике отсталых стран по сравнению с развитыми странами. Для этой трансформации характерным была управляемая государством индустриализация, основанная на импортозамещении.

Исторически возникновение данной проблемы началось складываться, главным образом, с началом промышленной революции в Англии в начале XIX века (не надо также забывать о малой промышленной революции в английской промышленности за 100-150 лет до этого, когда британцы научились качественно и недорого производить бумагу, порох и т.д.). Быстро развивающееся международное разделение труда и связанные с ним значительные преимущества для участвующих в нем стран постепенно привели к делению стран на развитые и развивающиеся (по современной терминологии). Данное разделение труда основывалось по мнению многих эконо-

номистов на сравнительных преимуществах (данный принцип был выдвинут Д. Рикардо) участвующих стран. Развитые страны экспортировали промышленную продукцию, а развивающиеся страны продавали на мировом рынке сырье, различные ископаемые и продовольствие.

Великая депрессия 1929–1933 гг., одной из важнейших причин которой, по мнению автора, был распад единого мирового рынка на ряд национальных рынков (создание высоких таможенных пошлин между странами и блоками стран, ряд других серьезных ограничительных мер в международной торговле и т.д.), привела к очень большим отрицательным последствиям для экономик развивающихся стран, т.к. начали пропадать выгоды международного разделения труда. Резкое сокращение международной торговли привело к тому, что традиционная модель международного разделения труда была основательно разрушена.

Экономики стран Латинской Америки пострадали очень сильно, потому что на тот момент они были в значительной степени «встроены» в данное разделение труда и в международную торговлю. Сырьевая специализация этих стран при возникших серьезных затруднениях в международном разделении труда привела к необходимости импортозамещения в начале 1930-х гг. Широко распространившаяся в мире в то время политика протекционизма не оставляла по крупному счету другого выбора. Помимо этого, характерные для Латинской Америки многочисленные смены власти, путчи и революции также способствовали ослаблению международных экономических связей, уменьшению спроса и «сжатию» региональных и национальных рынков.

Однако хотя индустриализация на основе импортозамещения всегда сильно связана с особенностями конкретной страны и конкретного региона, данную экономическую политику можно определить как деятельную промышленную политику, которая направлена на развитие отечественной промышленности. Эта политика включает в себя много элементов – защита различными способами внутреннего рынка, практи-

ка разнообразных субсидий, налогово-бюджетная и кредитно-денежная политики, деятельность антимонопольного комитета, научно-техническая деятельность и т.д.

Резкое ослабление выгод международного разделения труда и значительное уменьшение объемов международной торговли во время Великой депрессии привело для стран Латинской Америки к сокращению валютных поступлений из-за рубежа, что сделало невозможным производить импортные закупки в прежнем объеме. Самым простым и очевидным выходом из данной ситуации для производства товаров, ставших дефицитными из-за сокращения импорта, было создание собственных промышленных производств внутри страны.

Но одновременно возникла другая проблема, – невозможно было значительно сократить импорт готовой продукции в соответствии с темпами падения экспорта, т.к. для создания собственной индустрии требовались станки, оборудование и многое другое, что не производилось внутри страны. Это несоответствие привело к росту внешнего долга многих стран Латинской Америки

Также в наличии были другие серьезные сложности: мизерная инфраструктура и банковская сфера, практическое отсутствие современной промышленности, а также отсутствие специалистов и опыта, и знаний современного промышленного производства, неразвитость системы образования и т.д.

Но тем не менее процесс индустриализации на основе жесткой протекционистской политики начался. Особенно ярко это было видно на примере крупных стран: Бразилии, Мексики, Аргентины, Чили. Эта политика защищала зарождающуюся национальную промышленность этих стран от сильной конкуренции зарубежных промышленных товаров, которые как по качеству, так и по цене, явно превосходили изделия отечественного производства. Также экономическая политика этих стран часто дополнялась государственной монополией на внешнюю торговлю, а зачастую и неконвертируемостью национальной валюты, – что в свою очередь создавало серьезные дополнительные сложности

для перелива национального и зарубежного капиталов между странами.

Помимо резкого роста таможенных пошлин, вводимых в рамках протекционистской политики, началось субсидирование отечественной промышленной продукции, которая замещала импортную. Это привело к тому, что зачастую за счет государственного бюджета закупалась также излишне произведенная продукция данных отраслей. Но тем не менее индустриализация была символом современного прогресса и стала приоритетным направлением экономической политики.

