

## Контуры структурных трансформаций 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 (119285, Москва, ул. Пудовкина, 4А), кафедра  
международной торговли и внешней торговли РФ – зав. кафедрой,  
E-mail: Spartak@vniki.msk.ru*

### Аннотация

В статье показаны структурные сдвиги в международной торговле товарами и услугами в период глобализации. Специальное внимание уделено торговле высокотехнологичными и интеллектуальными товарами и услугами, изменению позиций развитых и развивающихся стран в этой торговле, определению ведущих трейдеров в инновационных сегментах мирового рынка. Новые статистические данные позволили провести подробный анализ торговли услугами по способам поставки и сделать вывод, что включение в общий итог объемов поставки услуг путем учреждения коммерческого присутствия за рубежом (способ 3 в терминологии ВТО) качественно меняет параметры международного обмена услугами и участия отдельных стран в глобальной торговле. Дана оценка происходящих трансформаций развивающихся рынков, растущей диверсификации траекторий их развития с точки зрения влияния данных процессов на международную экономику и глобальную конкуренцию.

**Ключевые слова:** структура, трансформации, товары, услуги, высокотехнологичные, способ поставки, коммерческое присутствие, развивающиеся рынки.

### Outlines of structural transformations 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 (119285, Moscow, Pudovkina,  
4A), Department of international trade and foreign trade of the RF – the Head,  
E-mail: Spartak@vniki.msk.ru*

### Abstract

The article overviews structural shifts in international trade under globalization. Special attention is paid to trade in hi-tech and intellectual goods and services, changing positions of developed and developing countries in this trade, identification of leading traders in innovation segments of the world market. New statistical data enabled carrying out a detailed analysis of the services trade by mode of supply and concluding that inclusion of the supplied services in



total volumes via establishing commercial presence abroad (mode 3 in WTO terminology) causes qualitative change in the parameters of international exchange in services and selected countries' participation in global trade. The ongoing transformations in developing and emerging markets are assessed with growing diversification of their development trajectories in terms of their impact on the international economics and global competition.

**Keywords:** structure, transformations, goods, services, hi-tech, mode of supply, commercial presence, developing markets, emerging markets.

Структура международной торговли эволюционирует под воздействием сложной совокупности глобализационных, технологических, политических, экономических, конъюнктурных факторов, поэтому, казалось бы, уже состоявшиеся и общепризнанные тренды могут достаточно быстро и существенно меняться, тем самым модифицировать конфигурацию мирового обмена. Например, торговля высокотехнологичными товарами в истекший период 2000-х–2010-х годов развивалась медленнее, чем в целом по группе продукции обрабатывающей промышленности. Этому есть ряд причин, о которых будет сказано ниже, но главное состоит в том, что эпоха овеществленных технологий постепенно уступает место пространству оцифрованных знаний и идей, которые торгуются в иных модальностях и форматах, в частности, как оцифрованные разработки, объекты интеллектуальной собственности, компьютерные услуги, онлайн-сервисы и др. В настоящее время появились исследования, предлагающие методологические подходы к оценке торговли оцифрованными идеями/технологиями.<sup>1</sup>

Новая информация из отчетности зарубежных филиалов ТНК, ставшая доступной в последние годы, прежде всего по развитым, но также и отдельным развивающимся странам, позволяет оценить общий объем торговли услугами по всем четырем способам поставки услуг, включая учреждение коммерческого присутствия на территории других стран. С учетом новых данных кратно возрастает совокупный объем международной торговли услугами, а США, парадоксально для традиционного восприятия страны, ахиллесовой пятой которой является огромный торговый дефицит, получают условное (поскольку все же поставки услуг способом учреждения коммерческого присутствия не имеют признаков экспорта или импорта) положительное сальдо в обмене товарами и услугами под 100 млрд долл.

Очевидно, что углубленный анализ структурных сдвигов и композиции современной международной торговли дает возможность по-новому посмотреть на происходящие процессы и лучше понять перспективные задачи и направления деятельности России на глобальном рынке.

**ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ**

Структура торговли товарами по укрупненным категориям в период 1980-2016 гг. изменилась в пользу продукции обрабатывающей промышленности. Физические объемы экспорта данной продукции росли в среднем в 3 раза быстрее, чем поставки топлива и неэнергетических продуктов добывающей промышленности, в 2,4 раза быстрее, чем отгрузки сельхозтоваров, и в 2,5 раза опережали динамику мирового ВВП. В результате доля обработанных изделий в структуре международной торговли увеличилась с примерно 65% в 1980 г. до 73% в 2016 г.

В структуре экспорта товаров в 1990-х годах заметно увеличилась доля машинно-технических изделий – с 35,8% в 1990 г. до 42% в 2000 г. – за счет быстрого расширения торговли офисным и телекоммуникационным оборудованием (термин, используемый в статистике ВТО для продукции информационно-коммуникационных технологий). Удельный вес такого оборудования в мировом экспорте вырос за 1990-е годы почти вдвое. В первом десятилетии нового века значимость машиностроительной продукции в международной торговле заметно снизилась – до примерно 1/3 в 2010 г., как по причине сильного спада на рынках ИКТ, так и в связи с опережающей динамикой по другим группам: топливо и прочие продукты добывающей промышленности (где решающим фактором стали ценовые максимумы по энергоносителям и увеличение физических объемов торговли ими, в результате вес данной группы в 2010 г. превысил 20% против 13% в 2000 г.), химическая продукция при лидерстве фармацевтических товаров (глобальный экспорт лекарственных средств вырос на 70% в 2010 г. к 2005 г.), различные, в основном готовые промышленные изделия, в том числе потребительского назначения (общая стоимость экспорта таких изделий, в существенной мере производимых в рамках ГЦС, приблизилась к продажам офисного и телекоммуникационного оборудования).

