

КАК СФЕРЕ УСЛУГ РАСКРЫТЬ ПОТЕНЦИАЛ

ЕЛЕНА ВОЛОНЦЕВИЧ,

заведующая отделом ГНУ «НИЭИ Минэкономики»,
доцент, кандидат экономических наук

Отрасли сферы услуг во всем мире вносят все больший вклад в экономический рост и качество жизни населения. По оценочным данным, на их долю уже приходится 65% глобального ВВП, 49% занятости, 60% накопленного объема инвестиций. Беларусь не является исключением. Активное использование потенциала направления в последнем десятилетии позволило вывести его на новый уровень и увеличить вклад в основные показатели развития. В то же время существует ряд незадействованных резервов для еще большего роста.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ

В Беларуси наметилась устойчивая тенденция роста доли сферы услуг в ВВП страны: с 43,4% в 2010 году до 48,8% в 2019-м. По итогам прошлого года на нее пришлось 56,2% валовой добавленной стоимости.

Увеличение доли услуг в формировании валового внутреннего продукта подкреплялось аналогичным повышением участия ее отраслей в инвестициях и занятости населения. Наибольший темп вложений за десять лет показали секторы временного проживания и питания (в 6,7 раза), транспортной деятельности и логистики (в 6,2 раза) и государственного управления (в 7,4 раза). При этом наибольшая доля инвестиций в услуги по-прежнему приходится на операции с недвижимым имуществом (22,4% в 2018 году).

В сфере услуг в 2019-м было занято более 60% трудоспособного населения страны. Наибольшее число нашли себе при-

менение в торговле (14,6%), образовании (10,4%) и здравоохранении (7,6%), что согласуется с показателями других стран. Однако рост занятости не всегда сопровождался соответствующим изменением производительности труда. Только две отрасли продемонстрировали значительное повышение обоих индикаторов (на 1 п.п. прироста занятости в сфере ИКТ приходилось 48,4% роста производительности труда по валовой добавленной стоимости (ВДС), в торговле – 23,8%). В профессиональной и научной деятельности, образовании, административных, вспомогательных и прочих услугах данное соотношение было отрицательным. Это свидетельствует как о недостаточном уровне прибыльности предпринимательской деятельности, так и о невысоком уровне заработной платы (особенно в социальной сфере и общественном питании).

ФАВОРИТЫ И АУТСАЙДЕРЫ

Как видим, общая парадигма развития отечественной сферы

услуг схожа со странами с рыночной экономикой. Но отраслевая структура ее добавленной стоимости, хотя и претерпела определенные изменения в последние годы, однако по-прежнему на треть формируется двумя секторами – торговлей и транспортной деятельностью. При этом доля последнего осталась практически неизменной (12,2% в 2019 г.), хотя Беларусь обладает значительным, и, очевидно, все еще не задействованным транзитным потенциалом.

Максимальное снижение отмечено по торговой деятельности (на 7 п.п. за 2010–2019 годы) в связи с замедлением темпов роста реальных денежных доходов населения, потребительского кредитования, сокращением экспорта сырья и продукции.

Наиболее динамично в последние годы развивается сектор информационно-коммуникационных технологий. Его прогресс обусловлен принятыми мерами

по стимулированию деятельности резидентов ПВТ, увеличением спроса на внутреннем и внешних рынках.

В то же время нестабильная тенденция наблюдается по социально значимым отраслям. К сожалению, по-прежнему низкой остается доля новых рыночных услуг – финансовых, профессиональных, деловых и др. (менее 25% от совокупного объема), в то время как в развитых странах она составляет более 40%. Имеющиеся данные заставляют задуматься об активизации мер по структурной перестройке экономики.

