

## Российский экспорт услуг: поиск новых драйверов роста

**Вячеслав Павлович ШУЙСКИЙ,**

кандидат экономических наук, Институт экономики РАН -  
ведущий научный сотрудник, E-mail: slavash938@gmail.com

УДК 339.564

ББК 65.428

Ш-953

### Аннотация

В статье рассматриваются масштаб, динамика, факторы роста и торможения российского экспорта услуг в 2000-2017 гг. К началу 2017 г. заметно ослабли как некоторые факторы торможения российского экспорта услуг (обвал товарной торговли, обесценение рубля), так и часть факторов его роста (спрос со стороны развитых стран, приток иностранных инвестиций). В этих условиях автор предлагает обсудить целесообразность применения двух новых драйверов роста отечественного экспорта услуг: диверсификацию их географической структуры и более полное использование импортного потенциала развивающихся стран, а также использование редко применяемого в России способа поставки услуг на экспорт, так называемого «коммерческого присутствия». При анализе второго направления затронута проблема регулирования вывоза капитала в условиях инвестиционного спада.

**Ключевые слова:** экспорт услуг, динамика, факторы роста, факторы торможения, новые драйверы роста, способы поставки услуг, проблемы регулирования вывоза капитала.

### Russia's exports of services: in search of new growth drivers

**Vyacheslav Pavlovich SHUJSKIJ,**

Candidate of Economic Sciences, Institute of Economics RAS -  
Leading Researcher, E-mail: slavash938@gmail.com

### Abstract

The article examines the scale, dynamics, growth and constraining factors of Russia's services exports in 2000-2017. By early 2017 some of headwinds (collapse of commodity trade, depreciation of the rouble) as well as part of its growth factors (demand from developed countries, inflow of foreign investment) visibly weakened. In these circumstances, the author proposes to discuss the feasibility of new drivers of growth in exports of domestic services: diversifying their geographical structure, better use of import capacity of developing countries, as well as the use of a rarely used in Russia mode of the services supplies for export, the so-called "commercial presence". While analysing the second proposal, the issue of capital transfers regulation in the context of the investment slowdown was examined.

**Keywords:** exports of services, dynamics, growth factors, braking factors, new growth drivers, modes of services delivery, regulatory issues of capital transfers.



Очередной обвал нефтяных цен еще раз продемонстрировал необходимость диверсификации российского экспорта. Одним из направлений совершенствования его структуры могло бы стать расширение вывоза услуг. Кроме увеличения объемов несырьевого экспорта, вывоз услуг может дать возможность заметным образом диверсифицировать направления и формы участия нашей страны в международном разделении труда, повысить эффективность встраивания национального хозяйственного комплекса в мировую экономику, обеспечить большую устойчивость валютных доходов. Потенциал для расширения экспорта услуг у России огромный. Начать с того, что ее большая, географически выгодно расположенная, обладающая исключительным природным, культурно-историческим, этническим разнообразием территория создает благоприятные предпосылки для динамичного развития транспортных и туристических услуг. С другой стороны, сохраняющийся в стране высокий интеллектуальный, научно-технический и технологический потенциал позволяет надеяться на то, что она может стать крупным экспортером высокотехнологичных и интеллектуальных услуг.

Пока Россия занимает сравнительно скромные позиции в мировом экспорте услуг. Так, в 2017 г. ее доля в нем составляла около 1,0%, при этом в российском экспорте удельный вес услуг не дотягивал до 15%, а в мировом равнялся 23%. О слабости конкурентных позиций России в торговле услугами свидетельствует и ее постоянный дефицит в этом сегменте международной торговли.<sup>1</sup>

Как видно из таблицы 1, за первые полторы декады нового столетия российский экспорт услуг пережил два неравноценных этапа. С 2000 г. по 2013 г. он быстро рос (увеличение более чем в 7 раз). Поскольку мировой экспорт услуг в эти годы развивался заметно менее динамично, удельный вес России в мировом экспорте услуг поднялся с 0,6% до 1,5%. Однако в дальнейшем динамика российского экспорта услуг резко поменялась и в течение 2014- 2016 гг. его объем сократился на 28%, а его доля в мировом экспорте упала до 1,0%. В связи с этим представляется полезным выяснить, какие факторы лежали в основе его роста в 2001- 2013 гг. и попытаться найти новые драйверы его развития на перспективу.

