

**П.П. Яковлев**

**ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИЕ МОДЕЛИ УЧАСТИЯ  
В ГЛОБАЛИЗАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ  
И СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ**

*Аннотация.* Глобализация на всех этапах ее исторической эволюции оказывала сильнейшее воздействие на экономическое и социально-политическое развитие Латинской Америки. Степень и формы вовлечения латиноамериканских стран в процессы интернационализации мирового хозяйства тесно сопрягались с национальными стратегиями модернизации, в значительной мере определяли динамику роста ВВП, трансграничной торговли, иностранных инвестиций и внешнего долга. Накопленный неоднозначный опыт использования латиноамериканскими странами международных торгово-экономических и финансовых связей позволяет говорить о различных (региональных и страновых) моделях их участия в глобализации.

Латинская Америка уже длительное время характеризуется сравнительной устойчивостью основных черт региональной модели участия в глобализации. В обобщенном виде эта исторически сложившаяся региональная модель предполагает сохранение роли латиноамериканских стран как поставщиков преимущественно сырьевых товаров, реципиентов капиталов иностранных компаний, стремящихся занять командные высоты в экономике Латинской Америки, младших партнеров развитых держав.

Отмеченные общие характеристики не отменяют отдельных страновых особенностей (порой существенных), которые могут быть продемонстрированы на примере Чили и Мексики, чьи национальные кейсы развития в русле глобализационных процессов отмечены ярко выраженным своеобразием. Ключевым элементом чилийской модели стала внешнеторговая экспансия на основе эксплуатации природных ресурсов и максимальной диверсификации рынков сбыта. Мексика сделала ставку на превращение отдельных районов страны в огромную площадку сборочных производств, продукция которых в основном направлялась в США. В настоящее время обе модели в значительной мере себя исчерпали и нуждаются в серьезной корректировке. Вместе с тем в условиях кризисных потрясений, переживаемых глобальной экономикой и мировой торговлей, не менее глубокие изменения ждут и региональную модель участия Латинской Америки в процессах глобализации.

**Ключевые слова:** Латинская Америка; волны глобализации; мировая экономика; мировая торговля; внешний долг; иностранные инвестиции; стратегии модернизации; глобальные вызовы.

Яковлев Петр Павлович – доктор экономических наук,  
руководитель Центра иберийских исследований  
Института Латинской Америки РАН, профессор  
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,  
Россия, Москва. E-mail: petr.p.yakovlev@yandex.ru  
Web of Science Researcher ID: S-4487-2017;  
Scopus Author ID: 57192271700

***Yakovlev P.P. Latin American Models of Participation in Globalization:  
Regional Traits and Country's Features***

***Abstract.** Globalization, at all stages of its historical evolution, has had a profound impact on the economic and socio-political development of Latin America. The degree and forms of involvement of Latin American countries in the internationalization of the world economy have been closely aligned with national modernization strategies, largely determined the dynamics of GDP growth, cross-border trade, foreign investment and external debt. The experience of Latin American countries in using international trade, economic and financial ties suggests different (regional and country) models of their participation in globalization.*

*Latin America has long been characterized by the comparative sustainability of the main features of the regional model of participation in globalization. By and large, this model is based on the continued role of Latin American countries as suppliers of commodities, recipients of foreign capital that seeks to take command heights in Latin America, and the junior partners of the developed powers.*

*These general observations do not diminish individual country's characteristics (sometimes significant), which can be demonstrated by the example of Chile and Mexico, whose national development trajectories are marked by vividly expressed originality. A key element of the Chilean model was foreign trade expansion based on the exploitation of natural resources and the maximum diversification of markets. Mexico succeeded by turning parts of the country into a huge assembly line, whose products were mostly sent to the United States. Both of the models have by now largely exhausted themselves and need to be seriously reconsidered. At the same time, in conditions of the ongoing crises in the global economy and world trade, the regional model of Latin America's participation in globalization also needs no less profound changes.*

***Keywords:** Latin America; waves of globalization; region in the world economy; world trade; external debt; foreign investment; modernization strategies; global challenges.*

Yakovlev Petr Pavlovich – Doctor of Economic Sciences,  
Chief of the Center of Iberian Studies, Institute of Latin America RAS,  
Professor of the Plekhanov Russian University of Economics,  
Russia, Moscow. E-mail: petr.p.yakovlev@yandex.ru  
Web of Science Researcher ID: S-4487-2017;  
Scopus Author ID: 57192271700

Социально-экономическое и политическое развитие большой группы стран западного полушария, объединенных понятием «Латинская Америка», неразрывно связано с феноменами интернационализации и глобализации, во многом детерминировано процессами, происходившими ранее и развивающимися в настоящее время в мировой экономике и политике, в системе международных отношений. При этом характерной особенностью участия латиноамериканских стран в глобализации являлось то, что они, как правило, выступали в роли объекта тех тектонических сдвигов, которые на протяжении столетий постепенно формировали нынешний облик взаимозависимого многополярного мира. Так было и так, по преимуществу, остается и по сей день, что накладывает сильный отпечаток на внутреннее положение в регионе, его место в системе глобальных хозяйственных связей и роль в мировых делах.

#### **На исторических волнах процесса интернационализации**

Не будет преувеличением утверждать, что захват и эксплуатация европейскими державами тех районов Земного шара, которые в настоящее время образуют латиноамериканское хозяйственное, политическое и культурное пространство, позволили радикально расширить и наполнить новым содержанием международные торгово-экономические и финансовые связи, поднять их на ранее недостижимую высоту. Именно открытие в 1492 г. Христофором Колумбом Америки, ставшее центральным эпизодом эпохи Великих географических открытий, явилось точкой отсчета *первого этапа процесса глобализации*, «запуск» которого обеспечили колоссальные природные богатства Нового Света, ставшие достоянием европейцев. Достаточно напомнить, что в период 1500–1650 гг. из стран нынешней Латинской Америки в Испанию было доставлено порядка 180 т золота и 150 тыс. т серебра, прошедших через руки немецких и итальянских банкиров и наполнивших финансовые артерии европейской экономики [Alvarez-Noga, Chamney 2011].

Освоение ресурсов Нового Света (вовлечение их в международный торгово-хозяйственный оборот) дало мощный толчок развитию транспортных и коммерческих коммуникаций, беспрецедентным образом расширило производственные возможности человечества, в немалой степени способствовало трансформации промышленности и сельского хозяйства на Европейском континенте. Уже в 1525 г. в Европу была завезена кукуруза, в 1534 – индейка, в 1537 – картофель, в 1540 г. – томаты и т.д.

Через территории Мексики и Центральной Америки европейцы вышли на просторы Тихого океана и наладили торговые связи между Новым Светом и странами Азии. В частности, специального упоминания заслуживает невероятный по тем временам регулярный транстихоокеанский маршрут длительностью не менее трех месяцев, по которому на испанских галеонах из

мексиканского порта Акапулько в Манилу (Филиппины) перевозили добытое в Мексике серебро. В обратный путь, значительно более продолжительный из-за розы ветров, галеоны, ставшие своеобразным символом первой волны глобализации, отправлялись груженые шёлком. Не случайно манильские галеоны называли еще одним «шёлковым путем». Кроме того, в качестве пассажиров, которых на судне обычно насчитывалось 250–300 человек, были военные, правительственные чиновники и члены их семей, служители церкви и, конечно, купцы и банкиры. Последние, к слову сказать, финансировали транспортировку коммерческих грузов под весьма высокие проценты: 25–50% годовых [Giraud 2016, p. 207].

