



**МИНИСТЕРСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ)**

ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА

ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 1,3, Москва,
ГСП-3, А-47, 125993
Тел. (495) 870-86-39, Факс (495) 870-70-06
E-mail: mineconom@economy.gov.ru
<http://www.economy.gov.ru>
ОКПО 00083204, ОГРН 1027700575385,
ИНН/КПП 7710349494/771001001

06.02.2019 № 3077-ТМ/Д12и

На № _____ от _____

О рассмотрении проекта
Стратегии развития экспорта
услуг до 2025 года

В соответствии с паспортом федерального проекта «Экспорт услуг» (утвержден на заседании проектного комитета по направлению «Международная кооперация и экспорт», протокол от 26 ноября 2018 г. № 4) направляем на рассмотрение проект Стратегии развития экспорта услуг на период до 2025 года (далее – Стратегия), подготовленной Минэкономразвития России совместно с Всероссийской академией внешней торговли.

Необходимо отметить, что Стратегия разработана с учетом требований Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

При этом отраслевые разделы Стратегии (транспортные услуги, деловые услуги, строительные услуги) были обсуждены на стратегической сессии «Отраслевые стратегии и планы развития экспорта услуг», проведенной Минэкономразвития России совместно с АО «Российский экспортный центр» 29 января 2019 года.

по списку

С учетом изложенного просим в срок до **15 февраля 2019 г.** проинформировать о результатах рассмотрения проекта Стратегии.

Контактные лица: Люлева Елена Викторовна, (тел. +7 495 870-87-00 доб. 1285, luleva@economy.gov.ru), Петин Филипп Александрович (тел. + 7 495 870-73-18, petinfa@economy.gov.ru).

План мероприятий по реализации Стратегии будет направлен дополнительно.

Приложение: на 134 л. в 1 экз.

Т.И. Максимов

Подлинник электронного документа, подписанного ЭП,
хранится в системе электронного документооборота
Министерства экономического развития

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат: 00E1036E1B07E0E980E811FBDC39620721
Владелец: Максимов Тимур Игоревич
Действителен: с 31.10.2018 до 31.10.2019

СПИСОК РАССЫЛКИ

1. Минфин России
2. Минтранс России
3. Минпромторг России
4. Минстрой России
5. Минздрав России
6. Банк России
7. МИД России
8. Минкультуры России
9. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
10. Минсельхоз России
11. Минспорт России
12. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации
13. Минэнерго России
14. ФНС России
15. ФТС России
16. ФАС России
17. ФСВТС России
18. ФСТЭК России
19. Росавиация
20. Росавтодор
21. Росжелдор
22. Росморречфлот
23. Ростуризм
24. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации
25. АО «Российский экспортный центр»
26. ТПП России
27. РСПП
28. ОПОРА РОССИИ
29. Деловая Россия
30. ВШЭ
31. АО «ОТЛК ЕРА»
32. АО «ПГК»
33. ООО «СКС Электрон Брокер»
34. ООО «Таможенно-брокерский центр»
35. ПАО «Северсталь»
36. Российская ассоциация экспедиторских и логистических организаций
37. Ассоциация морских торговых портов
38. Гильдия Гермес
39. ОК «РУСАЛ»
40. ООО «Таможенно-брокерский центр»
41. Транспортная компания «Восход»
42. СОВКОМФЛОТ

43. АО «ВЭБ-лизинг»
44. ООО «Делойт Консалтинг»
45. ООО «Интер РАО - Инжиниринг»
46. ООО «Кроу Экспертиза»
47. ООО «Финэкспертиза»
48. АО «ВЭБ-лизинг»
49. ООО «Финэкспертиза»
50. S7
51. АО «ЖУКОВСКИЙ ИНТЕРНЕШНЛ ЭЙРПОРТ КАРГО»
52. Ассоциации операторов рефрижераторного подвижного состава
53. Управляющая компания T.A.Management UCL Holding
54. ООО «АЛ5»
55. ФГКУ Росгранстрой
56. Freight Village RU
57. ПАО «Газпром»
58. Русатом Оверсиз Госкорпорация «Росатом»
59. Фонд инфраструктурных и образовательных программ (Группа РОСНАНО)
60. Фонд кино
61. Ассоциация анимационного кино
62. Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий
63. Ассоциация разработчиков программных продуктов «Отечественный софт»
64. НП «РУССОФТ»
65. ООО «Аби Продакшн»
66. АО «Лаборатория Касперского»
67. ПАО «МТС»
68. ООО «Компания Кириллица»
69. АТОР
70. НП «Мир без границ»
71. Российская ассоциация медицинского туризма
72. Туристическая компания TUI
73. ООО «ММЦ «Клиника сердца»
74. ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса»
75. ФГБУ «НМХЦ им. Н.И. Пирогова»
76. ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр сердечно-сосудистой хирургии им. А.Н. Бакулева»
77. ОАО «Медицина»
78. ЗАО «Группа компаний «Медси»
79. МНТК «Микрохирургия глаза» им. академика С.Н. Федорова
80. ФБУЗ «Лечебно-реабилитационный центр Минэкономразвития России»
81. Группа компаний Европейского Медицинского Центра (ЕМС)
82. Туристическая компания «Тез Тур»
83. Национальный туристический союз
84. Российский союз туриндустрии
85. РОССИЙСКИЙ ФУТБОЛЬНЫЙ СОЮЗ

86. ООО СТАР ПРОДЖЕКТ
87. ООО НАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОРТИВНЫЙ ТЕЛЕКАНАЛ
88. КОНТИНЕНТАЛЬНАЯ ХОККЕЙНАЯ ЛИГА ООО
89. ЗАО «ОРТВ-РЕГИОН»
90. ООО «АГЕНТСТВО ГУМАНИТАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»
91. ООО ЦЕНТРАЛ ПАРТНЕРШИП СЕЙЛЗ ХАУС
92. ООО «МЕЖДУНАРОДНОЕ РТВ»
93. ОАО «МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»
94. ПАО ВЫМПЕЛКОМ
95. ПАО «МЕГАФОН»
96. ООО «ТЕХЦЕНТР ДОЙЧЕ БАНКА»
97. ООО 'ЭПАМ СИСТЭМЗ'
98. ООО "НЕТКРЭКЕР"
99. ООО ГУД СТОРИ МЕДИА
100. ЗАО ""ОРТВ-РЕГИОН""
101. ООО ВЕЛЕССТРОЙ
102. АО 'АТОМСТРОЙЭКСПОРТ'
103. ООО 'РЕНЕЙССАНС ХЭВИ ИНДАСТРИС'
104. ООО 'СНГТ'
105. АО СТРОЙТРАНСГАЗ
106. ООО 'ВАЙТ ТРЕВЕЛ'
107. ООО 'САНМАР ТУР'
108. ООО АЗУР ЭЙР
109. 'МАТЧ АККОММОДЕЙШН 2018' ООО
110. ООО ""КОРАЛ ТРЕВЕЛ""
111. ООО 'ТУРОПЕРАТОР ИНТУРИСТ'
112. ПАО 'АЭРОФЛОТ'
113. ЭЙР БРИДЖКАРГО АВИАКОМПАНИЯ ООО
114. ОАО 'АК 'УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ'
115. ОАО АВИАКОМПАНИЯ РОССИЯ
116. ООО АЗУР ЭЙР
117. ОАО РОСОБОРОНЭКСПОРТ
118. ЗАО «МЕТРОВАГОНМАШ»
119. ФГУП РСК «МИГ»
120. ЗАО «МЕРСЕДЕС-БЕНЦ РУС»
121. ТОЙОТА МОТОР ООО
122. ООО «БОШ ПАУЭР ТУЛЗ»
123. Кинокомпания «Централ Партнершип»
124. Кинокомпания BAZELEVS
125. Кинокомпания СТВ
126. Кинокомпания Art Pictures Studio
127. ЗАО «Аэроплан» продюсерская компания и студия анимации

УТВЕРЖДЕНА

распоряжением Правительства
Российской Федерации
от «___» _____ 2017 г. № _____

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА УСЛУГ ДО 2025 ГОДА

1. Общие положения

Стратегия развития экспорта услуг до 2025 года (далее - Стратегия) разработана в рамках реализации федерального проекта «Экспорт услуг» национального проекта «Международная кооперация и экспорт», утвержденного протоколом президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 сентября 2018 г. № 12.

Целью Стратегии является создание условий для обеспечения устойчиво высоких темпов роста экспорта услуг для достижения к 2025 году его объема, превышающего в 100 млрд долларов США.

Стратегия призвана создать предпосылки для повышения конкурентоспособности российских услуг на глобальных рынках и формирования в Российской Федерации привлекательных для экспортеров услуг и инвесторов условий на основе совокупности подходов к регулированию и налогообложению экспортной деятельности, не менее эффективных по сравнению с конкурирующими юрисдикциями.

Задачами Стратегии являются:

определение конкурентного потенциала и перспективных направлений для развития российского экспорта услуг по видам услуг;

формирование системного подхода по устранению барьеров и проблем в сфере экспорта услуг;

формирование приоритетов и задач по поддержке и расширению экспорта услуг, мотивации экспортеров.

2. Особенности и тенденции международной торговли услугами

Быстрое расширение международной торговли услугами в последние десятилетия обусловлено как опережающим развитием самой сферы услуг и появлением новых видов услуг, так и ростом мировой экономики, торговли товарами, усилением процессов глобализации. При этом постоянно увеличивается степень диверсификации торговли услугами, детализируется классификация услуг, возникают новые модели и формы ведения бизнеса в сфере услуг. Указанные факторы затрудняют анализ торговли услугами, выработку унифицированных подходов к ее регулированию.

В отличие от торговли товарами, где есть только трансграничная поставка, ВТО выделяет четыре способа поставки услуг, и обсуждается пятый способ поставки услуг, когда последние продаются в интегрированном с товарами виде. Соответственно есть большая специфика в организации и технике торговли, маркетинге и продвижении экспорта услуг. Большая часть услуг реализуется нерезидентам непосредственно в стране нахождения поставщика услуг, поэтому в экспорте услуг очень важное значение имеет качество внутренней регуляторной среды.

Экспорт услуг в терминах добавленной стоимости намного более выгоден, чем поставки товаров. По оценке ВТО, в глобальном экспорте добавленной стоимости на услуги приходится около 50%, тогда как в валовом экспорте товаров и услуг – немногим более 20%. Это связано, прежде всего, с исходной существенно большей долей добавленной стоимости в валовом выпуске секторов услуг, а также с растущим потреблением услуг промышленными производствами.

