

Основные направления обеспечения экономических интересов российских экспортеров в международной торговле услугами

О.В. Бирюкова

УДК 338.46+339.564
ББК 67.404.2
Б-649

Позиции России на мировом рынке услуг значительно уступают её позициям на рынке товаров. По данным Всемирной торговой организации, в 2011 г. Россия находилась на 23 месте в мире среди экспортеров услуг¹ и на 12 месте среди экспортеров товаров². Доля России в мировом экспорте услуг в 2010 г. составляла 1,2%, что говорит о низкой степени вовлеченности российских компаний сферы услуг в международную торговлю, а также свидетельствует о недостаточном развитии данного сектора в системе внешнеэкономических связей страны. При этом потенциал развития российского экспорта услуг значительно выше, чем для большинства готовых изделий. Рост поставок услуг может стать одним из важных направлений диверсификации экспорта и снижения доли его сырьевой составляющей.

Характерная для мировой экономики тенденция увеличения доли сферы услуг в ВВП наблюдается и в России. Так, доля доходов и занятость в этой сфере услуг возросла до 60%, однако, экспорт услуг составляет только 10% совокупного вывоза страны, что отражает диспропорции развития данного сектора экономики.

Стоимость импорта услуг постоянно и в растущих размерах опережает стоимость экспорта – соответственно, увеличивается сальдо по этому разделу платежного баланса. В 2011 г. отрицательное сальдо России в торговле услугами достигло своего исторического максимума, составив – 37 млрд долл. В последние годы происходил заметный рост коэффициента несбалансированности тор-

¹ Статистика ВТО не охватывает услуги, «поставляемые при исполнении функций государственной власти» что подразумевает услуги, поставляемые на некоммерческой основе и не на условиях конкуренции с одним или несколькими поставщиками услуг. (Статья I, п.3 (с) Генерального соглашения по торговле услугами).

² International trade statistics. WTO 2011. P. 25-27.

Торговля услугами

говли услугами (отношение сальдо к обороту): этот показатель вырос с 19% в 2001 г. до 25% в 2011 г. Неизменно отрицательным является баланс России по статьям, связанным с предоставлением туристических, строительных, финансовых и страховых, большинства видов прочих деловых, профессиональных и технических услуг, а также роялти и лицензионных платежей.

Таблица 1

Внешняя торговля России услугами в 2010 г. (в млн долл. и в %)

<i>Виды услуг</i>	<i>Экспорт</i>	<i>Импорт</i>	<i>Доля от всего экспорта услуг, %</i>	<i>Доля от всего импорта услуг, %</i>
Все услуги	45120	-74332	100	100
Транспорт	14911	-12058	33,0	16,2
Поездки (туризм)	8970	-26516	19,9	35,7
Услуги связи	1351	-2100	3,0	2,8
Строительные услуги	2625	-5102	5,8	6,9
Страховые услуги	462	-1037	1,0	1,4
Финансовые услуги	1053	-1720	2,3	2,3
Компьютерные и информационные услуги	1359	-1884	3,0	2,5
Роялти и лицензионные платежи	625	-5066	1,4	6,8
Прочие виды деловых услуг	12775	-15796	28,3	21,3
Услуги в сфере культуры и отдыха	474	-1000	1,1	1,3
Государственные услуги	515	-2053	1,1	2,8

Источник: Платежный баланс и внешний долг РФ. ЦБ РФ, 2010.

В 2005-2010 гг. темпы прироста экспорта услуг России стабильно превосходили темпы прироста мирового экспорта услуг и составляли 16% против 8%. Увеличение объемов экспорта услуг было вызвано как ростом российской экономики в «нулевые» годы XXI века, так и низкой стартовой базой, используемой при подсчетах темпов роста, и носили в большей степени экстенсивный характер. Справедливости ради, нужно отметить, что темпы развития внешней торговли услугами для всего региона СНГ в рассматриваемый период были достаточно динамичными и составляли 14%.³ В то же время во многих отечественных отраслях услуг (финан-

³ International trade statistics. WTO 2011. P.145.



совые, телекоммуникационные, космические, транспортные, туризм) существует значительный потенциал интенсивного расширения экспорта – за счет повышения качества услуг и улучшения технологий.

В географической структуре российского экспорта и импорта услуг преобладают страны дальнего зарубежья, удельный вес которых находится на уровне 80% по экспорту и 90% по импорту. Наибольший удельный вес в обмене услугами, как и в торговле товарами, приходится на ЕС (доля в экспорте – 38%; в импорте – 42%). Далее следуют страны СНГ (18% и 11%, соответственно) и АТЭС (15% и 11%).

