

Глава 6

ЭКОНОМИКА ФИНАНСОВЫХ МАГНАТОВ

У каждой нации есть свои олигархи и финансовые магнаты, но Мексику в этом смысле можно считать редким исключением — эта страна принадлежит им безраздельно. Десять богатейших бизнес-семей контролируют тут практически все отрасли, от телефонной связи до СМИ, что позволяет им без особых усилий устанавливать высокие цены, даже несмотря на относительно слабый спрос на внутреннем рынке. Благодаря отсутствию конкуренции местные олигополисты наслаждаются необычайно высокими прибылями, и именно этим объясняется, почему в последние два десятилетия фондовый рынок Мексики оставался одним из самых эффективных, а экономика страны — одной из самых неэффективных во всем развивающемся мире. Следует отметить, что столь вопиющий разрыв между состоянием фондового рынка и экономики для современной глобальной экономической среды крайне нетипичен. В Мексике эта необычная ситуация в первую очередь отражает огромную, ничем не ограниченную власть олигополии.

Крупные мексиканские компании используют полученные на внутреннем рынке сверхприбыли в основном для того, чтобы стать крупными транснациональными корпорациями, но сама Мексика в плане экономического роста безнадежно отстала. Из-за проблем и трудностей местных рынков у мексиканских олигополистов практически нет стимулов для инвестиций и инноваций: темпы роста производительности остались практически на том же уровне, что и во времена финансового кризиса 1994 года, когда чрезмерные займы правительства привели к падению стоимости национальной валюты песо на 80 процентов. В последнее десятилетие экономика росла в среднем на 3 процента в год, а во времена глобального экономического бума 2003–2007 годов застыла в одной точке. Когда-то Мексика считалась богатейшей страной Латинской Америки, но в последние годы

крупнейшие соперники решительно обошли ее; сегодня же средний доход на душу населения тут составляет 9500 долларов, то есть ниже, чем в Бразилии (10 800 долларов) и Чили (11 800 долларов).

Однако на мексиканском фондовом рынке все это ровным счетом никак не сказывается. Все прошедшее десятилетие он уверенно опережал рынок США: его стоимость в долларовом выражении выросла за это время более чем на 200 процентов, хотя американский фондовый индекс S&P 500 оставался практически на одном уровне. При этом экономика Мексики развивалась не намного быстрее, чем экономика ее северного соседа. Данную ситуацию можно объяснить двумя вероятными причинами: либо ценные бумаги Мексики дорожают по отношению к американским, либо мексиканские компании увеличивают прибыли достаточно быстро, чтобы оправдать повышение курса своих акций. Любопытно, что заработки мексиканских корпораций действительно росли значительно быстрее, чем у американских компаний. Из-за Великой рецессии корпорации США вынуждены рационализировать производственные процессы и массово увольнять рабочих; корпорации потребляют все большую долю экономического пирога, в связи с чем их прибыли становятся все более спорными с политической точки зрения. Сегодня их доля составляет около 12 процентов от ВВП страны. Но мексиканские корпорации оттяпывают куда больший кусок мексиканского экономического пирога — около 25 процентов от ВВП.

В итоге Мексика стала страной с низкими темпами роста экономики, характерными для экономически развитых наций, стремительно растущей фондовой биржей, характерной для формирующегося рынка, и огромными прибылями, источником которых служат дисфункциональные монополии. Десять богатейших мексиканских бизнес-семей владеют более чем третью общего объема здешнего фондового рынка — это одна из самых высоких концентраций среди развивающихся стран мира. Частные картели производят около 40 процентов продуктов, потребляемых мексиканцами, и устанавливают на них цены на 30 процентов выше среднего международного уровня. Телефоны, услуги, безалкогольные напитки и многие продукты питания стоят тут дороже, чем в соседней Америке, где доход на душу населения в пять раз выше.