Географическое распределение мирового импорта услуг лишь частично отражает фактическое потребление услуг, поскольку при их реализации и оплате широко используются офшорные и иные схемы оптимизации бизнес-процессов.

В силу особой чувствительности и сложности рынков услуг, а также их высокой защищенности нетарифными инструментами, либерализация международной торговли услугами происходит значительно медленнее, чем в торговле товарами. В связи с этим преференциальные соглашения в торговле услугами создают для взаимного экспорта стран-участниц критически значимые преимущества по сравнению с третьими странами.

Цифровизация и внедрение новых информационных и иных технологий оказывают наибольшее влияние на рынок услуг, стремительно растет виртуальная торговля услугами, появляются возможности для участия в торговле услугами у широкой массы предпринимателей и домохозяйств, стирается грань между внутренней и международной торговлей услугами.

В среднесрочной перспективе действие структурно-технологических факторов приведет к значительным изменениям на рынках услуг, а именно:

в условиях растущей цифровизации и распространения онлайн-цифровых платформ усилится переток многих видов услуг в виртуальную сферу, появятся новые формы торговли услугами, в результате чего возникнут новые задачи по учету и регулированию такой торговли;

снизится потребность в трансграничном перемещении физических лиц для оказания/получения услуг под влиянием новых технологий телеприсутствия, виртуальной и дополненной реальности, дистанционно-управляемой робототехники и других;

еще более ускорится процесс сервисификации промышленных отраслей в связи с увеличением объема услуг, дополняющих промышленную продукцию;

становление нового технологического уклада будет формировать постоянно растущий и диверсифицированный спрос на услуги в сфере информационных технологий и связанные с ними деловые и профессиональные услуги;

виртуализация и цифровизация деятельности ведущих многонациональных корпораций в сфере обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении, значительно усилит их ориентацию на торговлю цифровыми услугами и продуктами, продолжающими или дополняющими основную

деятельность, приведет к росту конкуренции на мировом рынке услуг за счет выхода на него ранее непрофильных поставщиков;

изменение технологий и конфигурации производства, появление и распространение новых бизнес-моделей могут сопровождаться постепенным торможением трансграничной деятельности, связанной с перемещением грузов и физических лиц.

Положительное влияние на развитие российского экспорта услуг окажут следующие тенденции и факторы глобального развития:

дальнейшее повышение роли сферы услуг в мировой экономике и формировании глобального спроса, трансформации развивающихся рынков, ведущие к расширению потребления услуг;

развитие процесса цифровизации и радикальные технологические трансформации, значительно повышающие возможности для международной торговли услугами через Интернет, дистанционного оказания услуг;

широкое распространение глобальных и региональных цепочек добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях, обеспечивающее повышение спроса на услуги со стороны участников таких цепочек;

развитие интеграционных процессов, охватывающих сферу услуг, в Евразии и Азиатско-Тихоокеанском регионе, в особенности формирование единого рынка услуг в рамках ЕАЭС, заключение новых торговых соглашений ЕАЭС с третьими странами;

обострение глобальных проблем в части ухудшения экологии, изменения климата, продовольственной безопасности, кибербезопасности и других создают условия для появления новых крупных рынков инновационных видов услуг.

Угрозы и риски для участия России в международной торговле услугами включают:

усиление глобальной военно-политической напряженности, повышение рисков функционирования энергетической, транспортной, технологической и иной инфраструктуры;

значительные риски снижения динамики развития мировой экономики и глобального спроса в связи с ростом финансовых и структурных дисбалансов, вероятностью кризисного сценария для сферы глобальных финансов;

усиление протекционизма в мире и эскалацию торговых и санкционных войн, затрагивающих в том числе торговлю услугами, между крупнейшими игроками – США, ЕС и Китаем, а также санкционные угрозы и давление на российских операторов услуг, в первую очередь в сфере информационных технологий;

кризис международной торговой системы под влиянием пересмотра США своих обязательств по многим торговым соглашениям и фактического их отхода от многосторонних норм ВТО;

развитие альтернативных проходящим по территории России транспортных маршрутов на направлении Восток–Запад, включая транскаспийские и трансасиатские маршруты китайского проекта «Один пояс – один путь», а также проект ЕС «ТРАСЕКА».

3. Динамика и структура международной торговли услугами

В последнее десятилетие мировой экспорт услуг рос заметно быстрее товарной торговли, увеличение в 2017 г. по отношению к 2007 г. составило, соответственно, в 1,5 раза и в 1,26 раза. Доля услуг в мировом экспорте достигла 23 %, наибольший вес услуг в суммарном экспорте товаров и услуг имеют Ирландия и Сингапур – свыше 50 %, Израиль и Индия – около 40 %.

Объем мирового экспорта услуг в 2017 г. составил 5,3 трлн долларов США. Наибольшая доля в мировом экспорте услуг приходится на поездки – 25 %, транспортные услуги – 18 % и деловые услуги – 23 %. Доля услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ услуги) составила 10 %, финансовых услуг – 9 %, услуг в сфере интеллектуальной собственности – 7 %, строительных услуг – 2 %, страхования и услуг негосударственных пенсионных фондов – 2 %, совокупная доля услуг по переработке, обслуживанию и ремонту – 3 %, услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха – 1 %.

В связи с повышением доступности и востребованности всех видов мобильности, в том числе образовательной, научной, профессиональной, и расширением выездного туристического потока из развивающихся государств, доля услуг по статье «поездки» несколько увеличилась за последние годы, тогда как вклад транспортных и строительных услуг продолжал снижаться.

Одновременно в структуре мирового экспорта услуг неуклонно повышается доля высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, прирастающих по стоимости в среднем на 6-7 % ежегодно, в том числе ИКТ-услуг, услуг в сфере интеллектуальной собственности и деловых услуг.

Быстро расширяются рынки социально-гуманитарных услуг, в том числе рынок международного образования в настоящее время достигает порядка 300-330 млрд долларов США. Мировой рынок услуг только ядерной медицины оценивался в 2017 г. на сумму порядка 78 млрд долларов США, и ожидается его дальнейший устойчивый рост.

Несмотря на то, что доля развивающихся стран в мировом экспорте услуг растет, в экспорте высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по-прежнему доминируют развитые страны, 90 % всех доходов по статье использования интеллектуальной собственности в 2017 г. приходилось на ЕС, США, Японию и Швейцарию.

Крупнейшими мировыми экспортерами услуг являются США (762 млрд долларов США в 2017 г., 14,4 % мирового экспорта услуг), Великобритания (347 млрд долларов США), Германия (300 млрд долларов США), Франция (248 млрд долларов США), Китай (226 млрд долларов США) и Нидерланды (216 млрд долларов США). Россия находится на 26-м месте по объему экспорта услуг, на ее долю приходится 1,1 % мирового экспорта услуг.

4. Прогноз развития мирового рынка услуг

С учетом прогнозов роста мировой экономики, а также тенденций рынков услуг, включая влияние цифровизации и происходящих структурно-технологических сдвигов под воздействием четвертой промышленной революции,

среднегодовые темпы прироста мирового экспорта услуг в 2018-2024 гг. ожидаются на уровне 4,5 процента. В абсолютном выражении глобальный экспорт услуг приблизится к 7,3 трлн долларов США в 2024 г. и будет почти на 2 трлн долларов США больше уровня 2017 года.

Наиболее высокими темпами в рассматриваемый период будет расти мировой экспорт современных технологических и интеллектуальных услуг – ИКТ-услуг (на уровне 7,5 % среднегодовых), услуг в сфере интеллектуальной собственности (6,5 %), деловых и профессиональных услуг (6,0 %). Прогнозируются также высокие показатели роста экспорта услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров, поскольку значительно возросло насыщение мирового рынка сложной техникой, и для большей ее части подходят сроки необходимого обслуживания и ремонта.

На уровне, близком к среднемировому, ожидается расширение международной торговли услугами, связанными с удовлетворением потребностей физических лиц. Мировой экспорт услуг по статьям «поездки» (туризм, личные и деловые поездки, поездки для получения образовательных и медицинских услуг и др.) и «услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха» будет ежегодно увеличиваться на 4-5 %, при этом будет происходить диверсификация и индивидуализация услуг для физических лиц.

Медленный рост прогнозируется для таких традиционных видов услуг, как строительство (среднегодовой прирост на уровне 2 % в 2018-2024 гг.), транспорт (1,5 %), услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам.

Ожидаемый прирост мирового экспорта услуг к 2024 г. по отношению к 2017 г. по видам услуг составит:

деловые услуги обеспечат увеличение на 0,6 трлн долларов США (31 % в суммарном приросте);

поездки, включая туризм, – свыше 0,4 трлн долларов США (21,5 %);

ИКТ-услуги – 0,35 трлн долларов США (18 %);

услуги в сфере интеллектуальной собственности – более 0,2 трлн долларов США (11 %);

финансовые услуги – около 0,1 трлн долларов США (5 %);

транспорт – около 0,1 трлн долларов США (5%);

услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров – 0,07 трлн долларов США (4 %);

прочие услуги – порядка 0,1 трлн долларов США (5 %).

5. Динамика и структура российского экспорта услуг

Объем российского экспорта услуг в 2017 г. составил 57,73 млрд долларов США, что на 18 % меньше, чем в пиковом 2013 году. Девальвация рубля, санкции и экономическая рецессия в 2015-2016 гг. привели к значительному падению доходов от продажи услуг нерезидентам.

Значение экспорта услуг для национальной экономики в настоящее время носит ограниченный характер, однако в текущем десятилетии демонстрирует тенденцию к росту. Доля услуг в общем объеме экспорта составляет 15 % (10 % в 2010 г.) и 3,8 % к ВВП России (3 % в начале 2010-х годов).

Около 50 % российского экспорта услуг фактически осуществляется на территории Российской Федерации в связи с большим объемом услуг международного транспортного транзита, по статьям «поездки», строительство в России, переработка, техобслуживание и ремонт, а также деловых услуг, которые преимущественно связаны с деятельностью иностранных компаний на российском рынке. Это имеет важное значение для определения специфических механизмов, прежде всего регуляторных, поддержки отечественного экспорта услуг.

