

Всемирные процессы и тенденции

УДК 339.54

Россия на мировом рынке услуг

©2010 Е. Лепендина*

На протяжении последних лет Россия входит в число 30 экспортеров и в «двадцатку» мировых импортеров услуг (в 2008 году Россия занимала, соответственно, 22-ю и 16-ю позиции по показателям экспорта и импорта услуг) [1].

Положение России на международном рынке услуг значительно уступает ее позициям на рынке товаров. Доля России в мировом экспорте услуг составляет всего 1,3 %, а в импорте – 2,1 %. Баланс международного обмена услугами в последние годы складывается с дефицитом. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), российский экспорт услуг в 2008 году составил 50,7 млрд, а импорт – 74,6 млрд долл. Таким образом, отрицательное сальдо баланса услуг в 2008 году достигло 23,9 млрд долл. (согласно данным Платежного баланса РФ в 2009 г. это сальдо составило 20,1 млрд долл. [2]).

В целом доля услуг в российской внешней торговле постепенно возрастает. Если в период с 1996 по 2006 гг. среднегодовой темп прироста экспорта услуг составлял около 9 %, то в 2007 году он достиг 27 %, а в 2008 году – 30 %. Поэтому в перспективе экспорт услуг может стать существенным источником валютных поступлений. Однако импорт услуг также растет значительными темпами: в 2007 году объем импорта увеличился на 32 % по сравнению с предыдущим годом, а в 2008 году – на 29 % (тогда как в период с 1996 по 2006 годы среднегодовой темп прироста составлял всего 9 %).¹

Внешняя торговля России в сфере услуг, как свидетельствуют данные Платежных балансов за 2002–2009 годы, развивалась успешнее, чем в предшествующие годы, хотя и не во всех секторах. Объем экспортных операций, особенно в страны дальнего зарубежья, увеличился. Однако одновременно возрос импорт услуг, также преимущественно из стран, расположенных вне СНГ [3]. Примечательно, что начиная с 2006 года российское сальдо внешней торговли России со странами СНГ становится поло-

жительным. Некоторое сокращение объемов внешнеторговых операций России с большинством стран в 2009 году (как экспорта, так и импорта) в основном обусловлено мировым экономическим кризисом.

По данным Платежного баланса РФ, в 2007–2009 годах доля услуг в российском экспорте составляла всего 10–12 %, тогда как в импорте – 21–24 %.² Структура российского экспорта услуг определяется структурой их производства, и, как видно из данных, приведенных в **табл. 1**, основной статьей российского экспорта является транспорт.

Таблица 1 Структура российской внешней торговли услугами в 2008 году		
Вид услуг	Доля в экспорте услуг, %	Доля в импорте услуг, %
Транспорт	29,6	17,4
Туризм	23,6	33,4
Другие виды услуг	46,8	49,2
Источник: [1].		

Российский экспорт транспортных услуг сохраняет свое значение в отношениях со странами как дальнего, так и ближнего зарубежья (СНГ). Наибольшая доля принадлежит услугам воздушного, водного и трубопроводного транспорта. Однако положительное сальдо по статье «Водный транспорт» существенно сократилось вследствие сокращения экспорта товаров и утраты отечественными перевозчиками позиций на мировом фрахтовом рынке.

Объем предоставляемых туристических услуг, как и прежде, заметно уступает транспортному сектору. В последние годы доля экспорта туристических услуг в страны дальнего зарубежья увеличилась по сравнению с их экспортом в СНГ. Это было связано не только с уменьшением общего числа граждан стран ближнего зарубежья, посетивших Россию, но и с изменением соотношения между отдельными

* Аспирант экономического факультета МГУ им. Ломоносова.

¹ Рассчитано автором на основании данных [1, 2].

² Рассчитано автором на основании данных [2].

категориями посетителей в пользу частных визитов, предполагающих относительно небольшие затраты в стране пребывания.

Обращает на себя внимание увеличение объемов экспорта услуг связи. В то же время в структуре российского экспорта практически отсутствуют маркетинговые, управленческие, консалтинговые, аудиторские, некоторые виды компьютерных услуг; слабо представлены банковская и страховая деятельность. Для строительных услуг характерно невысокое качество, использование устаревших технологий и длительность сроков выполнения заказа.

В числе конкурентоспособных можно назвать услуги в области связи (космические разработки), по запуску объектов в космос, а также услуги, связанные с созданием программного обеспечения для компьютеров. Кроме того, высоким качеством и сравнительно низкой ценой отличается ряд медицинских и образовательных услуг. Позиции России в отдельных секторах услуг будут подробнее рассмотрены ниже.

В отличие от большинства стран основным способом поставки российских услуг на зарубежные рынки является трансграничная торговля, а главным каналом импорта – предоставление иностранными компаниями услуг на территории России (т.е. коммерческое присутствие).

В настоящее время доля сектора услуг в ВВП России составляет около 60 %¹ (в США этот показатель уже превысил 75 % [5, с.84]). На российском рынке очень мало развитых секторов, большая часть отраслей производства услуг находится в процессе формирования, поэтому достаточно трудно предсказать их будущее. Однако даже самый общий анализ показывает, что режим торговли услугами в России излишне либерален. Так, в большинстве секторов, за исключением финансового, туристического и транспортного, Россия практически не ограничивает деятельность иностранных поставщиков услуг. Более того, режим их работы несколько не отличается от режима, предусмотренного для отечественных компаний, а в некоторых случаях (валютное регулирование, импорт оборудования для сферы услуг, кредитование) иностранцы находятся даже в лучших условиях, чем национальные поставщики [6, с.53]. Наряду с несовершенством законодательства доступу иностранных производителей на российский рынок способствуют ограниченность внутренних источников финансирования отечественных отраслей услуг и недостаточное предложение со стороны национальных производителей.

Неудивительно, что число совместных и иностранных предприятий в российской сфере услуг за последние годы существенно выросло. Среди мотивов иностранного инвестирования можно выделить достаточно динамичный внутренний рынок. Несмотря

на то, что объем платежеспособного спроса в России в целом невелик по сравнению с развитыми странами, он растет довольно быстрыми темпами. При этом значительная часть инвестиций направляется в регионы с относительно высоким уровнем жизни (особенно в Москву и Санкт-Петербург). Среди других стимулирующих факторов притока иностранных инвестиций в сферу услуг – возможность найма высококвалифицированных кадров при сравнительно низких издержках на заработную плату, а также невысокий уровень конкуренции со стороны местных производителей. Кроме того, предприятия сферы услуг, как правило, не требуют крупных капиталовложений, что позволяет рассчитывать на сравнительно быструю отдачу финансовых средств. Поэтому в будущем российские сектора услуг могут стать приоритетными сферами для вложений иностранных инвесторов.