Таблица 1

**Российский экспорт услуг (млн долл.)**

<i>Годы</i>	<i>Экспорт</i>	<i>Доля в мировом экспорте (%)</i>
2000	9565	0,6
2010	49159	1,2
2011	58039	1,3
2012	62340	1,3
2013	70123	1,5
2014	65744	1,3



<i>Годы</i>	<i>Экспорт</i>	<i>Доля в мировом экспорте (%)</i>
2015	51742	1,1
2016	50504	1,0
2017	58100*	1,0

**Примечание к таблице:**

\* Прогноз ЦБ России

**Источники:** Внешняя торговля Российской Федерации услугами, ЦБ РФ; Time Series on International Trade ,WTO

Главными факторами быстрого роста российского экспорта услуг в 2001- 2013 гг. стало ускорившееся вовлечение отечественных компаний в международное разделение труда, а также значительное укрепление отечественной сферы услуг. По мере увеличения производственного и потребительского спроса на ее продукцию в отрасль пошли инвестиции. По нашим расчетам, с 2000 г. по 2013 г. их объем (в сопоставимых ценах) вырос почти в 3 раза. Разворот в сторону данной отрасли проявился, в частности, в том, что с 2000 г. на нее регулярно приходится более половины всех инвестиций в отечественную экономику. Как следствие, доля отрасли в ВВП России увеличилась с 55% в 2000 г. до 62,3% в 2013 г.<sup>2</sup>

Внесли свой вклад в подъем российской сферы услуг и иностранные инвесторы. Согласно данным ЦБ РФ, приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию в 2000 г. составил 2,7 млрд долл., при этом около половины этой суммы (примерно 1,3 млрд долл.) было направлено в сферу услуг. К 20013 г. приток ПИИ в нее увеличился до 39,5 млрд долл. (рост более чем в 30 раз), а ее доля в общем притоке ПИИ в российскую экономику составила 57%.<sup>3</sup>

Направленность потоков ПИИ в российскую сферу услуг в обзорный период не была постоянной. Так, в начале 2000-х излюбленными сферами их приложения были операции с недвижимым имуществом и оптовая и розничная торговля. К середине нулевых к ним добавились транспорт и связь, а к началу десятых – финансовая деятельность и страхование. Впрочем, вниманием ПИИ пользовались и некоторые высокотехнологичные виды деятельности, в частности, телекоммуникационные, компьютерные и некоторые другие услуги.

Вместе с ПИИ в страну поступали новейшие технологии, а также передовой опыт управления. В результате за сравнительно короткий период российская сфера услуг заметно изменила свой облик и по ряду ключевых показателей (количество персональных компьютеров, широкоформатных подключений к интернету, а также количество мобильных телефонов) заметно приблизилась к уровню развитых стран. В стране появилась масса новых фирм, поставляющих нерезидентам, т.е. на экспорт телекоммуникационные, компьютерные и другие деловые услуги (ин-

женерные, строительные, рекламные, маркетинговые и т.д.). Крупными потребителями этих услуг, в частности, стали иностранные компании, обосновавшиеся в России.

Динамика российского экспорта услуг кардинально поменялась в 2014-2016 гг. Одна из главных причин смены тренда – резкое снижение деловой активности в стране в результате ухудшения внешних условий развития (конфликт вокруг Украины, свертывание экономических связей с ней, западные санкции, ограничившие доступ российских компаний к технологиям и капиталам, обвал мировых цен на нефть). На его объемах отразилась также приостановка многих совместных проектов с западными странами, предполагавших поставки российских услуг на экспорт. Сказалось также резкое падение торговли товарами, функционирование которой тесно связано с торговлей многими видами услуг.