В отраслевой структуре российского экспорта услуг в 2017 г. свыше 58 % приходилось на традиционные их виды: транспорт (34,3 %), поездки (15,5 %) и строительство (8,3 %). Около 29 % составляли высокотехнологичные и интеллектуальные услуги, включая услуги по техническому обслуживанию и ремонту сложной техники, финансовые и страховые услуги – 3 %, прочие услуги – 10 %.

Несмотря на низкую долю экспорта услуг в мировом экспорте услуг, Россия имеет более прочные позиции в экспорте ряда традиционных видов услуг, включая строительство (4,8 %, главным образом за счет оказания подрядных услуг иностранным застройщикам в России), транспорт (2,1 %, при значительных объемах авиапассажирских перевозок и международного транзита), а также связанные с товарами услуги по переработке, техобслуживанию и ремонту (1,8 %).

В географической структуре российского экспорта услуг, в отличие от поставок несырьевых неэнергетических товаров, значительно ниже доля СНГ, меньше роль АТЭС, но намного выше значение европейского рынка. Крупнейшими покупателями российских услуг по итогам 2015-2017 гг. являются: США (доля в совокупном экспорте 6,5 %), Швейцария (6,4 %), Великобритания (5,6 %), Германия (5,2 %), Кипр (4,5 %), Франция (4 %), Казахстан (3,9 %), КНР (3,7 %), Турция (2,9 %), Нидерланды (2,7 %), Украина (2,5 %) и Белоруссия (2,5 %).

6. Общие ограничения и барьеры для развития российского экспорта услуг

При наличии специфических барьеров для отдельных видов услуг, существуют проблемы, оказывающие значительное негативное влияние на экспорт услуг в целом.

Учитывая, что около половины российского экспорта услуг осуществляется в пределах территории Российской Федерации, важным сдерживающим фактором для роста экспорта является уровень предпринимательского климата в стране, наличие значительного числа регуляторных и административных ограничений для ведения бизнеса.

В части услуг, которые оказываются за пределами территории России, наибольшее значение имеют ограничения, связанные с избыточными и обременительными требованиями валютного регулирования и валютного контроля. В частности, экспортер имеет обязательства по репатриации выручки по экспортному контракту и ограничения по работе с зарубежными счетами.

Действующие требования валютного регулирования ограничивают возможность трансграничной оплаты оказанных услуг с использованием электронных денежных средств, что является чувствительным барьером для экспорта услуг, предоставляемых через Интернет.

Одним из ключевых барьеров для роста поступлений по статье «поездки» являются условия визового режима. По сравнению со странами с развитой туристической отраслью, в России достаточно сложные правила въезда в страну, а количество стран, с которыми заключены соглашения о безвизовом режиме не соответствует туристическому потенциалу страны. В России не в полной мере применяется возможность электронного получения визы.

В российской системе мер поддержки экспорта отсутствует линейка продуктов для поставщиков услуг, которая учитывала бы специфику различных видов услуг.

7. Отраслевые разделы Стратегии

7.1. Транспортные услуги

Транспортные услуги – все виды транспортного обслуживания водным, воздушным и прочими видами транспорта (железнодорожным, автомобильным, трубопроводным и космическим), осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны. Транспортные услуги включают пассажирские и грузовые перевозки, вспомогательные и дополнительные транспортные услуги (предоставляемые в портах, аэропортах, на железнодорожных и автомобильных станциях и т.п., услуги по эксплуатации транспортной инфраструктуры, услуги транспортных агентств, прочие сопутствующие операции, кроме приобретения топлива, ремонта и обслуживания транспортных средств), а также почтовые и курьерские услуги.

Общая характеристика международного рынка транспортных услуг

В связи с расширением международной торговли товарами мировой экспорт транспортных услуг вырос на 9 % по стоимости в 2017 году и достиг 931,5 млрд

долларов США. Быстрее всего экспорт транспорта услуг увеличивался в странах СНГ и Ближнего Востока (в обоих случаях на 12 %).

2017 год стал рекордным для мировой индустрии авиаперевозок, грузоперевозки авиатранспортом выросли на 9,9 % с наибольшим темпом прироста для Африки (+ 25 %) благодаря быстрому расширению прямых маршрутов между Азией и Африкой. Международный пассажирский авиатрафик увеличился на 7,9 %, в том числе в Азии прирост составил 9 процентов. В целом по стоимости мировой экспорт услуг авиатранспорта повысился на 10 процентов. Экспорт услуг водного/морского транспорта увеличился на 5 % в 2017 году, всех прочих видов транспорта – на 12 процентов.

Восстановительный рост торговли транспортными услугами в 2017 году последовал за его чувствительным падением в 2015-2016 гг. (в сумме почти на 14 %). В долгосрочном плане доля транспортных услуг в международной торговле услугами сокращается: 28,1 % в 1990 году и 17,6 % в 2017 году. Это связано со снижением стоимости перевозок в условиях широкого применения новых технологических и логистических решений, а также опережающим ростом международных операций по статьям прочих коммерческих услуг.

В структуре глобального экспорта транспортных услуг более половины попадает на услуги по перевозке грузов. Свыше четверти приходится на различные вспомогательные и дополнительные услуги (перевалка, обработка, складирование и хранение грузов и др.) и около четверти составляют услуги пассажирских перевозок. Вклад почтовых и курьерских услуг незначителен — 1-1,5 процентов. По видам транспорта лидируют морской (свыше 40 % мирового экспорта транспортных услуг) и авиационный (около 35 %) транспорт.

Продолжается процесс контейнеризации мировых грузоперевозок, совершенствуются технологии и логистика контейнерных перевозок. После слабой динамики в 2015-2016 гг. мировой контейнерооборот портов вырос более чем на 6 % в 2017 году и динамично расширялся в 2018 году. Общий объем отгрузки контейнеров на экспорт в настоящее время превышает 200 млн TEU. Среди актуальных тенденций развития рынка контейнерных перевозок – увеличение парка

мегаконтейнеровозов вместимостью более 20 тыс. TEU каждый и усиление интеграции операционной деятельности крупнейших линейных операторов с целью снижения издержек.

Крупнейшие экспортеры транспортных услуг – страны ЕС (42,7 % в мировом итоге в 2017 г.), США (9,3 %), Сингапур (4,9 %), Китай (4,0 %), Япония (3,7 %), Гонконг (3,2 %), ОАЭ (3,0 %), Республика Корея (2,6 %).

Основные направления и перспективы развития мирового рынка транспортных услуг

Усилия большинства стран в сфере развития экспорта транспортных и транзитных услуг направлены на повышение эффективности логистики, включая цифровизацию транспортных коридоров и узлов, упрощение административных процедур при осуществлении экспорта, импорта и транзита, в том числе в формате «одного окна», гармонизацию транспортного законодательства, а также на формирование и реализацию долгосрочных планов развития транспортной инфраструктуры, формирование специального законодательства в сфере государственно-частного партнерства и специальных финансовых инструментов для привлечения частных инвесторов к реализации крупных инвестиционных проектов.

Основные тенденции развития мирового рынка логистического сервиса определяются переходом к предоставлению комплексных логистических решений в цепях поставок вместо оказания специализированных услуг, повышением роли информационных технологий в логистике, развитием мультимодальных перевозок и увеличением доли 3PL-провайдеров (транспортно-логистический аутсорсинг).

Современное состояние и будущее мирового рынка авиаперевозок связано с формированием альянсов авиакомпаний и усилением конкуренции между ними. Основными операционными моделями авиаперевозок являются: point-to-point – прямые перелеты между пунктами вылета и назначения (преобладает в США) и hub-and-spoke – предполагает пересадку в узловом аэропорту (распространена в европейских странах).

На рынке морских грузоперевозок также создаются альянсы ведущих операторов для получения конкурентных преимуществ, большое влияние

на конъюнктуру рынка и уровень фрахтовых ставок оказывает соотношение между предложением мощностей судов и динамикой спроса на них. В части контейнерных перевозок в 2016-2018 гг. рост спроса на суда-контейнеровозы заметно опережал предложение соответствующих мощностей.

По оценкам Международного транспортного форума, наиболее интенсивно в ближайшие десятилетия морские грузоперевозки в тонн-километрах будут развиваться на внутриазиатских и северо-тихоокеанских маршрутах, маршрутах через Индийский океан, а также средиземноморских и каспийских маршрутах.

Важной долгосрочной тенденцией выступает усиливающаяся конкуренция высокоскоростных железнодорожных магистралей региональным авиалиниям, которые практически сравнялись с авиаперевозками по времени доставки пассажиров на плече в 500–1500 км, обеспечивая при этом более высокий уровень сервиса и низкую стоимость услуги.

Одним из сильных стимулирующих факторов развития рынка транспортных услуг и транзитных грузоперевозок стало создание международной правовой основы для осуществления мультимодальных перевозок на основе Конвенции о международных смешанных перевозках. Росту торговли услугами международного транзита будет способствовать полномасштабная реализация крупных инфраструктурных проектов в Евразийском регионе, включая транспортные маршруты китайской инициативы «Один пояс – один путь» на направлениях Восток – Запад, международные автомобильные коридоры ШОС и транспортные коридоры программы ЦАРЭС, проект ЕС «ТРАСЕКА», МТК «Север-Юг». Развитие сети евразийских транспортных коридоров различной направленности создает благоприятные возможности для значительного увеличения объема предоставляемых Россией услуг в области международного транзита.

В период реализации Стратегии ожидается динамичное развитие роста рынка экспресс-доставки малогабаритных грузов за счет роста популярности и объемов интернет-торговли, повышения эффективности логистики и внедрения новых технологий (развитие сетей постаматов), а также усиление конкуренции в данном сегменте.

В долгосрочной перспективе изменение технологий и конфигурации производства, появление и распространение новых бизнес-моделей с высокой вероятностью приведут к торможению трансграничной деятельности, связанной с перемещением грузов и физических лиц. Этому будут способствовать тенденции к ограничению потоков промышленного сырья и полуфабрикатов, замещаемых альтернативными местными ресурсами, инновационными продуктами, масштабным повторным использованием материалов и др.; формированию сетей распределенного производства, приближенного к месту нахождения клиентов, и следовательно, сокращению дальнемагистральных, в том числе транзитных контейнерных, перевозок грузов, особенно потребительского назначения; трансформации цепочек поставок, где физические цепочки поставок во многих случаях заменит электронный обмен данными; быстрому распространению цифровых решений, технологий дополненной реальности и др., отменяющих во многих ситуациях необходимость перемещения физических лиц за рубеж для оказания или потребления услуг.

