

Долговременные тренды и новые явления в международной торговле

УДК 339.5(100)
ББК 65.428(0)
С-711

Андрей Николаевич СПАРТАК,
член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки России, Всероссийская академия внешней торговли, кафедра международной торговли и внешней торговли РФ – зав. кафедрой,
E-mail: Spartak@vniki.msk.ru

Алексей Евгеньевич ЛИХАЧЕВ,
доктор экономических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, кафедра макроэкономики Экономического факультета – профессор,
E-mail: info_ef@ranepa.ru

Аннотация

В статье рассматриваются основные тенденции в развитии международной торговли в последние десятилетия. Показаны главные факторы ее быстрого расширения и повышения в ней роли развивающихся стран – динамичный экономический рост в развивающемся мире, особенно в азиатском регионе, экспансия глобальных цепочек стоимости (ГЦС), торговая либерализация. Среди важных новых явлений в текущем десятилетии выделены замедление темпов роста глобальной торговли относительно мирового ВВП (снижение ее эластичности к динамике совокупного спроса); падение интенсивности торговли в рамках ГЦС на фоне меняющихся экономических и технологических факторов, политики рещоринга; ослабление либерализационных стимулов со стороны ВТО и торговых соглашений; приостановка увеличения доли развивающихся стран в торговле. Цифровая трансформация и четвертая промышленная революция будут оказывать сдерживающее влияние на развитие международной торговли, по крайней мере, в ее традиционном понимании. Виртуальный сегмент глобальной торговли будет быстро расширяться, а сама торговля глубже интегрируется в национальные экономики и станет не столько торговлей между странами, сколько торговлей с участием компаний и граждан при посредстве облачных технологий.

Ключевые слова: международная торговля, экспорт, товары, услуги, страны, доля, цепочки стоимости, либерализация, спрос, технологии.



Long-term trends and new developments in international trade

Andrey Nikolaevich SPARTAK,

*corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker of Science of RF, Russian Foreign Trade Academy, Department of international trade and foreign trade of the RF – the Head,
E-mail: Spartak@vniki.msk.ru*

Aleksey Evgen'evich LIKHACHEV,

*Doctor of Economic Sciences, Russian Academy of National Economy and Public Service, Department of Macroeconomics of the Economic Faculty – Professor,
E-mail: info_ef@ranepa.ru*

Abstract

The article reveals main trends in international trade development over the last decades. Major drivers of trade and increasing share of emerging countries are reviewed: robust economic growth in the developing world, especially in the Asian region, expansion of global value chains (GVCs), trade liberalization. Among important new developments in the current decade the authors focus on slower pace of global trade growth against the world GDP (falling elasticity of trade to aggregate demand); decreasing trade operations via GVCs channels in view of changing economic and technological factors, reshoring policies; weakening of liberalization incentives under WTO and regional trade agreements; the trend of rising development countries' share in trade is no longer valid. The ongoing digital transformation and the fourth industrial revolution will generate bounding effects on international trade, at least in its traditional meaning. Virtual segment of global trade will be expanding rapidly and the trade itself will demonstrate deeper integration into national economies, becoming more an extra-spatial activity with direct participation of companies and citizens enabled by cloud technologies rather than exchange of values between countries.

Keywords: international trade, export, goods, services, countries, share, value chains, liberalization, demand, technologies.

Сегодня практически все страны мира сильно, а многие – критическим образом зависят от международной торговли. По данным МВФ, доля глобального экспорта товаров и услуг в мировом ВВП, выраженном в долларах США по рыночным обменным курсам, увеличилась в среднем с 18,5% в 1980-х годах до 21% в 1990-х годах, превысила 26% в 2000-х годах и достигла порядка 30% к середине 2010-х годов.¹ Еще в 1995 г. американский экономист и будущий нобелевский лауреат П. Кругман ввел в оборот термин “страны-супертрейдеры”, у которых внешне-торговая квота в ВВП превышает 100%. К началу 2000-х годов подобных супер-

трейдеров было уже около полутора десятков – прежде всего открытые и активно вовлеченные в региональные и глобальные цепочки стоимости малые и средние европейские экономики, а также отдельные страны и территории Тихоокеанской Азии. Сегодня критерию супертрейдерства отвечают примерно 50 государств и территорий, включая пополнение из постсоветских, африканских и латиноамериканских стран.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ

С развертыванием процесса глобализации и ускорением научно-технического прогресса, что позволило кратно повысить производительность труда, прежде всего в развитых странах, приступить к широкой индустриализации во многих развивающихся государствах, существенно снизить транспортные, коммуникационные, управленческо-административные издержки в международной торговле, динамика последней значительно возросла. Стоимостной объем мирового экспорта товаров и услуг увеличился с примерно 2,3 трлн долл. США (далее везде используются доллары США) в 1980 г. до исторического пика в 23,65 трлн долл. в 2014 г., или десятикратно; среднегодовые темпы прироста составили около 7%. Бурный рост международной торговли обеспечивал интересы ТНК и транснационального производства, новых участников мирового рынка из числа динамичных развивающихся государств и стран с переходной экономикой, инновационного бизнеса, нуждавшегося в емких рынках для увеличения производства продукции и получения экономики на масштабе в целях достижения быстрой окупаемости высоких затрат на НИОКР и коммерциализацию их результатов, снижения цен для потребителей и, тем самым, приобретения устойчивых конкурентных преимуществ.