Несколько иначе выглядит структура продаж отечественных услуг в другие страны. В целом за последнее десятилетие они выросли в 2,6 раза (по методологии платежного баланса), обеспечив в 2019 году 23% экспорта страны. В разрезе конкретных видов деятельности здесь преобладают транспортные услуги – 41,5% (в мире – 17,2%), компьютерные – 21,9% (10,3%), поездки – 9,8% (24,2%). Недостаток тот же – слабое развитие высокодоходных направлений (финансовые услуги, плата за использование интеллектуальной собственности, услуги в области страхования), доля которых составила 1,7% при среднемировом значении в 17,5%.

Наряду с экспортом важным источником роста стало оказание платных услуг населению. За 2011–2019 годы их объем вырос на 33,7%, что позволяет формировать 11,8% валовой добавленной стоимости услуг. При этом наиболее активно

увеличивалось оказание платных административных и вспомогательных услуг (на 175,9% за 2011–2019-й), медицинских (на 101,9%), информационно-коммуникационных (на 73,3%), в области культуры и спорта (на 43,6%).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На рубеже десятилетий принято не только подводить итоги, но и оценивать перспективы развития. Нынешняя ситуация не позволяет сделать однозначный прогноз, причем не только средне- и долгосрочный, но и на ближайшее время. Сфера услуг по общему признанию во всем мире является наиболее пострадавшей от пандемии COVID-19. Пассажирские перевозки, туризм, общественное питание, индустрия развлечений, спорт и культура – вот те, кто первыми ощутил на себе отрицательные последствия изоляции. За ними последовали недвижимость, транспорт, бытовые и административные услуги, торговля, образование, финансовая и страховая деятельность. Даже столь востребованное в этот период здравоохранение ощутило отток спроса, «сжало» свою деятельность в самых высокодоходных секторах платных высокотехнологичных процедур и санаторно-курортной деятельности. Единственными, кто пока не испытал значимых сокращений заказов, а, наоборот, даже несколько нарастил объемы в марте-апреле 2020 года, стали IT-компании.

В результате темп роста ВДС сферы услуг после некоторого подъема в январе-феврале 2020

года (+0,4%) по итогам четырех месяцев снизился до 99% в сравнении с аналогичным периодом 2019-го.

Дальнейшие прогнозы экспертного сообщества разнятся в условиях неопределенности. Например, Всемирный банк для Беларуси надеется на возвращение экономики к росту в 2021 году, но в размере лишь +1% и при наличии значительного числа рисков его невыполнения. Иные международные организации также дают только условные оценки. Их общая черта – отсутствие чересчур оптимистичных ожиданий. Безусловно, возможная рецессия негативно скажется и на темпах роста сферы услуг, которая, естественно, существует не в вакууме.

Ожидаемо, что в разрезе конкретных компаний и видов деятельности мало кто пытается заглядывать в будущее. «Здесь и сейчас» бизнес предпочитает считать убытки или сохранять осторожность. Однако Всемирная туристская организация (UNWTO) в майском прогнозе уточнила не только масштабы потерь, но и перспективы развития. Несмотря на то что туризм считается наиболее пострадавшей отраслью, даже при наихудшем сценарии предполагается восстановление его объемов до предкризисных уже в следующем году, а в Европе это может произойти к началу 2021 года. При этом Генеральный секретарь UNWTO Зураб Пололикашвили подчеркнул значимость отрасли для восстановления экономики стран, ее способность быть «локомотивом» роста ВВП.

Этот пример весьма показателен. С одной стороны, он подчеркивает значимость сферы услуг для государств и регионов даже в таких непростых условиях, а с другой, заставляет задуматься, какие виды деятельности сервисной сферы могут стать драйверами развития в Беларуси.