Следует подчеркнуть, что активное участие иностранных компаний привело к определенным положительным результатам. Во-первых, увеличилось число рабочих мест, а следовательно – уровень занятости и ВВП. Во-вторых, на российском рынке появились современные виды услуг, которые ранее отсутствовали (например, профессиональные услуги), что позволило существенно расширить потребительский выбор. Кроме того, предприятия сферы услуг были оснащены новым (по крайней мере, для российских условий) оборудованием, необходимым для осуществления высокотехнологичных производственных процессов. Здания и сооружения, особенно в крупных городах, реконструировались и обновлялись.

В то же время имели место и отрицательные последствия. Так, во многих случаях иностранные фирмы нарушали или обходили несовершенное российское законодательство в сфере услуг (в первую очередь, налоговое). Зарубежные компании довольно широко использовали недобросовестные методы конкуренции на российском рынке. Кроме того, происходило поглощение слабых российских предприятий сферы услуг иностранными компаниями. Все это не могло не оказать негативного воздействия на конкурентоспособность отечественных поставщиков.

Необходимо также отметить, что незавершенный характер и слабость правового регулирования международного обмена услугами в России привели к тому, что внешняя торговля услугами стала как бы «черной дырой», через которую валюта вывозилась за рубеж. Так, закупая консультационные услуги, российская компания заказывала исследование рынка у собственного филиала, расположенного в оффшоре. Другой пример: компания регистрировала за рубежом в оффшорной зоне дочернюю фирму и регулярно отчисляла ей плату за использование в России патента или товарного знака. Аналогичным образом можно было получить кредит в иностранном государстве или взять в лизинг оборудование. Соответственно, проценты по кредиту или лизинговые платежи перечислялись за рубеж (в оффшор).

¹ Рассчитано на основании данных [4].

Рассматривая характер российской внешней торговли услугами с позиций методики Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), следует еще раз подчеркнуть, что в экспорте России преобладают либо трансграничные поставки, либо потребление за рубежом. Две другие формы международной поставки услуг – коммерческое присутствие и присутствие физических лиц – не получили заметного развития.

Итак, как по структуре предоставления услуг, так и по способам их поставок торговля услугами России не отражает те прогрессивные сдвиги, которые происходят в этой области за рубежом. На протяжении последних лет сальдо внешней торговли услугами является отрицательным. Кроме того, преобладающая часть российского экспорта приходится на транспорт и туризм. В то же время, отечественное производство современных высокотехнологичных видов услуг значительно уступает зарубежному.

Поэтому с учетом быстро растущей роли сферы услуг в мировой экономике России предстоит решить ряд сложных задач: развитие современных конкурентоспособных видов услуг; создание условий для широкого использования всех способов поставки услуг, особенно коммерческого присутствия за рубежом; развитие правовой базы (в частности, приведение российского законодательства в соответствие с нормами ГАТС). Результатом всего этого должно явиться достижение положительного сальдо во внешней торговле услугами. Процесс совершенствования российского законодательства в связи с ожидаемым вступлением в ВТО подробно рассматривается ниже.

Проблемы совершенствования российской нормативной базы в сфере услуг в преддверии присоединения к ГАТС

Текущее состояние российского законодательства в некоторой степени обусловлено федеративным устройством страны. В процессе развития России как федеративного государства внешнеэкономическая активность субъектов Федерации росла, в том числе и в сфере обмена услугами. Однако объем внешней торговли распределялся между субъектами крайне неравномерно. При этом неясность и неопределенность раздела функций и полномочий в области внешнеэкономической деятельности, возросшие в процессе заключения соглашений между Правительством и отдельными субъектами РФ, затронули и область торговли услугами.

Как известно, сферой действия ГАТС являются меры членов ВТО, влияющие на торговлю услугами. Термин «меры членов ВТО» означает нормы, принятые центральными, региональными или местными правительствами, а также неправительственными органами при осуществлении ими полномочий, делегированных центральными, региональными или местными властями [7, с.286].

В то же время на ГАТС и регулируемую им сферу услуг распространяется общее положение Соглашения об учреждении ВТО, требующее, чтобы каждый член ВТО обеспечил соответствие национальных законодательных актов и административных процедур своим обязательствам по ВТО (ст. XVI). Поскольку соглашения ВТО носят пакетный характер, а их правовые положения содержат перекрестные ссылки, данный процесс сопряжен со значительными трудностями.

Правовое регулирование внешнеэкономических связей России, в том числе в сфере услуг, представляет собой иерархию законодательных и подзаконных актов, главным из которых является Конституция РФ, закрепляющая в наиболее общем виде права регионов в области внешнеэкономических связей (ст. 72). Развитие и конкретизация этих прав осуществляются на других уровнях регулирования, таких как федеральные законы, указы Президента, постановления Правительства, договоры о разграничении предметов ведения и полномочий, конституции и законы субъектов Федерации. Подобная система предполагает, что законы регионального и местного уровня принимаются и действуют в рамках федеральных законов РФ. Однако в действительности в 90-е годы XX века резко возрос сепаратизм субъектов Российской Федерации в экономической области, включая и внешнеэкономическую деятельность. Все это выразилось в появлении многочисленных нормативно-правовых актов (НПА), противоречащих Конституции РФ и федеральным законам, прежде всего ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 года и ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» от 4 января 1999 года.

Положение в сфере услуг было осложнено еще и отсутствием на федеральном уровне базисного закона, который устанавливал бы четкие определения понятий, относящихся к государственному регулированию этой сферы. Это вело к разнотечию таких основополагающих терминов, как «производство услуг», «торговля услугами», «способы поставки услуг», «методы ограничения национального режима», «изъятия», «страна происхождения», «страна назначения», «экспорт услуг», «импорт услуг» и др.

К настоящему времени данная проблема во многом решена, поскольку федеральное законодательство в основной своей части приведено к нормам ВТО. Так, 8 декабря 2003 года был принят ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [8], заменивший действовавший до этого ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». В отличие от прежнего новый Закон содержит отдельную главу, посвященную государственному регулированию внешней торговли услугами (гл. 6). Он определяет внешнюю торговлю услугами как производство,

распределение, маркетинг и доставку услуг, осуществляемую одним из приведенных способов. Эти способы соответствуют четырем способам поставки услуг, приведенных в ГАТС.

На территории России иностранным поставщикам услуг предоставляется не менее благоприятный режим, чем российским производителям аналогичных услуг (за исключением услуг, оказываемых для государственных и муниципальных нужд). Однако Закон предусматривает возможность ограничения внешней торговли всеми или отдельными видами услуг. Таким образом, он фактически устанавливает национальный режим с изъятиями. В ст. 35 перечисляется целый список мер, которые государство имеет право вводить с целью ограничения деятельности иностранных производителей услуг на территории России. Как правило, это меры общего характера, направленные прежде всего на защиту жизни и здоровья граждан, охрану правопорядка, обеспечение обороны страны, соблюдение общественной морали и др. Однако некоторые из них непосредственно связаны с производством услуг, например обеспечение целостности и стабильности финансовой системы, защиты прав и законных интересов инвесторов, вкладчиков, держателей полисов и исполнителей финансовых услуг.