Вместе с тем, учитывая различия в стоимости ресурсов в разных регионах мира, длительность обновления материально-технической базы, а также развитие основных грузообразующих отраслей в связи с ростом мировой экономики, в среднесрочной перспективе объемы международной торговли транспортными услугами будут расти, хотя и невысокими темпами – среднегодовой прирост в 2018-2024 гг. ожидается на уровне 1,5 процентов. Абсолютная величина мирового экспорта транспортных услуг составит в 2024 году около 1,0-1,1 трлн долларов США, доля транспорта в глобальном экспорте услуг сократится до 14 % (18 % в 2017 г.).

Российский экспорт транспортных услуг

Россия находится на 9-м месте по объему экспорта транспортных услуг, если считать ЕС как целое, оказывая такие услуги в разы меньше, чем лидеры рынка. Тем не менее, российский экспорт транспортных услуг больше, чем аналогичные показатели для Индии, Норвегии, Турции и Канады. На транспортные услуги приходится наибольшая доля российского экспорта услуг, а также наиболее

весомый профицит во внешней торговле услугами.

Российский экспорт транспортных услуг в 2017 году составил 19,8 млрд долларов США (34,3 % всего экспорта услуг), что уступало пиковым значениям 2013-2014 гг., но было примерно на 17 % больше среднего уровня 2015-2016 годов. На грузовые перевозки приходится 35,8 % общего объема экспорта транспортных услуг, пассажирские – 30,5 %, вспомогательные и дополнительные услуги транспорта – 22,3 процента.

По видам транспорта лидирует воздушный транспорт – 50,8 % (10,05 млрд долларов США), далее следуют морской – 24,8 % (4,91 млрд долларов США), и прочие виды транспорта – 22,3 % (включая железнодорожный – 1,04 млрд долларов США и автомобильный – 0,93 млрд долларов США). Доля почтовых и курьерских услуг составляет 2,1 процента.

География российского экспорта транспортных услуг существенно связана с евразийским транзитным статусом страны; традиционными транспортными операциями на пространстве СНГ; широким использованием офшорных и иных подобных схем при оплате российских транспортных услуг; значительными платежами в адрес организаций (лизинговых компаний, транспортных операторов), расположенных в странах, отличных от фактических получателей транспортных услуг.

Основными импортерами российских транспортных услуг по итогам 2017 года являются: Швейцария (2 035,1 млн долларов США), КНР (1 263,8 млн долларов США), Великобритания (988,5 млн долларов США), Кипр (958,6 млн долларов США), ОАЭ (748,1 млн долларов США), США (657,0 млн долларов США), Гонконг (547,0 млн долларов США), Германия (522,7 млн долларов США), Люксембург (473,5 млн долларов США), Ирландия (370,8 млн долларов США). В число крупнейших импортеров российских транспортных услуг также входят приграничные страны (Финляндия, Белоруссия, Казахстан, Латвия), Дания, Республика Корея, Сингапур, Турция, Нидерланды, Япония, Виргинские о-ва, Литва, Узбекистан, Таджикистан, Франция.

Наиболее высокими темпами растет экспорт транспортных услуг в КНР

(включая Гонконг), США и ОАЭ.

Основными странами-импортерами российских услуг морского транспорта являются: Швейцария, Кипр, Великобритания, ОАЭ, Сингапур, КНР; услуг авиационного транспорта: КНР, Великобритания, ОАЭ, США, Люксембург; услуг прочих видов транспорта: Швейцария, Белоруссия, Финляндия, США, Германия.

Перспективы развития российского экспорта транспортных услуг

При невысоких темпах роста перспективы развития экспорта транспортных услуг России в среднесрочной перспективе выглядят в целом благоприятными. Это связано с растущей интеграцией России в международное транспортное пространство, расширением сети и повышением интенсивности перевозок по евразийским транспортным коридорам, модернизацией основных фондов транспортной отрасли, портовой инфраструктуры, пунктов пропуска на границе, совершенствованием отраслевой регуляторики.

В среднесрочной перспективе ожидается сохранение высокой доли воздушного транспорта в структуре экспорта транспортных услуг преимущественно за счет роста пассажирского и грузового транзита, при небольшом сокращении вклада вспомогательных и дополнительных услуг.

С учетом предполагаемого увеличения объемов пассажирского транзита между Европой и Азией на 3 % ежегодно, а также реализации ряда проектов по реконструкции российской аэропортовой инфраструктуры, объем российского экспорта услуг воздушного транспорта в целевом сценарии предположительно будет расти со среднегодовым темпом 5,4 % и достигнет к 2024 году 14,5 млрд долларов США.

В частности, построенный по современным мировым стандартам аэропорт Платов, пропускной способностью 5 млн пассажиров и 20 тыс. т грузов в год, позволит перенаправить в Россию часть пассажирского и грузового транзита евро-азиатских маршрутов за счет его использования как узлового аэропорта, а также в рамках интермодальных перевозок.

Экспорт услуг морского транспорта будет расти большей частью за счет вспомогательных и дополнительных услуг, при меньшем, но существенном

расширении грузовых перевозок и сохранении незначительных объемов пассажирских перевозок. Объем российского экспорта таких услуг в целевом сценарии будет увеличиваться со среднегодовым темпом 6,2 % и к 2024 году предположительно составит 7,5 млрд долларов США.

Особое значение для роста экспорта услуг морского транспорта имеет реализация проекта развития Северного морского пути. Создание единого оператора по управлению Северным морским путем в рамках Госкорпорации «Росатом» и строительство новых ледоколов обеспечит его становление как глобальной транспортной артерии, грузопоток по которой прогнозируется к 2025 году в объеме 80 млн тонн.

Стратегическую роль в обеспечении устойчиво высоких объемов российского экспорта транспортных услуг и в целом расширении отечественного несырьевого экспорта будет играть создание и развитие национального морского контейнерного флота с линейными судами под российским флагом для налаживания прямых морских перевозок контейнерных грузов, расширение отечественного парка контейнеров всех типов. Это, наряду с освоением Северного морского пути, позволит России стать влиятельным игроком в Мировом океане с собственной морской контейнерной и иной логистикой, с развитой мультимодальной портовой инфраструктурой.

Перспективным направлением является расширение паромных линий и соответствующего специализированного флота, в том числе на Каспии. В целом российская портовая и транспортная инфраструктура Каспийского бассейна обладает существенным потенциалом наращивания экспортно-импортных и транзитных (Транс-Каспийский маршрут МК «Север-Юг») перевозок, в том числе контейнерных грузов. На это направлена Стратегия развития российских морских портов в Каспийском бассейне, железнодорожных и автомобильных подходов к ним в период до 2030 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2017 г. № 2469-р). Существуют также возможности налаживания круизного туризма на Каспии.

Другие перспективные направления строительства и реконструкции объектов

портовой инфраструктуры морских портов включают:

порты Арктического бассейна – Сабетта, Мурманск и Диксон, что позволит увеличить объемы транспортировки арктических углеводородных ресурсов, прежде всего СПГ, в страны Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона;

порты Балтийского бассейна – Большой порт Санкт-Петербург, Приморск, Высоцк и Усть-Луга, а также Азово-Черноморского бассейна – Тамань, Новороссийск, Темрюк, Кавказ, Геленджик и Азов – транспортировка российских природных ресурсов, минеральных удобрений, продукции сельского хозяйства и промышленной продукции в страны Европы и Западной и Южной Азии, Африки, а также транзитные контейнерные перевозки между Европой и Западной и Южной Азией;

порты Дальневосточного бассейна – Восточный, Зарубино и Посыет – транспортировка дальневосточных природных ресурсов в страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

В результате масштабной работы по реконструкции гидротехнических сооружений Беломорско-Онежского, Северо-Двинского, Волго-Балтийского, Волжского, Камского, Московского, Волго-Донского, Азово-Донского, Енисейского бассейнов повышена пропускная способность международных транспортных коридоров в части внутреннего водного транспорта. Расширение и модернизация парка судов-контейнеровозов класса «река-море» обеспечит более широкое использование внутренних водных путей для грузового контейнерного транзита.

Экспорт услуг железнодорожного транспорта будет расти за счет грузовых перевозок и вспомогательных и дополнительных услуг, однако после 2021 года ожидается увеличение темпов роста пассажирских перевозок. Вместе с тем предполагаемое расширение перевозок в направлении Восток-Запад альтернативными маршрутами не обеспечит увеличение объема экспорта выше уровня, достигнутого в 2011-2013 годах. В целом, российский экспорт услуг железнодорожного транспорта в целевом сценарии будет расти со среднегодовым темпом 5,5% и к 2024 году предположительно составит 1,45 млрд долларов США.

Продолжается быстрый рост (почти на 60% в 2017 г. до 417,3 тыс. TEU)

транзитных контейнерных перевозок по сети ОАО «РЖД» в основном в направлении Китай-Европа. Перспективным для железнодорожного контейнерного транзита является МТК «Север-Юг».

Росту объемов транспортировки российских природных ресурсов, продукции сельского хозяйства и промышленной продукции на экспорт, а также транзитных контейнерных перевозок между ЕС и Китаем, странами Европы и Центральной и Южной Азии будет способствовать приводящаяся глубокая модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей, Северо-Кавказской и Приволжской железной дороги.

Экспорт услуг автомобильного транспорта предположительно будет восстанавливать объемы более высокими темпами при сохранении прежнего соотношения между грузовыми перевозками, пассажирскими перевозками и вспомогательными и дополнительными услугами. Объем российского экспорта услуг автомобильного транспорта в целевом сценарии будет расти со среднегодовым темпом 7 % и к 2024 году достигнет 1,5 млрд долларов США.

Объем российского экспорта остальных видов транспортных услуг в целевом сценарии будет расти со среднегодовым темпом 6,25 % и к 2024 году предположительно составит 4,3 млрд долларов США. Ожидается сохранение сильной изменчивости объемов поступлений при сохранении доминирующей позиции трубопроводного транспорта.

Экспортный потенциал трубопроводного транспорта связан с расширением сети магистральных трансграничных нефте- и газопроводов, космического транспорта – с модернизацией национальной космической отрасли, почтовых услуг – с развитием электронной торговли.