До 2014 г. структура мирового товарного экспорта оставалась достаточно стабильной, по-прежнему примерно 1/3 приходилась на машинно-техническую продукцию, в том числе 10-11% на товары ИКТ и немногим более 20% – на топливо и продукты добывающей промышленности. Однако обвал нефтяных цен в 2015-2016 гг. привел к падению доли топлива и прочих продуктов горнодобычи (вновь до 13%) при одновременном увеличении веса машинно-технической продукции и других групп.

*Таблица 1*

**Изменение доли машин, оборудования и транспортных средств  
в мировом экспорте товаров (в % ко всему экспорту товаров)**

<b>Годы</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>
Всего, в т.ч.	35,8	42,0	37,9	33,4	33,1	-
Офисное и телекоммуникационное оборудование	8,8	15,4	12,6	10,5	9,7	11



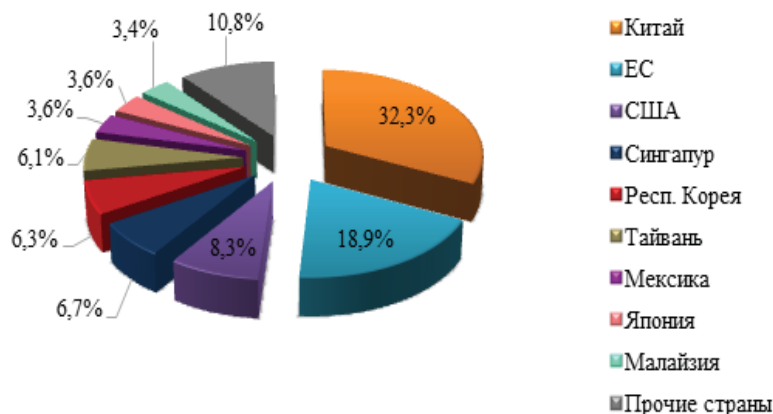
Годы	1990	2000	2005	2010	2014	2016
Продукция автомобилестроения	9,4	9,2	9,0	7,2	7,5	9
Прочие машины, оборудование и транспортные средства	17,6	17,4	16,3	15,7	15,9	-

**Источник:** International Trade Statistics, World Trade Statistical Review, WTO, Geneva; выпуски за соответствующие годы.

В структуре мировых продаж продукции машиностроения в середине 2010-х годов около 29-30% падало на офисное и телекоммуникационное оборудование, 34-35% – на транспортные средства, части и компоненты к ним, включая продукцию автомобилестроения (22-23%), на прочие машины и оборудование – 36-37%. В свою очередь, экспорт ИКТ-товаров (на общую сумму порядка 1,7-1,8 трлн долл.) на 30-31% состоит из компьютерной и офисной техники, на 39-40% из телекоммуникационного оборудования и 30-30,5% из интегральных схем и электронных компонентов. Лидируют в экспорте ИКТ-товаров развивающиеся страны Тихоокеанской Азии: пять крупнейших поставщиков из данного региона обеспечивали в 2016 г. 55% глобального экспорта, в том числе Китай – 32,3%. Вклад триады – США, ЕС и Японии – составляет немногим более 30% (см. рисунок 1).

Рисунок 1

**Структура мирового экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования по странам-поставщикам (2016 г., в % к итогу)**



**Источник:** World Trade Statistical Review 2017. WTO, Geneva, 2017, p. 118.

Экспорт фармацевтических товаров к середине 2010-х годов превысил 0,5 трлн долл., обеспечивает почти 30% глобальной торговли химической продукцией и 5% мировых продаж обработанных изделий. В отличие от географической структуры экспорта ИКТ-товаров львиная доля поставок лекарственных средств происходит из ЕС (63,9% в 2015 г.), Швейцарии (12,2%) и США (9,8%). Именно поэтому развитые страны настаивают на включении в торговые соглашения с их участием повестки ТРИПС-плюс, позволяющей продлевать сроки действия патентов и осуществлять монопольное право на использование данных, тем самым ограничивать конкуренцию на фармацевтическом рынке и торговлю дешевыми дженериками. Другие поставщики лекарств сильно уступают вышеупомянутым лидерам рынка: на Индию – крупнейшего производителя дженериков – в 2015 г. падало 2,6%, Китай – 2,5%, Канаду – 1,4%, Сингапур – 1,4%, Израиль – 1,2%, Японию – 0,7%, все прочие страны – 4,3%.<sup>2</sup>

Важнейшая содержательная и аналитическая составляющая современной международной торговли товарами – обмен высокотехнологичными изделиями (по методологии ОЭСР и Евросоюза, включает продукцию отраслей с высокой долей расходов на НИОКР – значительная часть сектора ИКТ, авиакосмическое машиностроение, фармацевтика, научное приборостроение и ряд других). Абсолютная величина глобального экспорта высокотехнологичных товаров увеличилась за пятнадцатилетний период с 987 млрд долл. в 1999 г. до пикового за всю историю уровня в 2151 млрд долл. в 2014 г., то есть выросла в 2,2 раза.<sup>3</sup> Сильный спад наблюдался в 2011 г. в связи с кризисом на рынке ИКТ и существенным падением капитализации ведущих компаний отрасли.

