

Перспективные направления участия России в международной торговле услугами

А.Н. Спартак,
Член-корреспондент РАН, доктор экономических наук,
профессор, заслуженный деятель науки России,
Всероссийская академия внешней торговли

УДК 339.5
ББК 65.428
С- 711

Аннотация

В статье рассматриваются новые и перспективные направления участия России в международной торговле услугами. Акцент сделан на экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг – анализе тенденций и возможностей в данной области, необходимых мерах государственной политики и поддержки для дальнейшего расширения экспорта. Показана структура экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, где основную роль играют профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, инженерные, технические и компьютерные услуги. Рассматриваются возможности увеличения экспорта услуг в секторе информационных технологий. Приведена прогнозная оценка развития экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в период до 2020 г., определены перспективные региональные направления экспортной деятельности. Ключевые слова

Ключевые слова: Международная торговля, высокотехнологичные и интеллектуальные услуги, экспорт услуг, информационные технологии, программное обеспечение, государственная поддержка.

Promising areas of Russia's participation in trade in services

A.N. Spartak
*Corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences,
Honored Worker of Science of RF, Russian Foreign Trade Academy*

Annotation

The article deals with new and promising areas of Russia's participation in trade in services. Emphasis is made on exports of high-tech and intellectual services, i.e. analysis of trends and opportunities in this field, relevant political and state support measures with the purpose of further export expansion. The structure of respective services exports given herein suggests predominance of professional services and management consulting services, engineering, technical and computer services. Prospects for export growth in the IT industry services are also reviewed. The article presents an assessment of dynamics and volumes of Russia's high-tech and intellectual services exports till 2020 and specifies target regional markets for export development.

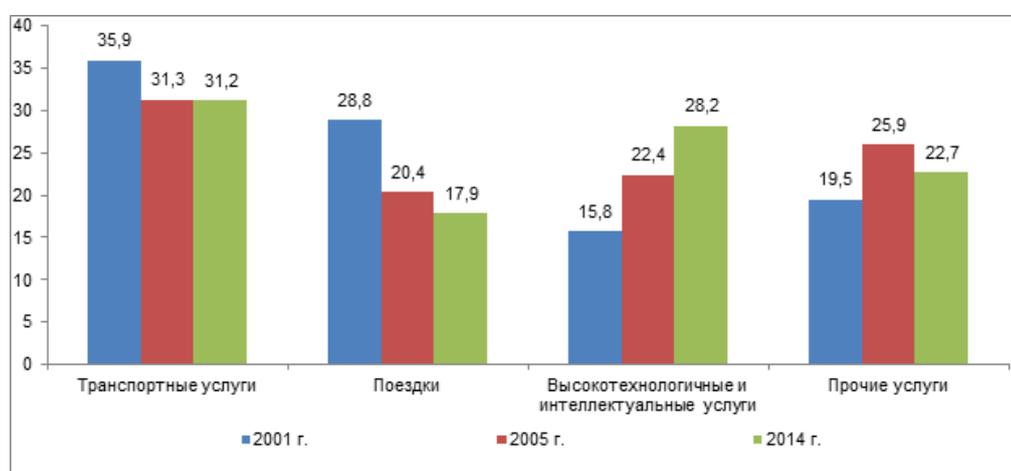
The keywords: International trade, high-tech and intellectual services, exports of services, information technology, software, government support.



Несмотря на то, что экспорт услуг России играет в целом незначительную роль в общем экспорте товаров и услуг и почти вдвое уступает импорту услуг, именно в сфере услуг, на наш взгляд, кроется существенный потенциал совершенствования международной специализации страны, расширения и диверсификации несырьевого экспорта. В сфере услуг могут быть эффективным образом мобилизованы наиболее сильные национальные конкурентные преимущества, а именно сохраняющийся высокий интеллектуальный, научно-технический и технологический потенциал и огромная, географически выгодно расположенная, обладающая исключительным природным, культурно-историческим, этническим разнообразием территория, что создает благоприятные предпосылки для динамичного развития экспорта транспортных и туристических услуг.

