



# Экономические интересы России в Африке на современном этапе и пути их обеспечения\*

*В.В. Лопатов*

*Доктор экономических наук (Институт Африки РАН)*

Если характерной чертой государственных закупок является использование импортируемых товаров преимущественно для собственных нужд государственных учреждений или производства их частично на продажу, то государство (через уполномоченные организации, которым предоставлены на это права) может играть важную роль в импорте и экспорте определенных товаров для последующей их реализации на внутреннем и внешнем рынке.

Ведь либерализация внешнеэкономической деятельности отнюдь не означает полный отказ от участия в ней соответствующих государственных учреждений. Осуществление государственной торговли не противоречит правилам ГАТТ/ВТО и даже при вступлении России в ВТО она может использовать государственные торговые предприятия для «закупок или продаж в соответствии с коммерческими соображениями, включающими цену, качество, наличие и товарность, транспортировку и другие условия покупки и продажи»<sup>6\*\*</sup>. Правда, при членстве в ВТО от страны-участницы требуется извещение Совета по торговле товарами о государственных предприятиях, занятых во внешней торговле; товарах, ввозимых или вывозимых ими, а также другой информации (выдаваемой в соответствии со специальным вопросником), позволяющей четко оценить методы ведения торговли этими предприятиями.

Внедрение в практику крупномасштабных закупок российскими госучреждениями некоторых товаров в африканских странах позволило бы обеспечить устойчивый характер деловых связей с постоянными перспективными партнерами, получать товары по наиболее приемлемым ценам при сохранении высокого качества, минимизировать или полностью исключить услуги посредников, позитивно влиять на формирование внутренних цен на отдельные виды товаров, особенно продовольственных.

Как показывает многолетняя практика, одной из серьезных причин, осложняющих развитие торговли с африканскими странами, является отсутствие у них твердой валюты для оплаты импорта. Преодолеть данное затруднение можно с использованием встречной торговли. В международной практике на этот вид торговли приходится до 30% товарооборота. Однако сразу же следует предупредить, что на путях развития межфирменной встречной торговли с африканскими партнерами существует масса непредвиденных трудностей, поэтому к ее использованию следует подходить с большой осторожностью и при наличии тщательной предварительной проработки. Встречная торговля с участием государства, при соответствующей детальной проработке всего комплекса финансово-экономических проблем, обусловленных ее спецификой (перечень и оценка взаимопос-

\* Окончание статьи. Начало см. в № 1, 2 за 2007 г.

\*\* Нумерация сносок продолжающаяся.



тавляемых товаров, характер и размеры страхования, определение штрафов при задержке в поставках и уценке при поставке недоброкачественной продукции, таможенных пошлин, налогов, сборов и т.д.), на наш взгляд, более приемлема.

При рассмотрении структуры торговли России с Африкой обращает на себя внимание исключительно низкий удельный вес услуг, потенциальные возможности для реализации которых (научно-технических, консалтинговых, производственных и т.д.) у российских участников ВЭД, на наш взгляд, исключительно велики.

Термин «услуги» включает в себя весьма широкий спектр внешнеэкономической деятельности. Секретариат ВТО разделил этот вид деятельности на 12 секторов, которые, в свою очередь, разделены на 115 подсекторов<sup>7</sup>.

В отличие от международной торговли товарами, которая подразумевает физическое перемещение товаров из одной страны в другую и пересечение государственных границ, международная торговля услугами (которые неосязаемы и невидимы) осуществляется в соответствии с одним из способов или комбинацией из четырех способов их предоставления, а именно: перемещением услуги через границу; перемещением иностранного производителя услуг на территорию страны потребителя услуг; передвижением потребителей услуг в стране, где предоставляются услуги; временным перемещением физических лиц в другую страну для предоставления там определенных услуг<sup>8</sup>.

Согласно классификации ВТО, услуги делятся на следующие группы: услуги в бизнесе (включая услуги в профессиональной и компьютерной деятельности); услуги в области связи, строительстве и инжиниринге; в сфере оптовой и розничной торговли; в сфере образования и обучения; в сфере защиты окружающей среды; финансовые услуги (страхование и банковское дело, ценные бумаги); услуги в сфере туризма и путешествий; в сфере отдыха, культуры, спорта; транспортные услуги (по морским перевозкам, внутренний водный транспорт, воздушный транспорт, космический транспорт, железнодорожный транспорт, услуги по шоссевым до-

рогам, трубопроводный транспорт, вспомогательные услуги по всем видам транспорта – по обработке грузов, хранению и складированию, по аренде транспорта, прочие); другие виды услуг, не вошедшие в вышеперечисленные.