В первую очередь индустриализация затронула такие отрасли как сталелитейная и авиационная индустрии, нефтепереработка и нефтехимия, радиосвязь. Причем предприятия в этих сферах могли быть как частными, так и государственными. Такие предприятия имели доступ к источникам государственных инвестиций, к промышленным и научным исследованиям, имели возможность получения различных государственных гарантий (в том числе и при приобретении зарубежных технологий). При активном участии государства возникли государственные банки развития. Они занимались кредитованием новых возникающих отраслей (автомобиле- и судостроение, энергетика, машиностроение, транспорт и т.д.) на более льготных условиях по сравнению с коммерческими банками.

Во многих случаях государственным предприятиям выделялись внушительные ресурсы, что позволяло привлекать не только отечественных, но и иностранных специалистов. Также от государственных предприятий зачастую не требовалось показывать ежегодно прибыль, что с одной стороны, расширяло время окупаемости инвестиций, а с другой стороны, «расслабляло» руководство предприятий и не требовало от них тщательного просчета инвестиционных проектов (в отличие от частных компаний).

Зачастую организация государственных предприятий и фирм обосновывалась слабым развитием частного производства (а во многих случаях и его отсутствием), положительным эффектом от масштаба, необходимостью крупных одномоментных вложений, необходи-

мостью регулирования экономики и т.д. В таких отраслях как сталелитейная, электроэнергетика, телекоммуникации государственные фирмы были созданы после банкротства частных предприятий. По данным Н.А. Кравченко (доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН) в начале 1970-х гг. в тяжелой промышленности Бразилии доля государственных компаний составляла более 50% [1].

Необходимо также учитывать, что широко распространившиеся идеи кейнсианства, которые считали доминирующим в экономическом развитии роль совокупного спроса (т.е. роль инвестиций, в т.ч. и государственных) послужили хорошей теоретической базой для обоснования серьезного вмешательства государства в экономику. Началась промышленная экспансия при содействии государства. Частные фирмы и государственные компании Аргентины, Бразилии, Мексики, Чили, Колумбии начали производство промышленной продукции малой сложности путем копирования западных аналогов 10-20 летней давности. Аналогичную картину в то время можно было наблюдать также в Испании, Португалии, Корею.

Экспорт такой продукции был очень незначителен, т.к. высокие таможенные пошлины на мировых рынках того времени не позволяли этого. В частном секторе активно работали фирмы, принадлежавшие европейским эмигрантам (испанским, французским, итальянским, немецким, польским), которые имели определенные знания в сферах современного производства. Зачастую было достаточно знаний уже устаревших технологий. Основываясь на этих умениях и на изношенное, но хорошо отремонтированное оборудование, эти эмигранты пошли по пути, который очень характерен для догоняющего развития, – они стали производить устаревшие несложные промышленные образцы развитых стран.

Этот этап, несмотря на его кажущуюся простоту, был очень важным, т.к. это позволяло подготовить человеческий капитал, заработать прибыль и средства для дальнейшего развития, получить практический опыт промышленного

производства. Это зачастую начиналось с мелких технологических улучшений на производстве. Более близкое знакомство с технологиями и опытом развитых стран приводило к созданию собственных небольших инженерно-конструкторских бюро, найму довольно хороших специалистов: технологов, экономистов, квалифицированных рабочих, инженеров по организации труда.

Практическая деятельность наряду с получением прибыли (а значит и возможностью дальнейшего производства) давала возможность увеличивать знания по улучшению различных технологических процессов, контроля качества продукции и т.д. В дальнейшем это давало возможность конструирования машин и оборудования, которые учитывали особенности местного рынка, а значит были экономически более эффективными. Этот опыт также позволял менять устоявшиеся рутины на производстве, которые мешали более эффективному использованию ресурсов – как материальных, так и трудовых.

Устранение таких «узких мест» в дальнейшем давало возможность снижения себестоимости и улучшения качества, что являлось важной предпосылкой для выхода на мировые рынки. (Следует заметить, что именно таким путем шла Япония, а затем и Китай – сначала копирование (очень часто незаконное) образцов продукции, затем официальная покупка патентов, а затем собственные разработки и серьезные вложения в научно-технический прогресс). В отношении государственных компаний следует отметить, что на этом этапе они функционировали только в добывающих отраслях.