Доля высокотехнологичных изделий в суммарном экспорте продукции обрабатывающей промышленности составляла порядка 18-19% в конце 1980-х – начале 1990-х годов, достигла максимума в 2000 г. – 25% (перед тем, как начали лопаться “мыльные пузыри” на рынке ИКТ), сильно снизилась к началу 2010-х гг. (16,3% в 2011 г.) и несколько увеличилась в середине текущего десятилетия (до 18,5% в 2015 г.). То есть торговля высокотехнологичными товарами в первые пятнадцать лет нового века росла медленнее, чем в целом обмен продукцией обрабатывающей промышленности. Этому есть свое объяснение. Во-первых, развитие ГЦС значительно стимулировало торговлю среднетехнологичной продукцией (прежде всего, автомобилестроение, общее и в существенной степени электротехническое машиностроение) и даже низкотехнологичной продукцией (значительная часть химических и металлургических производств, легкая промышленность, др.). Во-вторых, резко увеличившийся и очень диверсифицированный экспорт из Китая, а также некоторых других развивающихся государств Тихоокеанской Азии. В-третьих, существенное замедление роста цен на продукцию ИКТ после кризиса 2001 г.

По причине переноса мощностей ТНК в развивающиеся страны роль ряда ведущих экономик мира в экспорте высокотехнологичных товаров заметно ослабла, причем имело место и значительное сокращение стоимостных объемов поставок.

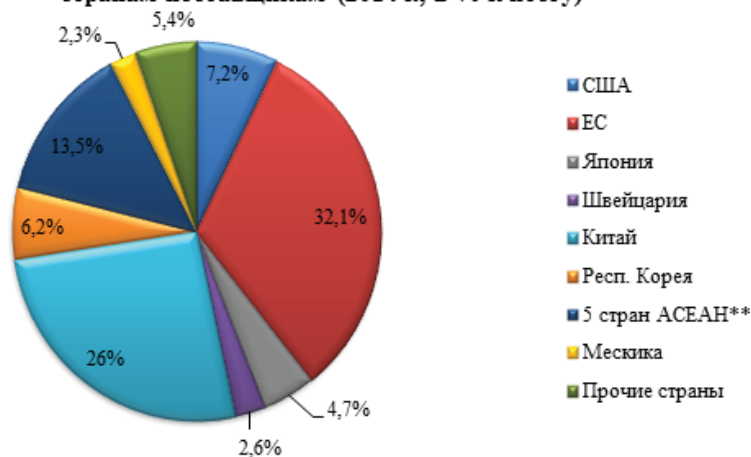


Так, величина высокотехнологичного экспорта США в 2016 г. снизилась на 30,5% к пиковому показателю 2008 г., Японии – на 27% к пику 2006 г., Великобритании – на 42% также к пику 2006 г. Правда, для ЕС в целом спада не было, за счет углубления внутрирегиональной кооперации в сфере высокотехнологичного производства и активного вовлечения в нее многих новых членов объединения из Центральной и Восточной Европы (особенно Чехии, Польши, Венгрии, Словакии, Словении).

В настоящее время на триаду – США, ЕС и Японию – приходится 44% глобального экспорта высокотехнологичных изделий, на Китай – 26% (рост по сравнению с началом 1990-х годов более чем в 130 раз), Республику Корея – свыше 6%, пять ведущих поставщиков высокотехнологичных изделий из АСЕАН (Сингапур, Малайзия, Таиланд, Вьетнам, Филиппины) – 13,5% (см. рисунок 2). То есть в сумме указанные страны Тихоокеанской Азии (Китай, Республика Корея и пять государств АСЕАН) обеспечивают больший вклад в мировой высокотехнологичный экспорт, чем триада. На Россию, даже при расширительном подходе, включающем все продажи вооружений, падает не более 0,7-0,8 общего итога по высокотехнологичному экспорту.

Рисунок 2

**Структура мирового экспорта высокотехнологичных товаров по странам-поставщикам (2014 г., в % к итогу)\***



**Примечания к рисунку:**

\* На момент подготовки статьи полные данные по мировому экспорту высокотехнологичных товаров были только за 2014 г., хотя по многим странам, особенно по развитым, уже опубликована статистика за 2016 г. При этом объемы высокотехнологичного экспорта в 2014 г. были максимальными за всю историю, а в последние годы снижались.

\*\* Сингапур, Малайзия, Таиланд, Вьетнам, Филиппины.

**Источник:** The World Bank. World Development Indicators database. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD> (Accessed: 14.11.2017).

Особенно динамично в последние годы расширяются поставки высокотехнологичных изделий из Вьетнама (увеличение до 39 млрд долл. в 2015 г., или в 23,5 раза против 2008 г.), что связано с растущей привлекательностью страны для размещения производств ТНК за счет по-прежнему дешевой рабочей силы (средняя заработная плата фабрично-заводского работника во Вьетнаме в 2014 г. была почти втрое ниже, чем в Китае, и более чем вдвое меньше, по сравнению с Таиландом), повышения открытости вьетнамской экономики после присоединения страны к ВТО и ее активного включения в современную систему преференциальных торговых соглашений, усиления рисков для иностранного бизнеса в КНР в условиях информационно-коммуникационных ограничений, периодически обостряющихся территориальных споров, геополитической напряженности в отношениях с США, др. (все это подвигло многие западные компании к переносу всего или части бизнеса из КНР во Вьетнам и некоторые другие государства Юго-Восточной Азии). Плюс во Вьетнаме расстояния до морских портов являются минимальными.