На обмен услугами заметно повлияло также обесценение российского рубля. Его курс к доллару США и другим ведущим мировым валютам упал в 2014-2015 гг. практически вдвое. Это привело к удорожанию импортных услуг для россиян и удешевлению некоторых российских услуг для иностранных покупателей, в частности тех, расчеты по которым осуществляются в рублях (к примеру, транспортные и туристические услуги). На практике, однако, падение курса рубля не привело к росту экспорта этих услуг. Правда, спрос на них несколько возрос, прежде всего, за счет туристов из развивающихся стран, но это не смогло компенсировать падения валютных доходов этих отраслей от понижения курса рубля. В то же время политическое охлаждение и санкции значительно сократили число туристов, прибывающих из западных стран, что еще более уменьшило доходы наших транспортных и туристических компаний.

Ухудшение внешних условий хозяйствования, санкции, спад деловой активности отразились на инвестициях в отечественную сферу услуг. По нашим расчетам, их объем за 2014-2016 гг. уменьшился более чем на 12%. Заметный урон отечественной сфере услуг нанесло также изменение динамики притока прямых иностранных инвестиций. По данным Центрального банка РФ, их объем уменьшился с 39,4 млрд долл. в 2013 г. до 11,5 млрд долл. в 2014 г., а в 2015 г. был отмечен отток ПИИ из этой отрасли (около 9,1 млрд долл.). Сильнее всего пострадали от оттока инвестиций информационные, телекоммуникационные, а также финансовые и страховые услуги. В 2016 г. приток ПИИ в сферу услуг России возобновился, составив около 6,3 млрд долл.<sup>4</sup>

К середине 2016 г. часть факторов, негативно влиявших на рост российского экспорта услуг (спад в экономике, уменьшение объемов торговли товарами, обесценение рубля), значительно ослабли либо поменяли знак. С этого же времени началось восстановление деловой активности и экспорта услуг. В июньском 2016 г. бюллетене Центрального банка России «О чем говорят тренды» указано: «Текущая экономическая динамика свидетельствует о постепенном завершении процесса адаптации экономики к последствиям негативных внешних шоков».<sup>5</sup>



Улучшение общей экономической ситуации отразилось и на торговле услугами. Согласно предварительным данным, объем отечественного экспорта услуг в 2017 г. вырос примерно на 15%. Однако часть негативных факторов (санкции, напряженные отношения с западными странами, низкая инвестиционная активность в стране) сохранилась и это заметно омрачает его перспективы.

**Новые драйверы роста экспорта услуг.** Поскольку оснований рассчитывать на достаточно скорое восстановление добрососедских отношений с западными странами у России практически нет, а инвестиционная активность в стране растет очень медленно, необходимо искать новые драйверы роста отечественного экспорта услуг. Как представляется, таким фактором может стать диверсификация его географической структуры, углубление связей с развивающимися странами. В пользу такого разворота отечественного экспорта услуг свидетельствуют не только прохладные отношения нашей страны с развитыми странами, но и объективное усиление позиций развивающихся стран в мировой экономике и международной торговле услугами, а также более высокий уровень научно-технического развития России по сравнению с большинством развивающихся государств, что благоприятствует поставкам наших услуг в эту группу стран.

Как свидетельствуют данные таблицы 4, пока рынки развивающихся стран слабо освоены Россией.

Таблица 4

**Доля развивающихся стран в российском экспорте и мировом импорте услуг (%)**

<i>Страны</i>	<i>Доля в российском экспорте услуг</i>	<i>Доля в мировом импорте услуг</i>
Развивающиеся страны	25,5	38,3
Китай	3,8	9,6
Сингапур	0,7	3,3
Индия	1,4	2,8
Республика Корея	1,0	2,3
ОАЭ	1,4	1,7
Гонконг	1,3	1,6
Бразилия	0,02	1,3
Тайвань	0,1	1,1
Саудовская Аравия	...	1,1
Таиланд	0,1	0,9
Малайзия	0,1	0,8
Индонезия	0,02	0,7
Катар	...	0,6
Мексика	0,04	0,6
Кувейт	...	0,5
Филиппины	0,03	0,5
Израиль	0,7	0,5
Турция	2,2	0,4
Вьетнам	0,3	0,4