На макроэкономическом уровне, как отмечалось ранее, молодая отечественная промышленность ограждалась высокими таможенными тарифами и различными торговыми ограничениями. (При этом исходная цель данных ограничений предполагала, что в конечном итоге это приведет к созданию конкурентоспособных на мировом уровне предприятий и отраслей (подотраслей)). Н.А. Кравченко приводит следующие данные: средний тариф на импорт зарубежных товаров в 1960-х гг. составлял 130% в Аргентине, в Бразилии – 170%.

По ряду товаров эти цифры были еще выше: около 700% – на различные виды удобрений, и примерно 200% – на лекарственные препараты. Кравченко Н.А. также отмечает, что это способствовало локализации хозяйственной деятельности зарубежных фирм [1].

Одной из характерных особенностей индустриализации, как это не покажется странным, было увеличение роли иностранного капитала. В начале процесса импортозамещения объем импорта очень часто вырастал, т.к. требовалось оборудование и машины, отсутствующие на внутреннем рынке. Но и после первоначального этапа (уже в начале 1970-х гг.) под контролем иностранных фирм было 24% производимой промышленной продукции в Аргентине, 30% – в Чили, 50% – в Бразилии, 44% – в Перу, 43% – в Колумбии, 35% – в Мексике.

При этом зарубежные фирмы обеспечивали ряд важных функций: обеспечение финансами, технологиями, патентами. В ряде стран Латинской Америки были установлены правила деятельности таких фирм и корпораций: для присутствия на внутреннем рынке они должны были осуществлять трансфер технологий, обучать персонал как квалифицированных специалистов, закупать для производства местные товары, а также создавать совместные предприятия.

Вследствие такой политики «Дженерал моторс» в Бразилии создала совместное предприятие, а «Фиат», «Форд» и «Фольксваген» построили в этой же стране технологический парк. Причем от этих корпораций требовалось одновременно местная локализация производства, – не менее 99% производимых автомобилей. Были и другие требования: установка современных технологий внутри страны, а не сборка готовых крупных частей, обучение местных менеджеров, ограничения по вывозу полученной прибыли с целью поддержки внутренних инвестиций. Значительная роль иностранного капитала в экономике данных стран может трактоваться двояко, – как неудача политики импортозамещения, так и как успех.

С точки зрения автора, это можно больше отнести к успеху, т.к. исторический опыт показывает, что ни одна

развитая страна не может обеспечить себя в полном объеме и в полном ассортименте отечественной продукцией, которая и по цене, и по качеству всегда превосходит иностранные образцы. Это приводит к необходимости внешней торговли и широкому допуску иностранных производителей на внутренний рынок. Если же страна пытается сама все производить и закрывается от внешней конкуренции, то ее экономика становится неэффективной, и страна проигрывает экономическое соревнование. Один из наиболее ярких примеров такой экономической неэффективности – Советский Союз.

В 1970-х гг. в развитых странах наступил очередной экономический кризис, что отразилось на состоянии экономики стран Латинской Америки. Очень многие экономисты отмечали, что быстрый экономический рост этих стран окончился, – настала эпоха кризисов и многолетнего застоя.

Результаты импортозамещения (положительные и отрицательные моменты)

В целом оценки со стороны различных экономистов результатов индустриализации и импортозамещения весьма неоднозначны [2, 3].

Значительная часть ученых считают, что этот процесс закончился провалом, а другая часть подчеркивает появление «мексиканского чуда», когда годовые темпы роста реального ВВП этой страны с 1940 г. по 1975 г. были не менее 6%. В Бразилии успехи были еще более впечатляющими, – в период 1965–1980 гг. почти 10% ежегодного прироста (что было, наверное, рекордом в тот период). Одно это свидетельствует о заметных успехах.

Также 1950–1980 гг. в этих странах характеризуются более высокими среднегодовыми темпами роста реального ВВП (около 5,5%) чем в среднем по мировой экономике. Реальный ВВП на душу населения за указанный период вырос вдвое, т.к. население выросло в два раза, а реальный ВВП – в четыре раза. Производство промышленной продукции выросло в шесть раз, продолжительность жизни увеличилась с 52 лет до 64 лет.

В Мексике отечественная индустрия в начале 1960-х гг. обеспечивала 95% необходимых потребительских товаров, а в Бразилии – 98%. В Бразилии и Мексике были созданы автомобильные заводы полного цикла, и эти страны стали центрами инновационной продукции. В Мексике второй по значимости статьей экспорта стали автомобили и автозапчасти. Произошли серьезные социальные сдвиги, – возник городской средний класс, рабочий класс, предпринимательское сообщество.