Все же анализ российского законодательства показывает, что в нем отсутствует четкое понимание понятия «услуги». Практически ни один из основополагающих правовых актов не содержит критериев, позволяющих отнести к услугам конкретный вид деятельности. Вместе с термином «услуги» используется термин «работы» (Гражданский Кодекс РФ, гл. 37–39). В Законе «О защите прав потребителей» термины «работы» и «услуги» приводятся через запятую, без каких-либо пояснений значения каждого из них. То же самое касается ряда других НПА. Определение термина «услуга» содержал только упоминаемый выше ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (от 13.10.1995). Согласно ему под услугами понимается «предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений» (ст. 2). Однако данное определение было недостаточно четким, к тому же, как уже говорилось, данный Закон утратил силу. Что же касается рассмотренного выше ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», он не разграничивает понятия услуг и работ (ст. 2 п. 8).

Вышеперечисленные обстоятельства создают значительные трудности при ведении статистического и бухгалтерского учета производства услуг и торговли ими и, следовательно, при налогообложении экспортных и импортных операций в сфере услуг на федеральном и региональном уровнях. Из-за этого страдают интересы производителей, экспортеров и импортеров услуг (особенно в регионах с высокой

долей сферы услуг в экономике), а бюджеты разных уровней могут недополучать значительные суммы.

Региональное и местное законодательство в сфере услуг продолжает развиваться довольно активно, однако при этом отсутствует достаточно четкая система обязательной проверки соответствия региональных законов федеральным и Конституции РФ. Предпринятые в 2001 году по инициативе Президента и Правительства России шаги по приведению региональных НПА в соответствие с федеральным законодательством почти не коснулись сферы услуг из-за отсутствия многих рамочных положений, регулирующих их производство и торговлю (особенно внешнюю). Все это может существенно затруднить выполнение обязательств, которые Россия взяла на себя в сфере торговли услугами. Для предотвращения подобного развития событий необходимо создать систему мониторинга регионального законодательства по линии ВТО. Субъекты РФ должны сверять НПА, принимаемые на региональном и местном уровнях, с обязательствами РФ по отношению к другим участникам ВТО и с правовыми нормами самой ВТО. В противном случае субъекты Федерации, действуя автономно и независимо даже в рамках полномочий, которыми они обладают согласно Конституции РФ, могут привести к конфликту России с другими странами-членами ВТО. Поскольку Классификатор услуг ВТО включает более 150 секторов услуг, существенно отличающихся друг от друга своими характеристиками и имеющих разный удельный вес в экономике субъектов РФ, сложность правовой ситуации еще более усугубляется.

Как уже отмечалось выше, импорт услуг в Россию преимущественно осуществляется путем коммерческого присутствия. Этот способ поставки непосредственно связан с привлечением прямых иностранных инвестиций, поэтому необходимо рассмотреть регулирование инвестиционной деятельности в РФ более подробно.

ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» был принят 9 июля 1999 года (впоследствии в него вносились изменения и дополнения) [9]. Рассматриваемый Закон определяет условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории России и затрагивает осуществление капиталовложений в производство как товаров, так и услуг. Под прямой иностранной инвестицией Закон понимает приобретение иностранным инвестором не менее 10 % доли в уставном капитале коммерческой организации (или вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории России).

Закон предоставляет иностранным инвесторам не менее благоприятный режим деятельности, чем национальным. Изъятия ограничительного характера могут быть установлены в целях защиты основ

конституционного строя, нравственности, здоровья, прав других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Данные положения несколько расплывчаты, так как термин «права и законные интересы других лиц» может допускать расширительное толкование. Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития России.

Примером изъятий ограничительного характера могут служить правовые нормы, введенные 29 апреля 2008 года ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». В частности, согласно этому закону сделка, в результате которой иностранный инвестор приобретает право распоряжаться более 50 (в отдельных случаях – 25) % голосующих акций (долей) предприятия, относящегося к стратегической отрасли, подлежит предварительному согласованию. Даже если такая сделка будет разрешена, на инвестора могут наложить обязательства, связанные с сохранением профиля деятельности и численности работников, ограничением цен на продукцию, формированием органов управления компании и т.д. К отраслям, имеющим стратегическое значение, относятся и некоторые виды услуг, а именно: космическая деятельность, ремонт авиационной техники, телевизионное и радиовещание, фиксированная телефонная связь, услуги в области шифрования информации и пр.

В продолжение анализа ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» следует подчеркнуть, что он гарантирует защиту прав иностранного инвестора, который имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов. Имущество коммерческой организации с иностранными инвестициями не подлежит принудительному изъятию. При национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается стоимость национализируемого или реквизируемого имущества.

Иностранный инвестор имеет право реинвестировать прибыль, полученную в результате осуществления деятельности предприятием с иностранными инвестициями, на территории России или беспрепятственно перевести ее за рубеж. Имущество, введенное инвестором на территорию России в качестве иностранной инвестиции, может быть вновь вывезено им за рубеж без применения мер нетарифного регулирования.

Таким образом, данный Закон содержит перечень основных гарантий, предоставляемых иностранному инвестору. Однако многие его положения нуждаются в конкретизации (например, порядок разрешения инвестиционных споров). С другой стороны, стабилизационная оговорка – нераспространение на

иностранных инвесторов (в течение определенного периода времени) вновь принимаемых нормативных актов, ухудшающих их положение, – касается далеко не всех проектов. Это снижает уровень стабильности правовой среды.

В настоящее время существуют различные методики оценки инвестиционного климата стран и регионов, и все они отмечают большую значимость политико-правовых факторов. Например, индекс, разработанный швейцарской консалтинговой фирмой BERI, составляется на основании 15 показателей, наибольший вес из которых придается политической стабильности (12 %). Кроме того, при построении индекса BERI учитывается возможность решения бюрократических вопросов, влияющих на процессы иностранного инвестирования (с весом 4 %). В рейтинге инвестиционного климата, публикуемом в журнале *EuroMoney*, удельный вес показателя политического риска (включающего, помимо прочих параметров, вероятность кардинального изменения законодательства) составляет 25 %.

В федеративном государстве правовые факторы приобретают еще большее значение, поскольку регионы могут существенно отличаться друг от друга и по содержанию своего законодательства, и по степени его совместимости с федеральными НПА. Недостаточная гласность и прозрачность, сложность получения информации приводят к тому, что потенциальные инвесторы не всегда четко понимают свои права и обязанности (которые могут различно трактоваться федеральными и региональными властями). Поэтому выполнение обязательств, принятых Россией в рамках ГАТС, а также в рамках других соглашений ВТО, требует создания механизма сбора информации, касающейся особенностей регулирования доступа на российский рынок услуг, прежде всего в отношении законодательства субъектов РФ.