<i>Страны</i>	<i>Доля в российском экспорте услуг</i>	<i>Доля в мировом импорте услуг</i>
Аргентина	...	0,4
20 вышеперечисленных стран	13,0	31,1
Справочно:		
СНГ	13,2	0,8*

**Примечание к таблице:**

\* Без учета России

**Источник:** World Trade Statistical Review 2017, WTO, PP. 64, 104;

Расчеты по данным Внешняя торговля Российской Федерации услугами по основным странам-партнерам, ЦБ РФ

Факт недоиспользования импортного потенциала развивающихся стран подтверждается сравнением их доли в мировом импорте услуг и в российском экспорте услуг. Согласно данным ВТО, на развивающиеся страны приходится 38,3% мирового импорта услуг. Отечественная статистика внешней торговли услугами не позволяет достаточно точно определить долю этих стран в российском экспорте услуг, поскольку содержит значительный объем услуг нераспределённых по странам. Однако, если даже все нераспределённые услуги отнести на счет развивающихся стран, их доля в экспорте России не превысит 32%. Если же считать, что около половины нераспределённых услуг приходится на эту группу стран, что более логично, их доля в российском экспорте составит менее 26%, что свидетельствует о низкой освоенности рынков этих стран российскими экспортёрами услуг. Внимательное рассмотрение статистики внешней торговли России услугами показывает, что особо слабо нами освоены рынки африканских, латиноамериканских и ближневосточных развивающихся стран.

К примеру, четыре ближневосточные страны (ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар и Кувейт) входят в группу 40 крупнейших мировых импортёров услуг. На них приходится 3,9% мирового импорта услуг. Однако, среди основных российских экспортёров услуг числится лишь ОАЭ с долей 1,4%. Похожая картина с латиноамериканскими странами. Их доля в мировом импорте услуг превышает 4%, при этом одна Бразилия закупает услуг более чем на 60 млрд долл.<sup>6</sup> Россия же поставила в 2016 г. в эту страну услуг на сумму 12 млн долл. Таким образом ее доля в закупках услуг этой латиноамериканской страной составила 0,02%.

Не велик российский экспорт услуг и в другие страны БРИКС. Так, из 450 млрд долл. мирового импорта услуг Китаем на Россию приходится 1963 млн долл. (0,4%). По Индии соответствующие показатели 133 млрд и 706 млн долл. (0,5%), по ЮАР – 14,5 млрд долл. и 10 млн долл. (0,07%). Таким образом, налицо значительное недоиспользование импортного потенциала не только всей группы развивающихся стран, но и стран БРИКС, с которыми наша страна поддерживает



прочные политические отношения и строит планы расширения экономического сотрудничества.

При этом структура импорта услуг развивающихся стран достаточно благоприятна для отечественных поставщиков. Наибольшую долю в них занимает группа так называемых «Прочих» услуг, представленная, прежде всего старыми и новыми деловыми услугами (строительные услуги, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, профессиональные и консультационные услуги в области управления, а также технические, торгово-посреднические и прочие деловые услуги). На указанные услуги в импорте развивающихся стран приходится 40-50%. Учитывая неплохую конкурентоспособность России по большинству услуг данной группы, именно на их экспорте, очевидно, нужно сосредоточиться нашей стране в стратегии осваивания рынков развивающихся стран.

Доли транспортных и туристических услуг в импорте развивающихся стран примерно равны и составляют 20-30% каждая группа. Впрочем, у крупнейшего импортера услуг среди развивающихся стран – Китая структура их импорта заметно иная. Так, в 2016 г. его импорт услуг на 58% был представлен туристическими услугами.<sup>7</sup> Оставшиеся 40% примерно поровну делили транспортные и «Прочие» услуги. Данные пропорции достаточно четко показывают экспорт, каких услуг необходимо в первую очередь форсировать в отношениях с этой страной. Территориальная близость и наличие общей границы с этой страной серьезно облегчают туристические связи с ней.