Постоянный рост доли услуг в мировом товарообороте является одной из динамичных тенденций в международном обмене. Значимость торговли услугами растет не только в промышленно развитых государствах, но и в развивающихся, в том числе и в африканских. Их зависимость от импорта услуг постоянно растет. Прежде всего, это объясняется высоким удельным весом машинно-технического оборудования в их импорте, а также широким распространением электронных средств связи, туризма и т.д.

И если в развитых странах России трудно пробивать дорогу в сфере предоставления услуг, то в африканских странах для российских предпринимателей имеются более широкие возможности. Поэтому активное подключение российского бизнеса к современным тенденциям в этой сфере Африки, думается, позволило бы значительно расширить двусторонние экономические связи.

В последние годы по мере укрепления позиций местного африканского предпринимательства в ряде стран стала пробивать себе дорогу особая форма торговли – франчайзинг. По сути дела, франчайзинг представляет собой специфическую форму торговли лицензиями, которые предоставляют право местным предпринимателям использовать товарный знак и ведение бизнеса в соответствии с методикой и приемами, разработанными франчайзером, т.е. зарубежной компанией. За обучение персонала и техническую помощь, а также использование лицензий франчайзер получает от франчайзи оговоренные размеры вознаграждения.

В международной практике применяются три вида сотрудничества на условиях франчайзинга: охватывающие сотрудничество в промышленности, в сфере товарного обращения и в сфере услуг.

В Африке наибольшее распространение франчайзинг получил в сфере товарного обращения. При этом франчайзи осуществляет коммерческую деятельность от



имени франчайзера, который предоставляет африканскому партнеру право реализации переданных ему товаров с использованием товарного знака франчайзера на определенной территории.

Франчайзи ведет свой бизнес без участия франчайзера, однако последний имеет право на проведение аудиторских проверок и наложение штрафных санкций за нарушение франчайзи оговоренных условий ведения бизнеса.

Российские предприниматели практически не используют франчайзинг как специфическую форму торговли, способствующую освоению африканского рынка. А ведь его использование смогло бы значительно укрепить их позиции в среде местных предпринимателей, заинтересованных в развитии постоянных деловых связей с российскими партнерами, и открыть новые возможности для поиска перспективных ниш на африканском рынке.

По мере развития торгово-экономического сотрудничества с африканскими странами закономерно возникает вопрос о расширении инвестиционного сотрудничества, в котором они сильно заинтересованы. Действительно, с целью привлечения иностранных инвестиций правительства африканских государств прибегают к послаблениям в фискальной области, предоставлении земельных участков и других услуг на льготных условиях. В специальных исследованиях этим вопросам уделяется много места. Однако меньше известно, и порой является сюрпризом, что, привлекая инвесторов, африканские партнеры выдвигают некоторые требования (в частности, о том, чтобы при организации производства инвестор стремился использовать определенный объем местных ресурсов при производстве товара или экспортировал определенную долю выпускаемой им продукции), связанные с инвестициями и торговлей, получившие название ТРИМС. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС), заключенном в рамках Уругвайского раунда, запрещает использовать некоторые требования, выдвигаемые развивающимися странами под предлогом использования инвестиций в соответствии с их национальными приоритетами. Однако часть из них (например, требования о

передаче определенных технологий на некоммерческих условиях, о наличии у инвестора местной лицензии на используемые технологии, о предоставлении определенной доли акций компании местными инвесторами и др.) не относится к запретным, поэтому они могут выдвигаться партнерами в качестве обязательных условий при создании компании, что, естественно, российские предприниматели должны учитывать при принятии решений о формах и методах выхода на африканский рынок.

На современной этапе к числу участников внешнеэкономической деятельности на африканском рынке относятся государственные структуры в лице различных министерств и ведомств, государственные предприятия или внешнеэкономические объединения с государственным участием, отдельные субъекты РФ – области и города, крупные, средние и мелкие компании и предприятия, а также физические лица.

Успех их выступлений на африканском рынке во многом зависит от поиска и завоевания неосвоенных ниш на этом рынке, использования всего арсенала рыночной экономики, а также выработки более перспективных форм экономического взаимодействия с африканскими партнерами.