Пример возникновения и развития бразильской фирмы Embraer

В качестве успешного примера можно рассмотреть становление и развитие бразильской авиационной компании Embraer [4].

В 1940-х годах был выдвинут план создания мощного государственного холдинга, где под одной крышей были бы объединены научно-исследовательские и производственные организации, относящиеся к авиации, и расположенные в одном центре. План предполагал, что подобная централизация даст ряд преимуществ, – полный учет передового зарубежного опыта, эффект масштаба производства, стабильная поддержка смежных отраслей, связанных с машиностроением, электротехникой, производством композиционных материалов и т.д.

Были созданы различные учебные центры, а также Технологический институт авионавтики. В 1969 г. была организована государственная авиационная компания Embraer (сокращенное название Empresa Brasileira de Aeronáutica – Бразильская компания авионавтики), которая сначала производила малоразмерные самолеты для внутренних авиалиний, а затем по заказу правительства Бразилии реактивные самолеты для вооруженных сил на основе лицензии итальянской компании Aeritalia. Примерно в середине 1990-х гг., после ряда лет убытков, было решено компанию приватизировать, но с условием сохранения за государством «золотой» акции, которая позволяла контролировать выпуск военных самолетов. Приватизированная компания стала в большей степени ориентироваться на мировые рынки,

создавать торговые представительства за рубежом, разрабатывать новые модели, применять экономически наиболее выгодные технологии, которые можно было приобрести на мировом рынке.

Было начато производство ближне – и среднемагистральных самолетов. Было продолжено активное сотрудничество с итальянскими производителями Aeritalia и Aeritalia (ныне Alenia). Военно-транспортный самолет KC-390 был выпущен фирмой при участии Аргентины, Португалии и Чехии. Сейчас идет подготовка к производству нового истребителя по лицензии шведской компании Saab. Также разрабатывается совместная с государствами Южноамериканского совета обороны модель военного учебно-тренировочного самолета и беспилотного летательного аппарата. Много внимания уделяется послепродажному обслуживанию самолетов.

Основной деятельностью фирмы является производство самолетов для коммерческого использования вместимостью от 37 до 130 пассажиров (их продажа и послепродажное обслуживание обеспечили фирме 53% доходов компании за 2013 г.). В целом в компании работает около 19000 сотрудников. Торговые представительства и производственные площадки есть в 20 странах мира, включая Великобританию, США, Францию, ОАЭ, Сингапур, Китай и др. Самолеты Embraer используются в 58 странах, а всего компания произвела более 5000 самолетов различных типов. Объем их продаж составил примерно 2% в экспорте Бразилии. Мировой рейтинг авиастроительных компаний (в сентябре 2014 г.) показал, что Embraer занял 19-е место по объему продаж в мире и 5-е место в мире – по объемам продаж самолетов гражданского назначения. Первый закупленный российской авиакомпанией «Комиавиатранс» 50-местный реактивный самолет ERJ145LR данной фирмы появился в России в 2014 году.

Если рассматривать ситуацию в целом по Латинской Америке, то по мнению В.Н. Кириллова результаты были весьма весомыми. Он пишет: «Стратегия импортозамещения сыграла в странах Латинской Америки важнейшую роль. Импортозамещение имело немало выгод ... на начальном этапе индустри-

ального развития, когда происходило замещение товаров широкого потребления. Оно позволяло добиться самообеспеченности по большому кругу потребительских товаров, создать достаточно диверсифицированную обрабатывающую промышленность, поменять отраслевую структуру экономики, увеличить квалификацию местной рабочей силы и т.д. Но этот этап завершился в странах Азии уже в середине 1960-х гг., а в странах Африки – в 1970-е гг.» [5].

Однако Кириллов В.Н. отмечает, что после прохождения первого этапа импортозамещения, когда происходила замена импорта несложных потребительских товаров в легкой и пищевой отраслях, начинают возникать серьезные проблемы, а именно, нужно переходить к производству современных средств производства внутри страны. Но здесь нужны крупные инвестиции и современные технологии. Кроме того, растет спрос на ряд импортных сопутствующих товаров (полуфабрикаты, качественное сырье, машины и оборудование), которые необходимы для данных технологий, а также увеличивается спрос на зарубежных квалифицированных специалистов. Также надо учитывать, что зажиточные

слои населения очень часто предпочитают приобретать не местную продукцию, а товары из развитых стран [3].