ГАТС (как и Генеральное соглашение по тарифам и торговле – ГАТТ) требует создания специальных судебных, арбитражных или административных органов для быстрого пересмотра и исправления НПА, противоречащих правилам ВТО (ст. VI). Формирование таких органов требует подготовки большого числа квалифицированных юристов, хорошо знающих правила ВТО и умеющих толковать принятое законодательство. Поскольку в настоящий момент Россия испытывает дефицит кадров в данной области, необходимость подготовки специалистов в сфере международного публичного и международного частного права имеет очень важное значение. Только в случае успешного решения указанной задачи Россия сможет использовать нормы ВТО (и, в частности, ГАТС) для защиты интересов национальных производителей и экспортеров услуг.

Итак, в процессе присоединения к ГАТС Россия сталкивается со следующими проблемами.

Во-первых, это необходимость приведения национальной правовой базы в соответствие с нор-

мами ВТО. Что касается федерального уровня, то на данном этапе присоединения указанная задача уже практически решена. Однако региональные и местные НПА, касающиеся сферы торговли услугами, могут не соответствовать федеральным. Поэтому необходимо организовать эффективный мониторинг законодательства, уделив особое внимание механизму пересмотра национальных норм, в которых выявлены положения, противоречащие принципам ВТО.

Во-вторых, это отсутствие в российском законодательстве достаточно четкого понимания термина «услуга». Определенные успехи в данной области связаны с принятием в 2003 году ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Этот Закон определяет основные термины, связанные с услугами и их обменом. Однако ряд его положений нуждается в конкретизации. Последнее утверждение касается и других НПА, в частности принятого в 1999 году Закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Поскольку коммерческое присутствие является наиболее распространенным способом поставки услуг иностранных производителей на территорию России, совершенствование законодательства в области привлечения зарубежных инвестиций улучшит национальный инвестиционный климат. Совершенствование правовой базы должно быть первоочередным этапом создания развитой рыночной инфраструктуры в сфере производства и обмена услугами.

Различное толкование термина «услуга» ведет к несовершенству статистического учета внешней торговли услугами. Поэтому одной из задач, стоящих перед Россией, является введение в действие классификационной схемы, совместимой с Классификатором услуг ВТО. Также необходимо организовать систему статистического учета торговли услугами, охватывающую все четыре способа поставки.

Наконец, для успешного решения вышеперечисленных задач требуется подготовка профессиональных кадров в области международного права. Только высокий уровень квалификации специалистов позволит наилучшим образом обеспечить защиту интересов национальных производителей услуг как в рамках уже принятых Россией обязательств, так и в процессе дальнейших переговоров по линии ВТО.

Особенности функционирования отдельных секторов услуг в России

Потенциал российского рынка услуг достаточно велик. В первую очередь это касается транспортной и туристической отраслей, а также строительных, телекоммуникационных, профессиональных, медицинских и образовательных услуг. Преимуществами национальных компаний в данных секторах являются наличие (или возможность обучения) высококвалифицированных кадров, а также знакомство с российскими условиями ведения бизнеса. Однако

конкурентоспособность отечественных производителей услуг, как правило, невелика. Поэтому одной из главных задач в процессе присоединения к ГАТС является создание разумной протекционистской системы, которая, сохранив конкурентную среду на рынке услуг, позволила бы российским поставщикам услуг достичь в течение нескольких лет большей стабильности.

Необходимо иметь в виду, что, присоединившись к ВТО, Россия должна будет участвовать в переговорах по дальнейшей либерализации торговли услугами в рамках ГАТС. Поэтому российский режим торговли услугами уже сейчас должен иметь достаточный запас прочности для таких переговоров. Также следует найти разумный компромисс между интересами российских производителей и потребителей услуг.

Определение необходимого уровня защиты национальных поставщиков – достаточно сложная задача. С одной стороны, многие из российских секторов услуг являются чрезмерно открытыми, и укрепление позиций иностранных фирм на российском рынке ведет к снижению объема услуг, предоставляемых национальными компаниями. В связи с этим целесообразно ограничить деятельность иностранных компаний в ряде секторов, в том числе в транспортном, строительном, секторе телекоммуникаций, аудиовизуальных и деловых услуг (консалтинг, аудит, реклама), а также в оптовой и розничной торговле и др. Производители финансовых услуг (в первую очередь к ним относятся банковское и страховое дело) защищены в большей степени. Однако эти сектора – особенно банковский – можно назвать стратегическими, поскольку их состояние существенно влияет на финансово-экономическую стабильность страны. Поэтому определенная степень защиты для данных отраслей услуг должна сохраняться и в будущем.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что только достаточный уровень иностранной конкуренции заставит российских производителей услуг уделять больше внимания повышению собственной квалификации, использовать современные технологии производства и формы организации бизнеса, а также защитит потребителя от монопольного поведения отдельных поставщиков. Таким образом, конкуренция будет способствовать повышению качества и снижению цены услуг национальных производителей.

Для выявления дальнейших особенностей развития сферы услуг в России проанализируем национальный опыт функционирования и регулирования торговли услугами в наиболее важных секторах.

Финансовые услуги

Согласно Классификатору ВТО основные виды финансовых услуг связаны с деятельностью банков и страховых компаний. Таким образом, участие России в международной торговле финансовыми услугами в первую очередь предусматривает предоставление банкам и страховым компаниям с иностранным капи-

талом права доступа на внутренний рынок страны (т.е. коммерческого присутствия). Одновременно отечественные финансовые организации должны получить возможность осуществления операций на рынках зарубежных стран.

До 2007 года процедура учреждения банка с участием иностранного капитала на территории России была довольно сложна. Еще в начале 1990-х годов в российское законодательство были внесены положения, направленные на защиту национальной банковской системы. В частности, принятый в 1990 году ФЗ «О банках и банковской деятельности» указывает на возможность введения квоты участия иностранного капитала в банковской системе России (ст. 18) [10]. Указанная квота рассчитывается как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах кредитных организаций с иностранными инвестициями, сложенного с капиталом филиалов иностранных банков, к совокупному уставному капиталу кредитных организаций, зарегистрированных на территории России. В 1996 году по инициативе Банка России была установлена квота в 12 %. Реально же доля нерезидентов в уставном капитале российских кредитных организаций в то время составляла не более 2–3 % [11]. Это в значительной степени объяснялось общеэкономической и социальной нестабильностью в стране. Высокий уровень коррупции, криминальная обстановка в некоторых секторах экономики, низкий уровень жизни, слабая кредитоспособность промышленных предприятий – все это негативно влияло на рейтинг России на финансовых рынках и делало страну малопривлекательной для крупных зарубежных банков.