Среди стран дальнего зарубежья основными потребителями российских услуг на протяжении ряда лет остаются резиденты Великобритании (11%) и Соединенных Штатов Америки (10%), Германии (8%), Кипра (6%), Швейцарии (5%). На долю десяти основных стран-партнеров приходится свыше 55% всего экспорта. Основными странами-партнерами по импорту услуг являются Турция, Великобритания, Германия (по 7%), удельный вес десяти основных стран-партнеров составляет половину суммарного объема⁴.

Максимальный среди стран ближнего зарубежья объем торговли услугами приходится на Украину – немногим более трети совокупного оборота услугами со странами СНГ (35% в 2010 г.). На стабильном уровне находится доля торгового оборота с участниками ЕЭП – 3,3% от общей торговли услугами.

В этой связи представляется особенно важной поддержка российских компаний на рынках перечисленных стран наряду с реализацией тактических мер по стимулированию экспорта услуг.

УЧАСТИЕ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ

Транспорт – единственный вид российских услуг, по которому стоимость экспорта устойчиво превосходит стоимость импорта, обеспечивая активное сальдо платежного баланса по этой позиции. Среднегодовые темпы прироста российского экспорта транспортных услуг в 2 раза превышают общемировые. Однако этот благоприятный показатель является не столько результатом высокой конкурентоспособности российских транспортных услуг на мировом рынке, а объясняется в основном географическими причинами⁵ и значительным объемом вывоза углеводородных ресурсов трубопроводным транспортом, а также металлов и угля железнодорожным транспортом. Так, на международные грузовые перевозки, обслуживающие, в основном, российский экспорт энергоносителей, приходится около 45%

⁴ Внешняя торговля Российской Федерации услугами. 2010. Статистический сборник.- М.: ЦБ РФ. 2011. С.26.

⁵ Международные экономические отношения: Учебник/ И.П. Фаминский, Л.В. Сабельников, В.Ю. Пресняков и др.; под. ред. И.П. Фаминского - М.: Экономистъ, 2004. С. 243.

экспорта транспортных услуг.

По видам транспорта первым по значимости источником поступлений является воздушный транспорт, на авиаперевозки приходится около 60% поступлений. Вторым источником являются водные перевозки (морские и речные), которые дают примерно 25% транспортных доходов. Наземный транспорт обеспечивает почти 1/5 поступлений от транспорта в целом.

Таблица 2

Торговля транспортными услугами в 2010 г. (в млн долл.)

	<i>Экспорт</i>	<i>Импорт</i>
Всего:	12369	9451
Грузовые перевозки	5746	5868
Вспомогательные перевозки	4755	2714
Пассажирские перевозки	4409	3476
Виды транспорта:*		
воздушный	7340	7295
водный	3370	3154
железнодорожный	1833	1000
трубопроводный	1693	34
автомобильный	633	574
космический	43	1

Примечание к таблице:

* ранжированы по экспорту услуг в 2010 г.

Источник: подсчет по данным Платежного баланса и внешнего долга РФ. ЦБ РФ, 2010.

Среди стран–потребителей российских транспортных услуг лидируют Швейцария, Германия и Кипр, в том числе услуг воздушного транспорта – Германия, Китай, Великобритания, услуг водного транспорта – Кипр, Швейцария, Виргинские острова. Ведущие позиции таких стран, как Швейцария, Кипр и Виргинские острова объясняются главным образом тем, что в них располагаются посреднические структуры, оплачивающие перевозку российскими судами грузов иностранными фрахтователей.

Доля стран СНГ превышает долю дальнего зарубежья только в торговле услугами железнодорожного транспорта, что обусловлено географической близостью стран Содружества к нашей стране и конкурентным преимуществом железнодорожного транспорта как более дешевого вида по сравнению с другими.



На международном рынке *туризма* Россия, обладая колоссальным туристическим потенциалом, занимает сегодня весьма скромное место. Так, в 2009 г. российская доля в мировом экспорте туристических услуг составила 1,3%, в импорте – 2,9%. Оборот международных операций, связанных с поездками (суммарная величина экспорта и импорта), составляет 30% оборота всех услуг (30 млрд долл.), экспортируемых Россией.

Дефицит российского платежного баланса по этой статье продолжает увеличиваться: если в 2003 г. он составлял 7,8 млрд долл., то в 2010 г. вырос до 17,4 млрд долл. В структуре экспорта туристических услуг преобладают деловые поездки (60%) над личными (40%), в то время как в структуре импорта наблюдается обратная ситуация: на деловые поездки приходится лишь 7%, а на личные – свыше 90%.⁶

В региональной структуре экспорта туристических услуг преобладают страны дальнего зарубежья – 44%, из которых 34% приходится на ЕС, 5% на Северную Америку. Однако в последние годы удельный вес экспорта в страны дальнего зарубежья устойчиво снижается, и, если в 2005 г. на долю стран СНГ приходилось 30% экспорта туристических услуг, то в 2010 г. – уже 44%. Наибольшие расходы в России осуществляют граждане следующих стран: Украины, Германии, Узбекистана, Казахстана и Китая.