Высокие темпы расширения трансграничного обмена товарами и услугами поддерживались, прежде всего, процессами международного разделения производства и формирования международных производственно-сбытовых цепочек, систем оффшорингового производства и аутсорсинга. В последние десятилетия значительно повысилась роль внутриотраслевой и внутрифирменной торговли. В результате в рамках глобальных цепочек стоимости, когда товары и услуги пересекают границу в качестве промежуточного вклада для использования в производственном процессе за рубежом и последующего экспорта, в начале 2010-х годов осуществлялось примерно 50% международной торговли в терминах добавленной стоимости против 36% в 1995 г.² Одновременно усиливалась роль продуктовой диверсификации в развитии международного обмена. По оценкам ВТО, в период 1991-2011 гг. почти на четверть рост международной торговли товарами был обеспечен за счет выхода компаний с новой продукцией на зарубежные рынки (т.н. *extensive margin*).³

Процессы либерализации, гармонизации и унификации регулирования международной торговли на всех уровнях, при лидирующей роли ВТО и современной системы региональных торговых соглашений, также способствовали ее динамич-



ному росту, диверсификации, активному вовлечению в нее новых стран и их внутренних территорий, инновационных отраслей и секторов хозяйства. Например, благодаря подписанию в 1996 г. на площадке ВТО Соглашения по информационным технологиям (в качестве соглашения с ограниченным числом участников, первоначально 29 стран–членов ВТО, в настоящее время – 82) и отмене пошлин на большинство ИКТ-товаров, развивающиеся страны смогли широко включиться в глобальные цепочки стоимости, ориентированные на продукцию ИКТ, и увеличить свой вклад в глобальный экспорт такой продукции с 26% в 1996 г. до 63% в 2015 г.⁴

Большое значение имели упрощение административных торговых процедур, внедрение современных информационно-коммуникационных, цифровых технологий в бюрократические процессы во внешней торговле, организационно-правовые, финансовые и транспортно-логистические аспекты внешнеторговой деятельности. В последние десятилетия существенно расширились масштабы государственной финансовой и нефинансовой поддержки экспорта, были усовершенствованы формы, технологии, механизмы и инструменты такой поддержки, во всех странах – активных трейдерах созданы специализированные институты поддержки – экспортные кредитные агентства (Export Credit Agencies) и организации содействия торговле (Trade Promotion Organizations).⁵ Сегодня, по оценке Экспортно-импортного банка США, в мире действуют около 100 экспортных кредитных агентств, из которых только пятью крупнейшими страновыми агентствами по объемам официального экспортного финансирования (кратко-, средне- и долгосрочного экспортного кредитования и кредитования на пополнение оборотного капитала) в 2016 г. на поддержку экспортеров было направлено почти 700 млрд долл.⁶

Все это способствовало последовательному сокращению транзакционных издержек и стоимости финансовых ресурсов для участников внешнеторговой деятельности и, соответственно, повышению доступности трансграничной коммерции для широкой массы предпринимателей, включая малые и средние компании, усилению конкурентоспособности их продукции на внешних рынках. В первой половине 2010-х доля микро, малых и средних предприятий в экспорте товаров и услуг стран ОЭСР (в данном случае выборка включает ЕС–28, США, Канаду и Турцию) составляла в среднем 34%, в общем числе организаций-экспортеров – почти 80%. Причем для отдельных стран показатель вклада таких предприятий в экспорт был существенно выше: особенно для ряда малых европейских государств (Эстония – 69%, Кипр – 61%, Ирландия – 57%) и Турции (63%), но также и у многих более крупных стран ЕС, включая Италию (51%), Австрию (48%), Францию (44%), Нидерланды (43%) и Испанию (43%). Причем надо учитывать, что еще значительная часть рассматриваемых предприятий включается в экспорт не напрямую, а в качестве субпоставщиков для крупных экспортеров. По оценкам, в

развивающихся странах не прямой экспорт микро, малых и средних предприятий составляет более 30% от прямых экспортных поставок.⁷

Характерной чертой экономической глобализации стал опережающий рост физических объемов международной торговли товарами и услугами, по сравнению с динамикой реального ВВП. В 1980-х годах коэффициент опережения составлял 1,33, в 1990-х – 2,24, в 2000-х – 1,57. Причины такого опережения носят как объективный характер, обусловленный вышеизложенными факторами, так и технический характер, связанный с особенностями торговли добавленной стоимостью в рамках международных производственных цепочек, где присутствует значительный двойной счет. Например, если телевизор полностью производится в Японии, то и ВВП, и торговля увеличиваются на одну и ту же сумму, но, если Япония вывозит отдельные части и компоненты для телевизора, потом эти компоненты уже за рубежом собираются в укрупненные блоки и узлы, а они, в свою очередь, экспортируются в какую-то третью страну для сборки готового изделия и его последующей продажи государствам – конечным потребителям, то торговые обороты могут возрасти в разы, тогда как суммарный вклад этой деятельности в ВВП остается практически неизменным. Поэтому многие эксперты указывают на инфлированный характер показателей развития международной торговли в последние десятилетия. Это подтверждается и тем, что на фоне снижения интенсивности торговли в рамках глобальных и региональных цепочек стоимости в 2010-х годах, особенно к середине десятилетия, реальная динамика международной торговли и ВВП сравнялась, а в 2015-2016 гг. глобальный ВВП рос даже быстрее торговли.