Революционная партия олигархов

Олигополистическая культура этой страны коренится в ее государственной политике. Вплоть до выборов, состоявшихся в июле 2000 года, доминирующая Институционно-революционная партия

Мексика (Institutional Revolutionary Party, PRI) и сама была самой настоящей монополией. Она без особых проблем и потрясений правила в стране на протяжении семидесяти лет, и за это время мексиканцы очень привыкли и окончательно приспособились к централизованной власти. Лидеры «передавали мантию» в соответствии с весьма специфической системой «престолонаследования»: действующий президент просто указывал на преемника *el dedazo*, то есть буквально пальцем. А поддержку общества PRI обеспечивала себе, щедро раздавая избранным влиятельным лицам различные привилегии, в том числе места в парламенте. Ведение деловых переговоров превратилось в простой и предсказуемый процесс, ведь самые разные группы: правящая партия, крупные компании, государственные и частные альянсы и объединения, группы, представляющие интересы крупных фермеров и крестьян, мощный учительский профсоюз, — имели, по сути, одинаковую структуру. Все это были иерархически организованные олигополии. Иными словами, для заключения деловой сделки достаточно было, чтобы олигархи встретились в кулуарах, обсудили ситуацию и выработали устраивающее обе стороны решение.

Нет смысла говорить, что заключавшиеся таким образом соглашения неизбежно были корыстными. Профсоюзы, например, протолкнули Закон о труде, гарантирующий невероятно низкую текучесть кадров в бюджетной сфере. А корпорации удерживали налоги на чрезвычайно низком уровне: суммарный сбор составлял всего 12 процентов от ВВП, один из самых низких показателей в мире. Подобные сделки и соглашения всегда дорого обходятся государству; в Мексике неуклонно растущий государственный долг привел к последовавшим один за другим кризисам 1980-х и 1990-х годов. В конечном итоге в 2000 году PRI наконец свергли, но прочно укоренившаяся олигополистическая структура пережила не только эту партию, но и нового президента Мексики Висенте Фокса, лидера Национальной партии действия (Nation Action Party, PAN). К 2006 году, когда Фокс ушел в отставку, 90 процентов законодателей общенационального уровня были выходцами из организованных структур с давними связями с PRI, в том числе из общественных объединений и групп, представляющих интересы крестьянства. К чести президента Фокса, надо сказать, он пытался реформировать олигополии и культуру, лежащую в их основе, по крайней мере в государственном секторе, но потерпел сокрушительное фиаско. Опросы общественного мнения и сегодня показывают, что подавляющее большинство мексиканцев относятся к приватизации враждебно, считая, что государство должно жестко контролировать экономику страны.

Мексика не относится к нациям с современной политической культурой, в которых демократические институты постоянно бьются над вопросом, что полезнее и лучше для их страны. Это так называемая досовременная экономика, в ней группы с особыми интересами и разные влиятельные круги соперничают друг с другом за доступ к политической верхушке, то есть, по сути, за свою долю от общего пирога. Например, из боязни утратить влияние на получение прибыли государственный нефтяной сектор и сегодня наотрез отказывается открывать двери посторонним. Из-за этого объемы инвестиций в отрасль недопустимо ничтожны, а мероприятия по поиску и разработке новых месторождений сведены к минимуму. В крупнейшей государственной нефтяной компании Pemex числится почти 150 тысяч сотрудников, и более 11 тысяч вообще не заняты в производственном процессе, ибо их рабочих мест больше не существует. Но из-за закрепленных в вышеупомянутом Законе о труде привилегий бюджетных кадров уволить их невозможно.

Картельный подход к ведению дел глубоко проник в государственный сектор Мексики, и ярчайшим примером того может послужить именно Pemex. Компания работает настолько неэффективно, что государство практически ничего не выиграло даже от недавнего пикового повышения цен на нефть на мировом рынке. Объемы производства нефти сократились с рекордных 3,4 миллиона баррелей в сутки в 2004 году до 2,6 миллиона в прошлом году, и объемы экспорта продолжают сокращаться. Сегодня страна зарабатывает на торговле нефтью намного меньше, чем пять лет назад, а теперь над ней навис еще один серьезный риск, связанный с повышением цен на это сырье. Данная тенденция крайне негативно сказывается на другой крупной экспортной статье Мексики — продаже автомобилей в Соединенные Штаты. А еще из-за ограниченных мощностей в области нефтепереработки страна постоянно увеличивает импорт бензина. Как следствие влияния всех этих факторов весьма серьезное повышение цен на нефть на мировом рынке практически никак не сказалось на экономическом росте Мексики.