Рисунок 1

Укрупненная структура экспорта услуг (в текущих ценах, в % к итогу)



Источник: Платежный баланс РФ за соответствующие годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>

Наиболее значимый на сегодняшний день тренд в экспорте услуг – формирование и усиление нового для России направления специализации на экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. Доля таких услуг в общем экспорте услуг вплотную приблизилась к 30%, что сопоставимо со значимостью экспорта транспортных услуг для России. Для целей настоящей работы к высокотехнологичным и интеллектуальным услугам отнесены следующие статьи расширенной классификации услуг по методологии платежного баланса: услуги космического



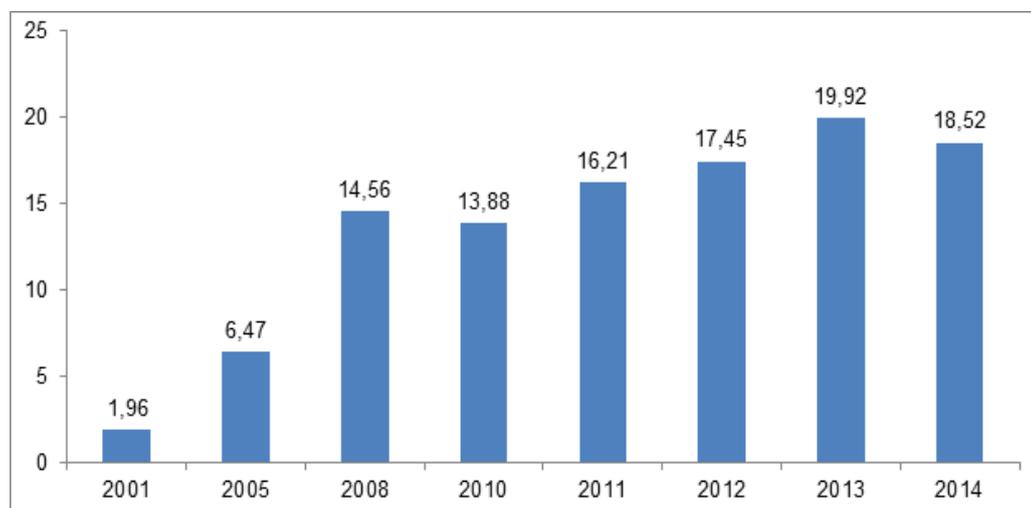
транспорта, плата за пользование интеллектуальной собственностью, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги в области научных исследований и разработок, профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях, услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров (понимая, что речь идет, прежде всего, об обслуживании и ремонте сложной техники), аудиовизуальные и связанные с ними услуги.

Конечно, экспорт высокотехнологичных и интеллектуальных услуг проходит и по другим статьям торговли услугами, но в них его невозможно отделить от поставок прочих услуг. Например, очевидно, высокотехнологичные и интеллектуальные услуги присутствуют в таких статьях, как «Строительство» (при сооружении особо технически сложных производственных, инфраструктурных и иных объектов, включая строительство АЭС), «Услуги по переработке отходов и очистке окружающей среды, услуги в области сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых» (в части разнообразных услуг в области геологоразведки и добычи урана, ядерного топливного цикла¹), «Прочие услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха» (речь идет об услугах в сфере образования, здравоохранения и некоторых других). По нашим оценкам, только три вышеуказанных статьи могут добавить порядка 2-2,5 млрд долл. к экспорту высокотехнологичных услуг.

Стоимостные объемы экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (по определенному выше перечню статей торговли услугами) сегодня приближаются к 20 млрд долл., что соответствует современным масштабам национального аграрного экспорта (18,9 млрд долл. в 2014 г.) и практически вдвое превосходит суммарный экспорт высокотехнологичных товаров по общепринятой международной классификации (10-11 млрд долл. в 2013-2014 гг.). По сравнению с началом 2000-х годов продажи высокотехнологичных и интеллектуальных услуг увеличились почти в 10 раз, причем тенденция к росту отмечалась на протяжении практически всего периода.

