

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЫНКА УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сфера услуг занимает значительное место в национальных экономиках, особенно в развитых странах. В Республике Беларусь она является быстро-развивающейся областью экономики.

Основными видами услуг, экспортируемыми Республикой Беларусь, являются транспортные услуги (а именно услуги железнодорожной и автомобильной транспортировки) и компьютерные услуги. Последние являются самым перспективным видом услуг, показывая ежегодно значительный прирост в экспорте.

Обращаясь к торговому балансу Республики Беларусь, можно сделать вывод, что объем экспорта и импорта услуг все еще значительно уступает объему экспорта и импорта товаров. Экспорт товаров за 2019 г. составил 32 333 млн долларов, а экспорт услуг – 9 620 млн долларов.

Как показали аналитические исследования, существуют тенденции, благодаря которым это положение может измениться. В частности, экспорт компьютерных услуг за последние 10 лет вырос в более чем 10 раз. Другие наиболее крупные составляющие сферы услуг, такие, как транспортные услуги, также показывают положительное сальдо и тенденцию к увеличению объема.

Однако определенные составляющие сферы услуг, в частности, сфера строительных услуг, сфера поездок, сфера финансовых услуг, развиты недостаточно. Сфера финансовых услуг является одной из определяющих в развитых странах, вроде Великобритании или Франции, и ее состояние в Республике Беларусь неудовлетворительно.

Главным партнером Республики Беларусь по экспорту услуг является Российская Федерация. В первую очередь Республика Беларусь продает Российской Федерации транспортные услуги, второе место в экспорте занимают личные поездки (туризм). На страны ЕС приходится примерно 45 % от всего экспорта услуг. Главным экспортером компьютерных услуг у Республики Беларусь являются США.

Одним из перспективных направлений развития экспортного потенциала сферы услуг Республики Беларусь является создание кластеров в сфере услуг. Кластеры в экономике представляют собой сконцентрированную на определенной территории группу взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг, инфраструк-

туры и т.д. взаимодополняющих друг друга и усиливающих тем самым конкурентные преимущества, как отдельных компаний, так и всего кластера в целом. Классическим примером считается «Силиконовая долина» в США.

Создание подобных кластеров может оказаться определяющим решением для ускорения развития рынка услуг в Республике Беларусь.