В региональной структуре импорта услуг по статье «поездки» преобладают страны дальнего зарубежья, и здесь наблюдается устойчивая тенденция к сокращению удельного веса экспорта в страны СНГ (с 14% в 2005 г. до 11% в 2010). Максимальные расходы граждане Российской Федерации осуществляют в Турции, Египте, Украине, Германии и Финляндии.

Несмотря на положительную динамику показателей развития отрасли, в России сохраняются значительные барьеры для развития туристического бизнеса. В рейтинге ежегодного доклада Всемирного экономического форума (ВЭФ), посвященного конкурентоспособности стран в сфере туризма и путешествий, в 2011 г. Россия заняла 59-ю позицию из 139, уступая Китаю и Корею⁷. В докладе также сообщается, что наилучшими условиями для развития этого сектора обладают Швейцария, Германия и Франция. В первую десятку входят также Австрия, Швеция, США, Великобритания, Испания, Канада и Сингапур. Доклад составлен на основе статистических данных из открытых источников, данных международных организаций и экспертов в области путешествий и туризма, а также результатов опроса руководителей компаний, который ежегодно проводится ВЭФ совместно с сетью партнерских организаций. Россия имеет наилучшие показатели по группе факторов, связанных с потенциальными «туристическими активами» – природными и культурными ресурсами. В то же время наземная транспортная инфраструктура

⁶ Внешняя торговля Российской Федерации услугами 2010. Статистический сборник.– М.: ЦБ РФ, 2011. С. 33-35.

⁷ The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2011. P. 8.

и специализированная туристическая инфраструктура, например, доступность и стоимость гостиничных номеров являются относительно слабой стороной на фоне других стран. Хуже всего в нашей стране дело обстоит с факторами отраслевого регулирования и эффективностью политики в области развития и продвижения туризма и путешествий. Необходимо отметить, что решающим фактором в развитии туристического рынка является привлечение авиакомпаний для создания или усиления транспортных связей. Но долгосрочного успеха можно достичь только путем координации с государственной политикой, поэтому есть необходимость формирования эффективной политики для роста в сфере авиации и туризма.

Особого внимания заслуживает позиция «прочие деловые услуги», объединяющая категории «деловые, профессиональные и технические услуги» и «операционный лизинг». С 2008 г. эта группа услуг занимает второе место (28%) в экспорте всех услуг, сместив статью «поездки», за счет исключительно динамичного развития экспорта деловых, профессиональных и технических услуг⁸. Россия занимает десятое место в мире среди экспортеров прочих деловых услуг. Основными импортерами данного вида услуг, составляющих более 1/2 от всего российского экспорта прочих видов коммерческих услуг, являются ЕС, США и Швейцария.⁹

Оборот деловых, профессиональных и технических услуг составил в 2010 г. 24 млрд долл. при синхронном увеличении экспорта и импорта, увеличившись на 40% по сравнению с уровнем 2006 г., который предшествовал изменениям внешнеэкономической конъюнктуры вследствие кризисных событий. Экспорт этой группы услуг составил 11,4 млрд долл., наиболее значимые объемы пришлось на услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях (28%), рекламу и маркетинг (23%) и операции, не классифицированные по отдельным статьям баланса услуг (20%), которые включают в себя помимо неклассифицированных операций, такую динамично развивающуюся в международной торговле группу услуг, как аутсорсинг. Основными партнерами как по экспорту, так и по импорту деловых, профессиональных и технических услуг среди стран дальнего зарубежья являются Великобритания, США, Германия, Кипр, Нидерланды. Среди стран СНГ устойчиво доминируют Украина, Беларусь и Казахстан, на которые приходится почти 80% торгового оборота деловых, профессиональных и технических услуг в этой группе стран.

Потребности российских производителей в сложном технологическом оборудовании не удовлетворяются отечественным производством, в результате чего наблюдается постоянный дефицит по статье «операционный лизинг». В услугах операционного лизинга отражаются операции, связанные с краткосрочной арендой транспортных средств, а с 2010 г. и операции, связанные с арендой здания и сооружений. Оборот по этой статье вырос до 2010 г. 4,2 млрд долл. при одновременном увеличении отрицательного сальдо с 1,0 млрд до 1,5 млрд. На российском

⁸ Платежный баланс и внешний долг РФ. ЦБ РФ, 2008, 2011.

⁹ International Trade Statistics. WTO, 2009. P 117.