Тем не менее, пока доля России в китайском импорте этих услуг очень мала. Из 260 млрд долл. в 2016 г. на Россию приходилось около 540 млн долл. (0,2%). Вышесказанное, однако, не означает, что Россия должна ограничиться поставками в Китай исключительно туристических услуг. Целый ряд других российских услуг, в том числе высокотехнологичных и интеллектуальных, при определённой промоушн-государственной поддержке могут оказаться достаточно конкурентоспособными на китайском рынке. По нашим расчетам, активизация отношений с развивающимися странами позволила бы увеличить отечественный экспорт услуг почти в 1,5 раза (при условии доведения доли России в импорте услуг этих стран, по крайней мере, до 1%).

Ориентируя российских экспортеров услуг на разворот в сторону развивающихся стран, необходимо не только снабдить их информацией об особенностях ведения бизнеса на этих рынках, но и обеспечить рекламно-информационной поддержкой, которая должна снизить их маркетинговые расходы и репутационные издержки. Каждый экспортер, выходящий на новый рынок, должен досконально изучить его особенности (масштабы и структуру спроса, характер клиентов и тактику конкурентов) и, главное, определить, что он может предложить уникального потенциальному клиенту (идею, технологическое решение, экспертизу, цену). Для успешного старта в новой стране необходимо также знание нюансов ее законодательства и культурных особенностей. Для рекламы своей продукции сле-

дует использовать все коммуникационные каналы (телевидение, печать, деловые журналы, выставки, конференции, наружная реклама, личное общение). Большую помощь в маркетинге может оказать Российский экспортный центр, который с ноября 2016 г. активизировал помощь экспорту услуг.<sup>8</sup>

Детальный анализ российского экспорта услуг позволяет выявить еще одну его слабость: наша страна крайне осторожно использует такой способ поставки услуг на экспорт как «коммерческое присутствие в стране, где услуга предоставляется». Этот способ связан с ввозом прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и созданием зарубежных филиалов, производящих услуги в стране пребывания. У крупнейших мировых поставщиков услуг (ЕС, США, Япония и др.) этот способ поставки услуг является основным. Так, в ЕС на него приходится около 70%, столько же или больше в США, Японии и других развитых странах.<sup>9</sup>

Использование этого способа поставок мотивируются стремлением компаний-поставщиков преодолеть барьеры, действующие при трансграничной поставке услуг, использовать локальную привязанность целого ряда производств, а также конкурентные преимущества, связанные с территориальной близостью к потребителю. В отношении отдельных видов услуг этот способ поставок может быть единственным, позволяющим поддерживать тесный и непрерывный контакт между поставщиками услуг и их потребителями.

В свете вышесказанного представляется целесообразным выяснить причины редкого обращения России к указанному способу поставки услуг, а также возможности его более активного применения.

Информацию об объемах экспорта услуг, генерируемых «коммерческим присутствием» можно почерпнуть из специальной статистики о деятельности иностранных филиалов. В России такой статистики пока нет. Однако определенное представление о масштабах этой торговли может дать статистика прямых инвестиций. Судя по ней, Россия в настоящее время является сравнительно крупным экспортером ПИИ. В 2016 г. на нее приходилось 1,3% всех накопленных ПИИ в мире (более 335 млрд долл.).<sup>10</sup> Однако лишь около трети этой суммы было вложено в создание «классических» ТНК, действующих по общепринятым юридически прозрачным схемам. На конец 2014 г. объем зарубежных активов отечественных ТНК составлял 135-150 млрд долл.<sup>11</sup> Разница объясняется, во-первых, тем, что не все вывезенные из России ПИИ принадлежат ТНК. Нередко инвесторами выступают физические лица, вкладывающиеся в недвижимость за рубежом. Кроме того, существуют малопрозрачные фонды прямого инвестирования и холдинговые инвестиционные компании, обеспечивающие вложения средств в предприятия широкого отраслевого спектра в интересах российских олигархов. Да и сами ТНК не все ПИИ вкладывают в производство за рубежом. Часть средств они используют для поддержки внешней экономической активности материнской компании. И, наконец, главная причина состоит в том, что значительная часть российских ПИИ ненадолго задерживается за рубежом и возвращается в страну в виде иностран-