Необходимыми предпосылками для практического воплощения этих задач является доскональное изучение рынка и потенциальных партнеров. Исходные материалы для этого содержатся в многочисленных справочных изданиях. В частности, с начала 90-х годов фонд «Heritage Foundation» и газета The Wall Street Journal начали публиковать ежегодный индекс экономической свободы. Он рассчитывается по 50 показателям в 10 категориях: банковская и финансовая системы, потоки капитала и иностранные инвестиции, денежная торговая политика государства, зарплата и цены, характер вмешательства государства в экономику, права собственности, а также регулирование и черный рынок<sup>9</sup>. Согласно данным за 2000 г., в Африке к странам с высокой степенью свободы относились Марокко, Бенин, Тунис, Ботсвана, Мали, Маврикий и Намибия; к странам с низким уровнем свободы причислялись Кот-д'Ивуар, Свазиленд, Уганда, Нигер, Танзания, Сенегал, ЮАР, Гана, Гвинея, Ма-



дагаскар, Кения, Замбия, Алжир, Камерун, Габон, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Джибути, Гамбия, Мозамбик, Нигерия, Лесото, Малави, Чад, Египет, Руанда, Эфиопия, НРК, Мавритания, Того, Экваториальная Гвинея.

Экономически несвободными странами считались Гвинея-Бисау, Ливия, Ангола, Зимбабве, Бурунди, Сьерра-Леоне, Сомали, Судан, ДРК<sup>10</sup>.

Исходя из этого, можно заключить, что Африка остается одним из самых экономически несвободных регионов мира. Поэтому при выходе на африканский рынок исключительно важно изучить открытость экономики стран-партнеров, уровень государственного вмешательства в деятельность частного бизнеса, роль теневой экономики, коррупции и т.п. Коррупция в той или иной степени имеет место во всех регионах земного шара, но в Африке она носит особо катастрофический характер. Признавая серьезность этой проблемы, все африканские правительства подписали в июле 2003 г. в Мапуту Конвенцию Африканского Союза против коррупции, а в декабре в Мериде – Конвенцию ООН против коррупции<sup>11</sup>.

Подписание этих документов отнюдь не означает, что с коррупцией на континенте покончено, но их наличие дает возможность апеллировать к службам, ответственным за пресечение незаконных взяток.

А если говорить об инвестиционном сотрудничестве, то, чтобы определить, какую реальную цену инвестору необходимо заплатить за вложение в экономику страны-партнера, используется индекс, разработанный компанией Price Waterhouse Coopers (PWC). Показатель компании, получивший название "The opacity index", прежде всего, следует понимать как «неопределенность».

Некоторые авторы выделяют пять обстоятельств, которые могут порождать неопределенность в ведении дел. Во-первых, коррупция среди чиновников. Во-вторых, неясные или противоречащие друг другу законы, регулирующие заключение контрактов, оформление прав собственности. В-третьих, неопределенная или постоянно меняющаяся экономическая политика властей (денежная и налоговая). В-четвертых, отсутствие жестких требований к финансовой от-

четности: инвесторы не уверены, что бухгалтерские документы отражают реальное состояние предприятий. В-пятых, непонятные правила взаимоотношений государства и бизнеса<sup>12</sup>.

Применение индекса PWC дает возможность определить, какую часть от прибыли придется платить при вложении средств в условиях неопределенности и непрозрачности экономической ситуации в стране-партнере.

В марте и октябре каждого года лондонский журнал "Euromoney" проводит опрос специалистов в области экономики и финансов на предмет определения степени риска при установлении сотрудничества с компаниями и организациями зарубежных стран. В зависимости от его величины каждая из стран получает баллы в диапазоне от нуля (максимальный риск) до 100 (минимальный риск). Для подсчета итоговой оценки "Euromoney" определяет подоценки по девяти параметрам с разными «весами»: максимальный (25, 10 и 5 баллов) соответствует наиболее благоприятному варианту, нулевой – наименее благоприятному. Суммируемые оценки даются по следующим параметрам:

I – политический риск (максимальный «вес» – 25 баллов), связанный с возможностью неплатежей по поставкам товаров или по предоставленным услугам, прекращения обслуживания долга, невыплат дивидендов, наличия препятствий для репатриации капитала;

II – экономическое положение (25 баллов); учитывается величина ВВП на душу населения (рассчитанного по методике Атласа) и результаты опроса "Euromoney", по которому каждая страна оценивается с точки зрения перспектив на 2004 – 2005 гг.;

III – показатель внешней задолженности (10 баллов); рассчитывается на базе следующих коэффициентов из справочника "World Bank's World Global Development Indicators 2004": отношение суммарного долга к ВВП, долговых обязательств по обслуживанию долга к экспорту, сальдо платежного баланса по текущим операциям к ВВП. Для окончательной оценки используется специальная формула.