Однако по мере стабилизации экономического развития в стране иностранные кредитные организации получали стимулы для создания своих филиалов в России или участия в деятельности российских банков. Все чаще выдвигались предложения увеличить квоту иностранного участия в уставном капитале или отменить ее. В частности, за последний вариант выступали США, с которыми Россия длительное время вела двусторонние переговоры по вопросам присоединения к ГАТС.

19 ноября 2006 года переговоры с США были завершены подписанием соглашения, по которому Россия согласилась принять на себя следующие специфические обязательства по либерализации банковского сектора:

- 1) допуск на рынок кредитных организаций с иностранным участием, достигающим 100 %;
- 2) разрешение трансграничных операций, таких как финансовый лизинг, предоставление и обработка финансовой информации, обслуживание кредитных карт и других видов платежей, консультационные услуги и – начиная с 2008 года – оказание услуг по управлению активами [12, с.1].

Россия отказалась предоставить филиалам иностранных банков доступ на национальный рынок

услуг. Однако она согласилась вернуться к рассмотрению данного вопроса при вступлении в ОЭСР или в течение следующего многостороннего раунда переговоров в рамках ВТО (в зависимости от того, какое из этих событий наступит раньше).

В соответствии с подписанным соглашением Россия сохранила за собой право на лимитирование объема иностранных инвестиций, осуществляемых в банковский и страховой сектор, в том случае, если квота иностранного участия превысит 50 %. При расчете квоты иностранными признаются не все капиталовложения: в частности, исключаются средства, инвестированные до 2007 года, а также те, с момента вложения которых в сектор финансовых услуг прошло более 12 лет. Через 5 лет после вступления в ВТО Россия должна будет провести анализ рынка и определить, сохраняется ли необходимость в 50-процентной квоте [12, с.2].

Нужно сказать, что с 1 января 2007 года в силу вступили поправки к вышеупомянутому ФЗ «О банках и банковской деятельности», уравнившие в правах российских и иностранных резидентов при осуществлении ими инвестиций в уставный капитал российских банков. Отныне для всех действует разрешительный порядок при приобретении более 20 % акций кредитной организации и уведомительный – при покупке от 1 до 20 % (ст. 11). До этого ограничения для резидентов составляли 20 и 5 % соответственно, а для нерезидентов требовалось разрешение при приобретении любого количества акций [13].

По состоянию на 1 августа 2010 года в России действовало 222 банка с участием иностранного капитала, в том числе 81 банк со 100-процентным участием нерезидентов в уставном капитале и 24 кредитные организации с участием нерезидентов в уставном капитале свыше 50 % [14, с.104]. По данным на 1 января 2010 года, на банки с контрольным пакетом акций (или долей) в иностранной собственности приходилось 18,3 % активов, 23,8 % собственного капитала и 18,5 % кредитов, предоставленных нефинансовым организациям [15, с.114].

Уже сегодня иностранные банки могут создать серьезную конкуренцию российским кредитным организациям по таким направлениям, как:

- 1) обслуживание иностранных фирм, действующих на российском рынке, но традиционно связанных с западными банками;
- 2) осуществление международных расчетов по экспортно-импортным операциям в сфере торговли товарами и услугами;
- 3) привлечение средств с мирового рынка капитала;
- 4) оказание банковских услуг российскому населению (прежде всего, в крупных городах – Москве, Санкт-Петербурге и др.).

Число этих направлений будет расти по мере дальнейшей стабилизации экономики и законодательной базы, регулирующей основы функционирования данного бизнеса в России.

Начиная с 2006 года иностранные банки активизировали свою деятельность на российском рынке. Так, было заключено несколько крупных сделок по приобретению пакетов банковских акций зарубежными компаниями. В качестве примеров можно привести покупку ОАО «Импэксбанк» австрийским Raiffeisenbank, а также приобретение 75 % пакета акций ОАО «Оргрэсбанк» скандинавской финансовой группой Nordea, 20 % акций ОАО АКБ «Росбанк» французской группой Société Générale и 15,3 % акций ЗАО АКБ «Промсвязьбанк» немецким Commerzbank. О своем намерении активно развивать розничный бизнес в России заявили крупнейшая французская финансовая группа BNP Paribas, швейцарская Credit Suisse Group и HSBC Holdings из Соединенного Королевства. Американский Goldman Sachs (ведущий игрок на мировом рынке инвестиционного банкинга), а также Merrill Lynch получили от Федеральной службы по финансовым рынкам лицензию на осуществление дилерской деятельности на российском рынке. К 1 июля 2010 года доля нерезидентов в совокупном уставном капитале российских кредитных организаций возросла до 26,4 % [16].

Неудивительно, что конкуренция со стороны банковского капитала на финансовом рынке России вызывает беспокойство представителей отечественных банковских кругов, требующих жесткого ограничения деятельности нерезидентов в этой области. Действительно, сравнение основных показателей, характеризующих размеры крупнейших российских и зарубежных банков, свидетельствует о значительном превосходстве последних. Так, согласно данным Банка России совокупный объем активов действующих на территории России кредитных организаций по состоянию на 1 июля 2010 года составил 30,4 трлн руб., что эквивалентно 975 млрд долл. (по курсу 31,2 руб. за 1 долл.) [114, с.110]. Для сравнения: в 2009 г. активы одной из крупнейших банковских групп мира Bank of America достигли 2,2 трлн долл. (т.е. в 2 раза большей величины) [17]. Что же касается деятельности отечественных банков за рубежом, то немногочисленные структуры, функционирующие на рынках иностранных государств, преимущественно обслуживают внешнеэкономические расчеты России.

Как уже говорилось, степень развития банковской системы страны является одним из ключевых факторов ее экономической стабильности. К тому же существует опасение, что, закрепившись на российском рынке, кредитные организации с иностранным участием (и особенно филиалы зарубежных банков) предпочтут кредитовать не отечественный бизнес, а филиалы иностранных нефинансовых компаний, осуществляющих деятельность на территории России. Поэтому государство должно, по крайней мере в краткосрочной перспективе, сохранить определенный уровень защиты для национальных кредитных организаций. Однако сделать это будет очень сложно, поскольку большинство стран-участниц ВТО

приняли на себя обязательства в сфере финансовых услуг. Как было отмечено, к началу Дохийского раунда более 100 государств взяли обязательства в сфере банковского дела (а также страхования и услуг, касающихся осуществления операций с ценными бумагами) и число их будет расти.

В то же время при сохранении ограничений на деятельность иностранных банков у национальных кредитных учреждений не будет стимулов для повышения качества предоставляемых услуг и снижения их цены. Например, в настоящее время комиссия за прием и обработку платежа в ОАО «Сбербанк» России составляет в Москве 3 % от суммы платежа (минимум 30 руб.) [17], в то время как в Германии и Франции размер комиссии в среднем колеблется в пределах от 0,25 до 0,65 %. Нельзя не отметить, что только конкуренция, в том числе со стороны иностранных банков, пользующихся доверием, поможет сделать банковскую структуру России более надежной и доступной как для населения, так и для предпринимателей.