Начало *второй волны глобализации*, предпосылки которой были заложены развернувшейся в Англии индустриальной революцией, нередко датируют 1871 г. и связывают с возникновением Германской империи. Именно в последней трети XIX в. и вплоть до начала Первой мировой войны в международной экономике и политике произошли радикальные изменения: переворот на транспорте, резко удешевивший внутренние и межконтинентальные перевозки; распространение новых видов связи (телеграф, телефон); снижение тарифных барьеров в трансграничной торговле и ее стремительный рост; вывоз капитала и возникновение первых транснациональных компаний; массовая миграция рабочей силы; формирование колониальных империй [Globalization 2002, p. 31–33].

Латинская Америка, где к тому времени в основном завершилась эпоха национально-освободительных революций и образовались десятки политически самостоятельных государств, не осталась в стороне от нового этапа глобализации. Участие региона в этом процессе развивалось по трем главным направлениям.

Во-первых, латиноамериканские страны активно включились в мировую торговлю в качестве крупных поставщиков минерального сырья и продовольствия. Например, Чили являлась, по сути, монополистом по добыче и экспорту селитры, Аргентина выдвинулась в первый ряд продавцов кукурузы, пшеницы и говядины, Бразилия, Венесуэла и Колумбия стали ведущими поставщиками кофе, Боливия – олова, Перу – меди, Куба – тростникового сахара и табака, Эквадор и Доминиканская Республика – какао, центральноамериканские страны и Панама специализировались на производстве и вывозе кофе и бананов, Гаити – кофе и какао, Пуэрто-Рико – сахара и кофе, Мексика заявила о себе как о крупном экспортере серебра и меди [Bulmer-Thomas 2003, p. 58].

В ряде случаев рост экспорта в 1870–1914 гг. был очень значительным, в других – более скромным. В конечном счете динамика поставок определялась как возможностями национальной экономики, так и потребностями мирового рынка. Например, Бразилия нарастила объем экспорта только на 46%,

Перу – немногим больше чем вдвое, Чили – в 4,2 раза, Мексика – в 4,6, Колумбия – в 8,2, Куба – в 9,3, Аргентина – в 11,4 раза (см. табл. 1).

Таблица 1

**ТОВАРНЫЙ ЭКСПОРТ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ  
(Среднегодовые показатели в постоянных ценах 1980 г.)**

Страна	1870–1874		1910–1914	
	Экспорт (млн долл.)	Экспорт на душу населения (тыс. долл.)	Экспорт (млн долл.)	Экспорт на душу населения (тыс. долл.)
Латинская Америка	1270,0	34,5	6068,8	80,9
Аргентина	192,9	107,4	2200,4	287,5
Бразилия	352,5	36,0	514,2	21,7
Колумбия	14,2	5,9	114,8	22,1
Куба	101,2	76,0	938,5	386,1
Мексика	119,2	12,9	547,9	36,6
Перу	48,5	18,6	102,4	23,8
Чили	208,0	107,0	865,5	252,3

Источник: [Bértola, Osampo 2011, p. 98].

Во-вторых, латиноамериканские государства обратили на себя пристальное внимание международных инвесторов, прежде всего британских. К началу Первой мировой войны накопленный объем прямых иностранных капиталовложений в Латинской Америке составил 7569 млн долл., из которых на долю Великобритании пришлось 47,4%, а США – 18,4%. В числе других значимых стран-инвесторов фигурировали Франция, Бельгия, Германия, Италия. При этом львиная доля британских инвестиций приходилась на Аргентину, Бразилию и Мексику, тогда как компании США «осваивали», преимущественно, рынки Кубы, Мексики, Венесуэлы, Чили и центральноамериканских республик [External 1965, p. 15–17].

В-третьих, отдельные страны Латинской Америки (в первую очередь, Аргентина и Бразилия) стали одним из направлений «великого переселения народов» конца XIX – начала XX в. Например, в 1871–1910 гг. Аргентина приняла 3514 тыс. иммигрантов, Бразилия – 2544 тыс., Куба – 243 тыс., Уругвай – 363 тыс., Чили – 74 тыс. и т.д. Основные потоки мигрантов прибывали из Европы (Испании, Италии, Португалии, Российской империи), но также из Китая и Японии. В значительной степени благодаря массовой иммиграции динамика роста населения Латинамериканского региона заметно превышала общемировой показатель. В 1870–1913 гг. население мира выросло на 41%, а Латинской Америки – более чем вдвое (с 36,8 до 75,1 млн человек) [Bértola, Osampo 2011, p. 95].

В ходе второго этапа глобализации в наиболее продвинутых в хозяйственном отношении странах Латинской Америки сложилась так называемая *модель экспортно-ориентированной аграрно-сырьевой экономики*, ставшая главным способом участия региона в глобализационных процессах. Механизм функционирования этой модели был относительно прост: на мировой рынок в растущих объемах вывозились сельскохозяйственные и сырьевые товары, для производства которых в латиноамериканских государствах имелись оптимальные природные условия, а в регион ввозились промышленные товары, машины и оборудование. Экспорт генерировал валютные поступления, обеспечивавшие львиную долю доходов бюджета, а за счет импорта покрывались внутренние потребности в капитальных и потребительских товарах.

Слом названного механизма произошел в результате двух сильнейших внешних шоков: Первой мировой войны, нарушившей нормальное развитие не только международных политических, но и торгово-экономических и финансовых связей, и Великой депрессии 1929–1933 гг., вызвавшей рост протекционизма, сворачивание мировой торговли, в итоге – затухание второй волны глобализации. Это выбило экономическую опору, на которой развивались страны региона, поскольку на международных рынках резко упал спрос на латиноамериканские товары, повлекший за собой обвальное сокращение финансовых поступлений. Одновременно возникла острая нехватка промышленных товаров, спровоцировавшая потребительский голод. Латинская Америка ощутимо сократила свое участие в мировой экономике и вступила в период перезарузки макроэкономической стратегии, который растянулся на долгие годы [Dehesa 2004, p. 79–80].

### **Регион перед глобальными вызовами**

В предвоенные годы и главным образом в первые десятилетия после Второй мировой войны Латинская Америка избрала политику *импортозамещения*, пришедшую на смену упомянутой выше модели экспортно-ориентированной аграрно-сырьевой экономики и ставшую сердцевинной большинства национальных модернизационных проектов, зачастую носивших антирыночный характер [Яковлев 2016, с. 21–22].

В рамках этой стратегии вводились сверхвысокие импортные пошлины, нередко достигавшие 100%; усиливалось регулирование уровня цен на многие товары массового спроса; в ключевых отраслях создавались государственные компании и банки, подминавшие под себя или полностью вытеснявшие с рынка частные предприятия; распространилась практика субсидирования отдельных отраслей и производств, определявшаяся, как правило, лоббистскими возможностями тех или иных бизнес-групп; ограничивалась деятель-

ность иностранного капитала. Впервые в латиноамериканской истории произошло «стягивание» экономики, финансов и торговли под жесткий контроль государства.