Когда растущее неравенство — зло не необходимое

Одним из следствий олигополистической культуры является бесконечное усиление социального неравенства. Показатель Мексики тревожно выделяется на так называемой кривой Кузнеца, отображающей, что на ранних этапах экономического роста любой страны мощный прилив подхватывает и увлекает вверх все лодки, хотя доходы богатых

слоев общества растут значительно быстрее, чем доходы рабочего класса. Обычно растущее неравенство — необходимое, но временное зло, неизбежный спутник быстрого экономического развития. Целому ряду стран, в том числе, например, Тайваню и Южной Корее, со временем удалось вырваться из рамок этой кривой и обеспечить быстрый рост, сопровождавшийся сглаживанием имущественного расслоения общества. Мексику же приходится отнести в этом смысле к абсолютным неудачницам, ибо тут усиление неравенства сопровождается весьма скромными показателями роста: по сути, глубоко укоренившиеся власть и богатство мексиканской элиты стали основным препятствием на пути развития экономики всей страны в целом.

В том, что в большом бизнесе развивающегося государства заправляют доминирующие семьи, нет ничего удивительного, но в Мексике у крупных объединений и профсоюзов еще и вошло в привычку передавать бразды правления привилегированным наперсникам. При этом такие группы преследуют исключительно своекорыстные интересы. Например, профсоюз работников соцобеспечения добился для себя пенсий не только гораздо более щедрых, чем в среднем по стране, их еще и субсидируют из кармана среднестатистического мексиканца. А учительский профсоюз уже двадцать лет назад с боями вырвал себе право на ведение коллективных переговоров на общенациональном уровне. По мнению экспертов, одним из главных результатов данного соглашения стало то, что мексиканские школьники из года в год занимают по международным рейтингам одно из последних мест по уровню подготовки, независимо от того, в каком городе или регионе страны они получали образование.

Данную ситуацию застоя и косности четко отображает список мексиканских миллиардеров. В последние годы он практически не меняется. Все те же несколько семей богатеют день ото дня, а чтобы и впредь удерживать в руках свою небывалую мощь в сфере ценообразования, они изо всех сил противостоят любым попыткам открыть местную экономику для внешних конкурентов, что, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту инфляции в стране.

Впрочем, сказать, что мексиканские магнаты чувствуют себя на родине комфортно, будет явным преувеличением. Олигархи, входящие в топ-десятку миллиардеров, в среднем владеют состояниями свыше 10 миллиардов долларов каждый (на сегодня это самый высокий показатель во всем развивающемся мире), но стараются не выставлять свое богатство напоказ. Так же как в Бразилии, ЮАР и других развивающихся странах с высоким уровнем преступности и общественного

негодования, где похищение людей ради получения выкупа стало весьма распространенным и выгодным бизнесом, мексиканские крёзы, как правило, предпочитают особо не высовываться. Они ездят на пуленепробиваемых автомобилях, окруженные десятками телохранителей, и стараются не слишком бросаться в глаза. Мексиканский магнат Карлос Слим считается самым богатым человеком во всем мире, но, глядя на его дом в Мехико, этого никак не скажешь. Мало того что это относительно скромное здание с шестью спальнями и небольшим бассейном, оно еще и скрыто за высоченным забором.

Для сравнения скажу, что мне много приходилось путешествовать по бесплодным землям криминогенного индийского штата Уттар-Прадеш в компании одного из богатейших тамошних миллиардеров. Этот человек был защищен только собственными одеждами и чувствовал себя при этом в полной безопасности. Индийские миллиардеры вообще с большим удовольствием выставляют напоказ свое богатство. Видели бы вы, например, дом богатейшего человека страны Мукеша Амбани стоимостью в миллиард долларов. Площадь его — более тысячи квадратных метров, двадцать семь этажей горделиво возвышаются даже над строениями высотного элитного района Мумбаи. И несмотря на это, атмосфера в Индии куда приятнее и здоровее, чем в Мексике, где олигархи еще богаче, но при этом страшно всем напуганы.