ВЫБОР СТРАТЕГИИ

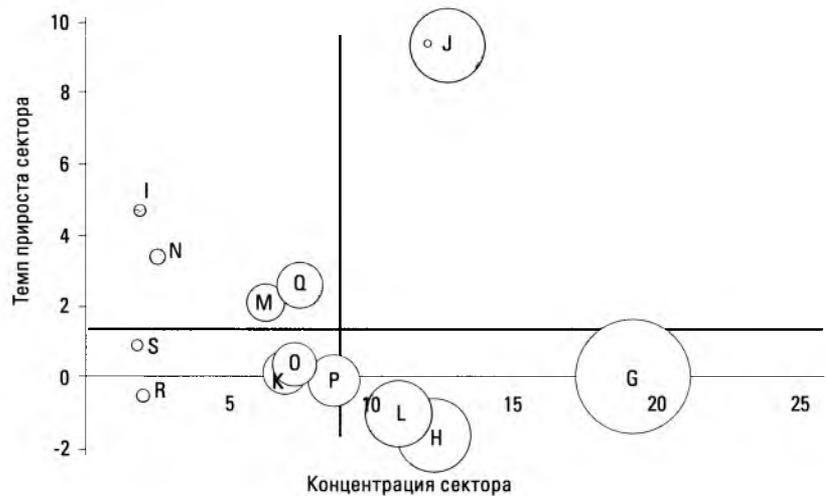
В отечественной практике в последнее время принято оценивать значимость сфер деятельности для развития национальной экономики по двум составляющим – участию в формировании ВДС и экспортному потенциалу. Справедливости ради нужно отметить, что роль отрас-

лей в занятости трудоспособного населения также принимается во внимание, но, как правило, не участвует в непосредственных

экономических расчетах ожидаемого эффекта.

Для определения наиболее перспективных отраслей сфе-

РИС. 1. МАТРИЦА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА УЧАСТИЯ СЕКЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ В ФОРМИРОВАНИИ ВДС



Источник: собственная разработка на основании данных Белстата.

ТАБЛИЦА. ИНТЕГРАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОТРАСЛЕЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Категория	Классификация по ОКЭД	Классификация по методологии платежного баланса	Выводы и рекомендации
«Звезды»	J – информация и связь	К – компьютерные услуги	Наиболее приоритетное направление. Необходимо дальнейшее стимулирование, т.к. возможности роста еще велики
«Дойные коровы»	G – оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов;		Самые высокодоходные секции и отрасли, хотя возможности роста исчерпаны (торговля, транспорт) или не раскрыты (поездки, недвижимость). Требуется защита рыночных позиций для максимального получения инвестиций на развитие «молодых» отраслей
	H – транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность;	Г – поездки;	
«Вопросительные знаки»	L – операции с недвижимым имуществом	В – транспортные услуги	Секции и отрасли не приносят пока максимального эффекта, но имеют большой потенциал. Значительное стимулирование не требуется, т.к. работают внутренние источники роста
	I – услуги по временному проживанию и питанию;		
	N – деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг;	З – плата за использование интеллектуальной собственности;	
«Собаки»	M – профессиональная, научная и техническая деятельность;	Ж – финансовые услуги;	Секции и отрасли с низкой значимостью для экономики и медленным развитием. Учитывая высокую социальную значимость (образование, творчество, спорт, государственное управление, страхование и пенсионное обеспечение, бытовые услуги) или достаточно большие объемы (строительство), требуется обновление подходов к работе и репозиционирование на рынке
	Q – здравоохранение и социальные услуги	Л – прочие деловые услуги	
		Д – строительство;	
	R – творчество, спорт, развлечения и отдых;	А – услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим сторонам;	
	K – финансовая и страховая деятельность;	Е – услуги в области страхования и пенсионного обеспечения;	
	O – государственное управление;	И – телекоммуникационные услуги;	
P – образование;	Б – услуги по ремонту и техническому обслуживанию, не отнесенные к другим категориям;		
S – прочие услуги	М – прочие услуги		

ры услуг нами использована методика портфельного анализа А. Томпсона и А. Стрикленда. Она предполагает построение графической зависимости в координатах «темпа роста – рыночная доля» для совокупности однородных стратегических единиц (в нашем случае – видов деятельности сферы услуг).