Перейдем к статистическим данным (рис.1). Очевидно, что в период времени с 1950 по 1970-е годы такой важный показатель как ВВП на душу населения увеличивался в ряде крупных стран Латинской Америки более быстрыми темпами чем в Южной Корее и Тайване.

Но существовали и значительные проблемы. Характерной ошибкой импортозамещения в латиноамериканских странах, которую отмечают ряд специалистов, была переоценка возможностей отечественного рынка «развития внутри» [6]. Латиноамериканским странам по крупному счету не удалось создать субрегиональные и региональные рынки сбыта, и поэтому эти страны стали ориентироваться только на небольшой собственный внутренний рынок сбыта и производить «всего понемногу», что не дало возможности использовать эффект масштаба производства для значительного уменьшения себестоимости продукции. Вследствие этого уровень специализации производства оказался весьма низким, что оказалось серьезным минусом для выхода на мировой рынок.

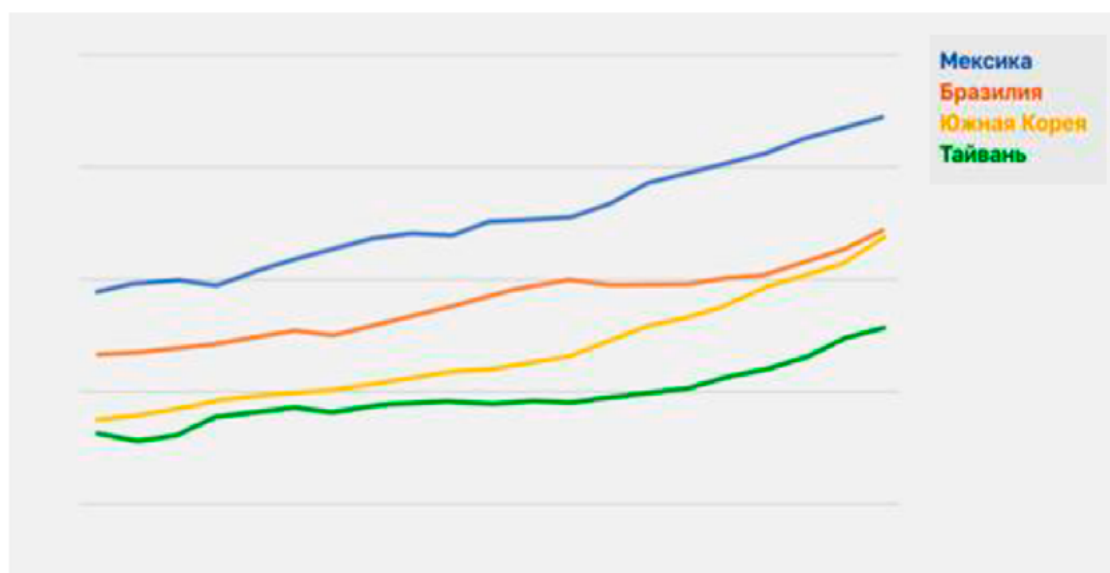


Рис. 1. ВВП на душу населения в долларах США, 1950–70-е годы

Источник: Maddison A. The World Economy. Vol. 2: Historical Statistics

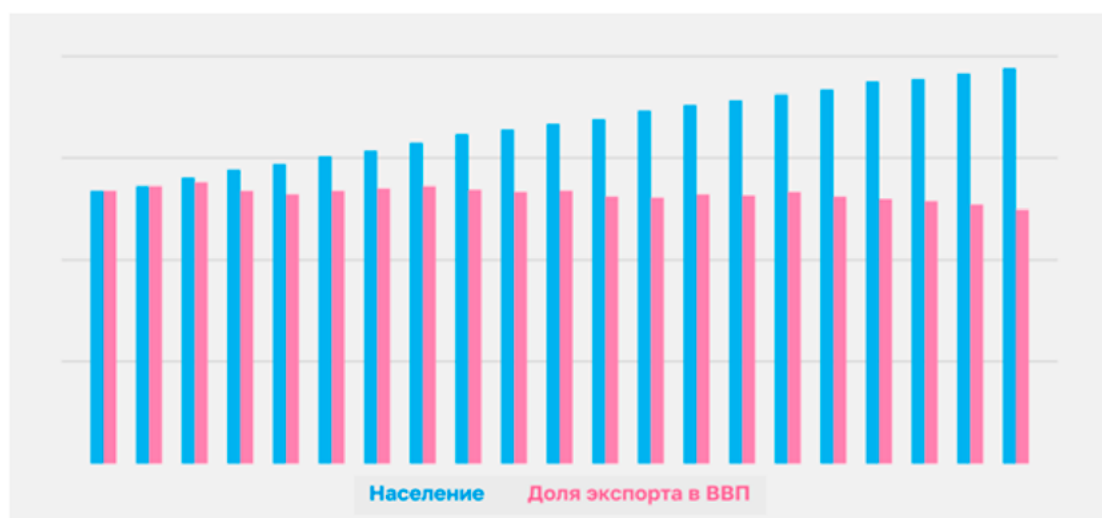


Рис. 2. Рост населения и доля экспорта в ВВП (1950 год = 100 п.п.)