Еще один интересный аналитический срез – структура международной торговли по степени переработки товаров. Если брать в целом последнее десятилетие, то здесь не произошло существенных изменений. В 2015 г. пропорции были очень близки к 2005 г.: примерно 16% приходилось на первичные ресурсы (2,6 трлн долл.), больше всего – порядка 44% (около 7 трлн долл.) – падало на промежуточные товары, свыше 24% (3,9 трлн долл.) – на потребительские изделия и 16% (2,6 трлн долл.) – на инвестиционную продукцию.<sup>4</sup> Хотя в начале 2010-х годов, особенно в период благоприятной ценовой конъюнктуры 2012-2014 гг., вес первичных ресурсов в международной торговле превышал 20% (22% в 2014 г.).

### ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

На уровне укрупненных категорий услуг за последнюю четверть века значительно упрочились позиции прочих коммерческих услуг, куда в том числе входят все современные деловые, профессиональные и технические услуги, – с 37,8% в 1990 г. до 53,7% в 2016 г. (а если еще учесть, что в 1990 г. из прочих коммерческих услуг отдельно не выделялись услуги по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров, вес прочих коммерческих услуг в 2016 г. составит 57,2% и будет в 1,5 раза выше, чем в 1990 г.). Доля транспортных услуг последовательно сокращалась в связи со снижением стоимости перевозок в условиях широкого применения новых технологических и логистических решений (усредненный Baltic Dry Index, как ожидается, снизится в 2010-х годах примерно вдвое<sup>5</sup>). Вклад операций по статье “поездки” в общий объем торговли услугами тоже заметно уменьшился, но в 2010-х стабилизировался на уровне ¼ под влиянием роста туристического потока из Китая, некоторых других стран и территорий Тихоокеанской Азии, других динамичных развивающихся государств. Так, общее число выездов за рубеж граждан Китая увеличилось в 2015 г. против 2009 г. почти в 2,5 раза (по сравнению с 1995 г. – в 26 раз), граждан Республики Корея – в 2,4 раза, граждан Индии и Бразилии – примерно в 2 раза.



Таблица 2

**Структура мирового экспорта услуг по укрупненным категориям услуг**  
(в % к итогу)

Укрупненные категории услуг	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Услуги по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров	–	–	3,6	3,6	3,4	3,5
Транспортные услуги	28,1	23,0	22,4	21,5	18,6	17,7
Поездки	34,1	32,4	26,6	24,8	24,7	25,1
Прочие коммерческие услуги	37,8	44,6	47,5	50,1	53,3	53,7

**Источник:** WTO International Trade Statistics, WTO World Trade Statistical Review; выпуски за соответствующие годы.

В структуре глобального экспорта транспортных услуг более половины (51,2% в 2014 г.) приходится на услуги по перевозке грузов. Свыше четверти (25,4%) падает на различные вспомогательные и дополнительные услуги (перевалка, обработка, складирование и хранение грузов, др.) и около четверти (22,9%) составляют услуги пассажироперевозок (в 2015 г. отмечались рекордные показатели авиапассажирского трафика). Вклад почтовых и курьерских услуг незначителен – 1,4%. По видам транспорта лидирует морской транспорт (42,4% мирового экспорта транспортных услуг в 2014 г.), далее следуют авиационный (34,9%) и прочие виды транспорта (21,4%).<sup>6</sup>

В мировом экспорте прочих коммерческих услуг наибольший удельный вес – 42,6% в 2016 г. – приходится на прочие деловые услуги, включающие профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, услуги в области НИОКР, технические, торгово-посреднические и ряд других видов услуг. Далее следуют финансовые услуги, страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов – 21%, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги – 19,1%, плата за пользование интеллектуальной собственностью – 12,2%, строительные услуги – 3,4%, услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха – 1,7%.

Важной тенденцией последних двух десятилетий является значительное увеличение торговли высокотехнологичными и интеллектуальными услугами (ВИУ). Строгого определения категории ВИУ не существует, но к таковым, очевидно,



следует относить плату за пользование интеллектуальной собственностью, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги в области НИОКР, услуги в области архитектуры, инженерные услуги и услуги в технических областях (назовем вышеперечисленные статьи – очевидные и счетные ВИУ). Кроме этого, безусловно, к категории ВИУ может быть причислена значительная часть современных финансовых услуг, профессиональных услуг и консультационных услуг в области управления, образовательных и медицинских услуг, строительных услуг в части сооружения технически сложных объектов и т. д. Но в статистике торговли услугами по вышеуказанным позициям выделить компонент ВИУ либо невозможно, либо сами позиции погружены в более общие статьи (как, например, образовательные и медицинские услуги).

По группе очевидных и счетных ВИУ мировая статистика есть, но только по двум статьям – плата за пользование интеллектуальной собственностью и ИКТ-услуги – подводится общемировой итог. Две другие статьи не имеют итога из-за отсутствия информации по многим странам. По развитым странам доступны данные по всем четырем статьям ядра ВИУ, в том числе совокупный экспорт таких услуг ЕС превысил 520 млрд долл. в 2016 г. (свыше  $\frac{1}{4}$  общего экспорта услуг группировки), США – достиг 206 млрд долл. (более 28% к итогу по экспорту услуг).

Суммарный объем экспортной выручки в виде платы за пользование интеллектуальной собственностью и предоставление ИКТ-услуг в 2016 г. достиг 807 млрд долл., что сопоставимо с глобальным экспортом транспортных услуг. Поступления от продажи в различной форме объектов интеллектуальной собственности выросли с 135 млрд долл. в 2005 г. до 314 млрд долл. в 2016 г., то есть за десятилетие увеличилось в 2,3 раза, от предоставления компьютерных услуг – основной составляющей ИКТ-услуг – с менее 100 млрд долл. до 353 млрд долл. соответственно, или более чем в 3,5 раза.