ных инвестиций. О том, что дело обстоит именно так, говорит большой удельный вес офшоров и так называемых «перевалочных баз» в российском ввозе и вывозе ПИИ.<sup>12</sup>

Отраслевая структура отечественных ТНК достаточно своеобразна. В отличие от развитых стран, где среди ТНК доминируют корпорации сферы услуг, ведущие российские ТНК представлены преимущественно нефтегазодобывающими и металлургическими компаниями, предприятий же сферы услуг (в основном это транспортные и телекоммуникационные компании) среди ведущих российских ТНК заметно меньше). Основные реципиенты российских ТНК сферы услуг – страны СНГ, европейские страны с формирующимися рынками, африканские и азиатские развивающиеся страны.

Учитывая объемы вывезенных из России ПИИ и зарубежных активов отечественных ТНК, действующую сейчас в стране модель транснационализации вряд ли можно признать успешной. Впрочем, в первые годы нового столетия процесс транснационализации в России проходил достаточно успешно. К 2008 г. зарубежные активы 20 крупнейших российских ТНК выросли до 118 млрд долл. (для сравнения укажем, в 2000 г. накопленный объем вывезенных из России ПИИ составлял 20 млрд долл., к 2008 г. он достиг 250 млрд долл.)<sup>13</sup> За сравнительно короткий срок значительно укрепили свои позиции на внешних рынках и продемонстрировали способность конкурировать с мировыми ТНК не только отечественные нефтедобывающие и металлургические компании, но и ряд предприятий сферы услуг. В 2008 г. на долю сервисных компаний пришлось 11,4% зарубежных активов 20 крупнейших ТНК России.. Объем зарубежных продаж отечественных ТНК сферы услуг, вошедших в 20 крупнейших, составил 6,7 млрд долл. (около 15% российского экспорта услуг).<sup>14</sup> Таким образом, в этот период вывоз ПИИ из России сопровождался не только ростом зарубежных активов отечественных ТНК, но и увеличением их зарубежных продаж. Поскольку покупателями этих услуг выступали преимущественно нерезиденты России, данные операции следует квалифицировать как российский экспорт услуг.

Мировой кризис 2008- 2009 гг. нанес сильный удар отечественным ТНК, остановив их рост. Это подтверждено двумя исследованиями ИМЭМО РАН. В одном из них объем зарубежных активов 20 ведущих российских нефинансовых ТНК в 2011 г. оценен в 111 млрд долл., при этом около 11% этой суммы отнесено на долю компаний сферы услуг, в число которых не была включена компания «Вымпел-Ком», в связи с тем, что в 2010 г. она перевела свою штаб-квартиру из Москвы в Амстердам и некоторые эксперты расценили это как выход из российской юрисдикции. Зарубежные продажи российских ТНК сферы услуг оценены в этом исследовании в 3,7 млрд долл. (7,4% российского экспорта услуг).<sup>15</sup>

В другом исследовании известный эксперт проблем транснационализации России Кузнецов А.В. оценивает объем долгосрочных зарубежных активов 20 ведущих российских нефинансовых ТНК по состоянию на конец 2014 г. в 110 млрд

долл., а долю компаний сферы услуг в этих активах в 30%. При этом он включает в эту выборку компанию «ВымпелКом», на которую приходится 21% всех зарубежных активов ведущих российских ТНК.<sup>16</sup> К сожалению, в этой работе не приводятся данные об объеме зарубежных продаж ведущих российских ТНК. Вместе с тем, в ней подробно оценены потери российских компаний из-за различных просчетов, а также ухудшения отношений с Западом, разрыва многих направлений сотрудничества с Украиной и боевых действий на востоке этой страны.