Таблица 1

**Долгосрочная динамика и среднесрочный прогноз мирового ВВП
и международной торговли**

	В среднем за 1980-1989 гг.	В среднем за 1990-1999 гг.	В среднем за 1999-2008 гг.	В среднем за 2009-2013 гг.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Оценка 2017 г.	Прогноз	
									2018 г.	В среднем за 2019-2022 гг.
Темпы прироста, в реальном выражении, %										
ВВП	3,3	2,9	4,2	3,3	3,6	3,4	3,2	3,6	3,7	3,7
Международная торговля ¹	4,4	6,5	6,6	2,8 (4,45) ²	3,8	2,8	2,4	4,2	4,0	3,9
Товары	4,5	6,7	6,7	2,7	3,1	2,3	2,3	4,3	4,1	–
Стоимостная величина, млрд долл. США										
ВВП по рыночным обменным курсам	14 472	27 383	43 843	70 069	78 594	74 311	75 368	79 281	84 375	103 201 ³
ВВП по ППС	17 584	31 729	62 820	94 451	110 258	115 108	120 197	126 634	133 805	167 782 ³
Мировой экспорт товаров и услуг	2 683	5 755	11 471	20 492	23 647	20 996	20 614	22 260	23 645	–
Товары	2 152	4 583	9 123	16 324	18 585	16 185	15 756	17 122	18 160	–

Примечание к таблице:

¹ Товары и услуги, среднее значение прироста по мировому экспорту и импорту.

² Среднегодовые темпы прироста за 2011-2013 гг. Более низкий показатель за период 2009-2013 гг. обусловлен резким падением торговли в реальном выражении в 2009 г., чего не произошло с мировым ВВП. В 2010 г. соответственно был сильный подъем торговли, но в целом за два года – 2009 и 2010 – прирост оказался очень незначительным – всего 0,7%.

³ Величина на 2022 г.

Источник: World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. P. 242, 256. Также другие выпуски World Economic Outlook за соответствующие годы.



Макроструктура международной торговли с точки зрения соотношения товаров и услуг остается в последние десятилетия достаточно стабильной: 80% приходится на товары и 20% – на услуги. Хотя некоторое увеличение доли услуг все же имело место, особенно, если сравнивать начало и конец почти 40-летнего периода: в 1980 г. услуги составляли порядка 18% глобальной торговли, тогда как в 2015-2016 гг. в среднем около 23%. Вместе с тем основное повышение удельного веса услуг произошло именно в 2015-2016 гг. из-за сильного замедления динамики физических объемов торговли товарами и падения средних контрактных цен, причем не только на сырье и полуфабрикаты, но и на готовые изделия. Причинами этого стали слабый и неустойчивый мировой спрос, обострение конкуренции за рынки сбыта, укрепление американского доллара, который обслуживает основные товаропотоки.

Для отдельных стран соотношение товаров и услуг в национальном экспорте может существенно отличаться от среднемирового, что зависит от структуры их экономик, состава конкурентных преимуществ, востребованности на внешних рынках конкретных продуктов и сервисов. Так, в общем экспорте Ирландии и Сингапура – ярко выраженных сервисных экономик – доля услуг достигает и даже превышает 50%, у Израиля и Индии – приближается к 40%. Будучи развивающейся и достаточно бедной страной, Индия сегодня выступает крупнейшим мировым поставщиком компьютерных, а также деловых и профессиональных услуг по контрактам с ведущими зарубежными ТНК. В то же время вес услуг в экспорте стран, ориентированных в сильной степени на продажи сырья и полуфабрикатов, как правило, ниже среднего, в частности составляет 14-15% для Индонезии и России. Крупнейший экспортер товаров – Китай имеет разноплановые и значительные конкурентные преимущества, прежде всего в сфере реального производства, поэтому услуги в суммарном экспорте страны пока играют незначительную роль – примерно 9% в 2016 г. (хотя в абсолютном выражении поставки услуг весьма велики – свыше 200 млрд долл.). У специализирующейся на экспортно-ориентированном сборочном производстве Мексики вклад услуг составляет всего 6%.

Значительные изменения произошли и продолжаются в географической структуре международной торговли. Если их суммировать, то основные сдвиги под влиянием глобализации связаны с увеличением совокупной доли развивающихся стран и рынков и, главное, повышением роли в международной торговле развивающихся государств Азии во главе с Китаем (см. таблицу 2). Так, суммарный вес развивающихся стран и рынков, включая государства СНГ и ряд менее развитых центральноевропейских и балканских экономик, в мировом экспорте товаров и услуг вырос только за последние 20 лет (с 1997 по 2017 гг.) с примерно 22% до 36%. Одновременно вклад развивающейся Азии в глобальный экспорт повысился с 8% до 18%, в том числе Китая – с 3% до 11%, Индии – с 0,7% до 2,2%. Возросла, хотя



и менее выражено, доля стран Ближнего Востока и Африки (в сумме 6,6% мирового итога в 2017 г.), Латинской Америки и Карибского бассейна (5,1%).