Сохраняя высокую долю в российском экспорте услуг транспортные услуги в целевом сценарии предположительно покажут умеренный, но стабильный рост со среднегодовыми темпами на уровне 5,6 %, и к 2024 году достигнут объема 26,2 млрд долларов США.

Наиболее перспективными нишами для развития российского экспорта

транспортных услуг являются:

транзитные грузовые перевозки железнодорожным и автомобильным транспортом между странами ЕС и Азии, странами СНГ;

транзитные грузовые перевозки морским транспортом по Северному морскому пути;

мультимодальные транзитные грузовые перевозки по Транскаспийскому маршруту МТК «Север-Юг»;

услуги по транспортировке российских внешнеторговых грузов различными видами транспорта;

транзитные пассажирские и грузовые перевозки воздушным транспортом;

дополнительные и вспомогательные услуги при грузовых перевозках железнодорожным и автомобильным транспортом между странами ЕС и Азии, транзитных пассажирских и грузовых перевозках воздушным транспортом, а также грузовых перевозок морским транспортом по Северному морскому пути и Транскаспийскому маршруту МТК «Север-Юг»;

услуги трубопроводного транспорта;

почтовый сервис по обслуживанию электронной торговли.

С учетом прогноза экспорта транспортных услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских транспортных услуг являются: Китай, Швейцария, США, Великобритания, Германия, Кипр, Люксембург, Ирландия, Дания, Финляндия, Литва, Латвия, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Гонконг, Сингапур, Республика Корея, Япония, Турция.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта транспортных услуг

Основные общесистемные проблемы развития экспорта транспортных услуг в Российской Федерации состоят в следующем:

недостаточный уровень эффективности логистики и качества транспортных услуг;

низкий уровень использования транзитного потенциала;

недостаточный объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры (LPI за 2018 г.), на что влияют невысокие оценки в части работы таможенных органов, возможности отслеживания движения грузов и легкости организации международных перевозок.

В настоящее время Россия находится на 75-м месте в мировом рейтинге эффективности логистики.

В России отсутствует транзитно-ориентированный подход к железнодорожным перевозкам в контейнерах транзитных грузов, обеспечивающий упрощенный порядок оформления при прохождении таможенного контроля. Также отсутствует система отслеживания движения грузов при автомобильных транзитных перевозках.

В российском законодательстве пока не урегулированы вопросы осуществления мультимодальных перевозок, что тормозит развитие экспорта транспортных услуг для всех участников логистической цепочки.

Слабо развиты переходы между железнодорожными магистралями и портами. Это касается припортовых транспортных узлов и подъездных путей к портам, в том числе ограничений провозных и маневровых способностей припортовых станций, а также недостаточной провозной способности дальних железнодорожных подходов и участков железнодорожных магистралей в направлении портов.

Недостаточное использование на российских железных дорогах современных технологий электронного документооборота и планирования перевозок являются дополнительными факторами, препятствующими оперативной координации предоставления услуг.

Несмотря на внедрение новых информационных технологий на Транссибе, позволяющих в реальном режиме времени следить за продвижением контейнера, уровень информационной поддержки клиента еще недопустимо низок. Повышению качества сервиса транзитных услуг могут способствовать не телекоммуникационные решения для отдельных видов транспорта, а единая телекоммуникационная транспортная сеть.

Кроме того, необходимо симулирование создания современного подвижного

состава с улучшенными характеристиками (скорость, грузоподъемность, вместимость, воздействие на путь), в том числе с использованием инновационных материалов и технологий.

Эффективность транзита через российскую территорию снижается в связи с недостаточным применением современных технологий в портовом транспортном процессе и недостаточной оснащенностью железнодорожных станций перегрузочным оборудованием международного стандарта.

На эффективность транзита через Россию также негативно влияет низкий уровень развития пограничной инфраструктуры и недостаточность инвестиций в нее, в том числе несоответствие системы пропуска через государственную границу требованиям потребителей транзитных услуг, недостаточность материально-технической оснащенности пограничных переходов. Инфраструктура пунктов пропуска во многих случаях не соответствует многочисленным требованиям государственных контролирующих органов, которые зачастую дублируют друг друга, предъявляют необоснованно завышенные требования по составу и обустройству данных объектов.

Существенным барьером для роста экспорта услуг в части транзита морским транспортом являются сложные процедуры оформления документов, предоставляемых морскими судами при заходе в морские порты России и выходе из них.

За последние два десятилетия отечественные судоходные компании были практически полностью вытеснены из перевозок собственных внешнеторговых грузов, в 1992 году их доля доходила до 34%, но уже в 2013 году данный показатель составил менее 3 процентов.

В составе отечественного флота очень мало крупнотоннажных судов. На конец 2017 года в реестрах судов Российской Федерации было зарегистрировано 7 783 судна, из которых 1 141 судно в Российском международном реестре судов (РМРС), суммарный дедвейт которых составляет 10 млн тонн. Под иностранными флагами зарегистрировано 248 судно, практически весь крупнотоннажный флот, общим дедвейтом примерно 14 млн тонн.

Регистрация российских судов под иностранным флагом в настоящее время привлекательна не из-за разницы в налоговой нагрузке в странах с удобным флагом по сравнению с РМРС, а в связи с возможностью взять кредит под низкий процент в зарубежном банке под залог имеющейся техники. Регистрация в РМРС не дает такой возможности, в связи с чем российские перевозчики вынуждены брать кредиты на выполнение заказов под 12 % годовых и выше.

Коммерческий флот имеет высокий износ, в соответствии с Транспортной стратегией Российской Федерации к 2020 году подлежит списанию 85-90 процентов судов.

В части автомобильных перевозок важной проблемой являются неравные условия приобретения техники в России по сравнению с иностранными компаниями, которые могут воспользоваться лизинговыми программами на более выгодных условиях. Также необходимо формирование отвечающих потребностям перевозчиков программ обновления автомобильного парка.

Около 70–80 % всех доставок грузов автомобильным транспортом проходит по «серым» схемам, грузоотправители пользуются услугами компаний-посредников, которые не уплачивают НДС, что снижает доходы государства от соответствующей деятельности.

Данная ситуация показывает неконкурентоспособность соответствующего уровня налогообложения транзитных перевозок автомобильным транспортом, и требует дополнительного анализа.

Основной проблемой авиаперевозчиков в настоящее время является резкий рост стоимости авиакеросина в связи с налоговым маневром в нефтегазовой отрасли. Отмена экспортной пошлины и увеличение налога на добычу полезных ископаемых повлечет значительный рост затрат авиакомпаний.

Большинство проблем транзита грузов возникает из-за отсутствия согласованности и гармонизированных требований к документообороту различных видов транспорта, а также требований и документов различных государственных контрольных органов, что напрямую сказывается на конкурентоспособности транзита через Россию.

Вовлечение частного сектора в развитие транспортной инфраструктуры осложняет несовершенство действующего законодательства в сфере государственно-частного партнерства, которое, например, не дает инвестору гарантии в отношении тарифообразования.

Также осложняют деятельность российских компаний требования Банка России о необходимости зачисления валютной выручки только на счет в банке, который принял контракт на учет, поскольку в связи с санкционной политикой иностранных государств у иностранных клиентов возникает потребность в замене одного российского банка на другой при расчетах. Кроме того, для российских компаний оказывается невыполнимым требование предоставления на ввозимый товар справки о подтверждающих документах, по которым он был оплачен авансом.

Необходимо совершенствование процедуры предоставления ежеквартальной отчетности по зарубежным счетам, в части требования нотариального заверения банковских выписок при отправке отчетности в налоговые органы.

Примерами лучших практик по развитию экспорта транспортных услуг являются: создание сети современных мультимодальных логистических хабов, распространение 3PL-провайдеров, цифровизация транспортной инфраструктуры с использованием сетей 5G и применением наборов открытых данных (Великобритания), формирование единого долгосрочного плана развития инфраструктуры (Германия), предоставление частному сектору права строить, эксплуатировать, а также взимать плату при реализации инфраструктурных проектов, использование инструмента инфраструктурных бондов при финансировании инфраструктурных проектов.

Основные задачи и меры по развитию экспорта транспортных услуг

Увеличение объемов экспорта транспортных услуг должно быть главным образом основано на повышении уровня использования транзитного потенциала за счет выгодного географического положения России, а также последовательном расширении вовлечения отечественных операторов в перевозку внешнеторговых грузов страны.

Основными задачами по развитию экспорта транспортных услуг являются:

1. Общественно-транспортные направления:

расширение участия в системе международных соглашений и конвенций в области транспорта, гармонизация транспортного законодательства;

унификация форм транспортных документов для различных видов транспорта и требований к таким документам государственных контрольных органов с международными стандартами транспортных документов;

развитие систем и стандартов информационного взаимодействия на международном и национальном рынках товародвижения;

развитие инфраструктуры логистической системы и создание необходимых перевозочных ресурсов в соответствии с перспективным запросом рынка товародвижения, снижение логистических издержек;

упрощение административных и таможенных процедур при транзитных операциях, а также процедур подтверждения ставки НДС 0% и процедур валютного контроля;

унификация таможенно-тарифной налоговой политики в отношении транзитных операций;

разработка мер поддержки инвестиций в транспортную инфраструктуру, внедрение новых инструментов финансирования строительства транспортной инфраструктуры, включая инфраструктурную ипотеку;

резервирование стратегических товаров (грузов) за российскими перевозчиками.

2. На железнодорожном транспорте:

повышение уровня координации железнодорожных и портовых операций;

повышение пропускной способности транспортных магистралей, включая внедрение технологических решений для увеличения объема перевозки контейнеров по Транссибу;

повышение оснащенности железнодорожных станций перегрузочным оборудованием международного стандарта;

развитие инфраструктуры и повышение оснащенности железнодорожных пунктов пропуска на основе современных мировых стандартов;

совершенствование налогового и валютного законодательства в целях развития транзитных контейнерных перевозок;

совершенствование правил перевозки грузов и тарифного руководства;

снижение тарифов естественных монополий, связанных с экспортом услуг;

стимулирование создания современного подвижного состава с улучшенными характеристиками.

3. На морском транспорте:

разработка программ льготного кредитования деятельности морских перевозчиков;

подготовка квалифицированных экипажей судов для плавания в высоких широтах;

оценка потребности в торговом флоте и мощностях для его строительства.