IV – показатель, отражающий наличие дефолта или пролонгации погашения внешнего долга (10 баллов); определяется на базе отношения величины репрограммированной задолженности к суммарному долгу (данные берутся из вышеназванной публикации МБРР);

V – кредитный рейтинг (10 баллов); базируется на данных ведущих рейтинговых агентств “Moody’s”, “S&P”, “Fitch”;

VI – доступ к банковским ресурсам (5 баллов); рассчитывается как отношение частных, долгосрочных, негарантированных кредитов к ВВП; привлекаются данные из упомянутой публикации МБРР;

VII – доступ к краткосрочным финансовым ресурсам (5 баллов); наивысший балл получают страны, имеющие доступ к крат-

косрочным заемным средствам известных банков США и Великобритании;

VIII – доступ на рынки капиталов (5 баллов); наивысшая оценка присуждается странам, которые не сталкиваются с какими-либо проблемами с получением средств на этих рынках;

IX – доступность форфейтинговых услуг (5 баллов); при максимальном риске их предоставления определенной страны последняя получает нулевую оценку; отсутствие того риска, например в случае с США, отражается в выставлении максимально возможной оценки.

Ниже приводятся данные, полученные в ходе исследования странового риска в марте 2004 г. для некоторых африканских партнеров России<sup>13</sup>.

Таблица

## Страновые риски африканских стран

Виды риска / Страны	Итоговый показатель	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
85 Алжир	41,54	11,07	7,12	9,12	10,00	0,00	0,00	2,50	0,50	1,24
165 Ангола	26,95	3,31	3,87	8,60	10,00	0,00	0,00	1,17	0,00	0,00
110 Гана	37,00	8,76	5,59	8,34	9,75	1,56	0,00	2,50	0,50	0,00
71 Египет	48,39	11,32	7,01	9,35	10,00	3,75	0,04	2,67	1,83	2,43
116 Кения	36,25	7,81	5,89	9,05	10,00	0,00	0,00	2,25	0,25	1,00
182 ДР Конго	11,46	5,01	5,28	0,00	0,00	0,00	0,00	1,17	0,00	0,00
175 Ливия	23,02	11,42	7,07	0,00	0,00	0,00	0,00	2,33	0,25	1,95
127 Нигерия	34,58	8,57	5,09	8,91	10,00	0,00	0,00	2,00	0,00	0,00
139 Эфиопия	31,66	7,85	3,83	8,43	9,96	0,00	0,00	1,58	0,00	0,00
50 ЮАР	60,52	16,81	9,28	9,40	10,00	5,00	0,32	3,33	3,33	3,05
65 Марокко	50,26	14,38	7,82	8,84	10,00	3,44	0,44	3,00	2,33	0,00

Приведенные в таблице оценки риска сотрудничества, на наш взгляд, не могут претендовать на истину в последней инстанции, тем более, что они обладают большой подвижностью, но они в определенной степени дают представление о реальной ситуации в стране, которую следует учитывать при принятии тех или иных решений о сотрудничестве.

Важную роль в предоставлении первичной информации играет Российский информационный центр по вопросам внешней

торговли (РЦВТ), выполняющий составную часть программы ЮНКТАД по развитию мировой торговли, РЦВТ располагает возможностями адресного поиска потенциальных партнеров за рубежом, как с использованием собственной информационной базы, так и внешнеторговых представительств России. Особое место в деятельности РЦВТ занимает содействие развитию внешнеэкономической деятельности малого и среднего предпринимательства.



Это объясняется, прежде всего, тем, что либерализация внешнеэкономической деятельности в России создала необходимые предпосылки для выхода на внешние рынки большого числа самостоятельных субъектов внешнеэкономической деятельности, еще не накопивших или не имеющих соответствующих знаний и опыта поведения в данной сфере.

Анализ поведения российских предпринимателей на африканском рынке показывает, что уровень их деловой культуры не всегда отвечает требованиям, сложившимся в международной практике. В частности, это проявляется в недооценке, а порой и в пренебрежительном отношении к необходимости тщательного предварительного изучения реального положения дел в той или иной сфере, которая могла бы быть предметом экономического взаимодействия с африканскими партнерами.