Таблица 2

Изменение географической структуры мирового экспорта товаров и услуг в 1997-2017 годах (в % к итогу)

Страны и регионы	В среднем за 1997-1998 гг.	2017 г.
Развитые экономики	77,5	64,4
Ведущие развитые экономики (“большая семерка”)	48,9	34,7
США	13,8	10,7
Германия	9,0	7,8
Япония	6,8	3,9
Развивающиеся страны и рынки	22,5	35,6
Развивающаяся Азия	8,2	17,8
Китай	3,1	10,7
Индия	0,7	2,2
Страны СНГ (вкл. Грузию)	2,0	2,5
Россия	1,4	1,6
Прочие развивающиеся страны и рынки	12,3	15,3

Примечание к таблице: Общее количество стран в выделенных группах может не совпадать для указанных периодов, но это не оказывает принципиального влияния на основные тенденции и показатели.

Источник: World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. P. 242, 256. Также другие выпуски World Economic Outlook за соответствующие годы.

Как следует из вышесказанного, главным драйвером изменений в географии мирового экспорта выступали развивающиеся страны Азии, на которые сегодня приходится 50% всего экспорта развивающегося мира (менее 37% в 1997 г.), в том числе более 30% падает на Китай (около 17%). Вместе с тем надо учитывать, что укрепление позиций развивающихся стран и, в первую очередь, азиатских государств происходило в основном в 1990-х – 2000-х годах, когда значительно возросли объемы транснационального производства и транзакций в рамках глобальных цепочек стоимости. Перенос ТНК мощностей в развивающиеся страны, прежде всего Восточной и Юго-Восточной Азии, привел к быстрому и кратному расширению ими экспортно-ориентированного сборочного производства, в том числе высокотехнологичной продукции, использующего для этих целей в больших объемах импортные материалы, части и комплектующие.

Сильным стимулом для реализации ТНК стратегий оффшоринга и аутсорсинга в направлении развивающихся рынков служили не только дешевая рабочая сила в принимающих странах и снижение транспортно-коммуникационных расходов, развитие контейнерных перевозок, позволившее оптимизировать всю торговую логистику, но также применение существенных налоговых и иных льгот для иностранных инвесторов в обмен на их обязательства экспортировать произведенную в специальных экономических зонах продукцию (в настоящее время это все запрещенные ВТО субсидии, но на большей части периода 1990-х – 2000-х годов их еще можно было применять развивающимся странам, базируясь на переходных положениях ВТО).

В результате, по данным Всемирного банка, во второй половине 2000-х годов в экспорте продукции обрабатывающей промышленности стран с низким и средним уровнем доходов около 20% приходилось на высокотехнологичные изделия, развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии – свыше 30% (по 30% у Китая и Таиланда, более 50% у Малайзии и Филиппин). Аналогичный показатель для группы стран с высокими доходами составлял 18%, еврозоны – 14%.⁸ Примерно в это же время доля иностранной добавленной стоимости (иностранных материалов, частей и компонентов) в валом национальном экспорте Китая составляла около 1/3, Малайзии и Таиланда – по 40%. Возникла своеобразная квазитехнологическая специализация ряда динамичных развивающихся стран, увеличившая валовые объемы и облагородившая их экспорт, но оставлявшая незначительную новую добавленную стоимость в стране.⁹ То есть экспорт многих развивающихся государств рос за счет повторного учета добавленной стоимости, первоначально созданной за рубежом, в существенной степени в развитых странах. Конечно, с течением времени большинство активно вовлеченных в международную производственную кооперацию развивающихся государств сумели преодолеть синдром простого сборочного цеха в интересах ТНК, частично локализовали производство и даже функции проектирования, разработки дизайна, завели более длинные звенья глобальных цепочек стоимости на свою территорию, что сделало менее значимым фактор повторного счета для оценки реальной величины их вклада в глобальный экспорт.

На протяжении большей части 2000-х годов движение цен в международной торговле складывалось в пользу развивающихся государств, поставщиков энергоносителей, минерального и сельскохозяйственного сырья, сырых полуфабрикатов (т. н. *commodities*), что также способствовало некоторому усилению их позиций в международной торговле. В этот период были достигнуты исторические ценовые пики по нефти, многим видам металлов, удобрениям, лесоматериалам, продовольствию.

Благоприятная ценовая конъюнктура на товарных рынках в 2000-х годах поддерживалась тем, что с развитием биржевых инструментов торговли сырьевыми



товарами и появлением серьезных проблем в сфере функционирования глобальных финансов в этот период на ключевые товарно-сырьевые рынки устремились институциональные инвесторы. Если в 1992 г. на NYMEX контракты на реальные поставки товара являлись самыми распространенными, то через 15 лет подобные сделки на этой бирже составляли всего 5-7% от общего числа, а в нефтяном сегменте – только 2%, то есть операции с виртуальной нефтью примерно в 50 раз превышали объемы торговли реальным товаром. Произошедший приток спекулятивного капитала вызвал значительное увеличение ликвидности рынка и цен¹⁰, а товарные, прежде всего нефтяные, фьючерсы стали эффективным средством защиты инвесторов от дефляции доллара. В дальнейшем, однако, данный фактор привел к значительному усилению нестабильности, ценовой волатильности на товарно-сырьевых рынках, повышению рисков их функционирования как объектов финансовых манипуляций. Отмеченное крайне негативно сказалось на устойчивости экономического развития стран – экспортеров биржевых товаров, включая Россию, стимулировало реализацию ими стратегий диверсификации экономики и экспорта, способствовало внедрению новых многосторонних и национальных подходов к регулированию сырьевых рынков.