Парадоксальным образом импортозамещение в Латинской Америке, ставившее своей целью ослабление зависимости региона от внешних шоков, в конечном счете обернулось своей противоположностью – внешней зависимостью и финансовая уязвимость латиноамериканских стран только возросли. Это особенно отчетливо видно на примере динамики внешнего долга (см. табл. 2).

Таблица 2

**ВНЕШНИЙ ДОЛГ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ**

Год	Долг (млрд долл.)	Проценты по долгу / экспортные поступления (%)	Все платежи по долгу / экспортные поступления (%)
1960	7,2	3,6	17,7
1970	20,8	5,6	17,6
1975	75,4	13,0	26,6
1980	229,1	21,2	38,3
1981	279,7	26,4	43,8
1982	314,4	34,3	59,0

Источник: [Bulmer-Thomas 2003, p. 352].

В период 1960–1982 гг. совокупный объем внешнего долга государств региона вырос почти в 44 раза, превысив 314 млрд долл. Это означало, что платежи по обслуживанию международной задолженности (проценты плюс амортизация «тела» долга), составлявшие в 1960 г. 17,7% доходов от экспорта, увеличились до 59% данного показателя. Тем самым свыше половины денежных поступлений от вывоза на внешний рынок латиноамериканских товаров «уходило» иностранным кредиторам.

Неудовлетворительные (в целом) результаты политики экономического дирижизма и импортозамещения, сопровождавшиеся финансовым истощением Латинской Америки, привели к смене парадигмы развития и формированию альтернативной модели участия стран региона в процессах углубленной интернационализации мирового хозяйства, обретших «новое дыхание» в 70–80-е годы прошлого столетия. В итоге Латинская Америка стала первым регионом развивающегося мира, в котором нашли наиболее полное практическое воплощение рецепты *третьей (неолиберальной) волны глобализации*, взятые на вооружение правящими кругами ведущих капиталистических держав в последней четверти XX в. и впоследствии в предельно лаконичном виде выраженные в десяти постулатах известного «Вашингтонского консенсуса» [After the Washington 2003, p. 324].

В результате сложились основные региональные черты «погружения» Латинской Америки в процессы трансформации системы мирохозяйственных связей, в фундаментальном плане сформировавшие латиноамериканскую модель участия в *неолиберальной глобализации*.

Апогей рыночных преобразований пришелся на 1990-е годы. В хозяйственной сфере этот период ознаменовался жесткими реформами, открытием ранее плотно закрытых национальных экономик, отходом от проводившейся прежде политики импортозамещения, доминированием концепций и практик неолиберализма, попытками «изгнать» государство из экономической жизни и перекроить производственные структуры региона по лекалам «Вашингтонского консенсуса». Именно тогда Латинская Америка стала особенно интенсивно втягиваться в процессы регионализации и глобализации.

Прежде всего заметно оживилась экономическая интеграция, развитие которой было необходимо не только самим латиноамериканским странам, но и западным транснациональным корпорациям (ТНК), во многих случаях возглавившим рыночные реформы. Ключевым событием явилось создание в 1991 г. *МЕРКОСУР* – Общего рынка стран Южного конуса (Mercado Común del Sur, Mercosur), объединившего Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. Другим знаковым событием этого периода стало подписание в декабре 1992 г. Североамериканского соглашения о свободной торговле – *НАФТА* (North American Free Trade Agreement, NAFTA) с участием США, Канады и Мексики [North American]. Тем самым Вашингтон непосредственно включился в интеграционные процессы в Латинской Америке и «оттянул» на себя экономику одной из крупнейших стран региона, расширив тем самым поле торговой, финансовой и производственной деятельности собственных бизнес-структур.

В период 2003–2013 гг., вошедших в экономическую историю как «золотое десятилетие» или время «тучных коров», странам региона удалось «оседлать» повышательный тренд мировых цен на сырье, энергоресурсы и продовольствие, придать дополнительный импульс хозяйственному росту, ощутимо увеличить объем ВВП, промышленного производства и внешнеторгового оборота, сократить долговую нагрузку на экономику, существенно укрепить финансовое положение, нарастить прямые иностранные инвестиции (ПИИ), снизить безработицу и инфляцию. Иными словами, улучшились практически все ключевые макроэкономические показатели (см. табл. 3).

Укрепление социально-экономического положения латиноамериканских стран стало метаусловием новых межгосударственных взаимосвязей на региональном уровне, оказавших влияние на ход и содержание интеграционных процессов. В 2004 г. образовались две крупные региональные группировки: Сообщество южноамериканских наций, впоследствии преобразованное в *УНАСУР* – Союз южноамериканских наций (Unión de las Naciones del Sur,



Unasur) и Боливарианский союз для народов нашей Америки – *АЛБА* (Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América, ALBA). И наконец, в 2011 г. возникло Сообщество латиноамериканских и карибских государств – *СЕЛАК* (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe, CELAC), впервые в истории объединившее все 33 страны региона, но (в отличие от Организации американских государств) не включившее США и Канаду, а в 2012 г. был создан Тихоокеанский альянс – *ТАЛ* (Alianza del Pacífico, ALP) в составе Колумбии, Мексики, Перу и Чили.

Таблица 3

**ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ  
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

<i>Показатель</i>	<i>2003</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2013</i>
ВВП (млрд долл.)	1926	2764	5031	6021
Экспорт (млрд долл.)	392	584	898	1099
Импорт (млрд долл.)	354	509	865	1100
Государственный долг (% ВВП)	57,0	42,4	29,8	32,3
Внешний долг (% ВВП)	39,9	24,6	19,8	21,0
Чистые ПИИ (млрд долл.)	39,8	57,7	110,4	142,1
Валютные резервы (млрд долл.)	198	262	656	830
Инфляция (%)	8,2	6,1	5,4	5,0
Безработица (%)	11,1	9,0	7,3	7,2

*Источник:* [Balance 2013, p. 51; Balance 2016, p. 95].

Конечно, главной задачей названных инициатив было усиление взаимных торгово-экономических и финансовых скреп латиноамериканских стран, но одновременно через развитие регионализма Латинская Америка стремилась упрочить свои позиции в мировой экономике и торговле, оптимизировать участие в процессах глобализации.

С этими целями Мексика, Перу и Чили стали участниками Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (*АТЭС*) и предприняли попытку подключиться к планам создания межрегионального интеграционного мегаобъединения – Транстихоокеанского торгового партнерства (*ТТП*). После того как президент Дональд Трамп торпедировал уже подписанный всеми участниками договор о ТТП, латиноамериканские страны вошли в число инициаторов учреждения нового мегаобъединения – Всеобъемлющего и прогрессивного транстихоокеанского партнерства (*ВППТП*), соглашение о котором было подписано в чилийской столице в начале марта 2018 г. [Canciller 2018].