Источник: Maddison A. The World Economy. Vol. 2: Historical Statistics; CEPAL

Таблица 1

ВВП на душу населения стран Латинской Америки по отношению к ВВП на душу населения США (текущие цены) в 1952–2013 гг., %

Страна	1952	1992	2000	2013
Аргентина	33,9	26	20,9	27,5
Боливия	6,0	2,9	2,7	4,8
Бразилия	13,7	11,9	10,8	21,9
Чили	17,1	11,8	13,8	28,5
Колумбия	15,1	5,7	6,5	12,3
Коста-Рика	9,1	8,4	10,4	17,9
Куба	19,1	7,1	7,3	11,0
Доминиканская Республика	10,5	4,5	7,3	11,1
Эквадор	5,5	4,6	4,3	10,8
Сальвадор	11,3	5,0	5,9	7,0
Гватемала	10,4	4,2	4,8	6,2
Гаити	4,1	1,7	нет данных	1,5
Гондурас	8,0	2,5	2,6	4,1
Мексика	12,5	14,9	15,9	18,6
Никарагуа	8,8	1,5	2,7	3,3
Панама	18,6	10,4	10,1	20,0
Парагвай	4,6	10,4	3,8	7,5
Перу	6,3	4,1	5,5	11,7
Уругвай	19,1	14,1	19,7	28,4
Венесуэла	26,7	12,5	11,4	23,5

Источник: [1]

Аналогичная ситуация, но в более «легкой» форме была характерна для советской экономики, т.к. было глубокое разделение труда между предприятиями внутри СССР, а также между странами социалистического лагеря. Но даже учитывая все это, размеры данного «рынка» были заметно меньше по сравнению с величиной мирового рынка. Другой исторический пример дают германские государства в XIX веке в период становления Германской империи, когда был создан Германский таможенный союз (нем. Deutscher Zollverein). Многочисленные немецкие государства согласились отменить внутренние таможенные барьеры. Подобное увеличение размера рынка позволило снизить себестоимость продукции и создать тем самым для частных фирм хорошую предпосылку для выхода на мировые рынки.

Надо отметить, что в странах Латинской Америки данную ситуацию с «узостью» своих внутренних рынков вполне понимали, и поэтому в 1960-е гг. были созданы региональные экономические союзы (Латиноамериканская зона свободной торговли, Центральноамериканский общий рынок и др.). Но эти организации фактически бездействовали из-за большого количества разногласий.

Первоначальные успехи импортозамещения к началу 1980-х гг. стали «выдыхаться».

Многие молодые отечественные отрасли из-за протекционистской политики, создававшей «тепличные» условия, не смогли достигнуть уровня международной конкурентоспособности. Долговой кризис 1980 года, разразившийся в Мексике, распространился на многие страны Латинской Америки. Началось «потерянное десятилетие» со спадом производства, безработицей, гиперинфляцией и ростом социальной напряженности. Дали знать о себе не только экономические причины, но и политические и социальные. Индустриализация часто проводилась силами местной элиты, и поэтому зачастую поддерживалась не отрасль, а отдельные промышленники. Вмешательство государства в экономику в виде протекционистской политики (различные лицензии, государственные заказы, льготные кредиты, государственное регулирование инве-

стиций и т.д.) создавало очень хорошие условия для коррупции. Она стала экономически очень привлекательной. В итоге латиноамериканская модель импортозамещения оказалась весьма неустойчивой, и кроме того она привела к заметным социальным издержкам.

В отличие от латиноамериканских стран в странах Азии (Южная Корея, Тайвань и т.п.) экономическое развитие ориентировалось на движение «вовне», что позволяло определиться с выбором выгодных отраслей для участия в международной специализации. Жесткое давление государство в этих странах зачастую вынуждало бизнес к экспансии и достижению высоких технологических показателей. Важным моментом было, в силу ряда причин, очень заметное присутствие США в этом регионе, что создавало более лучшие стартовые условия для эффективного бизнеса.