Когда сегодня приезжаешь в Мехико, кажется, что страна достигла критической точки. Местные СМИ пестрят жуткими историями о резком всплеске преступности, сценарии мексиканских телесериалов в основном посвящаются убийствам, разбоям и похищениям. Не впадая в самые страшные крайности, скажу, например, что путешественникам, приехавшим в Мехико, не рекомендуется садиться в зеленые автомобили Beetle, принадлежащие столичному такси. Тут всем известно, что водители этой компании нередко везут пассажира не в пункт назначения, а прямо в руки грабителей. Да и на государственных должностях тут нередко оказываются вымогатели и нечестные люди. Так, хозяин моего любимого ресторанчика в Мехико поспорил с влиятельной местной чиновницей, которая непременно хотела войти в его заведение с собакой. Владелец запретил ей это делать, и злопамятная дама, воспользовавшись в качестве официального предлога указом о правилах парковки, вскоре закрыла его ресторан.

Впрочем, в страхе в этой стране живут не только олигархи. Конечно, в многолетней войне мексиканских властей с наркодилерами плохие парни стреляют в основном в полицейских либо друг в друга, но не обходится и без неизбежных в такой ситуации побочных эффектов. Все

больше мексиканцев побогаче и предприимчивее делают себе специальную американскую визу, позволяющую им, если они инвестируют достаточно средств в американские компании, переезжать в США. Недавно мне рассказали об одном бизнесмене, который владеет клиникой в городе Сьюдад-Хуарес, расположенном неподалеку от американо-мексиканской границы, прямо напротив техасского Эль-Пасо. Раньше, напуганный насилием и засильем наркотиков, он запрещал своим домочадцам ездить в Колумбию, а сегодня связанный с наркотиками криминал заполонил Сьюдад-Хуарес и заставил его перевезти семью в Техас. Теперь этот человек ездит в собственную клинику только в случае особой надобности, в сопровождении вооруженных до зубов охранников. А вот в Колумбии ситуация с наркотиками исправилась настолько, что его семья ездит в отпуск в колумбийский город Медельин, еще пять лет назад считавшийся мировой столицей криминала.

Если кредиты заморожены десятилетиями, капитализм не работает

Сегодня бизнес страны, что называется, лег на дно. Если глобальный кризис вынудил многие страны занимать слишком активно и много, Мексике пришлось занимать слишком мало. За прошедшее десятилетие зарождающиеся рынки в среднем увеличили сумму банковских кредитов для юридических и физических лиц на 20 процентных пунктов, до 50 процентов от ВВП, а в Мексике этот показатель вырос всего на 3 процента, составив 24 процента от ВВП. Это весьма важный и показательный момент, ибо капитализм просто не может функционировать без займов, в Мексике же кредиты растут медленнее, чем в любой другой стране Латинской Америки. Начиная с кризиса песо, разразившегося в 1994 году, основные мексиканские банки упорно держат кредиты и займы «на коротком поводке», и такая вялость в области кредитования вполне ожидаема для любого неконкурентоспособного рынка. (Этим, например, частично объясняется стагнация в Японии, где банковское кредитование тоже было заморожено много лет назад.) В последние годы одним из ключевых факторов экономического роста других стран Латинской Америки стала активная инновационная деятельность банков, начавших предоставлять кредиты клиентам с низким уровнем доходов, то есть сектору, ранее ими не обслуживаемому. Но мексиканские банки предпочли не суетиться.

Исключения обычно делали только для крупных частных монополий, даже когда с деньгами было совсем туго. Олигополистическая

структура этих компаний формировалась в 1970-е годы, когда Мексика была еще, по сути, социалистической страной, а большинство отраслей — государственными монополиями, надежно защищенными от иностранной конкуренции высокими тарифными барьерами. В результате двух кризисов 1980-х и 1990-х годов, вызванных огромными государственными задолженностями, эти компании распродали частным владельцам. На практике это зачастую горстка имеющих доступ к капиталу богатых семей, которые приобретают госсобственность по ценам значительно ниже ее балансовой стоимости. В итоге государственные монополии превратились в частные; именно они со временем дали жизнь многонациональным корпорациям Мексики.