В условиях современного этапа глобализации усилия государств Латинской Америки в сфере международной торговли принесли неоднозначные результаты. С одной стороны, в 2001–2018 гг., несмотря на резкие конъюнк-

турные перепады цен на продукты латиноамериканского экспорта и негативные эффекты мирового кризиса 2008–2009 гг., объем внешнеторгового оборота вырос более чем в 3 раза и вплотную приблизился к отметке 2,2 трлн долл. Кроме того, стратегически важным направлением макроэкономической деятельности стран региона явилась географическая диверсификация внешней торговли, что нашло отражение в изменениях в расстановке сил между их крупнейшими торговыми партнерами: США, Евросоюзом и КНР. Как видно из данных таблицы 4, за указанный период доля Соединенных Штатов снизилась с 51 до 37,2%, Европейского союза – с 13,9 до 11,9%, а доля Китая выросла с 2,2 до 15,2%. При этом для целого ряда латиноамериканских государств Поднебесная стала главным экономическим контрагентом.

Таблица 4

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ  
С ОСНОВНЫМИ ПАРТНЕРАМИ (товары, млрд долл. и %)**

Год	Всего		США		Евросоюз		Китай	
	объем	доля	объем	доля	объем	доля	объем	доля
2001	703,9	100,0	358,6	51,0	97,8	13,9	15,7	2,2
2010	1755,7	100,0	585,6	33,4	227,7	13,0	190,5	10,9
2015	1918,8	100,0	731,4	38,1	236,5	12,3	261,5	13,6
2018	2195,9	100,0	816,4	37,2	262,1	11,9	332,9	15,2

Источник: [List of imported].

Стремясь переломить нисходящий тренд в торговле между Латинской Америкой и Европой, 28 июня 2019 г. представители Европейской комиссии и министры иностранных дел стран – членов МЕРКОСУР заявили о достижении соглашения о свободной торговле между Евросоюзом и этой южноамериканской интеграционной группировкой. Предполагается, что действие соглашения (переговоры по нему велись почти два десятилетия) со временем позволит устранить таможенные пошлины на 91–92% товаров взаимной торговли и приведет к созданию общего рынка с населением (на сегодняшний день) порядка 780 млн человек [EU and Mercosur 2019].

Символично, что объявление о соглашении ЕС – МЕРКОСУР было сделано в ходе работы саммита «Группы двадцати» (G20) в Осаке (Япония), где в центре внимания находились актуальные вопросы международной торговли. В том числе: всплеск протекционизма, расширение санкционных и прочих рестриктивных режимов, реформа Всемирной торговой организации (ВТО), угроза развязывания новых торговых войн. В этих «турбулентных условиях», как подчеркнул теперь уже бывший председатель Еврокомиссии Жан-Клод

Юнкер<sup>1</sup>, соглашение Евросоюз – МЕРКОСУР стало примером договора, основанного на принципах «открытости и справедливости» и призванного способствовать обеспечению устойчивого развития европейских и латиноамериканских стран [G20 leaders 2019].

Вместе с тем турбулентные явления в глобальной экономике и мировой торговле (по существу, *кризис в развитии нелиберальной глобализации*), давшие о себе знать на протяжении первых десятилетий XXI в., указали на Латинскую Америку как на слабое звено в цепи мирохозяйственных связей [Яковлев 2017]. Обратимся к сухому языку статистики (см. табл. 5).

Таблица 5

**ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: КЛЮЧЕВЫЕ  
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

Показатель	2016	2017	2018	2019
ВВП (изменение в %)	-0,6	1,2	1,0	0,2
Инвестиции в основной капитал (% ВВП)	18,5	19,6	19,4	19,5
Прямые иностранные инвестиции (млрд долл.)	125,4	122,0	145,5	139,9
Экспорт (товары, млрд долл.)	896,5	1008,1	1092,2	1070,5
Импорт (товары, млрд долл.)	893,9	976,3	1085,2	1059,0
Безработица (%)	8,9	9,3	9,3	–
Счет текущих операций (млрд долл.)	-97,7	-78,8	-99,2	-80,9
Инфляция (%)	7,3	5,7	7,0	–
Государственный долг (% ВВП)	58,0	59,2	59,5	–
Внешний долг (млрд долл.)	1918,7	2021,5	2097,1	–
Валютные резервы (млрд долл.)	831,0	859,4	867,1	879,1
Доходы госбюджета (% ВВП)	18,2	18,1	18,2	–
Расходы госбюджета (% ВВП)	21,4	21,2	21,1	–
Дефицит госбюджета (% ВВП)	-3,2	-3,1	-2,9	–

*Составлено по:* [World Economic Outlook 2019, p. 151, 154, 166; Estudio económico 2019, p. 199, 212, 216, 234].

Данные свидетельствуют, что в последние годы страны Латинской Америки в целом демонстрировали крайне низкие темпы экономического роста, значительно уступая не только динамике государств других развивающихся регионов (особенно Азии), но и общемировым параметрам. Откровенно неблагоприятная ситуация была связана, прежде всего, с экономической «пробуксовкой» крупнейших латиноамериканских стран – Аргентины, Бразилии, Мексики, отставших по темпам роста даже от средних показателей развитых держав.

1. На этом посту Ж.-К. Юнкера сменила Урсула фон дер Ляйен.

Торможение прироста ВВП дополнялось сохранением на сравнительно низком уровне многих других макроэкономических индикаторов, а в целом ряде случаев отмечалось их ухудшение. Например, вновь выросла долговая нагрузка на экономику, в 2019 г. было отмечено сокращение внешнеторгового оборота, счет текущих операций стабильно сводился с крупным отрицательным сальдо, стагнировали доходы государственного бюджета и сохранялся его дефицит, на низком уровне (меньше 20% ВВП) оставались инвестиции в основной капитал, а объем иностранных капиталовложений явно не соответствовал потребностям латиноамериканской экономики и был не в состоянии «заделать имеющиеся в ней трещины». В большинстве стран наблюдалась высокая безработица, а Венесуэла и Аргентина попали под каток разрушительной инфляции [Яковлев 2019 а].

Не произошло подлинного количественного, а главное – качественного прорыва и в сфере внешнеторговых связей Латинской Америки, которой в этом отношении с трудом удалось удержаться на позициях начала века (см. табл. 6). В 2001–2018 гг. вывоз товаров из стран региона на международные рынки вырос в 3,2 раза, но это не позволило нарастить их долю в совокупном мировом экспорте, она осталась на прежнем весьма скромном уровне 5,6%. За редким исключением (наиболее яркий пример – Мексика) латиноамериканским государствам не удалось и радикальным образом изменить («облагородить») товарную структуру экспортных поставок, кардинально увеличив удельный вес технологичной продукции. Иначе говоря, несмотря на все усилия и успехи на отдельных направлениях и в некоторых странах, регион в целом в глобальном разделении труда остается, главным образом, поставщиком сырьевых и продовольственных товаров.

Таблица 6

**ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ  
(товары, млрд долл.)**

Показатель	2001 г.	Доля в мире (%)	2015 г.	Доля в мире (%)	2018 г.	Доля в мире (%)
Экспорт	341	5,6	917	5,6	1074	5,6
Импорт	363	5,9	1002	6,1	1122	5,8
Объем	704	5,7	1919	5,9	2196	5,7
Сальдо	-22	–	-85	–	-48	–

Источник: [List of imported].