¹ Фактически весь экспорт услуг российского атомного комплекса является высокотехнологичным, но проблема заключается в трудности его выделения из общего экспорта услуг. Такая информация является закрытой, а потому неясно, как именно услуги атомного комплекса распределяются по отдельным статьям торговли услугами. Главным образом имеются в виду услуги в области геологоразведки и добычи урана, услуги по его конверсии и обогащению, услуги по переработке и утилизации радиоактивных отходов и отработанного ядерного топлива, услуги по строительству АЭС, сервис и обслуживание оборудования АЭС, услуги по выводу из эксплуатации ядерных и радиационно опасных объектов.

Динамика стоимостных объемов экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (млрд долл. США)



Источник: Платежный баланс РФ за соответствующие годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>

Самая крупная позиция в экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг – профессиональные услуги и консультационные услуги и в области управления, на нее в 2014 г. приходилось порядка 40% всех продаж по рассматриваемой аналитической группе услуг. Данная позиция включает юридические услуги, услуги по аудиту, бухгалтерскому учету, оптимизации налогообложения, консультационные услуги и услуги по связям с общественностью, услуги в области маркетинга и изучения общественного мнения.

Далее следует позиция, объединяющая услуги ИКТ – телекоммуникационные, компьютерные, информационные. Экспорт России таких услуг достиг своего исторического максимума в 2014 г. – 4,5 млрд долл., или почти $\frac{1}{4}$ суммарного экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. Главную роль здесь играет экспорт компьютерных услуг, объем которого в 2014 г. составил 2,64 млрд долл. и вырос по сравнению с 2001 г. в 27,5 раза, с 2005 г. – в 7 раз. Фактически это важнейший драйвер развивающейся высокотехнологичной и интеллектуальной специализации России в сфере торговли услугами.

Примерно пятая часть поставок высокотехнологичных и интеллектуальных услуг приходится на услуги в области архитектуры, инженерные услуги и услуги



в технических областях (на общую сумму 3,5 млрд долл. в 2014 г.). Значительные объемы экспорта по рассматриваемой позиции генерируются организациями ОПК, атомного комплекса и неатомного энергомашиностроения.

Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров (фактически – обслуживанию и ремонту сложной техники) обеспечивают примерно 9% общего экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг.

Значимыми позициями являются поступления в виде платы за пользование интеллектуальной собственностью (в основном – продажа изобретений и технологий в виде объектов промышленной собственности), а также предоставление услуг в области научных исследований и разработок. В сумме экспорт по двум указанным статьям приносит около 1 млрд долл. в год (1,12 млрд долл. в 2014 г.) и обеспечивает более 6% совокупного экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. Упрощая, можно сказать, что продажи по первой из вышеобозначенных статей являются продуктом высокоразвитой инновационной системы, стимулирующей изобретателей и защищающей сами изобретения, стоящие очень дорого, тогда как по второй статье за рубеж вывозится фактически технологическое «сырье», не обеспеченное надежной правовой защитой, на основе которого в дальнейшем оформляются патенты, но уже иностранными организациями. С развитием системы патентной защиты в РФ и увеличением продаж объектов промышленной собственности крупными и средними российскими компаниями в 2000-х годах значительно улучшилось соотношение доходов по статье «плата за пользование интеллектуальной собственностью» и статье «услуги в области научных исследований и разработок»: 0,29 в 2001 г., 0,53% в 2005 г., 1,06 в 2010 г., 1,33 в 2011 г., 1,67 в 2012 г., 1,93 в 2013 г. и 1,47 в 2014 г. (снижение данного показателя в 2014 г. в том числе связано с ухудшением условий для взаимовыгодного научно-технического и технологического сотрудничества с западными странами на фоне антироссийских санкций).