Расширять бизнес на родине было крайне трудно, ибо укрепиться в сферах, где доминирующие позиции занимают яростно конкурирующие друг с другом магнаты и олигархи, практически невозможно. Поэтому мексиканские компании, воспользовавшись весьма серьезным преимуществом огромной наличности, генерируемой закрытым для внешнего мира внутренним рынком, начали с поразительным успехом выходить на зарубежные рынки. В настоящее время на фондовой бирже Мехико зарегистрирована крупнейшая в мире телекоммуникационная компания America Movil, третья по величине цементная компания CEMEX, вторая по величине компания по производству содовой Femsa и крупнейшая компания, выпускающая маисовые лепешки тортилья, Gruma (любопытно, что большую часть прибыли она зарабатывает не в Мексике или Латинской Америке, а в США). В предыдущее десятилетие многие из них, чтобы укрепиться на глобальном рынке, активно брали кредиты, и какое-то время все шло, на первый взгляд, просто замечательно — до кризиса 2008 года, выявившего недостатки этой системы. Некоторые зарубежные операции оказались слишком дорогими. Песо с треском «обвалился», и ценовой потолок острыми шипами пробила специальная монопольная цена капитала. Курс акций одних мексиканских мировых гигантов, в первую очередь цементной компании CEMEX, резко снизился; другие были вынуждены вовсе отступить на внутренний рынок.

Оказавшись в ситуации сильного прессинга, олигархи перестали соблюдать неписаное правило, запрещающее нападать друг на друга на своей территории — например, производители цемента поменьше начали конкурировать с CEMEX за ее давних клиентов. А телекоммуникационные компании меньшего размера принялись давить на правительство, стараясь заставить его отменить непомерно высокую плату за подключение к сети и прекращение вызова, которые холдинг

America Movil, доминирующий игрок мексиканского телекоммуникационного рынка и собственность Карлоса Слива, издавна использовал для безраздельного контроля над этим рынком. America Movil, со своей стороны, изо всех сил старалась пролезть в сферу телевидения, а телевизионные гиганты делали все возможное, чтобы отобрать у нее долю телекоммуникационного рынка.

Иными словами, мировой финансовый кризис инициировал процесс подрыва обороноспособности мексиканских олигополий, и к 2011 году правительство страны начало предпринимать первые шаги для исправления ситуации. В частности, был принят новый антимонопольный закон, предусматривающий суровое наказание за использование антиконкурентных практик, включая серьезные штрафы и даже возможность тюремного заключения для топ-менеджеров компаний-нарушителей. Вскоре после принятия этого закона компании Слива America Movil выписали штраф в 1 миллиард долларов — за то, что она взимала с конкурентов явно завышенную плату за проведение звонков своих клиентов через ее сеть. Слим нанес ответный удар, вновь потребовав выдать его компании, специализирующейся на телефонии и интернет-услугах, лицензию на создание телевизионного канала. Несколько лет назад Слиму уже отказали, главным образом из-за опасений правительства по поводу выхода его мощной, доминирующей в стране телекоммуникационной сети на новый рынок. Учитывая, что конкурентам магната еще раньше позволили предлагать потребителям «тройной сервисный пакет», включающий услуги телефонии, интернета и телевидения, отказ предоставить такое же право Слиму только укрепляет конкурирующие монополии.

Правила уличного движения: Мехико

Что хорошо для отдельных компаний, не всегда хорошо для экономики страны, и наоборот. В первую очередь это относится к государствам, в которых господствуют олигополии, таким как Мексика, ЮАР и в некоторой степени Филиппины. Если, например, конкуренция усиливается, ослабляя власть олигополий, это может негативно сказаться на аномально высоких прибылях крупных компаний, но нередко бывает полезно для экономики в целом, так как цены для потребителей снижаются, а общая производительность труда растет, усиливая тем самым потенциал роста страны.