Таким образом, Латинская Америка уже длительное время характеризуется сравнительной устойчивостью основных черт региональной модели участия в глобализации. Однако такое положение не отменяет отдельных страновых особенностей (порой существенных), которые могут быть проде-

монстрированы на примере Чили и Мексики, чьи национальные кейсы развития в русле глобализационных процессов отмечены ярко выраженным своеобразием.

**Чили: От «чикагских мальчиков»  
к ловушке среднего дохода**

Массовые протесты, охватившие Чили в октябре-ноябре 2019 г., для большинства аналитиков явились полной неожиданностью. Уже несколько десятилетий эта страна, нередко называемая «латиноамериканской Швейцарией» или «экономическим тигром Латинской Америки», выгодно отличается от большинства соседей по региону поступательным развитием экономики, четким механизмом смены политической власти демократическим путем и, казалось бы, относительным (по меркам региона) социальным благополучием. В чем причина мощно вырвавшегося на поверхность общественного недовольства и гнева и как это связано с процессами глобализации?

Именно в Чили в 1975 г. был дан старт формированию *неолиберальной модели глобализации* в ее латиноамериканской версии. Тогда страну посетил «гуру неолиберализма», глава Чикагской экономической школы Милтон Фридман и его визит пришелся как нельзя кстати. Аугусто Пиночет, захвативший власть в сентябре 1973 г. в результате свержения правительства Народного единства во главе с Сальвадором Альенде, нуждался в международной поддержке своей политики, главным вектором которой должна была стать ориентация чилийских производителей сырьевых, продовольственных и (отчасти) промышленных товаров на удовлетворение потребностей зарубежных потребителей [Миñoz 1986]. Иначе говоря, в силу сравнительной узости внутреннего спроса (население страны составляло немногим более 10 млн человек), ограничивавшей рост производства, ставилась цель «намертво привязать» экономику Чили к мировому рынку и таким путем «органично вписаться» в разворачивавшиеся процессы глобализации.

Миссию экономической либерализации осуществила команда так называемых «чикагских мальчиков» (Chicago boys) – группы сравнительно молодых экономистов (порядка 25 человек), получивших образование в Католическом университете Чили, много лет тесно сотрудничавшем с Чикагским университетом. Поэтому М. Фридман не без оснований считался их «духовным отцом», а те, в свою очередь, реализовали выдвинутые «учителем» идеи «шоковой терапии». Заняв ключевые позиции в экономическом блоке чилийского правительства (посты министров экономики, планирования, труда, председателей Центрального банка, Бюджетного управления и т.д.), «чикагские мальчики» разработали и провели в жизнь пакет рыночных реформ, результаты

которых заложили основу модели участия Чили в глобализации, в основных чертах просуществовавшей до настоящего времени [Fontaine 1988].

Ключевые пункты этой модели можно свести к следующему: сокращение прямого государственного участия в экономике путем прекращения финансирования нерентабельных компаний, приватизации госпредприятий и уменьшения госинвестиций; «открытие» национальных рынков с помощью радикального снижения импортных тарифов и отмены других внешнеторговых ограничений; девальвация национальной валюты с целью повышения конкурентоспособности чилийских товаров; создание оптимально благоприятных условий для деятельности в Чили иностранных компаний; предоставление чилийскому частному сектору доступа к более дешевым, чем местные, зарубежным кредитам; сдерживание роста (на практике – снижение) реальной заработной платы; свертывание социальных программ; ликвидация дефицита госбюджета (главным образом, благодаря сокращению расходов); модернизация и повышение эффективности госаппарата, в том числе, в результате увольнения значительной части служащих [Valdes 1989].

С начала 1990-х годов (после ухода А. Пиночета с политической сцены и возвращения к демократии) интеграция в систему мирохозяйственных отношений закрепились в качестве магистрального направления участия Чили в глобализационных процессах. Общим местом в выступлениях лидеров страны (независимо от их партийно-политической принадлежности и идеологических воззрений) стали заявления о стремлении чилийского истеблишмента и бизнес-сообщества воспользоваться преимуществами глобализации, совершить рывок в развитии внешнеэкономических связей и на этой основе «подтянуть» ключевые социально-экономические показатели до среднего уровня развитых государств. В частности, президент Себастьян Пиньера в начале своего первого срока в качестве главы государства (2010–2014) поставил цель в 2018 г. увеличить чилийский душевой ВВП до показателя Португалии – 24 тыс. долл. [Salas Guzman 2019].

Инструментом продвижения чилийских товаров на мировой рынок явились многочисленные соглашения о свободной торговле, первое из которых было подписано с Канадой в конце 1996 г. и вошло в силу в июле 1997 г. Вслед за этим последовали соглашения с Мексикой, странами Центральной и Южной Америки, Евросоюзом, США, Южной Кореей, государствами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), Китаем, Японией, Турцией, Австралией, Новой Зеландией, Таиландом, Малайзией, Вьетнамом и т.д. [Acuerdos]. Результатом стал сравнительно быстрый рост внешней торговли, объем которой, несмотря на конъюнктурные перепады цен на основные товары чилийского экспорта (медь, рыба и морепродукты, вино, фрукты и т.д.), в период 2001–2018 гг. вырос в 4,3 раза и вплотную приблизился к отметке в 150 млрд долл. Однако в 2019 г. произошло его очередное снижение

на 8,3%, что указывало на сохранявшуюся структурную слабость чилийского экспорта (см. табл. 7).

Таблица 7

**ЧИЛИ: ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ  
(товары, млрд долл.)**

Показатель	2001	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт	18,8	71,1	62,0	60,7	68,9	75,5	70,5
Импорт	16,1	59,0	62,4	59,4	65,3	74,2	66,8
Объем	34,9	130,1	124,4	120,1	134,2	149,7	137,3
Сальдо	+2,7	+12,1	-0,4	+1,3	+3,6	+1,3	+3,7

Источник: [Perspectivas del comercio 2019, p. 89].

Относительная устойчивость и рыночный характер чилийской экономики, ее открытость миру в сочетании с работающим механизмом представительной демократии, как показали дальнейшие события, позволили стране в 2010 г. стать членом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Подчеркнем, что Чили стала второй, вслед за Мексикой, латиноамериканской республикой, вошедшей в этот «клуб» наиболее развитых демократических государств [Member countries]. Но это во многом символическое обстоятельство, как показали дальнейшие события, не убергло страну от социальных потрясений. Оставляя за скобками политические аспекты чилийского кризиса 2019 г. (это – тема отдельного анализа), выделим главные экономические причины беспрецедентно массовых протестных выступлений.

На наш взгляд, глубинным фактором, открывшим ящик Пандоры общественного возмущения, стала так называемая *ловушка среднего дохода*. За почти три десятилетия развития в условиях демократии Чили добилась заметного прогресса: душевой ВВП, хотя далеко не достиг показателя Португалии, в 1990–2018 гг. вырос с 2,5 до 15,9 тыс. долл. (в среднем в Латинской Америке – 9 тыс. долл.); доля населения, живущего за чертой бедности, снизилась с 30 до 6%; в стране было введено всеобщее медицинское страхование, отлажен механизм выплаты пособий по безработице, улучшилась система образования, численно вырос средний класс, занявший центральное место в чилийском обществе [Roura 2019].