Быстрый рост торговли компьютерными и в целом ИКТ-услугами стал возможен благодаря стремительному развитию Интернета и мобильной связи. Так, число пользователей сети Интернет в мире увеличилось более чем в 1,7 раза в 2016 г. к 2010 г., количество абонентов сотовой связи – в 1,4 раза, а соотношение абонентов к жителям планеты достигло 99,7 к 100 (то есть в среднем практически каждый человек сегодня подключен к сотовой связи).

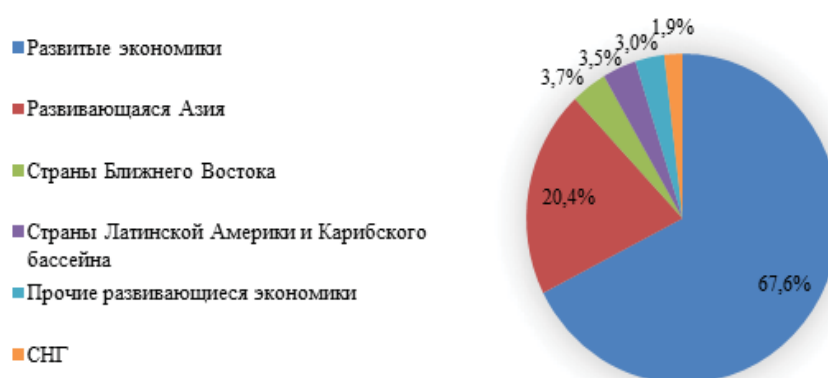
Именно компьютерные услуги, а также основанные на разработке и применении ПО высокотехнологичные деловые, профессиональные и технические услуги представляют сегодня наиболее динамичный сегмент международной торговли услугами. Опережающее развитие данного сегмента сохранится и в будущем, поскольку он обслуживает потребности цифровой экономики, новых направлений деятельности в условиях четвертой промышленной революции (создание искусственного интеллекта, включая машинное обучение и нейронные сети, полностью роботизированных производств, функционирование индустрии 3Д-принтинга, внедрение технологии компьютерного зрения, работа с большими данными, др.).



Развитые страны по-прежнему доминируют в международной торговле услугами, хотя их доля в последние десятилетия снижалась. В 2016 г. на них приходилось 67,6% глобального экспорта коммерческих услуг, на развивающиеся страны – 30,5% (в том числе более 20% обеспечивала развивающаяся Азия), страны СНГ – около 2% (см. рисунок 3). В мировом экспорте прочих коммерческих услуг, охватывающих все прогрессивные виды услуг, доля развивающихся стран в 2016 г. приближалась к  $\frac{1}{4}$  (24,1%), вклад развивающейся Азии в данный показатель составлял  $\frac{3}{4}$  (18% в общемировом итоге).

Рисунок 3

**Распределение мирового экспорта коммерческих услуг по группам стран и регионам в 2016 г. (в % к итогу)**



**Источник:** World Trade Statistical Review 2017. WTO, Geneva, 2017, p. 64.

В экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, как правило, позиции развитых стран наиболее сильны. Так, в общемировых поступлениях по статье “плата за пользование интеллектуальной собственностью” доля триады (США–ЕС–Япония) плюс Швейцария достигала 91,4% в 2016 г. Вместе с тем в экспорте компьютерных услуг, тоже при сильном преобладании развитых стран, определились и другие лидеры, прежде всего Индия с 15% глобальных продаж в 2016 г, а также Израиль, ОАЭ, Филиппины и Россия, чей совокупный вклад приближается к 7%. В поставках прочих деловых, профессиональных и технических услуг, опять же при доминировании развитых стран, на долю пятерки азиатских государств – Китая, Индии, Сингапура, Республики Корея и Филиппин – в 2016 г. приходилось свыше 17% глобальных продаж.

### ОЦЕНКА ТОРГОВЛИ ПО СПОСОБАМ ПОСТАВКИ УСЛУГ

Как известно, в соответствии с Генеральным соглашением по торговле услугами ВТО последние, в отличие от товаров, могут продаваться четырьмя способами:

- в виде трансграничной поставки услуги (способ 1);
- через поставку услуги, когда потребитель из одной страны въезжает в другую страну и потребляет услугу, находясь на территории производителя услуги (способ 2);
- методом учреждения коммерческого присутствия (дочерней компании, филиала) на территории другой страны (способ 3);
- методом перемещения физических лиц, предоставляющих услуги, находясь на территории иностранных государств (способ 4).<sup>7</sup>

До недавнего времени, из-за отсутствия подробной статистики о деятельности зарубежных дочерних компаний и филиалов ТНК, было возможно оценивать торговлю услугами только способами 1, 2 и 4, которая ведется между резидентами и нерезидентами и учитывается по счету текущих операций платежного баланса. Объемы торговли услугами способом учреждения коммерческого присутствия, где отсутствуют признаки экспорта или импорта, можно получить лишь из отчетности самих поставщиков услуг. Сегодня подобная отчетность доступна по большинству развитых стран и ряду развивающихся государств. Вместе с тем, надо принимать во внимание существенные различия в методологии такой отчетности, например, в части отнесения деятельности компаний к сфере услуг, отделения или не отделения от основной деятельности операций с товарами и др. Но главным ограничителем для динамического и структурного анализа данных по экспорту или импорту услуг способом коммерческого присутствия выступают большие объемы сделок по слиянию и поглощению компаний на мировом рынке, что может одномоментно и значительно менять параметры участия стран в международной торговле услугами указанным способом. Тем не менее, оценки предоставления услуг по способу 3 имеют важное значение, чтобы представить общий объем мировой торговли услугами и роль фактора коммерческого присутствия на внешних рынках в системе международной деятельности в сфере услуг.