Что же касается российской сферы страхования, то до недавнего времени деятельность иностранных поставщиков услуг подвергалась существенным ограничениям. Так, принятый в 1992 году Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установил квоту участия иностранного капитала в суммарном уставном капитале страховых организаций на уровне 25 % (ст. 6 п. 3) [18]. Кроме того, согласно данному Закону дочерние компании иностранных инвесторов (за исключением инвесторов из стран ЕС) не вправе осуществлять в России отдельные виды страхования (в том числе страхование жизни и обязательное страхование). Казалось бы, созданы благоприятные условия для развития национального сектора страховых услуг. Однако, хотя по данным на 1 января 2010 года в едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрированы 702 страховые организации [19], достаточно высокий международный рейтинг имеют единицы (среди них ОАО «Ингосстрах», которому агентство Standard & Poor's присвоило кредитный рейтинг на уровне BBB).

Совокупный сбор страховой премии в России за 2009 год составил 977,9 млрд руб. (прирост по сравнению с предыдущим годом – 2,4 %), при этом более половины этой премии приходится на 20 крупнейших страховщиков, главными из которых являются ОАО «Ингосстрах», ОАО «Согаз», ОАО «РЕСО-Гарантия», ОАО «Военно-страховая компания» и ОАО «РОСНО». Таким образом, концентрация рынка в руках ведущих страховых компаний с каждым годом растет. Общий объем выплат в 2009 году достиг 734,6 млрд руб. (на 17 % больше, чем в 2008 году) [19]. Доля РФ на мировом страховом рынке составляет менее 0,8 %, а доля страхования в ВВП России составляет всего 2,3 %, что означает наличие потенциала для роста и развития [20, 21].

В соответствии с соглашением, подписанным с США в рамках переговоров по присоединению к ГАТС, Россия взяла на себя следующие обязательства в страховом секторе:

1) разрешение доступа на рынок и предоставление НР компаниям с иностранным участием, достигшим 100 % (кроме компаний, занимающихся страхованием жизни);

2) постепенная отмена ограничений, касающихся выдачи иностранным компаниям лицензий на осуществление страхования жизни и обязательного страхования (через 5 лет после присоединения к ВТО);

3) допуск на рынок филиалов иностранных компаний, оказывающих страховые услуги, — через 9 лет после вступления в ВТО [12].

Кроме того, как уже упоминалось выше, Россия сохранила за собой право введения 50-процентной квоты на суммарный объем иностранных инвестиций, осуществляемый в отечественный финансовый сектор.

Принятые Россией специфические обязательства будут в еще большей степени способствовать притоку иностранных инвестиций в сферу страхования. Зарубежные страховщики заинтересованы в освоении российского рынка, и в первую очередь рынка страхования жизни. Так, за последние годы на рынок вышли «Чешская страховая компания», Aviva (Соединенное Королевство), японская Mitsui Sumitomo Insurance, открывшая представительства в Москве и Санкт-Петербурге, а также ING Group из Нидерландов и американская AIG, образовавшая дочерние компании ЗАО «АИГ страховая и перестраховочная компания» и ЗАО «Страховая компания АИГ Лайф». Кроме того, финансовая группа Allianz (Германия) в настоящее время владеет 97 % акций ОАО «РОСНО», а другая немецкая компания Ergo приобрела 49 % акций страхового общества «Русь» (переименованного в связи с этим в «ERGO РУСЬ»).

Таким образом, принятие Россией специфических обязательств в финансовом секторе будет существенно стимулировать развитие импорта финансовых услуг в страну. В связи с этим перед государством стоит задача обеспечения конкурентоспособности российских банков и страховых компаний хотя бы на уровне внутреннего рынка. Поскольку прямые филиалы зарубежных банков пока не имеют допуска в российский финансовый сектор, а филиалы иностранных страховщиков получают его только через 9 лет после вступления страны в ВТО, нужно наилучшим образом использовать этот переходный период для укрепления позиций национальных компаний, предоставляющих финансовые услуги.

Транспортные услуги

Процесс глобализации ведет к опережающему росту международной торговли по сравнению с ростом мирового производства. Вследствие этого роль транспорта в международных экономических отношениях становится все более важной.

В последние годы на долю транспорта в среднем приходилось около 1/3 экспортных и 1/10 импортных операций России в сфере услуг (в 2008 году соответствующие показатели составили соответственно 30 и 17 %). Перспективы развития транспортного сектора зависят прежде всего от следующих факторов:

1) технического оснащения отрасли транспортными средствами (морскими и воздушными судами, большегрузными автомобилями, железнодорожным подвижным составом), а также контейнерными терминалами;

2) создания транзитных коридоров на базе использования различных видов транспорта (мультимодальных перевозок) по направлениям север-юг и восток-запад.

Следует учитывать, что реализация этих перспективных направлений будет возможна только при условии осуществления крупных капиталовложений в развитие отрасли как частными лицами, так и государством.

В 90-е годы XX века отечественный транспортный сектор пережил кризис, причиной которого стала изношенность действующих и недостаточный объем производства новых средств передвижения. Так, в конце 1990-х годов Россия располагала парком в 400 тыс. вагонов, изношенность которых составляла около 60 % [6, с.57]. Ежегодное выбытие единиц вагонного парка превышает максимально возможный объем производства всех российских вагоностроительных заводов. Грузоперевозчики и предприятия, имеющие на балансе вагоны, часто не могут поддерживать вагонный парк в рабочем состоянии или модернизировать его. Аналогичная ситуация наблюдается на морском и речном флоте, в сфере воздушных и автомобильных перевозок. Поэтому российские участники внешнеэкономической деятельности все чаще обращаются к иностранным перевозчикам за услугами по доставке внешнеторговых грузов.

Данные Госкомстата позволяют детально проанализировать динамику развития российского сектора транспортных услуг, а также дать характеристику соответствующей инфраструктуре. За период с 1990 по 2008 год эксплуатационная длина путей сообщения в отрасли железнодорожного транспорта сократилась на 1,1 % (1 тыс. км). Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием, наоборот, возросла на 7,5 % (49 тыс. км).

В то же время грузооборот всех видов транспорта общего пользования снизился: для железнодорожного в 1,2, для автомобильного – в 1,4, для морского – в 6 и для речного – в 3 раза. Для трубопроводного транспорта снижение было незначительное. Начиная с 2000 года наблюдался рост большинства из приведенных показателей.

Что же касается перевозки пассажиров транспортными средствами общего пользования, то за период с 1990 по 2008 год пассажирооборот желез-

нодорожного транспорта сократился в 1,6 раза, автобусного – в 2,3 и внутреннего водного – в 6 раз.¹

Следует подчеркнуть, что масштабы российской территории требуют тщательной разработки экономически обоснованных транспортных тарифов. Поскольку российские города и предприятия удалены друг от друга на тысячи километров, развитию транспортной системы необходимо уделять повышенное внимание.