В последние годы в ситуации инвестиционного спада активная инвестиционная деятельность России за рубежом представляется нелогичной. В условиях нехватки капитала государство, очевидно, не может спокойно наблюдать, как инвестиции уходят из страны и обязано вводить определенные изменения в валютное законодательство, которые, однако, не должны приводить к сворачиванию вывоза инвестиций, способствующих повышению эффективности отечественных компаний. Предоставление возможности вывоза капитала, по нашему мнению, должно сопровождаться повышением требований к прозрачности компании и качеству корпоративного управления. В частности, на нее может быть возложено обязательство регулярно предоставлять финансовую отчетность о зарубежной деятельности. Таким образом, отношение государства к транснационализации должно, очевидно, определяться не только тем, насколько вывоз прямых инвестиций способствует повышению эффективности инвестирующих компаний, но и тем, как это воздействует на конкурентоспособность страны в целом и помогает решению ее главных экономических проблем: повышению темпов роста и диверсификации структуры экономики и экспорта. Как следствие, политика государства в отношении транснационализации должна носить более дифференцированный, более взвешенный характер. Это означает, что государство может с одной стороны несколько ужесточить контроль, но одновременно увеличить поддержку проектам, имеющим особую значимость для всей российской экономики. Зеленый свет должен быть открыт, прежде всего, тем компаниям, которые переросли внутренний рынок и владеют набором имманентных конкурентных преимуществ, в частности таких, как обладание высокими технологиями и опытом управления, а также способностью к созданию глобальных производственных систем.

Что касается ужесточения контроля, то, на наш взгляд, в нынешних условиях было бы вполне оправдано введение налога на вывоз капитала на офшорные территории. Сторонники изменения российского валютного законодательства в качестве довода ссылаются на позицию МВФ по данному вопросу, которая за последние несколько лет заметно смягчилась: сегодня страны-участницы имеют право регулировать экспорт капитала, если того требуют обстоятельства.

Вместе с тем, государство, очевидно, обязано оказывать определенную поддержку отечественным компаниям, действующим на мировых рынках (информационная поддержка, помощь в организации контактов и т.п.). Важной задачей российской внешней политики должно также стать недопущение дискриминации



российских компаний за рубежом. Достигается это заключением различных двусторонних межправительственных договоров и соглашений (о поощрении и взаимной защите капиталовложений, отмене двойного налогообложения). Большое внимание этому вопросу должно, очевидно, уделять и созданное в 2011 г. Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций.

Результатом более взвешенной, более избирательной политики государства в отношении экспорта капитала должно, очевидно, стать увеличение положительного воздействия внешних инвестиций на отечественную экономику и уменьшение негативных последствий и рисков. Еще одним итогом этой политики может стать увеличение российского экспорта услуг. Возможность подобного сдвига подтверждается ходом транснационализации отечественной экономики в 2001-2008 гг.

Роль экспорта услуг, да и самой сферы услуг в России сильно недооценена. И это при том, что при расчетах по добавленной стоимости доля услуг в международной торговле доходит до 50%. Отношение к услугам в России - во многом следствие недопонимания их роли в современной экономике и более того в экономическом развитии России в контексте ее модернизации и достойной интеграции в международное хозяйственное пространство. В развернувшейся сейчас дискуссии о перестройке структуры российской экономики и экспорта вопросу о развитии сферы услуг не уделяется должного внимания. Отношение к сфере услуг необходимо в корне пересмотреть. Необходимо перестать ассоциировать сферу услуг с бытовым сервисом, в результате чего упускается из вида ее важнейшая функция - развитие человеческого капитала, накопление и распространение научного знания и других видов нематериальных активов. Перевод экономики России на новую модель развития предполагает первоочередное расширение и обновление отечественной сферы услуг, как важнейшего направления диверсификации экономики.

### ПРИМЕЧАНИЯ:

- <sup>1</sup> Расчеты по данным Центрального банка Российской Федерации и Time Series on International Trade ,WTO
- <sup>2</sup> Россия в цифрах 2017
- <sup>3</sup> ЦБ РФ, Прямые инвестиции в Россию по видам экономической деятельности
- <sup>4</sup> ЦБ РФ, Прямые инвестиции в Россию по видам экономической деятельности. «О чем говорят тренды», Бюллетень ЦБ РФ, июнь 2017, С.3
- <sup>5</sup> World Trade Statistical Review 2017, WTO, P. 104
- <sup>6</sup> Trade profiles 2017, WTO, P.81
- <sup>7</sup> Российский экспортный центр начинает развивать экспорт услуг, <https://ria.ru/econjmy/20161108/1480860053.html>
- <sup>9</sup> World Trade Statistical Review 2017, P. 56; World Trade Statistical Review 2016, P.49
- <sup>10</sup> World Investment Report 2017, UN CTAD, P.229