Увеличению доли развивающихся стран и рынков в международной торговле способствовало улучшение доступа их продукции на рынки развитых государств под воздействием расширения последними невзаимных преференций в пользу развивающегося мира, а также на рынки друг друга посредством двусторонней и плюрилатеральной либерализации в формате “Юг–Юг”. Возникло большое число различного уровня преференциальных торговых соглашений между развивающимися странами, был достигнут прогресс в либерализации экономического сотрудничества в рамках региональных экономических объединений (АСЕАН и форматы АСЕАН+, Южноазиатская ЗСТ, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, Сообщество развития Юга Африки, МЕРКОСУР и др.). За время “классической” глобализации – период 1990-2011 гг. – доля международной торговли товарами в формате “Юг–Юг” увеличилась с 8% до 24% (в 3 раза), по линии “Север–Юг” – с 33% до 38%, тогда как торговля “Север–Север” сократилась с 56% до 36%.¹¹

В целом, по оценке ВТО, к началу 2010-х годов суммарная доля развивающихся стран и рынков в международной торговле товарами практически сравнялась с удельным весом развитых экономик: 47% (34% в 1980 г.) и 53% (66%) соответственно.¹² Мощный рывок совершил Китай, став крупнейшим мировым экспортером товаров, его вклад в глобальный экспорт увеличился с 1% в 1980 г. до 11% в 2011 г. За тот же период заметно усилились позиции еще целого ряда развивающихся стран и территорий Тихоокеанской Азии – Республики Корея, Тайвань, Малайзии, Сингапура, Таиланда, повысилась роль Индии и Мексики.

НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ТЕКУЩЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ

Одним из широко обсуждаемых новых явлений стало снижение эластичности глобальной торговли относительно развития мировой экономики. Ранее в статье отмечалось, что в последние годы темпы роста международной торговли падали даже ниже динамики ВВП. Мнения отдельных исследователей о причинах этого явления различаются с точки зрения акцентов, количественных оценок, но в целом все указывают на структурную, а не циклическую природу изменений и выделяют три основных момента в порядке убывания значимости: неблагоприятные для перспектив увеличения международного обмена тенденции в структуре глобального спроса, снижение интенсивности торговли в рамках глобальных цепочек стоимости (ГЦС), затухание позитивных импульсов со стороны процесса торговой либерализации. В данном контексте, наверное, можно говорить о формировании тренда к сближению темпов роста мировой экономики и международной торговли с незначительными отклонениями показателей в ту или иную сторону.

Большинство исследователей считают, что фактор глобального спроса, скорректированного на интенсивность импорта по его основным компонентам (import intensity-adjusted measure of aggregate demand), объясняет от 50% до 80% замедления динамики международной торговли в последние годы.¹³ Эксперты, как правило, выделяют две группы эффектов в связи с изменением структуры совокупного спроса.

Во-первых, эффекты смещения центров роста мировой экономики в страны со сравнительно меньшей интенсивностью торговли, прежде всего импорта, относительно ВВП. Речь идет, в первую очередь, о Китае, экономика которого, по оценке МВФ, будет расширяться темпами 6-6,5% ежегодно в среднесрочной перспективе при усилении ориентации на собственное производство в обеспечении увеличивающегося внутреннего потребления и развитие низкоинтернационализированной сферы услуг. Не менее значим пример Индии, чей ВВП по прогнозу МВФ в среднесрочном периоде будет расти на 8% в год, то есть практически быстрее всех других государств, и считается, что страна по многим направлениям является самым перспективным мировым рынком, тогда как сегодня она имеет крайне низкую импортную квоту в ВВП (5,2% в паритетном ВВП в 2016 г., включая товары и услуги, по сравнению со среднемировыми 16,3%) и выступает одним из наиболее активных проводников политики опоры на собственного производителя в рамках кампании “Делай в Индии” (Make in India). В целом за последнее десятилетие у крупнейших развивающихся стран Азии отмечалось сокращение доли импорта товаров и услуг в национальном ВВП, для многих государств – весьма значительное, при том что высокими темпами увеличивались инвестиции и расходы на конечное потребление (см. таблицу 3).¹⁴ И именно в этих странах прогнозируется наибольший экономический рост.



Доля импорта товаров и услуг в ВВП отдельных стран
(ВВП по рыночным обменным курсам, в %)

Страны	2005 г.	2016 г.	Прогнозируемые среднегодовые темпы прироста в 2018-2020 гг.
Развивающаяся Азия			
Китай	28	17	6,2
Индия	23	21	7,9
Индонезия	28	18	5,5
Малайзия	91	61	4,9
Пакистан	20	16	5,8
Филиппины	52	37	6,8
Развитые страны			
Великобритания	27	30	1,6
Германия	33	38	1,4
Испания	25	26	0,9
Франция	27	31	1,9
США	16	15	1,9
Япония	13	15	0,6

Источник: The World Bank. World Development Indicators. URL: <https://wdi.worldbank.org/table/4.8> (Accessed: 23.01.2018). IMF DataMapper. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/ (Accessed: 23.01.2018).