Наиболее подробные данные, позволяющие показать структуру торговли по способам поставки, публикуют США и ЕС. В 2014 г. на способ 1 – трансграничные услуги (охватывает транспортные услуги, без вспомогательных и дополнительных услуг, телекоммуникационные и информационные услуги, финансовые, страховые и пенсионные услуги, плату за пользование интеллектуальной собственностью, услуги операционного лизинга, услуги по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров) падало 16,3% всего американского экспорта услуг. На способ 2 – потребление услуг за рубежом (включает поездки и вспомогательные и дополнительные транспортные услуги – погрузка и разгрузка контейнеров в портах



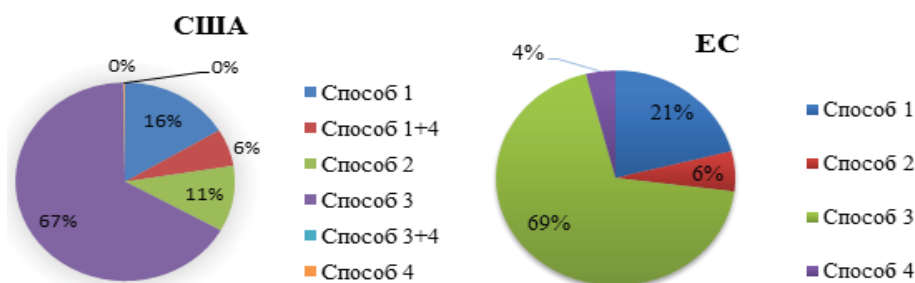
и аэропортах, хранение и складирование, клининговые услуги, др.) приходилось 10,8%. Сочетание способов 1 и 4 (присутствие физических лиц, предоставляющих услугу) обеспечивало в 2013 г. немногим более 6% экспорта услуг США. В данном случае речь идет о поставках компьютерных услуг и широкого спектра профессиональных и технических услуг, включая юридические услуги, консультации в сфере бизнеса и управления, услуги в области НИОКР, ряд других, для которых невозможно определить доминирующий способ поставки – дистанционный трансграничный (1) или с выездом в другую страну для предоставления услуги (4). Чисто способ 4 в данных США представлен услугами в сфере добычи полезных ископаемых. Комбинация способов 3 (учреждение коммерческого присутствия) и 4 соответствует в платежном балансе строительным услугам.<sup>8</sup>

Доминирующим направлениям участия США в международной деятельности в сфере услуг является предоставление услуг путем учреждения коммерческого присутствия за рубежом (дочерних компаний, филиалов) –  $\frac{2}{3}$  как в экспорте, так и в импорте услуг (надо отметить, что структура экспорта и импорта услуг США по способам поставки очень схожа). Способ 3 широко применяется для оказания самых различных видов услуг – торгово-посреднических, финансовых, страховых, в сфере ИКТ, деловых, профессиональных, технических, др.

В экспорте услуг стран ЕС за пределы объединения также решающие позиции принадлежат способу 3 – учреждению коммерческого присутствия за рубежом – 69% в 2013 г. Если принять весь экспорт услуг по способу 3 за 100%, то 80% доходов обеспечивают торгово-посреднические, прочие деловые, финансовые, страховые и ИКТ-услуги. Далее следуют способ 1 (21%), способ 2 (6%) и способ 4 (4%).

Рисунок 4

**Структура экспорта услуг США и ЕС (за пределы ЕС) по способам поставки в 2013 г.**



Источник: WTO World Trade Statistical Review 2016, p. 50. WTO World Trade Statistical Review 2017, p. 56.

С учетом данных по продажам услуг по способу 3 (через учреждение коммерческого присутствия за рубежом) общие объемы международной торговли услугами кратно возрастают. Так, по данным ВТО, охватывающим 1, 2 и 4 способы поставки услуг, суммарный экспорт услуг США и ЕС-28 (за пределы объединения) составлял в 2014 г. 1,74 трлн долл., а с включением услуг, предоставляемых по способу 3, глобальные продажи услуг США и ЕС в третьи страны достигали 5,0-5,5 трлн долл. То есть были втрое выше, чем экспорт, фиксируемый ВТО.<sup>9</sup> При том, что, по данным ВТО, весь мировой экспорт услуг, включающий торговлю внутри ЕС, был менее 5,1 трлн долл.

Включение в расчеты данных по всем способам поставки услуг качественно меняет параметры участия ведущих стран в международной торговле. При таком подходе совокупный экспорт услуг США в 2014 г. в 1,3-1,4 раза превысил экспорт товаров, похожие цифры, но с ббльшим разбросом были у ЕС – 1,2-1,45 раза. Условное итоговое сальдо в торговле товарами и услугами по всем способам поставки для США приобретает положительный характер – 65-70 млрд долл. в 2014 г., тогда как в торговле товарами в этом же году был зарегистрирован дефицит в 792 млрд долл., в торговле товарами и услугами, фиксируемыми ВТО, отрицательное сальдо равнялось 526 млрд долл. Для ЕС-28 профицит в торговле товарами и услугами, по данным ВТО, составлял около 300 млрд долл. в 2013 г., с учетом поставок услуг по способу 3 – достигал, как минимум, 500 млрд долл.