рынке сформировалась устойчивая тройка лидеров – «ВЭБ-лизинг», «ВТБ лизинг» и «Сбербанк лизинг»¹⁰. В совокупности доля этих компаний составила около 43% от всего объема нового бизнеса, при этом сохраняется и невысокая диверсификация экспорта по видам оборудования, что делает операционный лизинг крайне уязвимым к проблемам экономики.

На страны дальнего зарубежья приходится около 80% всех экспортных операций по статье операционный лизинг. Основными контрагентами в этой группе стран были компании-резиденты Кипра, США, Нидерланды, которым чаще всего во временное использование предоставлялись морские суда. В операциях со странами СНГ преобладала аренда железнодорожного оборудования. Как и в предыдущие годы, в этом регионе основной объем экспорта услуг пришелся на Казахстан, Украину, и Республику Беларусь, их совокупный удельный вес превысил 80%.

Импорт лизинговых услуг составил 2,8 млрд долл., при доле стран дальнего зарубежья в 90%, основной объем лизинга составила аренда воздушных и морских судов. Значительные объемы услуг были предоставлены Ирландией, Кипром, США и Великобританией.¹¹

Одним из наиболее динамично развивающихся секторов ВЭД стало *оказание строительных услуг* из России: среднегодовой прирост экспорта этой группы услуг с 2000 г. до кризисного 2008 г. составлял 53%. В то же время именно экспортеры строительных услуг оказались в числе наиболее уязвимых к экономическим шокам, так, в 2010 г. экспорт строительных услуг из России упал на 20%. Нужно отметить, что и мировой рынок строительных услуг ещё не преодолел последствия кризисного периода и продолжает находиться в стагнации. На этом фоне особенно ярко выглядит беспрецедентный прирост китайского экспорта строительных услуг, который в 2010 г. составил 53%.¹² В основе такого динамичного роста отрасли лежит ряд успешно реализованных китайскими поставщиками услуг инфраструктурных проектов в Африке.

Наибольшее значение индекса международной специализации России в торговле услугами сложилось в строительстве, связи и транспорте. Наименьшую долю в мировом экспорте услуг занимают роялти и лицензионные платежи и финансовые услуги.

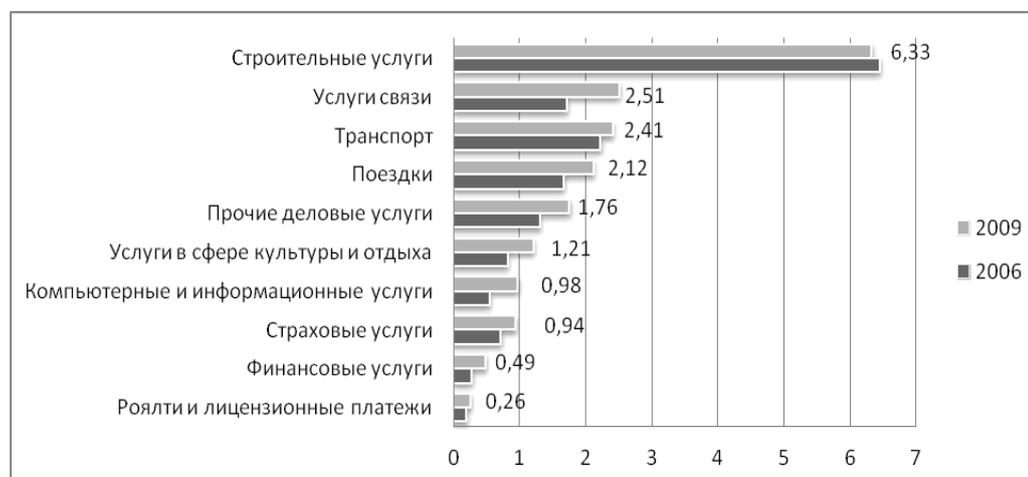
¹⁰ Эксперт. Рейтинговое агентство: Рэнкинг лизинговых компаний по итогам 2011 года, Режим доступа: http://www.raexpert.ru/ratings/leasing/2011_itogi/

¹¹ Внешняя торговля Российской Федерации услугами. 2009. Статистический сборник. - М.: ЦБ РФ. 2010. - С.37.

¹² International Trade Statistics. WTO, 2011. P. 9, 164-165.

Рисунок 1

Индекс международной специализации России в торговле услугами



Источник: рассчитано по данным United Nations Conference on Trade and Development, Statistics: International Trade (<http://unctadstat.unctad.org>).

Анализ регионального индекса Хиршманна, который является показателем географической концентрации экспорта, и был рассчитан автором для 82 стран, приводит к выводу о том, что географически наиболее сконцентрированным является финансовый сектор. Наиболее диверсифицированы экспортные рынки в следующих видах услуг: поездки, связь и транспорт, строительные услуги.