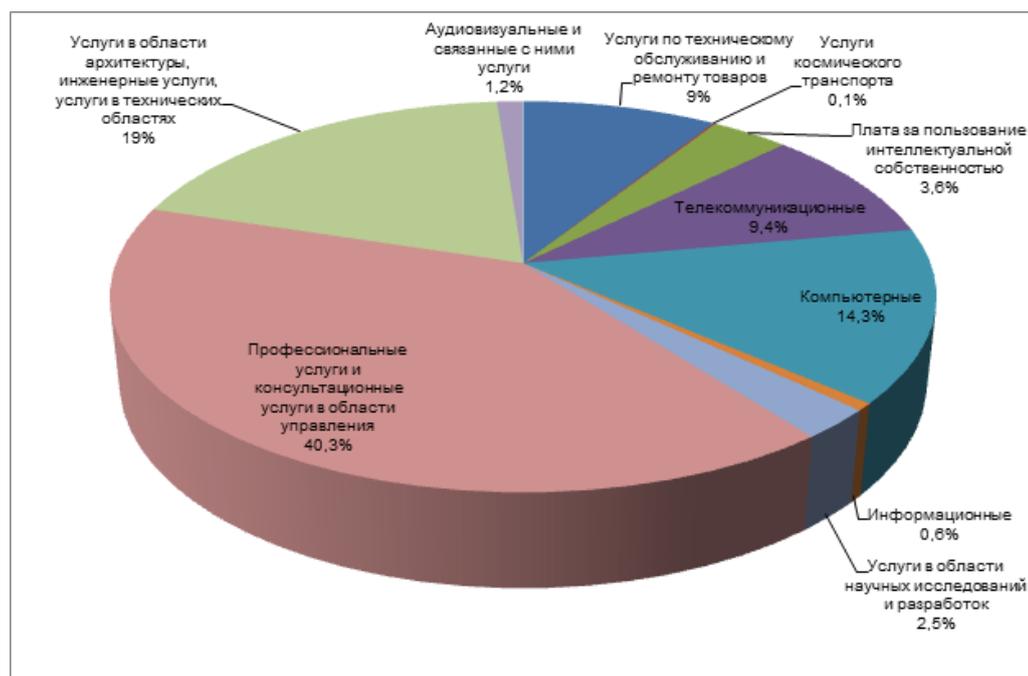
Отдельного краткого рассмотрения заслуживает экспорт услуг, при оказании которых используются нанотехнологии, оцениваемый Росстатом на базе отчетности по форме №1-НАНО. Экспорт таких услуг устойчиво рос в начале 2010-х годов и достиг своего пика в 2013 г. – 2,78 млрд руб. или примерно 85 млн долл. в пересчете по официальному среднегодовому обменному курсу Банка России. В 2014 г. экспорт услуг в сфере нанотехнологий заметно снизился – до 1 млрд руб. (немногом более 26 млн долл.), в том числе по причинам санкций и иных ограничений со стороны развитых стран в отношении РФ, распространившихся также на сферу научно-технического сотрудничества и взаимодействия в высокотехнологичных областях.

Львиная доля экспорта услуг в сфере нанотехнологий проходит по разделу К ОКВЭД «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», куда входят научные исследования и разработки; деятельность, связанная с вычислительной техникой; предоставление технических консультаций; испытания и

анализ, другие виды деятельности. В целом на раздел К ОКВЭД в 2011 г. приходилось 99,5% всего экспорта таких услуг, в 2012 г. – те же 99,5%, в 2013 г. – 96,4%, в 2014 г. – 80,1%. Главной экспортной статьёй в рассматриваемом разделе ОКВЭД выступают исследования и разработки, обеспечившие 82% суммарного экспорта услуг в сфере нанотехнологий в 2011 г., свыше 98% – в 2012 г., 89% – в 2013 г., 59% – в 2014 г.