В торговле услугами по способу 3 очень велика концентрация поставок США и ЕС на рынках друг друга – до 40%. Так, в 2014 г. в экспорте США услуг данным способом 43,3% приходилось на ЕС, в импорте – 52,9%. Абсолютная величина взаимных поставок услуг США и ЕС по способу 3 в 2014 г. достигала 1,13 трлн долл.<sup>10</sup> Высокий уровень взаимопереплетения национальных рынков услуг и большая заинтересованность ТНК в их дальнейшей либерализации обусловили беспрецедентную глубину повестки Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства США–ЕС в части развития и регулирования торговли услугами.

Таблица 3

**Стоимостные объемы экспорта услуг США и ЕС (за пределы ЕС) по способам поставки услуг в 2014 г. (млрд долл. США)**

	<b>США</b>	<b>ЕС–28</b>
Поставки по способу 3 (не отражаются в платежном балансе), в том числе поставки на основной зарубежный рынок, %	1431,6 <sup>1</sup> (1503,4) <sup>2</sup> ЕС – 43,3 <sup>2</sup>	1342,5 <sup>1</sup> (1678) <sup>3</sup> США – 36,4 <sup>4</sup>
Поставки по способам 1, 2, 4 (отражаются в платежном балансе и соответствуют данным ВТО по торговле коммерческими услугами)	722,9	1015,3



	<b>США</b>	<b>ЕС–28</b>
Сумма по всем способам поставки	2154,5 (2226,3) <sup>5</sup>	2357,8 (2693,3) <sup>6</sup>
Сальдо в торговле услугами по способу 3	591,1 (596,4) <sup>8</sup>	729,1 <sup>7</sup> (?)
Сальдо в торговле услугами по способам 1, 2, 4	265,9	233,6 <sup>10</sup>
Сальдо по всем способам поставки услуг	857 (862,3) <sup>8</sup>	962,7 <sup>7</sup> (?)
Справочно:		
Экспорт товаров, всего	1620,5	2262,3
Отношение экспорта услуг по всем способам поставки к экспорту товаров, %	133 (137) <sup>5</sup>	104 (119) <sup>6</sup>
Сальдо в торговле товарами	– 792,0	65,0 <sup>10</sup>
Условное итоговое сальдо в торговле товарами и услугами по всем способам поставки	65,0 (70,3) <sup>5</sup>	1027,7 <sup>12</sup> (?)

**Примечания к таблице:**

<sup>1</sup> Показатели учитывают все продажи зарубежных филиалов, основной деятельностью которых является предоставление услуг (то есть включают и продажи товаров такими филиалами). Не включены данные по торгово-посредническим услугам и услугам по ремонту. Все показатели без сносок, где присутствуют поставки услуг по способу 3, рассчитаны на основе вышеуказанных показателей.

<sup>2</sup> Показатель учитывает продажи зарубежными филиалами только услуг, независимо от того, какой вид деятельности заявлен как основной – услуги, обрабатывающая промышленность, др. Поскольку по данному показателю есть страновая разбивка, то доля поставок на основной зарубежный рынок – ЕС привязана к этому показателю.

<sup>3</sup> Данная величина представляет досчет показателя со сноской 1 на объемы продаж торгово-посреднических услуг. Оценка сделана на базе информации Евростата за 2013 г, где на продажи торгово-посреднических услуг приходится 20% всего объема поставок услуг ЕС в третьи страны по способу 3.

<sup>4</sup> По данным Евростата за 2013 г.

<sup>5</sup> Величина, учитывающая показатель со сноской 2.

<sup>6</sup> Величина, учитывающая показатель со сноской 3.

<sup>7</sup> За 2013 г. Без поправки не охват статистики по экспорту и импорту услуг по способу 3. В импорте ЕС услуг по способу 3 не учитываются, кроме торгово-посреднических услуг, как в экспорте, также финансовые и страховые услуги.

<sup>8</sup> Величина, учитывающая показатель со сноской 2 и расчеты на его основе.

<sup>9</sup> За 2013 г. Величина, полученная путем приведения данных по экспорту и импорту ЕС услуг по способу 3 к сопоставимой базе. То есть из показателя по ЕС со сноской 1 (1351,8 млрд долл. в 2013 г.) вычтены продажи финансовых и страховых услуг, на которые, по

оценке Евростата, в 2013 г. приходилось 30% всего экспорта услуг по способу 3 и 37,5%, если не учитывать в общем объеме экспорт торгово-посреднических услуг. См. также сноску 7.

<sup>10</sup> За 2013 г.

<sup>11</sup> За 2013 г. Величина, учитывающая показатель со сноской 9.

<sup>12</sup> За 2013 г. Величина, учитывающая показатель со сноской 7.

<sup>13</sup> За 2013 г. Величина, учитывающая показатель со сноской 11.

**Источник:** WTO, World Trade Statistical Review 2016, p. 48-50. WTO, World Trade Statistical Review 2017, p. 55-57, 164-166.

### ТРАНСФОРМАЦИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

В настоящее время продолжается процесс включения развивающихся рынков в мировую экономику, и уже сегодня можно говорить о происходящих под влиянием данного процесса масштабных трансформациях глобального спроса. Дж. Ниббе, руководитель глобальной практики юридических и налоговых услуг EY, отмечает, что “последние несколько лет ознаменовались существенным изменением роли развивающихся рынков в мировой экономике. Из рынков сырья или сбыта для транснациональных корпораций они превратились в самостоятельных игроков, влияющих на политическое, экономическое, социальное и техническое развитие мира”. Это цитата из доклада “Развивающиеся рынки: четыре ответа на вызовы роста”, подготовленного Институтом исследований развивающихся рынков бизнес-школы Сколково в 2016-2017 гг.<sup>11</sup> В докладе используется понятие быстроразвивающихся рынков, среди которых выделяются рынки продвинутой, промежуточной и ранней стадии, характеризующиеся особенностями спроса/потребления и бизнес-сферы. Подчеркивается, что такие рынки, изначально казавшиеся довольно однородной группой, продемонстрировали разные траектории развития в течение последней четверти века.