4. На автомобильном транспорте:

разработка льготных лизинговых программ для приобретения транспорта перевозчиками;

анализ конкурентоспособности налогообложения транзитных перевозок автомобильным транспортом и разработка специальных льготных режимов налогообложения транзитных перевозок;

анализ и сравнение условий деятельности в России российских перевозчиков с иностранными компаниями, разработка соответствующих мер поддержки российских компаний;

повышение привлекательности инвестиционных проектов строительства автодорог за счет освоения придорожных территорий;

организация эффективного контроля за иностранными автоперевозчиками, нарушающими законодательство Российской Федерации;

формирование программ обновления парка грузовых транспортных средств российских компаний.

5. На воздушном транспорте:

формирование механизмов снижения негативного эффекта от налогового маневра, в том числе повышение коэффициента обратного акциза;

разработка мер поддержки авиакомпаний для формирования условий, сопоставимых с условиями деятельности в других странах;

развитие системы международных узловых аэропортов.

Приоритетными мерами по развитию экспорта транспортных услуг являются:

разработка и принятие формы единого транспортного документа, применяемого при прямых смешанных (комбинированных) перевозках;

унификация национального и международного законодательства в части правил перевозок различными видами транспорта;

внедрение электронного документооборота при перевозке грузов в международном сообщении;

установление ставки 0 % НДС для всех элементов мультимодальных перевозок и экспортируемых транспортных услуг;

внедрение автоматизированной информационной системы оформления и сопровождения воздушных грузовых перевозок (АИС ОВГП по стандарту e-freight);

пересмотр правил перевозок грузов железнодорожным транспортом и правил перевозок скоропорта в целях установления разрешения перевозить разные грузы в одном вагоне;

обеспечение электронного взаимодействия перевозчика с таможенным органом, а также развития электронного обмена данными между железными дорогами;

организация подтверждения ставки 0 % НДС на межведомственном уровне (прямой обмен данными ФНС России и ФТС России) без участия перевозчика в документообороте;

внесение изменений в Таможенный кодекс ЕАЭС в целях сокращения количества документов, прилагаемых к транзитной декларации;

обеспечение возможности заключения прямых договоров экспедиторов с портами;

упрощение процедуры подтверждения ставки 0% НДС (интернет-торговля:

доставка не только почтой России, но и экспресс-доставкой);

обеспечение возможности зачисления экспортной выручки на любые счета резидентов, открытые в уполномоченных банках (в настоящее время, действует ограничение – зачисление только на счет в банке, который принял контракт на учет);

внесение изменений в Инструкцию Банка России от 18.08.2017 № 181-И в части отмены требований о подаче справки о подтверждающих документах на ввозимый товар, который был оплачен авансом (все ГТД поступают в Банк, Банк осуществляет контроль по сальдо расчетов);

внесение изменения в постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2005 № 819 «Об утверждении Правил представления юридическими лицами-резидентами и индивидуальными предпринимателями-резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации», предусматривающего переход на электронный документооборот по отправке отчетности в налоговые органы (отказаться от нотариального заверения банковских выписок);

исключение трансфертных и транзитных авиаперевозок из сферы действия антимонопольного регулирования;

внесение России в зеленый список ЕС по авиационной безопасности при перевозке грузов;

снятие избыточных требований законодательства к морским судам под российским флагом и приведение их в соответствие с нормами международного морского права;

внесение изменений в статьи 164 и 165 Налогового кодекса Российской Федерации в части распространения ставки 0 % НДС на перевозку порожнего подвижного состава и контейнеров в международном сообщении;

введение ставки 0 % НДС на перевозку грузов между иностранными портами морскими судами под российским флагом;

создание агрегатора информации о грузовых транспортных услугах российских компаний на единой независимой цифровой платформе, в форматах

приемлемых для зарубежных пользователей и по международным стандартам (по аналогии с пассажирским сервисом Aviasales);

создание информационной системы (аналогично «Яндекс-пробки») о ситуации на погранпереходах и ее краткосрочном прогнозировании;

установление обязательного стандарта комиссионного «раскрытия» судна для разгрузки в порту, с возможностью осуществления этой процедуры на рейде, в том числе с использованием плавсредств стивидора (в целях сокращения времени обработки судна – временных и финансовых издержек участников ВЭД);

закрепление в законодательстве понятия и статуса единого оператора прямой смешанной перевозки;

закрепление приоритета в использовании российского транспорта для осуществления международных автомобильных перевозок и перевозок водным транспортом, выполняемых по закупке товаров для государственных и муниципальных нужд, а также российскими предприятиями с долей государственного участия или пользующимися государственной поддержкой;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в целях обеспечения возможности применения ставки 0 % НДС для транзитных автоперевозок;

внесение изменений в постановление ФЭК России от 17.06.2003 № 47-т/5 «Об утверждении Прейскуранта № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами» (Тарифное руководство № 1, части 1 и 2)», предусмотрев транспортировку в вагонах грузов, весом более 80 тонн. Изменить возможность тарификации вагонов, более данной грузоподъемности.

7.2. Туристические услуги

Экспорт туристических услуг оценивается в рамках статьи платежного баланса «Поездки».

Поездки представляют собой совокупность расходов на приобретение товаров и услуг физическими лицами на территории зарубежных стран для собственных

нужд или для безвозмездной передачи другим лицам (пассажирские перевозки в международном сообщении учитываются по категории транспортных услуг), и делятся на:

деловые поездки – охватывают поездки лиц, направляющихся за границу для осуществления различных видов хозяйственной деятельности, в том числе поездки государственных служащих и работников международных организаций, экипажи судов, делающих в стране кратковременную остановку и любые другие работники, которые не считаются резидентами экономики, выступающей в роли их работодателя;

личные поездки – поездки лиц, направляющихся в зарубежные страны с туристическими, оздоровительными, познавательными, спортивными, религиозными и иными частными целями, а также поездки транзитных пассажиров.

Общая характеристика международного рынка туристических услуг

Мировой экспорт услуг по статье «поездки» составил 1 310 млрд долларов США в 2017 г. (24,8 % глобального экспорта услуг). Данный рынок с 2010-х годов растет примерно на 5 % ежегодно и в 2017 г. показал очень сильную динамику, увеличившись на 8 процентов.

Особенно заметным в 2017 г. было расширение экспорта туристских услуг странами Африки (на 25 %, вследствие восстановления турпотоков, ранее пострадавших из-за террористических атак на Севере Африки), СНГ (16 %) и Европы (11 %). На Европу приходилось 36 % общемировых доходов от экспорта услуг по статье «поездки» в 2017 г., на Азию – около 30 %, на Северную Америку – 19 %, на Ближний Восток и Латинскую Америку – по 5 %, на Африку – 3,4 %, СНГ – порядка 2 процентов.

По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), в 2016 году количество международных прибытий достигло 1,23 миллиарда, увеличившись в 2 раза по сравнению с 2000 годом. В 2017 г. этот показатель вырос еще на 7 процентов.

Мировыми лидерами в экспорте услуг по статье «поездки» в 2017 г. являлись: ЕС (417,1 млрд долларов США), США (203,7 млрд долларов США), Таиланд

(57,5 млрд долларов США), Австралия (41,7 млрд долларов США), КНР (38,8 млрд долларов США), Япония (33,9 млрд долларов США), Индия (27,4 млрд долларов США), Турция (22,5 млрд долларов США), Мексика (21,3 млрд долларов США), ОАЭ (21 млрд долларов США), Канада (20,3 млрд долларов США).

Основные направления и перспективы развития мирового рынка туристических услуг

По прогнозам ЮНВТО, посещение новых мест назначения гражданами развивающихся государств будет увеличиваться в 2 раза быстрее по сравнению с темпами в странах с развитой экономикой (4,4 % против 2,2 % в год соответственно). Доля стран с развивающейся экономикой в глобальном туристическом потоке приблизится в 2030 г. к 60 процентам.

Основными тенденциями развития мирового рынка туристических услуг являются развитие форматов активных путешествий (сафари, походы в горы, дайвинг, фрирайдинг и др.) и выделение как самостоятельных направлений гастрономического и экологического туризма.

Высокие показатели по экспорту туристических услуг достигаются странами преимущественно за счет использования своего выгодного географического положения, богатого культурного наследия, а также путем реализации ряда мер, включая либерализацию визового режима, вплоть до отказа от требования получения визы, выявление конкурентных преимуществ и определение приоритетных направлений и перспективных туристических продуктов, развитие туристической инфраструктуры, учреждение сети маркетинговых центров за рубежом, проведение рекламно-маркетинговых кампаний, создание онлайн-инструментов для продажи туристических продуктов, формирование удобных и конкурентоспособных по цене логистических маршрутов.

Росту глобального рынка услуг по статье «поездки» будут способствовать усиление взаимосвязанности различных стран в мировом масштабе, повышение физической доступности отдаленных регионов, улучшение коммуникаций и универсализация языкового общения при поддержке современных и будущих

информационных технологий, рост доходов, въездного и выездного туристического потенциала развивающихся стран.

Расширение торговли услугами по статье «поездки» будет сопровождаться диверсификацией и индивидуализацией услуг для физических лиц.

Сдерживающее влияние на международные поездки будет оказывать распространение технологий дистанционного присутствия, виртуальной и дополненной реальности, виртуальной и дополненной реальности, дистанционного управления робототехникой, глобальных онлайн-платформ, что во многих случаях отменяет необходимость зарубежных поездок.

Мировой экспорт услуг по статье «поездки» в 2018-2024 гг. будет расти темпами на уровне близком к среднемировому и к 2024 г. предположительно достигнет объема в 1,7 трлн долларов США.

Российский экспорт туристических услуг

В 2017 г. экспорт российских услуг по статье «поездки» увеличился по сравнению с 2016 г. на 14,9 % и составил 8 945 млн долларов США, в том числе в страны СНГ – 3 614 млн долларов США, в остальные страны мира – 5 331 млн долларов США. Россия остается вне группы ведущих мировых поставщиков таких услуг, российский экспорт по данной статье составил около 0,7% общемирового экспорта.

Услуги по статье «поездки» являются значимой составляющей российского экспорта услуг, доля которой в 2017 г. достигла 15,5 % общего объема российского экспорта услуг (15,4 % в 2016 г.). Одновременно это одна из крупнейших дефицитных позиций текущего платежного баланса Российской Федерации, отрицательное сальдо по которой в 2017 г. превысило 22 млрд долларов США.