При проведении оценки по участию в формировании ВДС была принята классификация сферы услуг по секциям на основе ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности», а при расчете экспортного потенциала основывалась на методологии платежного баланса. В качестве коэффициента концентрации применялись показатели отраслевой структуры ВДС и экспорта за 2019 год. Темпы роста определялись за 2018–2019 годы (а в качестве среднеотраслевого – соответствующий показатель по сфере услуг в целом).

Матрица стратегического анализа в разрезе видов экономической деятельности указана на рисунке 1. Каждая отрасль представлена в виде круга с буквенным обозначением (расшифров-

ка обозначений – в таблице), расположенного в одном из четырех квадрантов. Причем площадь фигуры отражает долю отрасли в общем объеме сферы услуг страны, что позволяет более наглядно видеть масштаб ее деятельности.

Примененный подход позволяет выделить четыре группы отраслей сферы услуг, в отношении которых должна проводиться различная стратегия. Особый интерес представляют интеграция матриц и выявление отраслей и видов деятельности, являющихся безусловными лидерами по обоим критериям.

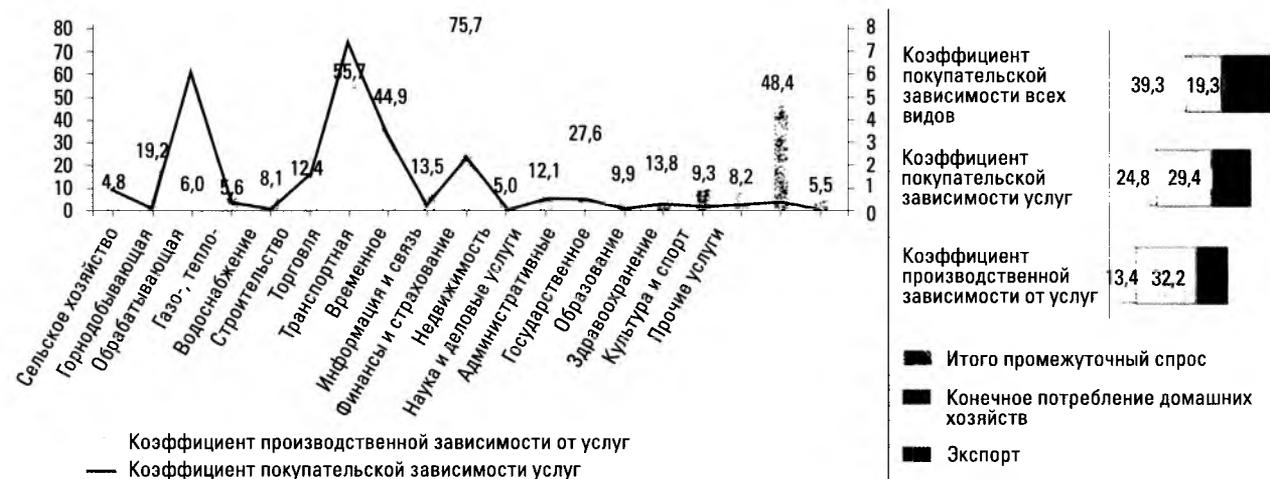
Несмотря на существенные различия непосредственно в структурах сферы услуг по ОКРБ 005-2011 и методологии платежного баланса, результаты анализа во многом аналогичны. Если вывод о лидирующих позициях компьютерных услуг (услуг связи и информационно-коммуникационных технологий) был прогнозируемым, то нахождение в составе наиболее проблемного блока образования, культуры и спорта, а также фи-

нансовой сферы дает почву для размышлений и заставляет искать пути и способы активизации их развития.

ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ

Для уточнения выводов и определения вектора стимулирующих воздействий можно применить анализ результатов развития отраслей и видов деятельности на основе таблиц «Затраты–Выпуск». Отечественная статистика с 2012 года ведет расчет и формирование таких таблиц, что позволяет осуществить динамический анализ не только в разрезе секций, но и всех 83 видов экономической деятельности с выделением различных направлений использования продукции. Учитывая значительный объем исходных и промежуточных данных, а также принимая во внимание конкретную цель применения данного инструмента в нашем случае, расчеты были проведены по таблицам за 2018 год (опубликованы 30.04.2020) с представлением информации по сфере услуг в целом.