Во-вторых, происходит все более заметное смещение в структуре совокупного спроса в направлении менее импортонезависимых его компонентов и секторов – сферы конечного потребления домохозяйств и сектора услуг. Постоянно увеличиваются расходы домашних хозяйств на приобретение различных видов услуг, в значительной степени не являющихся предметом международной торговли. Рынки потребительских товаров, особенно длительного пользования, сильно насыщены в ведущих странах, что серьезно ограничивает потенциал расширения этого традиционно активно вовлеченного в международный обмен сегмента совокупного спроса.¹⁵

Торможению международной торговли способствует устойчивое повышение вклада услуг в ВВП – сектора экономики, в существенно меньшей мере вовлеченного в трансграничный обмен, чем промышленность, имеющего большую долю неторгуемых позиций. По данным Всемирного банка, удельный вес услуг в мировом ВВП вырос с 66% в 2005 г. до 69% в 2016 г., особенно заметно для группы стран со средневысокими доходами – с 51% до 59% соответственно. При этом доля

услуг в международной торговле за последние десятилетия, как отмечалось выше, практически не изменилось и составляет лишь пятую ее часть.

Второй ключевой фактор замедления международного обмена – снижение интенсивности торговли в рамках глобальных цепочек стоимости, хотя это явление в определенной степени также связано с изменениями в структуре спроса на мировом рынке. Исследователи оценивают вклад данного фактора в сокращение темпов роста глобальной торговли в диапазоне от 10% до 40%. Наибольшее значение указанному фактору придают эксперты ОЭСР.¹⁶ Важное влияние на падение активности в формате ГЦС оказало то, что крупнейшие хабы для ГЦС, прежде всего США и Китай, стали формировать более длинные цепочки добавленной стоимости на своей территории, исходя из необходимости решения внутриэкономических задач в условиях протекционистских тенденций и повышения рисков в международной торговой системе.¹⁷ В коллективном докладе группы Всемирного банка, ОЭСР, ВТО и ряда других организаций “Измерение и анализ влияния ГЦС на экономическое развитие” (2017)¹⁸ отмечено, что в структуре глобального ВВП в период 2011-2015 гг. выросла доля добавленной стоимости, полностью созданной и потребленной внутри стран, тогда как вклад добавленной стоимости, торгуемой в рамках ГЦС, сократился на 3 процентных пункта.

Можно предположить, что бум в развитии ГЦС в основном остался позади, поскольку современные технологии производства в принципе позволяют с приемлемой эффективностью размещать значительные звенья цепочек у себя дома или в близлежащих странах. Тем более, победа на президентских выборах в США Д. Трампа четко обозначила проблему недовольства рабочих, инженерно-технических кадров в развитых странах глобализацией “по-китайски”, характеризуемой переносом производств ТНК на развивающиеся рынки, прежде всего в Восточную и Юго-Восточную Азию, их существенной локализацией в этих странах и последующим масштабным экспортом продукции в развитые государства, сопровождающимся чувствительным снижением занятости в западных экономиках. Имеющиеся эмпирические данные свидетельствуют, что внешнеторговые эффекты могут объяснить от 20% до 25% всего сокращения рабочих мест в обрабатывающей промышленности США в последние годы.¹⁹ С технологическими первопричинами усиления давления на рынки труда что-либо сделать очень сложно, а вот скорректировать национальную политику в отношении импорта и оттока прямых инвестиций – вполне возможно.

Третий, хотя и существенно менее значимый, согласно расчетам, фактор замедления международного обмена – затухание либерализационных торговых эффектов в условиях пробуксовки Доха-раунда ВТО и отсутствия реализованных масштабных торгово-политических проектов с участием ведущих экономик мира. Такие проекты стартовали в начале 2010-х годов, прежде всего Транстихоокеан-



ское и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерства, но политика нового президента США Д. Трампа привела к “заморозке” обоих мегапроектов, по крайней мере, в прежнем виде. Усиливается валютный протекционизм, поощряющий экспорт, но тормозящий импорт, все более жесткие требования предъявляются многими развивающимися экономиками в отношении локализации на их территории производства ныне импортируемой продукции, увеличения закупок местных товаров и услуг филиалами ТНК.

В 2010-х годах, помимо общего снижения динамики международной торговли, произошло сближение темпов роста экспорта по группам развивающихся и развитых стран. В результате после заметного укрепления позиций развивающихся государств в глобальном экспорте в предшествующие десятилетия на протяжении первых двух третей 2010-х годов сохранялось статус-кво. Это обусловлено рядом факторов и также, как замедление торговли относительно ВВП, может носить долговременный характер.

Во-первых, с развитием экономик развивающихся стран часть экспортного предложения была переориентирована на обеспечение потребностей внутреннего рынка. Более того, ведущие развивающиеся страны сами стали крупными и крупнейшими импортерами разнообразной инвестиционной и потребительской продукции, различных видов коммерческих услуг из развитых государств. Этому способствовали многочисленные новые преференциальные торговые соглашения в формате “Север–Юг”. В 2016 г. на Китай приходилось 10% мирового товарного импорта против 5% в начале 2000-х годов и 1% на старте 1980-х годов. Доля Индии выросла с 0,9% в начале 2000-х годов до 2,3% в 2016 г., совокупный показатель для Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки (без Мексики) повысился с 7,5% до 11% соответственно.²⁰

Во-вторых, глобальные цепочки стоимости, позволявшие опережающими темпами расти экспорту развивающихся государств в 1990-х–2000-х годах, перестали быть очевидным драйвером в этой области. В текущем десятилетии активно протекали процессы рещоринга (reshoring – перенос мощностей из развивающихся стран непосредственно в страны базирования ТНК для создания новых рабочих мест, уменьшения торговых дисбалансов и рисков функционирования цепочек добавленной стоимости) и ниаршоринга (nearshoring – перенос производств в рамках ГЦС в ближние локации, соседние страны для минимизации издержек и рисков в ГЦС; для США – перенос в Мексику и некоторые страны Центральной Америки, для ЕС – в собственные более дешевые юрисдикции – страны ЦВЕ, а также отдельные государства Северной Африки).²¹ Благодаря ниаршорингу повысилась активность ГЦС в рамках региональных экономических объединений и торговых альянсов с участием США и ЕС.