В общем объеме экспортных доходов от услуг, связанных с поездками, традиционно лидируют страны дальнего зарубежья. Однако в 2017 г. доля стран дальнего зарубежья снизилась до 59,6 % (62,8 % в 2016 г.) благодаря более динамичному росту поступлений от услуг, оказанных нерезидентам из стран СНГ – на 24,7 % против 9,1 % для государств остального мира – на 9,1 процента. При этом

доля стран СНГ выросла до 40,4 % в 2017 г. (37,2 % в 2016 г.), в том числе стран ЕАЭС – до 17,7 % (17,2 %) общего объема экспорта услуг по статье «поездки».

Поступления от деловых визитов и, в меньшей степени, личных посещений нерезидентов возросли из всех стран СНГ (на 715 млн долларов в сравнении с 2016 г.), в том числе из Украины на 167 млн долларов, Узбекистана на 90 млн долларов США, Молдавии на 84 млн долларов США.

Объем поступлений услуг по статье «поездки» из Европы сократился на 106 млн долларов США, в результате доля Евросоюза по данной статье снизилась до 30,7 % (36,6 % в 2016 г.).

В 2017 г. поступления из государств АТЭС увеличились на 292 млн долларов США, из прочих стран – на 259 млн долларов США, а доля этих двух групп в экспорте услуг по статье «поездки» возросла до 15,8 % (14,4 %, 2016 г.) и 13,1 % (11,8 %) соответственно.

Ведущими потребителями российских услуг по статье «поездки» в 2017 г. являлись Украина, доля которой возросла до 10 % (9,4 % в 2016 г.), Казахстан – 9,6 % (10,6%), Германия – 8,1 % (8,6 %) и Китай – 6,8 % (7,0 %).

Экспорт услуг, связанных с деловыми визитами, рос более высокими темпами по сравнению с личными посещениями, доля которых снизилась до 52,8 % в 2017 г. (56,4 % в 2016 г.).

Для государств СНГ характерно преобладание деловых поездок, доля которых возросла до 56 % в 2017 г. (48,8 % в 2016 г.). В доходах от экспорта услуг, предоставляемых странам дальнего зарубежья, превалируют личные посещения: 73,5 % в 2017 г. (71,7 % в 2016 г.).

Основными причинами увеличения стоимостных объемов экспорта услуг в 2017 г. явились: расширение миграционных потоков из СНГ (в дополнение к сохраняющимся историческим, культурным и родственным связям), активизация въездного туризма из ряда зарубежных стран, повышение расходов нерезидентов в связи с их пребыванием в России, а также структурные сдвиги. Из общей суммы увеличения доходов по рассматриваемой статье в 2017 г. по отношению к 2016 г. (1 160 млн долларов США) количество поездок дало прибавку в 129 млн долларов

США, рост расходов нерезидентов принес 819 млн долларов США, структурные сдвиги – 212 млн долларов США.

В 2017 г. количество поездок иностранных граждан, посетивших Российскую Федерацию (исключая въехавших с целью продолжительного трудоустройства), составило 34,0 млн (на 1,7 % выше по сравнению с 2016 г.), в том числе из стран СНГ – 20,4 млн (увеличение на 3,4 %), из стран дальнего зарубежья – 13,6 млн (сокращение на 0,9 %).

Средние расходы (отражающие изменение цен и структуры поездок) одного въехавшего на территорию Российской Федерации нерезидента увеличились с 233 до 263 долларов США (на 13,0 %). Среднедушевые расходы граждан дальнего зарубежья на поездки в Россию выросли с 357 до 393 долларов США (на 10,1 %), граждан СНГ – со 147 до 177 долларов США (на 20,6 %).

Положительное влияние на увеличение экспорта в 2017 г. оказали также структурные изменения поездок по целям, продолжительности пребывания и по географическому распределению. В частности, наблюдалось сокращение наименее затратных однодневных визитов, не предусматривающих ночевки на российской территории.

Основными импортерами российских услуг по статье «поездки» по итогам 2017 года являлись: Украина (897,8 млн долларов США), Казахстан (862,4 млн долларов США), Германия (723,5 млн долларов США), КНР (610,3 млн долларов США), Польша (310,9 млн долларов США), Узбекистан (309,7 млн долларов США), США (280,6 млн долларов США), Таджикистан (279,3 млн долларов США), Молдавия (244 млн долларов США), Азербайджан (243,7 млн долларов США).

Основными странами-импортерами российских услуг по категории «деловые поездки» выступают: Украина, Казахстан, КНР, Польша, Узбекистан, Таджикистан; по категории «личные поездки»: Германия, Казахстан, Украина, КНР, США, Израиль.

Перспективы развития российского экспорта туристических услуг

Реализация имеющегося потенциала увеличения экспортных доходов по статье «поездки» предполагает следующее:

дальнейшее расширение въездного туристического потока из КНР при повышении насыщенности, комплексности турпрограмм, чему будут способствовать реализация совместных инициатив в рамках сотрудничества Российской Федерации и КНР по сопряжению строительства Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути, а также улучшение транспортной доступности территории Российской Федерации для китайских туристов по мере развития наземных скоростных магистралей, прежде всего в железнодорожном пассажирском сообщении;

восстановление и увеличение въездного потока из развитых стран в том числе в рамках развития системы выдачи электронных виз, как современной технологии, направленной на внедрение более совершенных и удобных для потребителя форм получения визы;

диверсификацию страновой направленности въездного туризма за счет динамичных развивающихся государств с высокими/растущими подушевыми доходами, поддерживаемую усилиями по совершенствованию туристской инфраструктуры в Российской Федерации, продвижению положительного образа и возможностей России как поставщика туристских услуг за рубежом.

В среднесрочной перспективе завершится преодоление негативных последствий украинского кризиса для объема российского экспорта услуг по статье «поездки», приведших к его глубокому спаду (более чем в 1,5 раза относительно максимума 2013 г., в том числе в 2 с лишним раза по деловым поездкам), что приведет к восстановлению максимального уровня 2013 года.

Значительных изменений в структуре поступлений по деловым поездкам не ожидается: основу будет составлять обслуживание поездок трудовых мигрантов из СНГ, причем к 2024 году объем этих услуг также выйдет на уровень 2013 года. Одновременно сохранится высокая зависимость российских поступлений

от пребывания трудовых мигрантов, от динамики и характера роста отечественной экономики.

В личных поездках при условии полного и своевременного осуществления комплекса намечаемых мероприятий по стимулированию притока иностранных туристов ожидается рост значения туристических поездок и заметное увеличение доли стран дальнего зарубежья при сохраняющейся относительно невысокой роли поездок, связанных с образованием и лечением.

Данный вид услуг, в особенности туризм, останется в ближайшие годы одним из самых восприимчивых к внешнеполитическим факторам, что сильно повышает риски значительных колебаний общих ежегодных экспортных поступлений.

В целом, сравнительно невысокая исходная база по поездкам и китайский туристический бум предположительно обеспечат существенный рост экспорта, который будет сдерживаться слабым развитием в регионах гостиничной и другой необходимой инфраструктуры, а также негативными последствиями украинского кризиса и напряженных отношений с Западом.

Услуги по статье «поездки» в целевом сценарии предположительно покажут рост на уровне близком к среднему по всему экспорту услуг со среднегодовыми темпами в 7,9 %, и к 2024 году достигнут объема 15,5 млрд долларов США., в том числе, 7,0 млрд долларов США по деловым поездкам и 8,5 млрд долларов США по личным поездкам.

С учетом прогноза экспорта услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом перспективными странами-импортерами российских услуг по статье «поездки» являются: КНР, Германия, Украина, Казахстан, США, Республика Корея, Франция, Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, Азербайджан, Армения, Белоруссия, Молдавия, Великобритания, Италия, Австралия, Польша, Израиль, Япония, Индия, Испания, Эстония, Вьетнам, Литва, Гонконг, Канада.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта туристических услуг

Ключевыми барьерами для развития экспорта туристических услуг, а также экспорта услуг по статье «поездки» в целом, являются визовый режим, отсутствие

специальных мер поддержки туристических компаний, включая финансовые, а также невысокое качество предоставляемых услуг.

Одним из ключевых барьеров для въездного туризма являются условия визового режима. По данным Всемирной туристской организации, существует значительная корреляция между туристическим потоком и правилами въезда в страну. Создание условий для роста экспорта туристических услуг предполагает необходимость принятия шагов по упрощению процедур получения виз и расширению возможностей безвизового пребывания на территории России. В настоящее время Россией заключено 17 соглашений о безвизовом режиме с правом пребывания в России до 90 дней для всех видов паспортов, 1 соглашение – до 60 дней, 2 соглашения – до 30 дней, а также 7 соглашений (со странами СНГ) на срок свыше 90 дней.

В России также не в полной мере применяется широко используемая за рубежом возможность электронного получения визы, в настоящее время реализуется только пилотный проект в Дальневосточном федеральном округе.

В России не реализуются специальные программы финансовой поддержки для туристического сектора, что не позволяет повышать качество предоставляемых услуг и выходить на экспорт.

Предоставление финансовой помощи компаниям МСП, работающим в туристическом секторе, является одним из приоритетов стран ОЭСР, такие компании в низкий сезон могут выплачивать только проценты по кредиту, а в высокий сезон – основной долг и проценты, что позволяет снизить нагрузку на МСП. Кроме этого применяются инновационные модели финансирования: крупнейшие производственные компании финансируют специальные программы развития туризма.

Несмотря на появление возможности возврата НДС в отношении покупок, совершенных в России, в настоящее время режим возврата НДС работает не в полной мере: применяется только в отношении организаций розничной торговли, включенных в специальный реестр Минпромторга России. В качестве

пилотного проекта система возврата НДС также предусмотрена в аэропортах 4 регионов: Краснодарский край, Московская область, Москва и Санкт-Петербург.

Отсутствие системы классификации и сертификации туристических объектов, которая широко распространена в мировой практике, не позволяет эффективно оценивать качество предоставляемых туристических услуг и негативно сказывается на их качестве. Для повышения качества услуг необходим учет требований потребителей российских туристических услуг к получаемому туристскому продукту.