После одномоментной отмены государственной монополии на транспортные перевозки в начале 90-х годов прошлого столетия развернутое законодательство в области транспортной деятельности довольно долго отсутствовало. К настоящему моменту основополагающие законы в области транспорта приняты. На территории России действуют Воздушный кодекс РФ (принят в 1997 году), Кодекс торгового мореплавания РФ (1999 год), Кодекс внутреннего водного транспорта РФ (2001 год), Устав железнодорожного транспорта РФ (2003 год). Кроме того, среди принятых нормативных актов – Федеральные Законы «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения», «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации», «О транспортно-экспедиционной деятельности» и «О транспортной безопасности». Однако данные НПА недостаточно подробно регламентируют деятельность иностранных перевозчиков на территории России.

Под воздействием глобализации мировой экономики, следствием которой явилось повышение роли транспорта в экономических отношениях, нормы международного транспортного права в последние годы быстро развиваются. Чтобы устаревшие правовые положения не вступали с ними в противоречие, необходимо постоянное совершенствование законодательства в области транспорта.

Анализ практики стран-членов ВТО показывает, что передовые экономики предоставляют национальным грузоперевозчикам существенный уровень прямой и косвенной защиты и были крайне осторожны при взятии на себя специфических обязательств по ГАТС. К началу Дохийского раунда переговоров только 5 государств из группы развитых предоставили иностранным поставщикам определенный уровень доступа на рынок и НР в сфере морского транспорта, 2 страны — внутреннего водного, 3 государства — трубопроводного. В сфере воздушного и железнодорожного транспорта треть всех передовых экономик вообще не взяла на себя каких-либо обязательств. Развитые государства не стремятся к либерализации мирового рынка транспортных услуг из-за опасений того, что конкуренция со стороны зарубежных поставщиков (в том числе из развивающихся стран) нанесет ущерб стратегическому сектору их экономики и – как следствие – их национальной безопасности.

Поэтому России целесообразно быть крайне осторожной, формулируя свои обязательства в сфере транспортных услуг в рамках дальнейших переговоров по линии ВТО.

Услуги в области космических запусков

Деятельность России в сфере космических запусков заслуживает отдельного внимания. Формально космические запуски учитываются в ст. XI Классификатора ВТО – «Транспортировка в космическом пространстве». Однако данный вид услуг в значительной степени связан с уровнем развития информационных технологий в стране.

Мировой рынок услуг в области космических запусков быстро развивается, и его емкость уже измеряется десятками миллиардов долларов в год. За прошедшие десятилетия в России создан огромный научно-технический, производственный и организационный потенциал, накоплен уникальный опыт эксплуатации космических объектов, их запуска и обслуживания на орбите.

Ведущим космодромом, используемым Россией для осуществления запусков, является «Байконур», построенный в 1955 году. В настоящее время с него осуществляется около 70 % российских запусков космических аппаратов (в 2009 году доля «Байконура» достигла 75 % [23]), и в ближайшем будущем ожидается сохранение данной пропорции. В 2009 году с космодрома было произведено более 30 % всех мировых запусков космических аппаратов [24].

Однако после распада СССР «Байконур» оказался вне территории России, и в настоящее время она вынуждена арендовать космодром у Казахстана. Таким образом, реализация отечественных космических программ оказалась зависимой от другого государства. Данная ситуация порождает множество проблем, особенно остро стоял вопрос запуска ракет-носителей тяжелого класса («Протон»), стартовые комплексы которого имелись только на «Байконуре». Невозможность осуществления таких запусков без использования территории иностранного государства обусловили необходимость строительства нового космодрома. К 1997 году в Амурской области завершились работы по сооружению космодрома «Свободный», и был произведен первый запуск. Однако в 2007 году было принято решение о приостановлении запусков с указанного космодрома ввиду их малой интенсивности, невозможности осуществления пилотируемых запусков и ряда других причин [25]. Сейчас на «Свободном» эксплуатируется только измерительный пункт – в интересах стартовых с «Байконура» аппаратов.

Помимо вышеуказанных космодромов, Россия использует «Капустин Яр» (Астраханская область) и «Плесецк» (Архангельская область). Оба эти космодрома были созданы еще во времена СССР. Начиная с 2006 года было произведено несколько запусков с полигона (пусковой базы) «Ясный» (Оренбургская область). Но, помимо «Байконура», в настоящее время интенсивно эксплуатируется только «Плесецк».

¹ Рассчитано автором на основании данных [22].

В ноябре 2007 года было принято решение о строительстве в Амурской области еще одного космодрома – «Восточный». Работы по его созданию начались в 2010 году, а первые пилотируемые запуски ожидаются в 2018 году. [26]. Географическая широта, на которой будет расположен новый космодром, позволит выводить на орбиту намного больше грузов по сравнению с «Плесецком».

Россия обладает существенными преимуществами в технологии выведения на орбиту и в организации космической связи, в частности для тех стран, которые не имеют соответствующих возможностей. Однако число российских запусков на орбиту по зарубежным контрактам долгое время подлежало квотированию. В 1993 году под давлением США для России были введены квоты на запуск иностранных спутников. В 2000 году по истечении срока соглашения они были отменены, но для запуска американских спутников ракетами-носителями других стран по-прежнему требуется предварительное получение лицензии от правительства США. Необходимо отметить, что европейские страны выступают против квотирования мирового рынка космических запусков, считая, что такая ситуация выгодна в первую очередь американским компаниям, оперирующим на рынке ракетно-космической продукции.

К сожалению, в последние годы в России не оказывалось достаточной поддержки предприятиям ракетно-космического комплекса (государственный заказ на порядок сократился по сравнению с 1980-ми годами). Поскольку частный капитал не имеет достаточных стимулов для инвестирования в данную отрасль из-за длительного срока окупаемости соответствующих проектов, это неблагоприятным образом отразилось на позициях России в области космонавтики. Однако в 2005 году была утверждена «Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы», разработанная Федеральным космическим агентством. Среди основных задач программы:

1) развитие и поддержание орбитальной группировки космических аппаратов в интересах социально-экономической сферы, науки и безопасности страны (данный пункт включает мероприятия в области связи, телевидения, дистанционного зондирования Земли, гидрометеорологии, экологического мониторинга, фундаментальных космических исследований и др.);

2) создание и эксплуатация элементов российского сегмента международной космической станции для проведения фундаментальных и прикладных исследований;

3) обеспечение функционирования российско-го сегмента международной спутниковой системы поиска и спасания «КОСПАС-САРСАТ»;

4) создание перспективных средств выведения космических аппаратов;

5) поддержание и развитие объектов космодрома «Байконур»;

6) обеспечение создания изделий ракетно-космической техники с характеристиками мирового уровня.