Характер потребления по всей совокупности развивающихся рынков будет все более смещаться от базового потребления к инфраструктурному, инвестиционному и постиндустриальному потреблению. В докладе отмечается, что для обеспечения потребностей в инфраструктуре 25 наиболее населенных развивающихся стран к 2020 г. необходимо инвестировать более 4 трлн долл. Инвестиции в сферу цифровых технологий на быстроразвивающихся рынках уже составляют от 2 до 5% их ВВП, то есть до 1 трлн долл. ежегодно, причем КНР вкладывает почти половину этой суммы. Составители доклада также обращают внимание на то, что 84% населения планеты живет в быстроразвивающихся странах, включая 90% детей возрастом до 14 лет. Данная ситуация, с одной стороны, в условиях распространения цифровой экономики и высокой восприимчивости молодежи ко всему новому



будет способствовать движению быстроразвивающихся рынков в направлении постиндустриального потребления, а с другой стороны, окажет стимулирующее влияние на развитие международного рынка образовательных услуг, содействующего трансформации человеческого капитала в интеллектуальный, технологический, управленческий потенциал. При этом увеличение расходов на образование в быстроразвивающихся странах всего лишь на 1% от ВВП будет означать ежегодные дополнительные вложения в объеме 300 млрд долл.

Среди обобщений доклада можно выделить тезис, что со временем разнообразие быстроразвивающихся рынков будет только возрастать, в свою очередь, создавая предпосылки для дальнейшей диверсификации международной торговли в целом и на отдельных географических направлениях. На наш взгляд, важный вывод состоит в том, что быстроразвивающиеся рынки все чаще будут становиться источником глобальной конкуренции, так как многие из этих стран быстро занимают передовые позиции в инновациях и эффективности производства.

Очевидно, что, став более емкими и привлекательными рынками, развивающиеся страны будут расширять взаимное сотрудничество. В связи с ожидаемым повышением роли взаимодействия по линии «Юг–Юг» и обострением конкуренции на развивающихся рынках могут появляться все более сложные глобальные цепочки поставок и инвестиционные инструменты, влияющие на международную торговлю.

### ПРИМЕЧАНИЯ:

<sup>1</sup> См., например, Magdeleine J. and Maurer A. Understanding Trade in Digitized Ideas – What Are the Statistical Challenges? 29 July 2016. WTO Working Paper ERS-2016-11. – 19 p.

<sup>2</sup> World Trade Statistical Review 2016. WTO, Geneva, 2016, p. 106.

<sup>3</sup> The World Bank. World Development Indicators database. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD> (Accessed: 14.11.2017).

<sup>4</sup> Key Statistics and Trends in International Trade 2016. UNCTAD, Geneva. 2017. P. 16.

<sup>5</sup> Baltic Dry Index – показатель, рассчитываемый Балтийской биржей в Лондоне. Он отражает изменение цен на фрахт судов для перевозки сухих грузов – угля, железной руды, цемента, зерна, стальной продукции и т. д. Индекс показывает усредненную цену для перевозок по 23 главным мировым морским маршрутам.

<sup>6</sup> World Trade Statistical Review 2016. WTO, Geneva, 2016, p. 35.

<sup>7</sup> Подробнее см. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. – 2-е изд., дополн. – М.: ВАВТ, 2012, с. 149-152.

<sup>8</sup> World Trade Statistical Review 2016. WTO, Geneva, 2016, p. 48-50.

<sup>9</sup> Диапазон в 5,0-5,5 трлн долл. глобальных продаж услуг США и ЕС в третьи страны определен исходя из существенных различий в имеющихся оценках объемов поставок услуг ЕС-28 по способу 3.

<sup>10</sup> World Trade Statistical Review 2017. WTO, Geneva, 2017, p. 166.

<sup>11</sup> Развивающиеся рынки: четыре ответа на вызовы роста. Институт исследований развивающихся рынков бизнес-школы Сколково. 2017. – 62 с.



### БИБЛИОГРАФИЯ:

Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. – 2-е изд., дополн. – М.: ВАВТ, 2012. – 358 с. (Djumulen I.I. Vsemirnaja trgovaja organizacija. Jekonomika, politika, pravo. – 2-e izd., dopoln. – М.: VAVT, 2012. – 358 s.).

Развивающиеся рынки: четыре ответа на вызовы роста. Институт исследований развивающихся рынков бизнес-школы Сколково. 2017. – 62 с. (Razvivajushhiesja rynki: chetyre otveta na vyzovy rosta. Institut issledovanij razvivajushhihsja rynkov biznes-shkoly Skolkovo. 2017. – 62 s.).

### BIBLIOGRAPHY:

Key Statistics and Trends in International Trade 2016. UNCTAD, Geneva. 2017. – 28 p.

Magdeleine J. and Maurer A. Understanding Trade in Digitized Ideas – What Are the Statistical Challenges? 29 July 2016. WTO Working Paper ERSD-2016-11. – 19 p.

World Trade Statistical Review 2016. WTO, Geneva, 2016. – 165 p.

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