Схожие результаты дали расчеты индекса дисперсии торговых потоков, произведенные по торговле услугами с 4 группами стран (СНГ, ЕС, АТЭС и группа прочих стран): самые концентрированные потоки характерны для финансовых услуг. Расчет регионального индекса Хиршманна и индекса дисперсии торговых потоков был произведен по следующим формулам, соответственно:

$$\sqrt{\frac{\sum_s \left(\frac{\sum_{sd} X_{sd}}{\sum_{cw} X_{cw}} \right)^2}{\sum_d \left(\frac{\sum_s X_{sd}}{\sum_{cw} X_{cw}} \right)^2}} \ln \left(\frac{1}{\sum_s X_{sd} / \dots} \right)$$

где s – совокупность рассматриваемых стран-экспортеров, d – совокупность стран-импортеров, w – совокупность стран мира, x – объем экспорта услуг из национальной экономики в принимающую страну.



Наиболее интегрированными в мировую торговлю являются строительные услуги, что отчасти связано с тем, что российские компании активно участвуют в строительстве электростанций, в т.ч. АЭС, и создании инфраструктуры для добычи нефти и газа. Более 1/3 всех строительных работ осуществляется в странах ЕС (главным образом, в Германии, Австрии и на Кипре), в Турции, США и ОАЭ.

В целом, показатели внешней торговли России услугами характерны для многих развивающихся стран, прежде всего нефтеэкспортеров, и не соответствуют заявленному инновационному пути развития России.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОССИЙСКОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В России не выработано системного подхода к регулированию иностранных инвестиций в сферу услуг. При этом следует отметить, что именно отрасли сферы услуг лидируют по накопленным иностранным инвестициям в экономику России (по состоянию на конец 2009 г.): на первом месте находится торговля (21% всех накопленных инвестиций, 55 млрд долл.), на третьем, после добычи полезных ископаемых – операции с недвижимостью (13%, 35 млрд долл.), на пятом, после металлургии, транспорт и связь (10,5%, 28 млрд долл.), на седьмом – финансы (4%, 11 млрд долл.)¹³.

В 2009 г. в сферу услуг России поступило на 30% больше иностранных инвестиций, чем в 2003 г. Однако влияние привлеченного иностранного капитала на экономику принимающей стороны определяется не только его объемами, но и структурой привлеченных средств. Доля прочих видов инвестиций составляет 70%, т.е. основной объем инвестиций в сферу услуг составляют те, что предоставляются на кредитной основе: кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций, торговые и прочие. Доля же прямых иностранных инвестиций в общем объеме поступивших в российскую сферу услуг не превышает 28%. Для стратегических иностранных инвесторов наиболее привлекательны следующие виды услуг: производство и распределение электроэнергии, газа и воды; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; гостиницы и рестораны. Малоинтересными для стратегических иностранных инвесторов остаются деятельность по развитию человеческого капитала – образование и здравоохранение.

В последние годы наиболее быстрыми темпами растут инвестиции в такие отрасли услуг, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство, гостиничный и ресторанный бизнес, финансы и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

¹³ Рассчитано на основе данных Федеральной службы государственной статистики, <http://www.gks.ru>.

Наибольший вклад в поступление прямых иностранных инвестиций в третичный сектор России традиционно вносят государства с льготными для инвесторов условиями налогообложения: Кипр, Нидерланды, Люксембург, Великобритания. По оценкам экспертов, значительная часть поступающих в Россию инвестиций в сферу услуг – реимпорт ранее вывезенных отечественных активов, что означает, что российская экономика пока в существенно меньшей мере, чем показывают сухие статистические данные, подпитывается новыми, не связанными с первоначальным вывозом капитала, иностранными инвестициями.

Сравнение структуры общемировых и кумулятивных прямых иностранных инвестиций в российскую сферу услуг позволяет констатировать следующие закономерности: в России сравнительно низкий объем прямых инвестиций в финансовый сектор (9% при общемировом уровне в 31%) и относительно высокая доля инвестирования в сектор торговли (43% при общемировом уровне в 17%), т.е. рыночная инфраструктура отечественной сферы услуг ещё не получила развития, соответствующего экономически развитым странам.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ

В 1990-е годы инструменты торговой политики использовались в основном в фискальных целях, являясь одним из важнейших источников доходов федерального бюджета, и не применялись как средство торговой политики. В «нулевые» годы XXI века государство стало рассматривать таможенно-тарифный механизм как средство содействия экспорту и рационализации импорта, многие институты, поддерживающие отечественных производителей, были созданы или восстановлены, однако, их существование во многом можно назвать символическим, т.к. объем их деятельности существенно отстает от передовых зарубежных аналогов.