Новому поколению участников внешнеэкономической деятельности специфика африканского рынка, как показывают многочисленные факты, недостаточно знакома. Некоторым наиболее удачливым российским бизнесменам и компаниям удалось наладить выгодные контакты с африканскими партнерами, других, увы, постигли неудачи и разочарование. В значительной степени это произошло в результате незнания «правил игры» на африканском рынке, а также требований, которые африканские партнеры предъявляют к качеству предлагаемых российскими предпринимателями товаров.

Игнорирование азов маркетинга, попытки найти покупателя, не зная специфики рынка, поручение дел не всегда надежным посредникам нередко оборачивается убытками и финансовыми потерями. В ряде случаев недобросовестные российские бизнесмены в силу незнания попадают на удочку действующего в Африке Международного синдиката аферистов, предлагающего исключительно выгодные «деловые предложения», якобы сулящие баснословные прибыли. По сообщениям печати, случаи надувательства и мошенничества синдикатов аферистов имеют место вплоть до последнего времени. Формы и методы мошеннических операций настолько изощрены, что, прежде чем ответить на предложение партнера, необходимо тщательное

его изучение и всех обстоятельств, связанных с его возникновением.

Сказанное выше служит еще одним убедительным подтверждением того, что становление российско-африканских торгово-экономических отношений в новых условиях сопряжено с наличием в этой сфере многих негативных явлений и сложностей, преодоление которых возможно лишь при понимании важности досконального изучения специфики рынка каждой страны-партнера.

В целях пресечения незаконных финансовых операций Россия в 2002 г. вступила в международную организацию «Эгмонт», осуществляющую функции Интерпола в области трансграничных финансовых отношений, а в 2003 г. – в Организацию по борьбе с незаконными валютными операциями (Financial Action Task Force).

Среди мер, направленных на обеспечение экономических интересов России в Африке, прежде всего, следует назвать продолжающееся совершенствование и развитие договорно-правовой базы торгово-экономических отношений путем подписания межправительственных соглашений, определяющих возможности и параметры экономического взаимодействия торговых партнеров. Прибегая к методам двустороннего регулирования торговых отношений, государство имеет возможность отстаивать интересы своих участников ВЭД в странах-партнерах, поддерживать и создавать наиболее благоприятные условия для своих товаропроизводителей, экспортеров и импортеров, обеспечивать достижение внешнеполитических целей.

Учитывая, что мелкий и средний бизнес не приобрел опыта работы в Африке, в октябре 2002 г. создана неправительственная организация – Российско-Африканский деловой совет, главной целью которого является оказание содействия предпринимателям, заинтересованным в освоении африканского рынка в новых условиях.

В августе 2003 г. ТПП РФ учредила Российско-африканский деловой совет (РАДС) для реализации задач, вытекающих из договоров и соглашений между Россией и арабскими государствами, и осуществления контактов между бизнес-сообществами Рос-



сии и арабских стран в целях развития сотрудничества и взаимовыгодных торгово-экономических отношений. Членами совета являются РАО «ЕЭС России», «ЛУКОЙЛ», «Суал-Холдинг», «Аэрофлот», Внешторгбанк и др.

В Бейруте создан Арабско-Российский деловой совет<sup>14</sup>. Первый форум РАДС состоялся в Ливане в мае 2004 г. Цель форума – стимулировать создание совместных российско-арабских экономических и финансовых структур, наладить их координацию в интересах расширения взаимовыгодных торговых связей между Россией и арабскими странами.

Помимо двустороннего регулирования торговых отношений, Россия, чтобы отстаивать свои интересы на мировых рынках сырьевых товаров, активно прибегает к методу многостороннего регулирования торговли посредством расширения своего участия в международных товарных соглашениях. Они позволяют осуществлять многостороннее регулирование торговли сырьевыми товарами вне ГАТТ/ВТО.

Участие России в международных товарных соглашениях фактически является составной частью процесса интенсификации ее внешнеэкономических связей посредством более тесного взаимодействия с межправительственными организациями, в целях обеспечения внешнеэкономических интересов страны и повышения эффективности ВЭД.

Россия участвует в ряде международных товарных соглашений, где африканские страны выступают как крупные игроки на мировом рынке. Это, прежде всего, соглашения по кофе, какао, сахару, меди. Она также является членом Международного консультативного комитета по хлопку, который по характеру своей деятельности фактически может быть приравнен к международному товарному соглашению. Сырьевые товары, на которые распространяется действие перечисленных соглашений, занимают важное положение в российской внешней торговле (в экспорте – медь, в импорте – сахар, какао, кофе, хлопок).