Рисунок 3

Структура российского экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (в % к итогу)



Источник: Платежный баланс РФ за 2014 год. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs>

Согласно подготовленному ВАВТ осенью 2014 г. сценарному прогнозу развития несырьевого экспорта России на период до 2020 г.², отечественный экспорт услуг в базисном (целевом) варианте может вырасти более чем на 35 млрд долл. к

² Прогноз подготовлен по заданию Минэкономразвития России и использован при разработке Основных направлений развития экспорта на период до 2030 года.



2020 г. по сравнению с уровнем 2014 г., то есть превысит 100 млрд долл. Среднегодовые темпы прироста в таком случае составят 7,3%. При этом, по оценке ВАВТ, до 40% суммарного прироста придется на увеличение продаж высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, включая 11-12% на разнообразные услуги флагманских отраслей отечественного машиностроения и промышленности в целом – ОПК, атомного комплекса и неатомного энергомашиностроения, а также еще 9-10% на услуги российской индустрии ИКТ. Такие традиционные статьи торговли услугами, как транспортные услуги и поездки (туризм), обеспечат 24-25% и 17% прироста соответственно. Вклад в расширение экспорта прочих деловых и профессиональных услуг будет измеряться 18-19%.

Перспективы развития экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в решающей степени зависят от состояния российской экономики, способности государства обеспечить эффективный уровень расходов на образование и НИОКР, достаточный для устойчивого функционирования инновационной сферы, наукоемких секторов хозяйства в условиях обострения международной конкуренции и новых вызовов, формируемых НТП. Важным фактором является усиление институтов, механизмов и инструментов государственной поддержки инновационной деятельности, развитие специализированной инфраструктуры для обеспечения инновационного процесса.

Для сохранения поступательной динамики экспорта консультационных услуг и услуг в области управления нужны дальнейшие шаги по улучшению предпринимательского климата, способствующие росту привлекательности российского рынка для нового зарубежного бизнеса, повышению его деловой активности и, тем самым, компенсирующие вызванное санкциями снижение уровня делового взаимодействия России с западными странами.

На ряде направлений необходимы меры целенаправленной государственной финансовой поддержки отечественного промышленного экспорта, сопровождающегося поставкой высокотехнологичных, наукоемких услуг. Это касается, прежде всего, атомного комплекса и неатомного энергомашиностроения, для которых крупные зарубежные проекты с последующей поставкой инжиниринговых, пуско-наладочных, сервисных и иных услуг начинаются с участия в международных тендерах, где российские компании должны предоставить тендерные гарантии и конкурентные условия финансирования проектов. Также требуется представить организаторам торгов положительные референции, подтверждающие успешный опыт реализации аналогичных проектов в интересах других заказчиков. Для победы в крупных международных тендерах, как правило, необходима скоординированная политико-дипломатическая поддержка, в том числе на высшем уровне.

Возможности наращивания экспорта услуг атомного комплекса определяются имеющимся крупным портфелем проектов зарубежного строительства «Росатома», который по состоянию на 2014 г. насчитывал более 20 энергоблоков, и еще

по 32 блокам велись переговоры с иностранными заказчиками. Речь идет о проведении строительных работ и экспорте других услуг, связанных со строительством АЭС российской разработки в зарубежных странах, последующем обслуживании АЭС и оборудования, услугах по выводу из эксплуатации АЭС и радиационно опасных объектов, переработке и утилизации отработавшего ядерного топлива. Наиболее перспективные региональные направления экспорта – Южная Азия, Восточная Азия, Восточная Европа, ЕАЭС, Ближний Восток и Северная Африка.

Увеличение поставок услуг неатомного машиностроения будет поддерживаться расширением потребностей в электрогенерации на рынках многих быстрорастущих развивающихся стран по мере их индустриализации и урбанизации; причем в ряде случаев, например в Латинской Америке, местные заказчики готовы предоставлять российским компаниям безтендерную контрактацию. Наибольший прирост экспорта ожидается в ЕАЭС, Латинскую Америку, Южную Азию, Юго-Восточную Азию, Ближний Восток и Северную Африку.