Мероприятия Программы предполагали финансирование за счет средств федерального бюджета

в объеме 305 млрд руб. и привлекаемых внебюджетных средств в размере 181,81 млрд руб. [27]. Несмотря на экономический кризис, размер финансирования из федерального бюджета не был сокращен, а, наоборот, увеличился, и за период с 2006 по 2009 год составил 136 млрд руб. Это позволило в целом успешно осуществить запланированные к настоящему моменту мероприятия Программы. Что же касается софинансирования, то за рассматриваемый период из внебюджетных источников было привлечено всего 19 млрд руб. – менее 30 % от ожидаемой суммы.¹

В случае успешной реализации Федеральной программы Россия сможет в большей степени использовать свои конкурентные преимущества в экспорте наукоемкой продукции, а также создать систему государственно-частного партнерства в области инноваций. В настоящее время доля России на мировом рынке коммерческих запусков составляет около 40 % и может в перспективе достичь 50 % [28]. Однако нужно учитывать возможный рост конкуренции в данной области, прежде всего со стороны Японии, Китая и Индии.

Главным российским нормативным документом, регламентирующим деятельность в области космических запусков, является принятый в 1993 году Закон РФ «О космической деятельности» [29]. Он регламентирует вопросы руководства и финансирования, а также содержит положения, касающиеся безопасности и международного сотрудничества в области космической деятельности.

Показательно, что в области космического транспорта обязательства по доступу на рынок и НР к началу Дохийского раунда взяли на себя только 3 члена ВТО [7, с. 60]. Поэтому с учетом стратегического характера данной отрасли Россия также должна быть крайне осмотрительной при взятии на себя каких-либо обязательств в рамках дальнейших переговоров по линии ВТО.

Таким образом, присоединяясь к ГАТС, Россия должна в полной мере учитывать особенности, характерные для национальной сферы услуг. Наибольшее внимание должно уделяться стратегическим отраслям, к которым в первую очередь относятся финансовый и транспортный секторы, а также услуги в области космических запусков.

Как и большинство участников ВТО, Россия взяла на себя существенные обязательства в области банковских и страховых услуг. В отличие от финансового сектора отрасли транспортных и космических услуг остаются в значительной степени закрытыми. Объем и содержание принятых специфических обязательств, несомненно, окажут влияние на развитие тех или иных отраслей. Однако при условии осуществления разумной экономической политики Россия сможет укрепить национальные секторы услуг и усилить свои позиции на мировом рынке.

¹ Рассчитано автором на основании данных [59].

Библиографический список

1. Trade Profiles – Russian Federation. March 2010 // World Trade Organization. http://stat.wto.org/CountryProfiles/RU_e.htm.
2. Платежные балансы Российской Федерации за 1996–2009 гг. (аналитическое представление) // Банк России. <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>.
3. Внешняя торговля Российской Федерации услугами по основным странам-партнерам в 2002–2009 годах // Банк России. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/trade_2002-09.htm.
4. Номинальный объем произведенного ВВП в текущих ценах // Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/lssWWW.exe/Stg/d000/i000610r.htm.
5. Данилова Е.В. ВТО: регулирование торговли услугами. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 95 с.
6. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003. – 315 с.
7. General Agreement on Trade in Services // World Trade Organization. Pp. 283–317. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf.
8. Федеральный Закон от 8.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 02.02.2006) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=58315;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=AD3E45EB41D18579341D6D0CD80AF8DE>.
9. Федеральный Закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 29.04.2008) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=76679;fld=134;dst=4294967295>.
10. Федеральный Закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 23.07.2010) «О банках и банковской деятельности». <http://base.consultant.ru/minfin/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=102872;fld=134;dst=4294967295>.
11. Геращенко Е. Центробанк поддержал иностранцев // Деловая газета «Взгляд». 11.04.2006. <http://www.vzglyad.ru/economy/2006/4/11/29595.html>.
12. Trade Facts. Results of Bilateral Negotiations on Russia's Accession to the World Trade Organization (WTO). Bilateral Market Access Agreement on Services // Office of the United States Trade Representative. – 3 pages. <http://www.ustr.gov/sites/default/files/Fact%20Sheet%20on%20U.S.%20Russia%20WTO%20Bilateral%20Market%20Access%20Agreement%20on%20Services.pdf>.
13. Горев А. Спокойной жизни российским банкам никто не гарантирует // Агентство «РИА Новости». 16.01.2007. <http://www.rian.ru/analytics/20070116/59153923.html>.
14. Бюллетень банковской статистики. № 8 (207). 2010 г. // Издания Банка России. – 194 с. <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1008r.pdf>.
15. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году // Издания Банка России. С. 114. http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669. – 119 с.
16. Уставный капитал банков с участием нерезидентов в России за 2-й квартал увеличился на 1,8 %. ЦБ РФ // ИА «Финмаркет». <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1644904>.
17. Fortune 500 2010: Bank of America Corp. // CNNMoney. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2010/snapshots/2580.html>.
18. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 27.07.2010) «Об организации страхового дела в Российской Федерации». <http://base.consultant.ru/minfin/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=103201;fld=134;dst=4294967295>.
19. Уточненные сведения о деятельности страховых организаций за 2009 год по состоянию на 18 марта 2010 года // Федеральная служба страхового надзора. http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_30032010180052.html.
20. Каманин Л.К., Парахин Ю.Н. Тенденции развития интеграции на рынке страховых услуг // Финансы и кредит. 5 октября 2009 г. <http://www.insur-info.ru/press/41456/>.
21. Лайков А.Ю. Российский страховой рынок: одна гипотеза развития ситуации // ЗАО Медиа – Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ). <http://www.insur-info.ru/analysis/590/>.
22. Российский статистический ежегодник – 2009. Основные показатели транспорта // Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/lssWWW.exe/Stg/html4/17-01.htm.
23. 2009: космический рекорд // Интерфакс. 30.12.2009. <http://www.interfax.ru/txt.asp?sec=1492&id=117069>.
24. В 2009 году Россия по-прежнему лидировала на рынке пусковых услуг // Новости космонавтики. Выпуск № 828. 02.01.2010. <http://www.novosti-kosmonavтики.ru/content/z04.01.10.shtml>.
25. Космодром «Свободный» будет законсервирован // Государственный интернет-канал «Россия» 2001–2010. 22 января 2007 г. <http://www.vesti.ru/doc.html?id=91001>.
26. Новый российский космодром «Восточный» // Федеральное космическое агентство (РОСКОСМОС). <http://tvroskosmos.ru/frm/video/vostok.php>.
27. Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы // Федеральное космическое агентство (РОСКОСМОС). <http://www.federalspace.ru/main.php?id=24>.
28. Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы // Департамент государственных целевых программ и капитальных вложений Минэкономразвития России. <http://fcp.vpk.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2008/196/>.
29. Закон РФ от 20.08.1993 № 5663-1 (ред. от 30.12.2008) «О космической деятельности». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=83341;fld=134;dst=4294967295>.