<sup>11</sup> Зарубежные инвестиции российских компаний: конкуренция с западноевропейскими и восточноазиатскими ТНК// Вестник Российской Академии Наук, 2016, том 86, №3, С.205

<sup>12</sup> «Перевалочными базами» могут выступать вполне уважаемые юрисдикции, такие как Нидерланды, Люксембург, Австрия и другие страны Европы, разрешающие подобные операции с капиталами.

<sup>13</sup> World Investment Report 2009, UN CTAD, P.260

<sup>14</sup> Russian multinationals continue their outward expansion in spite of the global crisis, P.9 [www.cci.columbia.edu/files/2013/10/russia-2009.pdf](http://www.cci.columbia.edu/files/2013/10/russia-2009.pdf)

<sup>15</sup> Глобальная экспансия российских транснациональных корпораций после кризиса: итоги 2011 года, С. 13; [www.imemo.ru/files/File/16042013.pdf](http://www.imemo.ru/files/File/16042013.pdf)

<sup>16</sup> Зарубежные инвестиции российских компаний: конкуренция с западноевропейскими и восточноазиатскими ТНК// Вестник Российской Академии Наук, 2016, том 86, №3, С.208

### БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М.: Экономика, 2003. -320 с. (Djumulen I.I. Mezhdunarodnaja trgovlja uslygami. M.: Jekonomika, 2003.- 320 s.)

2. Краснов Л.В., Шуйский В.П. и др. Россия на мировых рынках интеллектуальных услуг // Проблемы прогнозирования. 2009, № 1, С. 44-59 (Krasnov L.V., Shuyskiy V.P. i dr. Rossiya na mirovyh rynkah intellektual'nyh uslug // Problemy prognozirovaniya. 2009, № 1, S.44-59)

3. Международная торговля услугами: новые тенденции развития и регулирования, роль в интеграционных процессах. Под ред. чл.-корр. РАН А.Н. Спартака. -М.: ВАВТ, 2016. -320 с. (Mezhdunarodnaja trgovlja uslygami: novye tendencii razvitija i regulirovanija, rol' v integracionnyh processah. Pod. red. chl.-korr. RAN A.N. Spartaka. -M.: VAVT, 2016. -320 s.)

4. Спартак А.Н. Перспективные направления участия России в между-народной торговле услугами // Российский внешнеэкономический вестник. 2015, № 9, С. 28-39 (Spartak A.N. Perspektivnye napravlenija uchastija Rossii v mezhdunarodnoy trgovlje uslygami // Rossiyskiy vneshnejekonomicheskiy vest-nik. 2015, № 9, S. 28-39)

5. Спартак А.Н. Перестройка в российском экспорте // Российский внешнеэкономический вестник. 2017, № 4, С. 3-13 (Spartak A.N. Perestroyka v rossiyskom jeksporte // Rossiyskiy vneshnejekonomicheskiy vestnik. 2017, № 4, S. 3-1)

6. Спартак А.Н., Лихачев А.Е. Экспортный потенциал России на инновационных сегментах мирового рынка // Российский внешнеэкономический вестник. 2017, № 10, С. 3-22 (Spartak A.N., Likhachev A.E. Jeksportnyj potencial Rossii na innovacionnyh segmentah mirovogo rynka // Rossiyskiy vneshnejekonomicheskiy vestnik. 2017, № 10, S. 3-22)

7. Услуги в современной экономике/Отв. ред.- Л.С. Демидова, И.Б. Кондратьев. – М.:ИМЭМО РАН, 2010.-С.342. (Uslugi v sovremennoj jekonomike / Otv. red. L.S. Demidova, I.B.Kondratiev.- M.: IMEMO RAN,2010.-s. 342)