В-третьих, динамика мировых товарных цен в 2010-х годах была более благоприятной для развитых, чем для развивающихся стран, что выразилось в том

числе в ухудшении индекса условий торговли для последних (соотношение динамики средних экспортных и средних импортных цен). Если принять уровень экспортных цен, выраженных в долларах США, в 2010 г. за 100%, то к 2016 г. индекс цен на продукцию обрабатывающей промышленности развитых экономик сократился до 96% (то есть цены упали на 4%; в последние годы отрицательная ценовая динамика в принципе была характерна для всех категорий товаров), тогда как намного сильнее снизились котировки нефти – до 54% (цены обвалились практически вдвое) и неэнергетических сырьевых товаров и материалов (прежде всего, продовольствие, напитки, сельхозсырье и первичные металлы) – до 81%.²² Предполагается, что умеренная, с понижательными рисками конъюнктура на рынках топливно-сырьевых товаров сохранится на неопределенно долгий период.

Если посмотреть в будущее, то вероятные изменения в мировом производстве и потреблении под воздействием четвертой промышленной революции будут оказывать достаточно ощутимое сдерживающее влияние на развитие международной торговли, по крайней мере в традиционном ее понимании. Хотя, безусловно, это будет не линейный процесс, в отдельные периоды возможны всплески активности в международной коммерции в связи с открытием рынков в динамичных развивающихся странах и появлением новых, интенсивно торгуемых товаров и услуг.

Цифровая трансформация экономики ведет к системной трансформации международной торговли. И главное не в том, что благодаря цифровизации, за счет снижения транзакционных издержек, создаются благоприятные возможности для развития торговли традиционными способами, а в формировании в цифровую эпоху совершенно новых форматов и моделей ведения бизнеса. В том числе в глобальном масштабе. Речь идет как о посреднической роли цифровых технологий в осуществлении реальных сделок, в том числе с растущим участием домохозяйств и между домохозяйствами, так и, особенно, о появлении новой универсальной, не знающей национальных границ среды для коммерческой деятельности, базирующейся на стремительном развитии Интернета, облачных технологий, глобальных онлайн-платформ.

Все это качественно меняет восприятие международной торговли, которая все более глубоко проникает в национальные экономики, в качестве субъектов торговых отношений охватывает растущее число домохозяйств, переживает бурное увеличение цифрового контента (торгуемых через Интернет информации, оцифрованных знаний и продуктов), становится при посредстве облачных технологий и глобальных онлайн-платформ не столько торговлей между странами, сколько внепространственной торговлей с участием компаний и граждан. Виртуальный сегмент глобальной торговли будет расширяться высокими темпами, и многие ныне реальные товары и услуги перетекут в цифровую среду при поддержке технологий искусственного интеллекта, аддитивных технологий (когда торговаться будет программное обеспечение для производства изделий на 3Д-принтерах) и др.



В таких условиях в едином цифровом пространстве все труднее станет выделять специфическую международную составляющую торговли, осуществляемой в глобализированной виртуальной сфере, не привязанной к конкретной географической локации.

Развитие технологий искусственного интеллекта, роботизированного производства, 3D-принтинга с высокой вероятностью приведет к изменению базовых принципов функционирования экономики в направлении приближения производства и компетенций с ним связанных к непосредственному потребителю. Технологически и экономически будет возможным производить максимально широкий ассортимент продукции в необходимых количествах прямо по месту потребления, с минимальными транзакционными издержками, эффективно, без сколько-нибудь существенной роли экономии на масштабе. Как таковая специализация сохранится за странами только в области торговли природными ресурсами и ресурсоемкой продукцией, а также в торговле уникальными продуктами, оборудованием и работами, услугами, обеспечивающими функционирование новых секторов и видов деятельности и одновременно являющимися результатами этой деятельности.

В ближайших выпусках журнала будут более подробно рассмотрены контуры происходящих трансформаций в международной торговле.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. P. 242, 256. Также другие выпуски World Economic Outlook за соответствующие годы.

² International Trade Statistics 2015. WTO, Geneva, 2015. P. 150.

³ World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade. WTO, Geneva, 2013. P. 69.

⁴ 20 Years of the Information Technology Agreement. Boosting trade, innovation and digital economy. WTO, Geneva, 2017. P. 6.

⁵ См. Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. – М.: ВАВТ, 2015. – 384 с.

⁶ Export-Import Bank of the United States. Report to the U.S. Congress on Global Export Competition. June 2017. P. 5, 22, 23.

⁷ World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs. WTO, Geneva, 2016. P. 29, 32-34.

⁸ World Development Indicators 2009. The World Bank, 2009. P. 314-316.

⁹ См. Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентоспособной стратегии. – М.: МАКС Пресс, 2004. С. 107, 108.

¹⁰ По данным МВФ, среднегодовые темпы прироста цен на нефть в период 1999-2008 гг. достигали 22,2%, на неэнергетические сырьевые товары и материалы – 6,2%, в том числе на базовые металлы – 11,8%.

¹¹ World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade. WTO, Geneva, 2013. P. 65.