Применяемые Россией в 2000-х годах меры поддержки экспорта были направлены в основном на поддержку обрабатывающей промышленности, тогда как сфере услуг не уделяется большого внимания, хотя поставщики услуг на зарубежных рынках, как правило, сталкиваются с более строгим регулированием, чем поставщики товаров. В условиях отсутствия грамотного применения инструментов торговой политики наши компании заведомо оказываются в менее конкурентных условиях на внешних рынках по сравнению с их зарубежными конкурентами. Необходимые направления использования инструментов торговой политики для обеспечения экономических интересов российских поставщиков услуг перечислены ниже:

1. Развитие законодательных и административных мер, регулирующих сферу услуг, с целью создания благоприятного делового климата в сфере услуг и снижения политических и коммерческих рисков.

С точки зрения улучшения делового климата в сфере услуг важны создание мер поддержки малого и среднего бизнеса, государственная политика по поощрению



конкуренции, безусловное соблюдение прав собственности, сокращение влияния бюрократических проволочек на получение лицензий, сертификатов, оформление документов.

2. Политика привлечения инвестиций с целью повышения конкуренции на внутреннем рынке, привлечения финансовых ресурсов и технологий, улучшения качества предоставляемых услуг.

Возможности развития сферы услуг в значительной степени зависят от привлечения зарубежного капитала, прежде всего, в форме прямых инвестиций, т.к. именно с ними приходят технологии, опыт эффективных методов управления. Присутствие иностранных инвесторов на российском рынке услуг может давать существенные позитивные результаты, которые сводятся не только к значительным финансовым вливаниям в экономику России, но и может создать базу для экспансии отечественных компаний на внешние рынки. Так, российские телекоммуникационные ТНК развивались с участием европейских высокотехнологичных компаний: в МТС с момента основания компании в 1993 г. до 2005 г. сначала 40, а затем 25% акций принадлежали немецкой Deutsche Telecom; в «Вымпелкоме» (с момента основания в 1992 г.) значительным пакетом владеет норвежская Telenor, в «Мегафоне» (с момента основания компании в 2002 г.) – шведско-финская Telia Sonera¹⁴.

3. Финансовая поддержка экспорта услуг, нацеленная на увеличение финансовых ресурсов компаний и рост экспорта услуг.

В силу специфичности характера услуг, торговля ими осуществляется гораздо сложнее торговли товарами. В том числе это отражается и на сложности привлечения кредитования на экспорт услуг, поскольку компании, продающие услуги, не всегда могут предоставить материальное обеспечение под кредиты¹⁵. В этой связи поддержка экспорта услуг со стороны государства еще более важна по сравнению с содействием торговле товарами. Поэтому огромное значение имеет финансовая поддержка экспорта, к которой относят, прежде всего, кредитование и возмещение части процентных ставок по кредитам, субсидирование и налоговые льготы, лизинг. Важным инструментом поддержки экспорта, поскольку эта сфера связана зачастую с большими прибылями по сравнению с работой на национальном рынке, но одновременно и с большими рисками из-за недостатка информации, является страхование – как кредитов, так и коммерческих и политических рисков.

Контуры российской государственной системы поддержки экспорта начали формироваться с середины «нулевых» годов XXI в. В 2007 г. на базе Внешэкономбанка, Росэксимбанка (который де-юре вошел в состав ВЭБа в 2003 г.) и Россий-

¹⁴ Кузнецов А.В. Капиталовложения из ЕС в России: значимые перемены / А.В. Кузнецов // Современная Европа, 2009, № 3 (39). С. 71-72.

¹⁵ Жаринов А.А. Об особенностях финансовой поддержки экспорта услуг / А.А. Жаринов // Российский внешнеэкономический вестник, 2010, №3 (Март). С. 48-49.

ского банка развития была создана госкорпорация Банк развития (с сохранением бренда Внешэкономбанка). Одной из основных функций Банка развития, согласно соответствующему федеральному закону, является «поддержка экспорта российских товаров, работ и услуг». Банк ВТБ в течение первого десятилетия XXI в. расширил масштаб и направления своей деятельности и вплотную подошел к тому, чтобы быть действующей в интересах государства (основного акционера) финансовой транснациональной корпорацией. В 2011 г. Правительством принято решение о создании на базе Внешэкономбанка дочернего Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций с уставным капиталом 30 млрд рублей, обязательства которого будут гарантироваться средствами федерального бюджета, что следует рассматривать как давно напрашивавшийся важный шаг для поддержки экспорта.