Межолигархические войны

Первые, пока еще едва зарождающиеся антимонопольные усилия и усиливающиеся стычки между мексиканскими магнатами можно воспринимать как предвестники поворота страны в сторону истинной конкуренции. Но впереди у нее еще очень долгий путь. По мнению аналитиков Уолл-стрит, вполне вероятно, что в результате всех этих межолигархических войн Слим и его конкуренты просто поделят между собой рынки телекоммуникаций и телевидения и оба сектора окажутся в руках сильных, давно устоявшихся олигополий. America Movil поклялась подать апелляцию на штраф в миллиард долларов, и это судебное разбирательство может затянуться на долгие годы. Чтобы сломить сопротивление сильнейших национальных монополий, вновь созданной комиссии по конкуренции придется выдержать длительную кампанию. При этом, надо сказать, действия президента Кальдерона не дают больших поводов для оптимизма в этой сфере: его главные приоритеты, озвученные при вступлении в должность, включали в числе прочего реформу трудового законодательства, исправление дисфункций энергетического сектора и решение проблемы роста государственных доходов. Однако по состоянию на середину 2011 года Кальдерон так и не добился сколько-нибудь заметного успеха ни на каком из этих фронтов.

Жесткие нарковойны в Мексике в определенной мере тоже являются следствием картельной бизнес-культуры этой страны. По всей видимости, не стоит удивляться, что после серьезного ослабления власти колумбийских наркокартелей центр картельной мощи переместился в Мексику — своего рода «чашку Петри» для разведения монополий любых видов и типов. Когда в 2010 году Кальдерон предупреждал, что мексиканские наркокартели «пытаются навязать монополию силой оружия и даже ввести свои собственные законы», он, возможно, говорил о давно всем привычных мексиканских олигополиях (ну, разве что они не используют огнестрельное оружие). Эти картели изрезали северную границу страны нелегальными коридорами в США; каждый из них действует в основном в своей зоне. За единственным исключением — когда в результате решительных наступательных действий правительства освобождается место лидера картеля и среди его подчиненных и конкурентов начинается борьба за освободившийся трон.

По сути, мексиканский наркобизнес преимущественно существует и действует как своего рода параллельная экономика, минимально воздействуя на нормальную, легальную экономику. Принятое в 2006 году

решение президента Кальдерона бросить на борьбу с наркокартелями национальную армию сильно обострило войну; число связанных с наркотиками смертей резко выросло с 2500 случаев в 2007 году до 13 тысяч в 2010-м. Однако курсы акций мексиканских компаний, кажется, остаются абсолютно равнодушными к творящемуся в стране насилию и по-прежнему больше зависят от американских и глобальных экономических тенденций, а не локальных нарковойн и национальной политики.

Обнадеживающий сигнал — азиатская сторона Мексики

Еще одна причина, по которой мексиканский фондовый рынок в основном оторван от происходящего в родной стране, заключается в том, что многие из секторов, от которых зависит местная экономика, на бирже вообще не представлены. Производители экспортных товаров, в частности крупные американские автомобилестроительные компании с многочисленными заводами вдоль границы, представляют собой важную часть мексиканской экономики. Но акции GM, Ford, Chrysler на мексиканской фондовой бирже не котируются. Во главе другого крупнейшего сектора экономики — нефтяного, стоит компания Pemex, которая вообще нигде не зарегистрирована. Партия PRI и сегодня считает принятое еще в 1938 году решение передать бразды правления нефтяной отрасли в руки государства большой победой в борьбе за нацию и до сих пор противится президенту Кальдерону, который считает, что продажа части этого гиганта могла бы обогатить управление мексиканскими нефтяными месторождениями хотя бы некоторой логикой рынка. Компании, доминирующие на фондовой бирже Мексики, сосредоточены в основном на внутренних рынках телекоммуникационных услуг и СМИ, но даже они постепенно все больше выходят на международный уровень. Сегодня открытые акционерные компании Мексики почти 45 процентов своих доходов зарабатывают за границей, преимущественно в других странах Латинской Америки и в США.