Потенциал роста экспорта услуг по каналам ОПК связан с общим повышением инновационности военно-технического сотрудничества, усложнением его форм, созданием лицензионных производств, сопровождающимся передачей технологий и ноу-хау, а также значительным увеличением работ по обслуживанию и ремонту уже поставленной военной техники (за последние 10 лет Россия обеспечила порядка 20% совокупного мирового экспорта вооружений). Потенциально наиболее значимые рынки продаж – Ближний Восток и Северная Африка, Южная Азия, а также Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, Тропическая Африка.

В создании благоприятных условий для экспорта производственных услуг, тесно связанных с сопровождением основной деятельности промышленных предприятий, большую роль может сыграть формирование так называемой мягкой инфраструктуры для продвижения российской технологической культуры за рубежом как плацдарма для последующих поставок высокотехнологичных товаров и услуг. Эта работа может осуществляться по следующим направлениям:

□ предоставление образовательных услуг по обучению иностранных студентов и профессиональной подготовке специалистов в России, развитие межвузовского сотрудничества, создание российских курсов в зарубежных университетах (фактически речь идет о необходимости активизации российского экспорта образовательных услуг);

□ развитие взаимодействия между российским и зарубежными надзорными органами (регуляторами) в целях гармонизации стандартов, а также продвижения российской технологической культуры в зарубежных странах, прежде всего развивающихся;

□ координация усилий по продвижению российских интересов в междуна-



родных специализированных организациях и форумах, включая продвижение интересующей Россию повестки их деятельности, подготовку, стажировку и продвижение российских кадров для работы в их аппарате, финансовое обеспечение полномасштабного участия в таких организациях и форумах.

Россия обладает большим экспортным потенциалом в информационно-коммуникационной сфере, где среднегодовые темпы прироста продаж в части поставок услуг, по оценке ВАВТ, могут достигать 10% в 2015-2020 гг. Мировой импортный спрос на услуги ИКТ в настоящее время также расширяется высокими темпами, а его годовой объем превышает 400 млрд долл.

Российская софтверная отрасль (важнейшая составная часть индустрии ИКТ) развивается двузначными темпами и добилась прочных позиций на мировом рынке. Причем экспортная квота в отрасли постоянно увеличивается за счет еще более высокой динамики экспорта программного обеспечения (ПО) и ИТ-услуг по его разработке: ежегодный прирост в среднем за 2003-2014 гг. составил около 27%, за 2012-2014 гг. – примерно 15% (здесь и далее по данным НП «РУССОФТ»). В результате сегодня на экспортные поставки приходится примерно половина совокупного оборота отечественных софтверных компаний.

Рассматриваемая отрасль уже выполняет функцию одного из главных драйверов российского наукоемкого экспорта и сохранит за собой такую роль в перспективе. Для этого имеются все необходимые предпосылки в виде передовых разработок и развитой производственной базы. По состоянию на 2014 г. в России действовало более 3000 устойчивых национальных софтверных компаний, из них не менее 1600 в том числе работали на экспорт. Общее количество разработчиков ПО в РФ составляет свыше 430 тыс. человек, совокупная численность персонала компаний-экспортеров превышает 130 тыс., из которых около 25 тыс. заняты в центрах разработки ПО российских компаний за рубежом.