С 2006 г. инструменты финансовой поддержки экспорта стали использоваться в торговле со странами СНГ: был создан межгосударственный Евразийский банк развития (ЕАБР), в состав участников которого вошли Россия и Казахстан, а затем Белоруссия, Киргизия, Таджикистан и Армения. ЕАБР является международной организацией, имеющей статус наблюдателя в Генеральной Ассамблее ООН и ЕвразЭС. Согласно уставу Банка, проекты, в финансировании которых он участвует, должны приводить к расширению и углублению экономических связей в СНГ, увеличению торговли товарами и услугами, росту производственной кооперации.

В отраслевой структуре инвестиционного портфеля по итогам 2010 г. значительное место занимают проекты, которые во многом способны укрепить внешнеэкономические связи стран-участниц в сфере услуг: электроэнергетика (30%), развитие транспортной инфраструктуры (23%), финансовый сектор (8%).¹⁶

4. Взаимодействие государства и бизнеса, имеющее целью снижение расходов и рисков, создание благоприятных условий ведения бизнеса.

Общая динамика развития рынка услуг формируется при взаимодействии интересов отдельных отраслей или групп предприятий, с одной стороны, и государства, с другой. К сожалению, во многих секторах услуг ещё не созданы национальные объединения предпринимателей. Существующие союзы, как правило, нуждаются в укреплении кадрами, профессионально владеющими внешнеэкономической тематикой. Весьма активно действуют Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата, в то же время их деятельность, во-первых, затрагивает в большей степени интересы промышленности, а не сферы услуг, а во-вторых, они не уделяют достаточного внимания госполитике по продвижению экспорта услуг, поэтому деятельность по этому направлению деловых объединений нуждается в активизации, в т.ч. данные объединения способны предоставлять правительству и министерствам аналитическую информацию о со-

¹⁶ http://www.eabr.org/general/upload/docs/yearreport/EABR_AR_2010.pdf- Евразийский банк развития, годовой отчет, 2011. С. 15.



стоянии и перспективах развития различных отраслей и лоббировать применение инструментов торговой политики, стимулирующих экспорт, а в ряде случаев – и защищающих российский внутренний рынок.

5. Информационная поддержка российских производителей и экспортеров услуг, целью которой является снижение транзакционных издержек, прогнозирование внешнеполитических рисков и управление ими.

Информационная поддержка российским компаниям и их возможным зарубежным партнерам оказывается через информационно-поисковые системы «Экспортные возможности России» (www.exportsupport.ru) и «Информационная система торговых представительств Российской Федерации» (www.rustrade.org), а с середины 2010 г. – через Портал внешнеэкономической информации (www.ved.gov.ru), т.е. основные меры информационной поддержки экспорта начали реализовываться. В то же время государственное информационное сопровождение экспорта может быть гораздо шире и включать в себя сеть специализированных институтов (или специализированных департаментов в действующих структурах) как действующих за рубежом – торгпредств или экономических отделов посольств, так и внутри страны (например, ТПП и ее региональных представительств) с функциями объединения информации о внутренних экспортных возможностях и спросе на рынках сбыта, консультирования, поиска партнеров и посредничества, проведения выставок¹⁷. Совершенно очевидно, что российская государственная система внешнеэкономической информации нуждается в восстановлении и обновлении с использованием ИКТ в качестве государственной функции, а не платной услуги.

Существенная специфика отраслей услуг и несовпадение уровня их развития обуславливает объективное различие в экономических интересах российского бизнеса. Поэтому применение инструментов торговой политики должно быть не только системным и комплексным, но и достаточно гибким. Так, при экспорте телекоммуникационных или космических услуг могли бы предоставляться все формы финансовой поддержки (льготное кредитование, страхование, гарантии и др.). При поддержке экспорта информационных или транспортных услуг необходимо учитывать, что их оказывают небольшие по размерам компании, поэтому подход к стимулированию экспорта может быть несколько иным: информационная поддержка, содействие в продвижении услуг, ссуды. Важно проведение организационных, маркетинговых и обслуживающих мероприятий, которые направлены на увеличение экспортных операций в строительной, ракетно-космической отраслях, торговле наукоемкими услугами.

За первое десятилетие XXI в. в России осуществлено, за некоторыми исключениями, формирование развитого механизма регулирования внешней торговли услугами с использованием различных инструментов – квотирования, лицензирования, валютного регулирования и др. К настоящему моменту принято несколько

¹⁷ Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри/И.Д. Иванов. - М.: Русь-Олимп, 2009. - С. 400.

десятков законов, регулирующих внешнюю торговлю услугами. Исключение заключается в том, что существуют сферы или отдельные направления, вообще не регулируемые законами – отсутствуют законы об электронной торговле, посредничестве в экспортно-импортных операциях, международной передаче технологий¹⁸, сфере освоения космического пространства. Кроме того, в российском законодательстве нет четкого определения термина «услуги», что усложняет ведение бухгалтерского учета, осуществление статистических наблюдений, налогообложение экспортных и импортных операций.