В силу вышеуказанных причин в целом доля экспорта в ВВП стран Латинской Америки падала относительно роста населения. (рис.2).

Кравченко Н.А. приводит данные по ВВП на душу населения для латиноамериканских стран по сравнению с аналогичным показателем в США (см. таблицу). Данные показывают, что большинство стран Латинской Америки утратили свои относительные преимущества периода индустриализации. К 1992 г. только Парагвай и Мексика показали положительную динамику. Но начало XXI века стало временем быстрого роста таких стран как Перу, Чили, Эквадор, Колумбия, Венесуэла и Бразилия.

Подведем небольшой итог: то, что разные специалисты придерживаются зачастую полярных мнений по поводу итогов индустриализации показывает, что эти итоги нужно оценивать взвешенно, учитывая разные временные периоды, разные конкретные ситуации и отдельно для каждой страны. Поэтому, с точки зрения автора, необходимо придерживаться взвешенной позиции. В свое время в целом политика протекционизма была необходима и довольно удачна. Но после возникновения импортозамещающих национальных фирм и компаний эта политика не изменилась и продолжалась слишком долго, создавая «тепличные» условия развития.

В итоге это привело к поддержке экономически неэффективных компаний. Иными словами, такая экономическая политика протекционизма изолировала национальные рынки от международной конкуренции, резко снизив стимулы для уменьшения себестоимости и повышения качества и ассортимента выпускаемых товаров.

Тем не менее ряд фирм смог использовать наработанные преимущества и достигнуть приличной конкурентоспособности на мировых рынках. В определенном смысле можно считать, что достижения индустриализации легли в основу современных экономических успехов ряда стран Латинской Америки.

Исторический опыт показывает, что необходим взвешенный баланс («золотая середина») в защите внутреннего национального рынка, причем данный баланс должен меняться в зависимости от конкретной ситуации. С одной стороны, возникновение новых отраслей и подотраслей в стране невозможно при наличии на внутреннем рынке большого количества дешевых и качественных иностранных товаров, с другой стороны, – сильная закрытость национального рынка и протекционизм ведут к производству дорогих и низкокачественных товаров местного производства, к консервации низкоэффективных производств и технологической отсталости. Также ограничение конкуренции на внутреннем рынке между отечественными предприятиями и гарантированные государственные закупки для поддержания на плаву некоторых отраслей ведут к многочисленным нарушениям рыночного механизма и оказывают сильное негативное моральное влияние на предпринимательский климат.

Выводы

Опыт импортозамещения в латиноамериканских странах (и не только в этих странах) позволяет выделить несколько важных моментов для проведения успешной политики импортозамещения. (Здесь также учитывается ряд положений, к которым пришел автор при изучении опыта такой политики в европейских странах [7]).

Только некоторые отрасли и подотрасли могут достигнуть серьезных

успехов конкурентоспособности на мировом уровне. Стремление сделать все отрасли успешными и соответствующими мировому уровню приведет к бесполезной затрате ресурсов общества и потере времени. Нет ни одной развитой страны, где все отрасли по эффективности превосходят мировой уровень. Поэтому все развитые страны активно участвуют в мировой торговле, и никаких исключений здесь нет. Специализация страны в тех отраслях, где имеются заметные конкурентные преимущества по сравнению с другими странами, является одной из определяющих особенностей экономики развитой страны. Ни одна экономика мира не может быть самой эффективной в отношении всех товаров, потребляемых в данном обществе. (Так автор на собственном опыте, когда жил в Нью-Йорке, выяснил, что из 200 существовавших в городе фирм по пошиву джинсов к 2016 году осталось всего 2 компании, а остальные перебрались в Мексику, что позволило им снизить себестоимость продукции. В магазинах города очень часто встречались футболки, произведенные в странах Центральной Америки).

В настоящее время некоторые российские экономисты используют расчетную модель общего равновесия в экономике. Итоговые данные этой модели показывают, что экономика страны в целом проигрывает от импортозамещения, которое проводится в широких масштабах во многих отраслях. Профессор РЭШ Наталья Волчкова делает следующие выводы из данной модели: «...в случае реализации успешного сценария импортозамещения, и динамически, и статически экономика от этого проиграла бы» [8]. Она полагает, что более оптимальным вариантом является не защита от импорта, а встраивание в мировые цепочки добавленной стоимости, т.е. активное участие в международном разделении труда.