РИС. 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЗАВИСИМОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ



Источник: собственная разработка на основании системы таблиц «Затраты–Выпуск» за 2018 год Белстата.

В ходе анализа рассматривались две характеристики:

1. *Распределение выпуска продукции сферой услуг на конечное потребление, экспорт и промежуточное потребление различными отраслями и видами деятельности.* Характеризует степень зависимости сферы услуг от конкретной группы покупателей и позволяет понять, на какую из них следует направить стимулирующие воздействия. Для дальнейшей работы назовем его условно «коэффициент покупательской зависимости» и будем выражать в процентах.

2. *Распределение затрат на производство продукции конкретного вида деятельности или отрасли.* Характеризует степень зависимости отраслей как производителей от наличия отдельных видов продукции или услуг. По аналогии с предыдущим назовем его «коэффициент производственной зависимости» и также выразим в процентах.

Как видим, самым крупным потребителем услуг являются домашние хозяйства (как представитель конечного потребления) – 29,4%, промежуточное потребление различными отраслями деятельности имеет примерно такое же значение – 24,8%, а экспорт здесь занимает третье место – 19,1%.

По всем видам экономической деятельности порядок ранжирования выглядит иначе: промежуточное потребление, экспорт, домашние хозяйства. Сфера услуг демонстрирует покупательскую зависимость от оптовой и розничной торгов-

ли (коэффициент 7,4%), обрабатывающей промышленности (6,1%), ИКТ (3,2%) и строительства (1,6%). Нужно отметить, что 15,6% продукции сферы услуг реализуется в ней же для дальнейшего использования в производстве.

При этом степень участия отраслей сферы услуг в затратах на выпуск продукции некоторых отраслей впечатляющая, порой вплоть до критической. Так, производственная зависимость секции ИКТ от сферы услуг составляет 75,7%, а торговли 55,7%. Незначительно ниже индикатор у культуры и спорта (48,4%) и транспортной сферы (44,9%).

В целом производство услуг в наибольшей степени зависит от продукции обрабатывающей промышленности (на 43,6%), финансовых и страховых услуг (на 9,0%), тепло- и электроснабжения (на 8,4%). Автокорреляция производственной зависимости сферы услуг составляет 35,7%.

Интересно, что самый высокий показатель автокорреляции производственной зависимости в видах деятельности сферы услуг отмечается по ИКТ (28,2%), при том что 40% ее продукции экспортируется, а 30% используется домашними хозяйствами. Она же единственная из сервисных отраслей демонстрирует относительно низкий уровень зависимости от результатов деятельности обрабатывающей промышленности (всего на 13,7% при среднем показателе по сфере услуг 43,6%). Это еще раз подтверждает специфику сектора и необходимость

неординарных прямых мер поддержки.

ВЫВОД. ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Вряд ли кто-то будет отрицать, что отечественная сфера услуг за последние годы достигла многого и имеет потенциал для развития. Создание высококонкурентной сферы позволит не только удовлетворить внутренние потребности, но и станет источником роста экспортного потенциала.

Реализации этой задачи способствуют шаги, направленные на следующие моменты:

- изменение технологий оказания услуг, повышение доступности и качества, развитие информатизации всех сфер деятельности при сохранении высокого уровня эффективной занятости населения;

- рост доходов населения, что является одним из драйверов внутреннего спроса на услуги здравоохранения, образования, туризма, торговли и бытового обслуживания, прочие платные услуги;

увеличение инвестиций как в саму сферу, так и в те отрасли, которые делают ставку в своем развитии на услуги, создание развитой и современной инфраструктуры, что будет способствовать устойчивому увеличению спроса;

повышение взаимной лояльности и мотивированности к взаимодействию отечественных потребителей и производителей услуг.