По сути, в Мексике происходит в основном то же, что в США. Рост американской экономики на один процент означает рост мексиканской экономики на 1,2 процента; рецессия в США приводит к равноценному, хоть и противоположному эффекту. Как ни удивительно, экономическая модель Мексики скорее азиатская, чем латиноамериканская; экономика этой страны всегда значительно больше зависела

от экспорта товаров промышленного производства в США, нежели от экспорта сырья в Азию. Однако к началу прошлого десятилетия Китай начал, что называется, красть с тарелки Мексики. Учитывая значительно более высокие темпы роста производительности труда и намного более низкий уровень заработной платы, эта страна стала казаться некой неумолимой силой, призванной на корню уничтожить мексиканскую экономику. Учитывая, что после обвала песо в 1994 году Мексика возродилась прежде всего благодаря выгодной торговле с США, вполне объяснимо, что в действиях Китая она усмотрела прямую угрозу одному из своих важнейших конкурентных преимуществ. Наряду с некоторыми промышленными державами, например с США и Японией, «китайская угроза» рабочим местам мексиканцев стала в Мексике предметом горячих дебатов — темой, вызывающей огромный страх в обществе, чего не наблюдалось больше ни в одной стране Латинской Америки.

И, как оказалось, эти опасения были частично оправданными: некоторые мексиканские отрасли, например текстильная, под натиском Китая удержались, но другие ждала менее счастливая судьба. Впрочем, учитывая резкий рост заработной платы, наблюдающийся в Китае в последнее время, вполне вероятно, что скоро маятник удачи качнется в сторону Мексики. Если в 2002 году средняя зарплата на китайских промышленных предприятиях была на 240 процентов ниже, чем в Мексике, то сегодня этот разрыв составляет всего около 13 процентов. Близость к границе с США и рост транспортных расходов тоже уверенно склоняют чашу весов в сторону Мексики. Особенно это относится к предприятиям тяжелой промышленности, в частности автомобилестроительным, а также к заводам и фабрикам, поставляющих продукцию для американских каналов поставок, работающих по принципу «точно-в-срок». Кроме того, в некоторых отраслях, например в производстве дисплеев новейшего образца для компьютеров и телевизоров, Мексика уверенно поднимается по лестнице сложности. И мексиканский песо по-прежнему дешев по сравнению с валютами большинства развивающихся стран, что является еще одним плюсом для мексиканских производителей экспортных товаров. Так что, если у Мексики и есть основания для оптимизма, то это ее производственный сектор.

Мексика — не единственный формирующийся рынок, на котором господствуют олигополисты. Еще один яркий пример представляют собой Филиппины, но с приходом нового президента, строго ориентированного на реформы, у этой страны, с моей точки зрения, сегодня есть четкая «дорожная карта» для внедрения необходимых изменений.

Задача, стоящая перед Филиппинами, намного проще еще и потому, что доходы на душу населения в этой стране в пять раз ниже, чем в Мексике. Впрочем, по единодушной оценке международных экспертов, в ближайшие годы мексиканская экономика будет по-прежнему отставать. Забегая вперед, скажу, что даже собственный центральный банк Мексики прогнозирует темпы роста на внутреннем рынке всего в 2,5 процента, что вполнину, а то и больше, не дотягивает до потенциала большинства развивающихся стран.

Мексиканские избиратели разочарованы ухудшением ситуации с безопасностью: их раздражает постоянная угроза быть обобраным мелкими местными чиновниками или полицией, им не нравится не слишком привлекательная история экономического развития их страны. Политическая система реагирует на народное раздражение медленно и нерешительно, отчасти, надо полагать, потому, что многие мексиканцы предпочитают просто уезжать из страны, а не требовать изменений дома. Впрочем, сделать это очень и очень трудно из-за чрезмерного количества законодателей (их в Мексике 628) — треть из них избирается по партийным спискам, а не прямым голосованием. Для реальных, существенных изменений в стране прежде всего нужно, чтобы политики почувствовали значительно большее давление со стороны местного электората, ибо именно здешняя политическая система породила в свое время культуру олигополии, ставшую главным препятствием на пути экономического роста Мексики.



Совершенно очевидно, что Польша — полная противоположность России: эта страна солидна и предсказуема, а бизнесмены Варшавы не замечены в диких вечеринках даже по выходным дням. Даже новая архитектура столицы Польши на редкость скучна и однообразна — а это четкий знак мощного потенциала будущего роста страны