Участие России в международных товарных соглашениях обуславливает для нее наличие следующих преимуществ:

– содействует расширению международного сотрудничества в интересах развития отечественного производства, экспорта, импорта и потребления экономически и социально значимых сырьевых товаров, а также в интересах укрепления продовольственной безопасности страны;

– способствует расширению прямых контактов между российскими и зарубежными предпринимателями, а также торгового и инвестиционного сотрудничества;

– правительство РФ, используя накопленный мировой опыт, может оказывать более эффективную поддержку российским экспортерам и защищать их справедливые коммерческие интересы за рубежом;

– позволяет регулярно получать информационные, аналитические, технико-экономические материалы по мировым рынкам сырьевых товаров, в том числе прогнозного характера;

– способствует совершенствованию технологии производства продукции и решению экологических проблем в соответствии с международными стандартами качества товаров и защиты окружающей среды<sup>15</sup>.

Таким образом, российские экспортеры и импортеры, опираясь на механизм международных товарных соглашений, в которых участвует наша страна, могут извлекать определенные выгоды путем достижения на мировом рынке баланса между спросом и предложением и влияния на формирование цен, приемлемых для покупателей и выгодных для производителей.

Все сказанное позволяет утверждать не только о наличии жизненно важных интересов России в Африке, диктуемых внутренними и внешними факторами, но и определенных возможностей по обеспечению этих интересов. Важно только, чтобы на уровне высшего руководства страны было осознано, что активизация отношений с Африкой может стать одним из звеньев в цепи создания благоприятных условий для интеграции России в мирохозяйственные связи, расширения соответствующих решений, отвечающих экономическим интересам России, и мер по обеспечению их выполнения ее участниками ВЭД могут найти свою перспективную нишу на африканском рынке, способствуя тем самым частичной переориентации российских



внешнеэкономических связей с преимущественно западного направления на одну из периферийных зон мирового хозяйства. Иными словами, при этом позиции России как мировой державы на континенте не только не будут безвозвратно утрачены, но и иметь перспективы для дальнейшего улучшения.

### **Примечания:**

<sup>6</sup> Главное управление международного военного сотрудничества Министерства обороны Российской Федерации. 1951 – 2001. М.: Международные отношения, 2001.

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Практическое руководство по Уругвайскому раунду. Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО и Секретариат Содружества. Женева, 1995.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> Сайт: [www.Heritage.Org](http://www.Heritage.Org).

<sup>12</sup> Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе. М.: 2002.

<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> "Пульс планеты". 24 декабря 2004.

<sup>15</sup> См. БИКИ. 02.05.04.



***А.Н. Дворецкий, С.И. Долгов, К.Б. Седов, А.Н. Спартак***

**Участие России в международной торговле услугами: масштабы, основные направления, регулирование. // Под редакцией д.э.н., проф. С.И. Долгова.**

- Москва. Всероссийская академия внешней торговли.
- Высшая школа г. Бремена.
- Бизнес-школа Университета г. Сарагосы.
- Университет Париж-12 (XII) Валь-де-Марн.
- **М.: Изд-во ГОУВПО ВАВТ, 2005. – 78 с.**

Данное учебное издание было подготовлено в рамках Проекта Европейского союза ТЕМПУС (2002-2005) «Подготовка специалистов по финансовому менеджменту во внешней торговле в ВАВТ и учреждениях-партнерах».

В учебном пособии в систематизированном виде рассматриваются основные направления участия России в международной торговле услугами, анализируются перспективы и трудности расширения российского экспорта услуг, в том числе наукоемких услуг. Показаны инструменты и особенности регулирования внешней торговли услугами в Российской Федерации.

Книга состоит из трех глав: 1. Масштабы и направления экспортно-импортной деятельности РФ в сфере услуг. 2. Современная система регулирования торговли услугами в Российской Федерации. 3. Условия доступа на внешние рынки для российских поставщиков услуг.

В книге есть статистическое приложение, состоящее из восьми таблиц по торговле России услугами. Эти таблицы составлены по данным платежного баланса и внешнего долга Российской Федерации за 2004 год.

***Учебное издание предназначено для широкого круга специалистов, связанных с внешнеэкономической деятельностью.***