Вместе с тем в последние годы Чили в основном исчерпала имевшиеся у нее ресурсы роста в русле неолиберальной модели участия в мировой экономике и фактически «застряла» на достигнутом социально-экономическом уровне. Как отмечают многие эксперты, наряду с внутренними факторами дали о себе знать и негативные внешние эффекты, связанные с усилением протекционизма, торговыми и финансовыми войнами, в целом с *торможением процесса глобализации* [Vilches 2019]. Не случайно, как уже отмечалось,

в 2019 г. ощутимо сократился чилийский экспорт. Но не только это. По существу, проблема, с которой сегодня столкнулась Чили в экономической области, детерминирована общей неустойчивостью основных национальных и глобальных трендов, заметно усилившейся неопределенностью последствий принимаемых макроэкономических решений, угрожающих нарушить хрупкое благосостояние большинства чилийского населения.

В этом и состоит ловушка среднего дохода: Чили вступила в диктуемый законами глобализации этап перехода от экономического роста, основанного на экспоненциальной эксплуатации природных и человеческих ресурсов, к развитию, ориентированному на повышение производительности с помощью максимально широкой опоры на достижения науки и техники, повсеместного использования инноваций [Bitran 2019]. В силу недостаточного научно-технологического потенциала страна оказалась не готова к такому переходу, к новому историческому рывку, что во многом интуитивно, но удивительно точно уловило чилийское общество, потребовав сменить модель социально-экономического роста.

### **Мексика: «Так далеко от Бога и так близко к США»**

Это выражение знает каждый мексиканец. Ничего нельзя сказать о расстоянии от Мексики до Создателя, но с Соединенными Штатами, в XIX в. присоединившими к себе больше половины мексиканской территории, эту латиноамериканскую страну навечно соединила общая граница протяженностью порядка 3200 км.

До середины 80-х годов прошлого века Мексика проводила протекционистскую политику, ориентированную на импортозамещение, а ее модель роста носила выраженный государствоцентричный и сырьевой характер. А именно: главную роль в экономике играли крупнейшие государственные компании, производственная и внешнеторговая сферы жестко административались властями, в структуре экспорта полностью доминировали сырьевые товары. В частности, вплоть до 1986 г. на долю нефти и нефтепродуктов приходилось 67–77% общего объема вывоза товарной продукции [Lopez 2010].

Рыночные реформы в Мексике начались в ответ на финансово-экономический кризис 1982 г., сопровождавшийся дефолтом по суверенным долгам, банкротством тысяч предприятий, ухудшением материального положения большинства мексиканцев и (как следствие) усилением социальной напряженности. Подчеркнем, что реформирование осуществлялось в условиях уже развернувшегося процесса глобализации и по знакомой нелиберальной схеме, прочерченной «Вашингтонским консенсусом». В стране прошла приватизация многих государственных компаний, произошло снижение таможенных



барьеров, внутренний рынок в значительной степени был открыт для иностранных инвестиций. Активную роль в выработке новой стратегии роста сыграли эксперты Всемирного банка, делегированные в Мексику и заложившие концептуальные основы модели ее участия в глобализации [Las privatizaciones 2004, p. 181–185].

Главной и определяющей особенностью данной модели явилась экономическая интеграция в рамках НАФТА, стартовавшая 1 января 1994 г. Спецификой этой региональной торгово-экономической группировки было то, что в ней «под одной крышей» оказались две высокоразвитые державы (США и Канада) и страна с формирующимся рынком (Мексика). При этом мексиканские политические и деловые круги надеялись, что интеграция с северными соседями станет решающим фактором комплексной модернизации страны и поможет решить накопившиеся острейшие социально-экономические проблемы. В их числе: структурная и технологическая отсталость национального хозяйственного организма, низкий уровень производственных инвестиций, незначительный (по масштабам страны) объем внешней торговли, огромный государственный долг, нехватка квалифицированных рабочих мест, высокая безработица, бедность и нищета, разгул преступности, подрывающий национальную безопасность трансграничный наркотрафик, массовая эмиграция [Яковлев 2019 b, с. 77–80].

Нельзя отрицать тот факт, что за два с лишним десятилетия функционирования НАФТА экономика Мексики приобрела новое качество. Снятие большинства барьеров в торговле с США и Канадой и создание благоприятных условий для деятельности зарубежных (в подавляющем большинстве случаев – американских) компаний круто изменили место страны в системе мирового хозяйства и торговли. В то же время интеграция с северными соседями не обеспечила Мексике быстрого экономического роста: прирост мексиканского ВВП был и остается одним из наиболее низких в регионе. Парадоксальным образом примерно половина населения страны остается «исключенной» из системы современных рыночных отношений [Мексика 2013].

Между тем на мексиканской территории (преимущественно в северных, пограничных с США районах) были созданы тысячи сборочных предприятий, так называемые *макиладорас*, оснащенные современным оборудованием, встроенные в глобальные цепочки добавленной стоимости и почти полностью работающие на рынок Соединенных Штатов и (в значительно меньшей степени) Канады. В числе этих компаний фигурировали, прежде всего, филиалы американских, западноевропейских, японских и корейских автомобильных корпораций, а также многочисленные заводы и фабрики иностранных фирм, выпускающие электронную продукцию, промышленное оборудование и широкую гамму потребительских товаров. Именно деятельность макиладорас

в решающей степени обеспечила беспрецедентный для латиноамериканских стран рост мексиканской внешней торговли: импорт компонентов и экспорт готовой продукции (см. табл. 8).

Таблица 8

**ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МЕКСИКИ  
(товары, млрд долл.)**

Показатель	2001			2018		
	Всего	США	Доля США	Всего	США	Доля США
Экспорт	158,4	136,4	86,1	450,5	344,6	76,5
Импорт	168,4	114,1	67,8	464,3	216,3	46,6
Оборот	326,8	250,5	76,7	914,8	560,9	61,3
Сальдо	-10,0	+22,3	–	-13,8	+128,3	–

Источник: [List of imported].

Как свидетельствуют статистические данные, в период 2001–2018 гг. внешнеторговый оборот Мексики вырос в 2,8 раза и превысил 914 млрд долл. (максимальный показатель для стран Латинской Америки, 42% общерегиональной внешней торговли). Радикально изменилась структура мексиканского экспорта. Сегодня свыше 80% его объема составляют не сырьевые, как в прежние времена, а промышленные изделия. При этом обращает на себя внимание сокращение в мексиканской торговле доли США: с 76,7 до 61,3% с одновременным впечатляющим увеличением торговли Мексики с рядом других государств. В частности, в 2001–2018 гг. товарооборот с Китаем вырос в 20,6 раза, а с Россией – в 8,6 раза. С чем это было связано? Дело в том, что мексиканские власти, справедливо опасаясь дальнейшего усиления односторонней зависимости от Вашингтона, предприняли шаги, нацеленные на диверсификацию внешнеторговых связей и (помимо НАФТА) подписали 12 соглашений о свободной торговле, действие которых охватывает десятки стран в Латинской Америке, Европе и Азии [Comercio exterior].