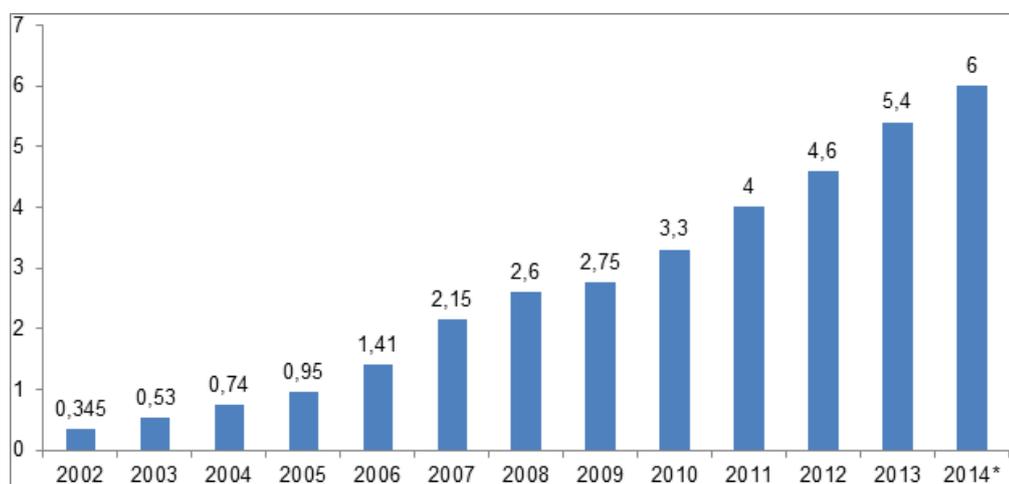
Экспорт РФ ПО и услуг по его разработке оценивается на уровне 6 млрд долл. в 2014 г., что сопоставимо с суммарным вывозом зерновых и превосходит экспорт алюминия. То есть на отдельных направлениях интеллектуальный потенциал России уже сегодня генерирует экспортные доходы, сравнимые с поступлениями от вывоза значимых для отечественной экономики первичных ресурсов.

В 2013 г. экспорт Россией услуг по разработке ПО составил 3,05 млрд долл., в том числе 2,5 млрд долл. продаж обеспечили российские софтверные компании, 0,47 млрд долл. – действующие на территории России центры исследований и разработок зарубежных корпораций и еще оценочно 0,08 млрд долл. – российские учебные и научные организации. В структуре экспорта услуг по разработке ПО российских сервисных (аутсорсинговых) компаний преобладает позиция «разработка ПО на заказ» (так называемое офшоринговое программирование); на нее в 2011-2012 гг. приходилось 63-64% всех продаж услуг по разработке ПО, в 2013 г. – свыше 91% (резкий рост по данной позиции, как считают эксперты НП «РУС-

СОФТ», может быть связан с неопределенностью терминологии, используемой в последних опросах участников рынка). Удельный вес позиции «разработка и поддержка программных решений и продуктов» достигал 26-30% в начале 2010-х годов и снизился до менее 4% в 2013 г. (о возможной причине такого снижения см. выше). На ИТ-аутсорсинг и прочие виды деятельности (включая обслуживание ИТ-инфраструктуры и ИТ-систем) падает в последние годы от 5 до 10% всех доходов от экспорта услуг по разработке ПО. В целом на зарубежных рынках российские сервисные компании 85-95% всех доходов стабильно получают от продажи услуг по заказной разработке ПО с его последующим внедрением и поддержкой.

Рисунок 4

**Экспорт России ПО и услуг по его разработке
в 2002-2014 гг., млрд долл. США**



Примечание к таблице:

* Предварительные данные ежегодного исследования НП «РУССОФТ», 2015.

Источник: НП «РУССОФТ». Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечения 2014 / 11-е ежегодное исследование. СПб, 2014, с. 43.

С поправкой на, по-видимому, не вполне корректные данные за 2013 г., наверное, можно говорить о появлении тенденции к некоторому смещению акцентов от чисто заказного программирования по спецификациям к более сложным работам с использованием технологий программной инженерии. Это будет оказывать повышательное влияние на общие стоимостные объемы экспортных доходов по рассматриваемой статье.