Весьма много западных экономистов полагают, что политика протекционизма в долгосрочном периоде тормозит экономическое развитие, а уменьшение таможенных барьеров в целом дает заметный положительный импульс для развития экономики. [9], [10].

Но реальность гораздо богаче любых теоретических посылов, и следует помнить, что современные развитые страны ранее периодически применяли политику протекционизма, – так в первой половине XIX века США активно использовали таможенные ограничения для защиты своей молодой промышленности от развитой индустрии Великобритании.

Для успешного развития импортозамещающей отрасли необходима ее ориентация на мировые рынки. В первую очередь это ведет к заметному снижению себестоимости единицы продукции (за счет уменьшения удельных постоянных затрат), а значит и уменьшению цены, что является одним из важнейших факторов эффективности и успешности производства. Ориентация только на внутренний рынок и попытка производить «всего понемногу» помимо высокой себестоимости ведет к большому количеству иных негативных последствий. Так Н.А. Кравченко, д.э.н., Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН пишет: «Закрытость внутреннего рынка и протекционизм по отношению к национальным компаниям часто приводят к снижению уровня конкурентоспособности за счет консервации отсталости и низкой эффективности промышленности» [1].

Политика протекционизма, создающая «тепличные условия» для новых отраслей должна применяться в разумных пределах и меняться в зависимости от конкретной ситуации. Она, с одной стороны, должна обеспечивать достаточную защиту отечественному производителю для развития молодой отрасли, а с другой стороны, – конкуренция со стороны иностранных товаров должна

быть достаточной, чтобы стимулировать внутреннего производителя быть более экономически эффективным и не давать ему «застаиваться». Здесь должна быть соблюдена «золотая середина».

В динамичных и высокотехнологичных отраслях шанс на успех имеют только частные фирмы. Большой опыт развития экономики различных стран мира настойчиво свидетельствует, что в большинстве случаев частный капитал является более эффективным чем предприятия, управляемые государством в лице государственных чиновников. (Характерным примером является ранее упомянутая бразильская авиационная компания Embraer. Возникшая как государственная корпорация и за счет государства она стала через некоторое время убыточной. Переход ее в частные руки в итоге выправил положение, и она стала показывать хорошие экономические результаты).

По метафорическому выражению одного из частных предпринимателей у государственных чиновников, управляющих различными государственными предприятиями и проектами, встречается «холодная рыба кровь». Тем не менее в традиционных сырьевых отраслях государственные компании и корпорации зачастую могут показывать хорошие результаты. Это связано с тем, что не всегда высокая экономическая эффективность государственного чиновника компенсируется обилием и доступностью полезных ископаемых, что ведет к относительно низкой себестоимости этих ресурсов, а в итоге к достаточной конкурентоспособности государственных фирм на различных мировых рынках.

Библиографический список

1. Кравченко Н.А. История импортозамещения // ЭКО. 2015. № 9. С. 73-91.
2. Crespi G., Fernández-Arias E., Stein E. Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation. Development in the Americas (DIA). IDB Flagship Publication, 2014.
3. Lora E. Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It Inter-American Development Bank Working Paper #346, Washington, 2012.
4. Годовой отчет компании Embraer за 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.embraer.com/Documents/Relatorio-Anual/RA13_Ing_Shortened_version.pdf (дата обращения 24.12.2022).

5. Кириллов В.Н. Импортзамещение в странах Латинской Америки – положительный и отрицательный опыт // Вестник Университета. 2014. № 17. С. 137-142.
6. Мусин В. Как Латинская Америка импортзамещалась. [Электронный ресурс]. URL: <https://localcrew.ru/latinsubstitution> (дата обращения 05.01.2023).
7. Петухов В.А. Опыт импортзамещения в Великобритании и Германии в XIX веке // Управленческий учет. 2022. № 11 (1). С. 113-124.
8. Волчкова Н. Чего бы это ни стоило // Economy Times понедельник 17 октября 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://economytimes.ru/kurs-rulya/chego-eto-ni-stoilo> (дата обращения 18.12.2022).
9. Fairbrother Malcolm Economists, Capitalists, and the Making of Globalization: North American Free Trade in Comparative-Historical Perspective. American Journal of Sociology. 2014. vol. 119, no. 5. P. 1324-1379. DOI: 10.1086/675410.
10. Mankiw Gregory Economists Actually Agree on This: The Wisdom of Free Trade Архивная копия от 14 мая 2019 на Wayback Machine, New York Times (April 24, 2015).