Разумеется, Соединенные Штаты были и остаются важнейшим внешнеэкономическим партнером Мексики: гравитационный фактор географического положения никуда не делся. Но как показали недавние события, связанные с приходом в Белый дом Д. Трампа, стремление официального Мехико расширять и разнообразить свое участие в глобальной экономике и торговле было более чем оправдано. Напомним, что едва вступив на пост президента, Д. Трамп начал давить на Мексику и Канаду, требуя существенного пересмотра условий НАФТА. В итоге долгих и трудных трехсторонних переговоров родилась новая версия соглашения о североамериканской интеграции под названием «Пакт США – Мексика – Канада», ЮСМКА (United States –

Mexico Canada Agreement, USMCA), в котором были учтены многие требования американской делегации [Яковлев 2018].

С точки зрения участия Мексики в процессах регионализации и глобализации подписание ЮСМКА означало, что интеграционный проект в Северной Америке будет продолжен, а американский рынок еще на долгие годы останется приоритетным для мексиканских предприятий. Но вместе с тем заключение нового соглашения полностью не устраняло опасности односторонних протекционистских действий со стороны Белого дома, не исключало возможности появления в будущем очередных требований США перекраивать действующие договоренности по «вашингтонским лекалам». В данном контексте представляется закономерной и неизбежной дальнейшая корректировка стратегии участия Мексики в глобализации.

Латинская Америка всегда была на острие развивавшихся процессов интернационализации мировой экономики, находилась в эпицентре всех волн глобализации. В обобщенном виде исторически сложившаяся региональная модель участия латиноамериканских стран в системе мирохозяйственных связей предполагает сохранение их роли как поставщиков преимущественно сырьевых товаров, реципиентов капиталов иностранных компаний, стремящихся занять командные высоты в экономике Латинской Америки, младших партнеров развитых держав.

Не меняющие коренным образом общерегиональную парадигму национальные особенности участия государств региона в глобализации особенно отчетливо проявились в Чили и Мексике. В первом случае ключевым элементом стала внешнеторговая экспансия на основе эксплуатации природных ресурсов и максимальной диверсификации рынков сбыта. Во втором – ставка на превращение отдельных районов страны в огромную площадку сборочных производств, продукция которых в основном направлялась в США. Как показала практика, оба варианта в значительной мере себя исчерпали и нуждаются в серьезной корректировке. Можно с уверенностью утверждать, что в условиях кризисных потрясений, переживаемых глобальной экономикой и мировой торговлей, не менее глубокие изменения ждут и региональную модель участия Латинской Америки в процессах глобализации.

### **Библиография**

Мексика: Парадоксы модернизации / Отв. ред. В.М. Давыдов. М.: Институт Латинской Америки РАН, 2013. 330 с.

Яковлев П.П. Импортзамещение в Аргентине: Цели и результаты // Мировая экономика и международные отношения. 2016. Т. 60. № 5. С. 20–25.

Яковлев П.П. Латинская Америка: Возможен ли рывок в развитии? // Мировая экономика и международные отношения. 2019 а. Т. 63. № 3. С. 94–103.

- Яковлев П.П. От НАФТА к ЮСМКА: Реформа североамериканской интеграции // Российский внешнеэкономический вестник. 2019 в. № 1. С. 75–87.
- Яковлев П.П. «Эффект Трампа» или конец глобализации? М.: РУСАЙНС, 2017. 144 с.
- Яковлев П.П. USMCA: Перегрузка зоны свободной торговли в Северной Америке // Латинская Америка. 2018. № 12. С. 6–21.
- Acuerdos comerciales // Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. Gobierno de Chile. URL: <https://www.subrei.gob.cl/modulo-de-acuerdos-comerciales/> (дата обращения: 27.12.2019).
- After the Washington Consensus. Restarting growth and reform in Latin America / Ed. by P.-P. Kuczynski and J. Williamson. Wash.: Institute for International Economics, 2003. 373 p.
- Alvarez-Noga C., Chamney Ch. Debt policy under constraints between Philipp II, the Cortes and Genoese Bankers. Madrid: Universidad Carlos III, 2011. 437 p.
- Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2012. Santiago de Chile: CEPAL, 2013. 341 p.
- Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2016. Santiago de Chile: CEPAL, 2016. 365 p.
- Bértola L., Ocampo J.A. Una historia económica de América Latina desde la independencia. Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Madrid: Secretaría General Iberoamericana, 2011. 425 p.
- Bitran E. Chile y la trampa de los ingresos medios // El Mercurio. Santiago de Chile, 2019. 1 abril.
- Bulmer-Thomas V. The economic history of Latin America since independence. Cambridge University Press, 2003. 483 p.
- Canciller Muñoz encabeza firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: «Estamos orgullosos de concluir este proceso» // Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. 2018. 8 marzo. URL: <https://minrel.gob.cl/canciller-munoz-encabeza-firma-del-tratado-integral-y-progresista-de/minrel/2018-03-08/192644.html> (дата обращения: 27.12.2019).
- Comercio exterior: Países con tratados y acuerdos firmados con México // Gobierno de México. URL: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico> (дата обращения: 27.12.2019).
- Dehesa G. de la. Comprender la globalización. Madrid: Alianza Editorial, 2004. 251 p.
- Estudio económico de América Latina y el Caribe 2019 // CEPAL. Naciones Unidas. 2019. 243 p.
- EU and MERCOSUR reach agreement on trade // European Union. 2019. 28 June. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_19\\_3396](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_3396) (дата обращения: 27.12.2019).
- External financing in Latin America. N.Y.: United Nations, 1965. 145 p.
- Fontaine A. La historia no contada de los economistas y el presidente Pinochet. Santiago: Zig-Zag, 1988. 348 p.
- G20 leaders united to address major global economic challenges // European Union. 2019. 29 June. URL: [https://ec.europa.eu/commission/news/g20-leaders-united-address-major-global-economic-challenges-2019-jun-29\\_en](https://ec.europa.eu/commission/news/g20-leaders-united-address-major-global-economic-challenges-2019-jun-29_en) (дата обращения: 27.12.2019).
- Giraud A. Cuando el hierro era más caro que el oro. 60 historias para entender la economía mundial. Barcelona Ariel, 2016. 405 p.
- Globalization, growth, and poverty: Building an inclusive world economy. N.Y.: The World Bank, 2002. 247 p.
- List of imported products for the selected product // ITC (International Trade Center). URL: [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpr=1%7c%7c15%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpr=1%7c%7c15%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1) (дата обращения: 27.12.2019).

Lopez J. El papel de México en la economía mundial. 2010. 6 septiembre. URL: <http://jacobeconomia.globalizacion1382.blogspot.com/2010/09/el-papel-de-mexico-en-la-economia.html> (дата обращения: 27.12.2019).

Member countries // OECD. URL: <http://www.oecd.org/about/members-and-partners/> (дата обращения: 27.12.2019).