В целом аналитики НП «РУССОФТ» позитивно оценивают среднесрочные перспективы индустрии разработки ПО в России. Во-первых, в связи с сильным падением курса рубля повысилась конкурентоспособность российских софтверных компаний, что в целом перевешивает негативы, обусловленные политическими рисками. Снижение стоимости рабочей силы привлекает дополнительных клиентов, удерживает центры разработки ПО зарубежных компаний в РФ и повышает эффективность создания новых таких центров. Во-вторых, в первой половине 2015 г. завершился процесс по переводу центров разработки российских компаний из Украины в другие страны. В-третьих, несмотря на охлаждение политических отношений с РФ, в Южной Европе, Австрии, Швейцарии, некоторых других европейских странах отмечается активность по привлечению инвестиций российских компаний, появились и другие признаки курса на восстановление взаимовыгодного сотрудничества. С учетом вышеобозначенных факторов прогноз НП «РУССОФТ» по экспорту ПО и услуг по его разработке на 2015 г. является весьма благоприятным – рост к 2014 г. на 16-18% до 7 млрд долл.

Долговременная конкурентоспособность национальной софтверной отрасли будет определяться расширением и повышением качества подготовки программистов и в целом кадров для работы в сфере ИКТ, созданием максимально благоприятных условий для начала бизнеса (стартапов) в области информационных технологий (в России традиционно большая часть всех стартапов тяготеет именно к этой области, в стране реализуется специальная программа обучения студентов навыкам начала самостоятельной предпринимательской деятельности³), стимулированием перспективных зарубежных студентов и начинающих специалистов в области информационных технологий к продолжению учебы и работы в России (для этого в том числе можно и нужно использовать средства и механизмы российской национальной программы содействия международному развитию, делающей акцент на странах СНГ, что очень важно, обладающих значительным русскоязычным населением).

Эффективная защита прав интеллектуальной собственности в России, стимулирующая инновационные производства, и результатов интеллектуальной деятельности российских организаций и физических лиц за рубежом являются залогом роста объемов операций на многих направлениях отечественного экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. Необходимо совершенствовать

³ Для этой цели создан Фонд развития интернет-инициатив, который бесплатно продвигает в ВУЗах РФ курс по созданию и развитию новых бизнесов бизнесов-стартапов для студентов, аспирантов и молодых ученых. Подготовлена специальная образовательная программа, уже подписаны договоры Фонда с 22 крупнейшими университетами страны, где представлены технические специальности и ИТ; в 2016 г. планируется запустить программу еще в 100 ВУЗах. Записаться на курс в 2015 г. смогут до 200 тыс. слушателей, в 2016 г. – до миллиона слушателей.

систему поддержки российского инновационного бизнеса в части оказания аналитических, консультационных услуг, подготовки и подачи заявок на получение правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности на внешних рынках.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. НП «РУССОФТ». Исследование перспективных экспортных рынков информационных технологий (ИТ-услуг), программного обеспечения и интеграционных решений для российских производителей 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.russoft.ru/report/2570> – 49 с. (NP «RUSSOFT». Issledovanie perspektivnyh jeksportnyh rynkov informacionnyh tehnologij (IT-uslug), programmogo obespechenija i integracionnyh reshenij dlja rossijskih proizvoditelej 2015 [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa)

2. НП «РУССОФТ». Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечения 2014 / 11-е ежегодное исследование. СПб, 2014 – 179 с. (NP «RUSSOFT». Jeksport rossijskoj industrii razrabotki programmogo obespechenija 2014 / 11-e ezhegodnoe issledovanie. SPb, 2014 – 179 s.)

3. Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. М.: Изд-во ВАВТ, 2015 г. – 384 с. (Spartak A.N., Francuzov V.V., Hohlov A.V. Mirovoj i rossijskij jeksport: tendencii i perspektivy razvitija, sistemy podderzhki. M.: Izd-vo VAVT, 2015 g. – 384 s.)

4. Центральный банк Российской Федерации. Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации, 2014 год. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs> (Central'nyj bank Rossijskoj Federacii. Platezhnyj balans i vneshnij dolg Rossijskoj Federacii, 2014 god. [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa)