В ряде сфер произошло некоторое ужесточение регулирования, это касается мер квотирования и лицензирования, введенных, в частности, законами об инвестициях в стратегические отрасли и о миграции. В то же время в последнем случае на практике трудовые мигранты (большинство из которых работают именно в сфере услуг и оказывают их способом поставки 4, согласно классификации ГАТС) более чем в половине случаев обходят законодательство.

* * *

Для торговли услугами России характерны две особенности. Во-первых, темпы роста отечественной торговли услугами намного выше среднемировых (хотя отрицательное сальдо продолжает расти), в том числе быстрыми темпами увеличивается экспорт прочих видов деловых услуг. Во-вторых, доля услуг в совокупном российском экспорте товаров и услуг вдвое меньше среднемирового показателя. Постепенное увеличение доли России на мировом рынке услуг, а также замедление роста ВВП в текущем десятилетии создают более сильное конкурентное давление на внешних рынках на российских поставщиков услуг. Быстрые темпы роста экспорта услуг были вызваны как ростом российской экономики в «нулевые» годы XXI века, так и низкой стартовой базой, используемой при подсчетах темпов роста, и носили в большей степени все же экстенсивный характер. В то же время во многих отраслях услуг (финансовые, телекоммуникационные, космические, транспортные, туризм) существует значительный потенциал интенсивного расширения экспорта – за счет повышения качества и улучшения технологий.

До середины «нулевых» годов XXI в. государство практически не уделяло внимания поддержке экспортеров услуг (сами инструменты торговой политики использовались крайне узко – не для развития внешней торговли и рационализации ее структуры, а сугубо в фискальных целях), даже в принимавшихся законодательных актах рассматривалась поддержка в основном экспортеров промышленной продукции. С середины «нулевых» годов были предприняты практические действия сразу по нескольким направлениям, в то же время это только первые шаги в формировании инфраструктуры поддержки экспорта.

¹⁸ Абрамова А.В., Савинов Ю.А. Международный бизнес в области информационных технологий/ А.В. Абрамова, Ю.А.Савинов; Под. общ. ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Аспект Пресс, 2010. С. 177-178.



Обеспечение экономических интересов российских поставщиков услуг должно осуществляться по следующим основным направлениям:

- а) усиление единой институциональной инфраструктуры развития экспорта услуг;
- б) реализация системного подхода к регулированию иностранных инвестиций в сферу услуг;
- с) развитие законодательных и административно-технических мер, связанных с созданием благоприятного делового климата в сфере услуг;
- д) активное использование механизмов регионального и многостороннего сотрудничества для обеспечения необходимых условий работы отечественного бизнеса на внешних рынках услуг.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Абрамова А.В., Савинов Ю.А. Международный бизнес в области информационных технологий / А.В. Абрамова, Ю.А.Савинов; Под. общ. ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Аспект Пресс, 2010. - 206 с.

Внешняя торговля Российской Федерации услугами, 2009. Статистический сборник.- М.: ЦБ РФ. 2010. – 284 с.

Внешняя торговля Российской Федерации услугами, 2010. Статистический сборник.- М.: ЦБ РФ. 2011. – 290 с.

Жаринов А.А. Об особенностях финансовой поддержки экспорта услуг / А.А.Жаринов // Российский внешнеэкономический вестник. 2010, №3 (Март), сс. 48-53.

Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри / И.Д. Иванов.- М.: Русь-Олимп, 2009. – 414 с.

Кузнецов А.В. Капиталовложения из ЕС в России: значимые перемены / А.В. Кузнецов // Современная Европа 2009, № 3 (39), сс. 58-72.

Международные экономические отношения: Учебник / И.П. Фаминский, Л.В. Сабельников, В.Ю. Пресняков и др.; под. ред. И.П. Фаминского - М.: Экономистъ, 2004. – 878 с.

Платежный баланс и внешний долг РФ. ЦБ РФ, 2008, 2011.- 124 с.

Эксперт. Рейтинговое агентство: Рэнкинг лизинговых компаний по итогам 2011 года, Режим доступа: http://www.raexpert.ru/ratings/leasing/2011_itogi/

<http://unctad.org> - Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

http://www.eabr.org/general/upload/docs/yearreport/EABR_AR_2010.pdf-Евразийский банк развития, годовой отчет, 2011. – 70 с.

<http://www.gks.ru> Официальный сайт - Федеральной службы государственной статистики.

International trade statistics, 2011. – Geneva: WTO -267 p.

International Trade Statistics, 2009. – Geneva: WTO – 242 p.

The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2011. -502 p.