Muñoz O. Chile y su industrialización. Santiago: CIEPLAN, 1986. 361 p.

North American Free Trade Agreement // NAFTA. URL: <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement> (дата обращения: 27.12.2019).

Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe: El adverso contexto mundial profundiza el resago de la región // CEPAL. Naciones Unidas. 2019. 199 p.

Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina. Buenos Aires: Prometeo, 2004. 238 p.

Roura A.M. Protestas en Chile: Las grietas del modelo económico chileno que las manifestaciones dejaron al descubierto // BBC. 2019. 29 Octubre. URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-50208871> (дата обращения: 27.12.2019).

Salas Guzman R. Chile y la trampa del ingreso medio // América economía.com. 2019. 8 noviembre. URL: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/chile-y-la-trampa-del-ingreso-medio> (дата обращения: 27.12.2019).

Valdes J.G. La escuela Chicago: Operación Chile. Buenos Aires: Zeta, 1989. 382 p.

Vilches R. Guerra comercial y estallido social en Chile // América economía.com. 2019. 14 Nov. URL: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/guerra-comercial-y-estallido-social-en-chile> (дата обращения: 27.12.2019).

World Economic Outlook, October 2019. Global manufacturing down turn, rising trade barriers // IMF. Wash. 2019. 208 p.

## References

Acuerdos comerciales. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. Gobierno de Chile. URL: <https://www.subrei.gob.cl/modulo-de-acuerdos-comerciales/> (date of access: 27.12.2019).

After the Washington Consensus. Restarting Growth and Reform in Latin America. Edited by Pedro-Pablo Kuczynski and John Williamson. Washington: Institute for International Economics, 2003. 373 p.

Alvarez-Noga C., Chamney Ch. Debt policy under constraints between Philipp II, the Cortes and Genoese Bankers. Madrid: Universidad Carlos III, 2011. 437 p.

Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2012. CEPAL, Santiago de Chile, 2012. 341 p.

Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. 2016. CEPAL, Santiago de Chile, 2016. 365 p.

Bértola L., Ocampo J.A. Una historia económica de América Latina desde la independencia. Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Madrid: Secretaría General Iberoamericana, 2011. 425 p.

Bitran E. Chile y la trampa de los ingresos medios. El Mercurio. Santiago de Chile, 2019. 1 abril.

Bulmer-Thomas V. The Economic History of Latin America since Independence. Cambridge University Press, 2003. 483 p.

Canciller Muñoz encabeza firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico: «Estamos orgullosos de concluir este proceso». 2018. 8 marzo. URL: <https://minrel.gob.cl/canciller/>

munoz-encabeza-firma-del-tratado-integral-y-progresista-de/minrel/2018-03-08/192644.html (date of access: 27.12.2019).

Comercio exterior: Países con tratados y acuerdos firmados con México. Gobierno de México. URL: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico> (date of access: 27.12.2019).

Dehesa G. de la. Comprender la globalización. Madrid: Alianza Editorial, 2004. 251 p.

Estudio económico de América Latina y el Caribe 2019. CEPAL. Naciones Unidas. 2019. 243 p.

EU and MERCOSUR reach agreement on trade. 2019. 28 June. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_19\\_3396](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_3396) (date of access: 27.12.2019).

External Financing in Latin America. New York: United Nations, 1965. 145 p.

Fontaine A. La historia no contada de los economistas y el presidente Pinochet. Santiago: Zig-Zag, 1988. 348 p.

G20 leaders united to address major global economic challenges // European Union. 2019. 29 June. URL: [https://ec.europa.eu/commission/news/g20-leaders-united-address-major-global-economic-challenges-2019-jun-29\\_en](https://ec.europa.eu/commission/news/g20-leaders-united-address-major-global-economic-challenges-2019-jun-29_en) (date of access: 27.12.2019).

Giraud A. Cuando el hierro era más caro que el oro. 60 historias para entender la economía mundial. Barcelona: Ariel, 2016. 405 p.

Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy. N.Y.: The World Bank, 2002. 247 p.

Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina. Buenos Aires: Prometeo, 2004. 238 p.

List of imported products for the selected product. ITC (International Trade Center). URL: [https://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c15%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c15%7c156%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (date of access: 27.12.2019).

Lopez J. El Papel de México en la Economía Mundial. 2010. 6 sept. URL: <http://jacobeconomiaglobalizacion1382.blogspot.com/2010/09/el-papel-de-mexico-en-la-economia.html> (date of access: 27.12.2019).

Meksika: Paradoksy modernizacii / Otv. red. V.M. Davydov [Mexico: The Paradoxes of Modernization / Ed. ed. V.M. Davydov]. Moscow: ILA RAS, 2013. 330 p. (In Russ.)

Member countries. OECD. URL: <http://www.oecd.org/about/members-and-partners/> (date of access: 27.12.2019).

Muñoz O. Chile y su Industrialización. Santiago: CIEPLAN, 1986. 361 p.

North American Free Trade Agreement. NAFTA. URL: <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement> (date of access: 27.12.2019).

Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe: El adverso contexto mundial profundiza el resago de la region. CEPAL. Naciones Unidas. 2019. 199 p.

Roura A.M. Protestas en Chile: Las grietas del modelo económico chileno que las manifestaciones dejaron al descubierto. 2019. 29 octubre. URL: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-50208871> (date of access: 27.12.2019).

Salas Guzman R. Chile y la trampa del ingreso medio. 2019. 8 Noviembre. URL: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/chile-y-la-trampa-del-ingreso-medio> (date of access: 27.12.2019).

Valdes J.G. La escuela Chicago: Operación Chile. Buenos Aires: Zeta, 1989. 382 p.

Vilches R. Guerra comercial y estallido social en Chile. 2019. 14 Nov. URL: <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/guerra-comercial-y-estallido-social-en-chile> (date of access: 27.12.2019).

World Economic Outlook, October 2019. Global manufacturing down turn, rising trade barriers. IMF. Wash. 2019. 208 p.

Yakovlev P.P. «Effekt Trampa» ili konec globalizacii? [The Trump Effect or the end of globalization?]. Moscow: RUSINS, 2017. 144 p. (In Russ.)

Yakovlev P.P. Importozameshchenie v Argentine: Celi i rezul'taty. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [Import Substitution in Argentina: Goals and Results. World Economy and International Relations]. 2016. Vol. 60. No. 5. P. 20–25. (In Russ.)

Yakovlev P.P. Latinskaya Amerika: Vozmozen li ryvok v razviti? Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [Latin America: Is there a breakthrough in development? World economy and international relations]. 2019. Vol. 63. No. 3. P. 94–103. (In Russ.)

Yakovlev P.P. Ot NAFTA k YUSMKA: Reforma severoamerikanskoj integracii. Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik [From NAFTA to USMKA: Reform of North American Integration. Russian Foreign Economic Bulletin]. 2019. No 1. P. 75–87. (In Russ.)

Yakovlev P.P. Perezagruzka zony svobodnoj trgovli v Severnoj Amerike. Latinskaya Amerika [USMCA: Rebooting a Free Trade Area in North America. Latin America]. 2018. No. 12. P. 6–21. (In Russ.)