¹² Ibid, p. 58. Группировка “развивающиеся страны и рынки”, применяемая ВТО, несколько отличается от методологии МВФ. ВТО в данную группу включает новые индустриальные страны и территории Азии (Республика Корея, Сингапур, Гонконг, Макао, Тайвань) и Израиль, тогда как МВФ относит их к развитым экономикам. В свою очередь, МВФ часть нынешних членов ЕС из Центральной и Восточной Европы считает развивающимися государствами, тогда как ВТО всех участников ЕС включает в группу развитых экономик.

¹³ См. Constantinescu C., Mattoo A. and Ruta M. 2015. The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural? IMF Working Paper № 15/6. International Monetary Fund. 2016. Global Trade: What’s behind the Slowdown?, Chapter 2, in World Economic Outlook, Washington, October 2016. European Central Bank, 2016. Understanding the Weakness in Global Trade – What is the New Normal? ECB Occasional Paper № 178. – URL: <https://www.ssrn.com/abstract=2839779> (Accessed: 17.01.2018).

Auboin M. and Borino F. April 2017. The Falling Elasticity of Global Trade to Economic Activity: Testing the Demand Channel. WTO Working Paper ERSD-2017-09. – 41 p.

¹⁴ Похожая ситуация наблюдалась и в ряде крупнейших развивающихся стран за пределами азиатского региона. Например, доля импорта товаров и услуг в ВВП Нигерии по рыночному обменному курсу уменьшилась с 19% в 2005 г. до 10% в 2016г.

¹⁵ По данным Всемирного банка за 2016 г., 92 % домохозяйств в мире имели хотя бы по одному телевизору, среди стран с высоким уровнем доходов – 99%. Очень быстро растет насыщенность рынков мобильными телефонами, даже в беднейших странах. Например, в Нигере, в то время как лишь около 11% населения имеют доступ к таким жизненно важным системам, как электро- или водоснабжение, а уровень грамотности населения не превышает 30%, мобильными телефонами пользуются 48% населения.

¹⁶ Haugh D., Kopoin A., Rusticelli E., Turner D. and Dutu R. 2016. Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why is World Trade So Weak and What can Policy Do About It?, OECD Economic Policy Papers, № 18, OECD Publishing, Paris. – URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlr2h45q532-en> (Accessed: 18.01.2018).

¹⁷ См. Баландина Г.В., Спартак А.Н. Перспективы и ограничения участия России в региональных и глобальной цепочках стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. 2017, №11. С. 3-16.

¹⁸ Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. The World Bank, 2017. – 189 p.

¹⁹ World Trade Report 2017. Trade, technology and jobs. WTO, Geneva, 2017. P. 9.

²⁰ World Trade Statistical Review 2017. WTO, Geneva, 2017. P. 101.

²¹ Реализация политики ниаршоринга способствовала, в числе прочих факторов, значительному увеличению внешнеторговой квоты (товары и услуги) в ВВП Мексики (с 55% в 2005 г. до почти 80% в 2016 г., Венгрии (с 128% до 169%), Польши (с 71% до 100%), Словакии (с 149% до 186%), Словении (с 120% до 146%), Чехии (с 122% до 152%), Ирландии (с 149% до 222%), Марокко (с 66% до 82%).

²² World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. P. 255.



БИБЛИОГРАФИЯ:

Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентоспособной стратегии. – М.: МАКС Пресс, 2004. – 524 с. (Spartak A.N. Rossiia v mezhdunarodnom razdelenii truda. Vybor konkurentosposobnoi strategii. – М.: MAKS Press, 2004. – 524 s.).

Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. – М.: ВАВТ, 2015. – 384 с. (Spartak A.N., Frantsuzov V.V., Khokhlov A.V. Mirovoi i rossiiskii eksport: tendentsii i perspektivy razvitiia, sistemy podderzhki. – М.: VAVT, 2015. – 384 s.).

20 Years of the Information Technology Agreement. Boosting trade, innovation and digital economy. WTO, Geneva, 2017. – 92 p.

Auboin M. and Borino F. April 2017. The Falling Elasticity of Global Trade to Economic Activity: Testing the Demand Channel. WTO Working Paper ERSD-2017-09. – 41 p.

European Central Bank, 2016. Understanding the Weakness in Global Trade – What is the New Normal? ECB Occasional Paper № 178. – URL: <https://www.ssrn.com/abstract=2839779> (Accessed: 17.01.2018).

Export-Import Bank of the United States. Report to the U.S. Congress on Global Export Competition. June 2017. – 65 p.

International Trade Statistics 2015. WTO, Geneva, 2015. – 170 p.

Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. The World Bank, 2017. – 189 p.

Haugh D., Kopoin A., Rusticelli E., Turner D. and Dutu R. 2016. Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why is World Trade So Weak and What can Policy Do About It? OECD Economic Policy Papers, № 18, OECD Publishing, Paris. – URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlr2h45q532-en> (Accessed: 18.01.2018).

World Economic Outlook: Seeking Sustainable Growth – Short-Term Recovery, Long-Term Challenges. IMF, October 2017. – 72 p.

World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade. WTO, Geneva, 2013. – 344 p.

World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs. WTO, Geneva, 2016. – 177 p.

World Trade Report 2017. Trade, technology and jobs. WTO, Geneva, 2017. – 184 p.

World Trade Statistical Review 2017. WTO, Geneva, 2017. – 181 p.