В России на недостаточном уровне внедрена распространенная за рубежом практика системной работы по определению приоритетных туристических направлений и разработке туристических продуктов совместно с транспортными компаниями, в целях продвижения которых в дальнейшем формируется план развития необходимой инфраструктуры и реализуются необходимые меры поддержки компаний туристической отрасли.

Страны-лидеры экспорта туристических услуг определяют приоритетные рынки для привлечения иностранных туристов, как с точки зрения текущего туристического потока, так и с точки зрения развития новых перспективных рынков, что позволяет им обеспечить географическую диверсификацию экспорта. Выявление приоритетных рынков позволяет осуществить адаптацию туристических продуктов под запросы иностранных туристов.

Недостаточно скоординирована деятельность различных институтов развития для поддержки деятельности малых и средних компаний в туристическом секторе. Специализированные институты развития экспорта, включая РЭЦ и Корпорацию МСП, не оказывают специальную поддержку субъектам предпринимательской деятельности в сфере туризма, а также не координируют деятельность между институтами поддержки и органами власти различных уровней.

Серьезным барьером для роста экспорта туристических услуг является высокая стоимость авиабилетов в Россию. Помимо географического расположения, ключевым вопросом является высокая стоимость аэропортовых услуг, для снижения которой требуется создание необходимой инфраструктуры: строительство недорогих альтернативных аэропортов. В качестве мер, направленных на снижение

тарифов, за рубежом применяется субсидирование затрат авиакомпаний, мониторинг цен на авиабилеты, заключение соглашений между авиаперевозчиками и аэропортами назначения.

Проблемой в развитии экспорта туристических услуг также являются недостаточные усилия по продвижению новых видов туризма, в частности, экологического туризма, который имеет высокий потенциал в России и приобретает все большую популярность за рубежом. Развитию экологического туризма будет способствовать реализация национального проекта «Экология», предусматривающего меры по расширению экологического туризма в национальных парках.

Кроме того, важным барьером для экспорта туристических услуг является слабо развитая туристическая инфраструктура, недостаточное количество гостиниц, в том числе высокого класса, а также низкая эффективность созданных особых экономических зон туристско-рекреационного типа и небольшое количество таких зон в связи с недостаточными усилиями региональных властей по их созданию.

Приоритетные направления и задачи по развитию экспорта туристических услуг

Одним из приоритетных направлений развития экспорта туристических услуг является создание условий для доступа компаний, работающих в сфере туризма, к инновационным способам финансирования, реализация программ субсидирования затрат компаний туристского сектора в части компенсации расходов на услуги переводчиков и экскурсоводов, разработку туристских продуктов, подготовку гидов со знанием иностранных языков, сертификацию туристских объектов и других.

В этих целях необходимо разработать пилотные корпоративные программы повышения международной конкурентоспособности для российских туроператоров, в рамках которых указанной пилотной программы предлагается предоставлять на федеральном (в последующем – и на региональном) уровне на конкурсной основе субсидии российским туроператорам, готовым взять на себя обязательства по достижению согласованных показателей эффективности использования субсидий, под финансовую ответственность туроператоров. Предоставить

возможность туроператорам самостоятельно определять фактическое назначение использования средств субсидии.

Для увеличения притока иностранных туристов за счет устранения визового барьера необходимо обеспечить дальнейшее развитие системы выдачи электронных виз (в том числе увеличение соответствующих пунктов пропуска через государственную границу и расширение перечня стран, из которых можно прибывать на территорию Российской Федерации на основании указанных виз).

В интересах создания дополнительных возможностей по консолидации усилий российских туроператоров в формировании конкурентных на международном уровне турпродуктов необходимо создать виртуальную ОЭЗ для российских экспортно–ориентированных туроператоров, резиденты которой смогут получить налоговые и иные льготы, а также доступ к упрощенному порядку оформления виз для туристов.

Необходимо дальнейшее расширение сети маркетинговых центров ФГУП «Национальный маркетинговый центр по туризму» («VISIT RUSSIA»), в особенности в странах, которые обладают потенциалом для увеличения туристического потока в Россию.

Также необходимо расширить возможности для иностранных туристов по возврату НДС при совершении покупки товара в России путем увеличения перечня городов, на которые распространяется возможность возврата НДС.

В России необходимо разработать национальную систему сертификации туристических объектов с точки зрения качества предоставляемых услуг и соблюдения требований экологического законодательства.

Для эффективной реализации мер поддержки туристских маршрутов в России и обеспечения их эффективного продвижения за рубежом необходимо определить приоритетные рынки и целевые сегменты. В частности, должны быть определены приоритетные туристические маршруты, на продвижении которых должны быть сконцентрированы основные меры финансовой, информационной и промоутерской поддержки.

Важным направлением развития экспорта туристических услуг является заключение соглашений регионов с субъектами туристического бизнеса в части экспорта туристских услуг в рамках ключевых маршрутов (продуктов), ориентированных на въездной туризм, направленных на лучшую координацию работы по расширению въездного туризма.

В качестве меры стимулирования въездного туризма представляется возможным способствовать снижению аэропортовых сборов и тарифов за счет реализации программы субсидирования части затрат на обслуживание авиакомпаний, поскольку рост тарифов на взлет и посадку, сборы за обеспечение авиационной безопасности авиакомпании зачастую перекладывают непосредственно на пассажиров. Регулярный мониторинг за формированием цен на авиабилеты должен осуществлять орган, реализующий политику в области конкуренции – Федеральная антимонопольная служба. Информация, полученная от авиакомпаний, должна быть предметом анализа для оценки ценообразования в рамках глобальной системы бронирования (GDS) и управления доходами. Еще одной мерой, направленной на снижение тарифов, является заключение соглашений между авиаперевозчиками, которые предлагают билеты в Россию, и российскими аэропортами.

Для развития зеленого туризма необходимо определить задачи развития зеленого туризма на национальном уровне, развивать инструменты мониторинга и отчетности в туристском секторе. Для развития эко-туризма может быть использован потенциал национальных парков и природных заповедников.

Следует разработать руководство для иностранцев, прибывающих в Россию, о порядке возврата НДС. Такое руководство должно быть переведено на несколько иностранных языков (в первую очередь – на английский, китайский, испанский) и должно быть доступно потенциальным туристам.

Приоритетными мерами по развитию экспорта туристических услуг являются:

дальнейшее развитие системы выдачи электронных виз (в том числе увеличение соответствующих пунктов пропуска через государственную границу и

расширение перечня стран, из которых можно прибывать на территорию Российской Федерации на основании указанных виз);

создание виртуальной особой экономической зоны (ВОЭЗ) для экспортно–ориентированных туроператоров;

разработка и утверждение корпоративных программ повышения международной конкурентоспособности для крупных российских туроператоров;

расширение перечня городов, в которых действует система tax free, предоставляющая иностранным туристам право на возврат НДС при совершении покупки товара в России и вывозе его за пределы территории Российской Федерации;

приведение в современное состояние пунктов пропуска, приоритетных с точки зрения въездного туристического потока;

расширение гостиничного фонда, особенно в среднем ценовом диапазоне;

создание системы классификации и сертификации предприятий гостиничного комплекса, а также их адаптация под требования иностранных туристов (указатели, сайты на основных иностранных языках и т.п.);

повышение транспортно-ценовой доступности привлекательных для въездного туризма объектов;

совершенствование туристического законодательства, включая разработку нового закона о туризме и туристической деятельности, соответствующего передовым международным правовым стандартам в данной сфере.

7.3. Деловые услуги

Деловые услуги охватывают следующие виды услуг:

Научные исследования и разработки, включая продажу результатов научно-исследовательских разработок, информации о промышленных процессах, а также взносы в научные организации, объединения, ассоциации (за исключением международных и благотворительных организаций, объединений, фондов, ассоциаций).

Профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, в том числе юридические услуги, услуги по аудиту, бухгалтерскому учету и оптимизации налогообложения, консультационные услуги и услуги по связям с общественностью, реклама, маркетинг, изучение общественного мнения.

Технические, торгово-посреднические и прочие деловые услуги, в том числе объединяют операционный лизинг, услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях, услуги по переработке отходов и очистке окружающей среды, услуги в области сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых, прочие услуги (не отнесенные к другим категориям).

Общая характеристика международного рынка деловых услуг

Объем мирового экспорта деловых услуг в 2017 году составил 1 187 млрд долларов США (22,5 % мирового экспорта услуг). Данный рынок устойчиво и динамично расширяется, среднегодовые темпы прироста в 2010-2017 гг. достигали 6 %, в 2017 году мировой экспорт деловых услуг вырос на 8 процентов. При общей для большинства стран положительной динамике наибольший рост экспорта деловых услуг зафиксирован в странах Европы, Северной Америки и Азии, на которые в 2017 году пришлось свыше 92 % мирового экспорта деловых услуг, в том числе 52 % – на страны Европы, 25 % – Азии и 15% – Северной Америки.

Деловые услуги являются в высокой степени перспективным сегментом международной торговли услугами, поскольку включают в основном наукоемкие, технологические и интеллектуальные услуги, широко использующие современные информационные, цифровые технологии, передовое программное обеспечение и сопутствующие продукты. Страны, имеющие прочные позиции в экспорте ИКТ-услуг, как правило, являются крупными поставщиками и деловых услуг, в частности страны ЕС, США, Индия, Республика Корея, Канада, Израиль, Филиппины.

Группа деловых услуг является достаточно разнородной, поэтому структура экспорта данных услуг сильно различается по странам. Например, в США 27 % экспорта таких услуг приходится на услуги в сфере НИОКР, 54 % – на профессиональные и консультационные услуги в области управления, 19 % –

на технические, инжиниринговые, связанные с торговлей и другие деловые услуги; в ЕС, соответственно, 14 %, 33 % и 53 %; в Индии – 4 %, 71 % и 25 %; в Израиле – 45,5 %, 17,5 % и 37 %; в Республике Корея – 4 %, 11 % и 85 %; на Филиппинах – 0,3 %, 0,5 % и свыше 99 процентов.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка деловых услуг

Мировой рынок деловых услуг является наиболее диверсифицированным, характеризуется высокой степенью инновационности, интеллектуализации, проникновения цифровых технологий.

С развитием процесса цифровизации традиционные бизнес-модели во многих сегментах данного рынка будут меняться, в том числе услуги и поездки специалистов будут заменяться торговлей интегрированными цифровыми продуктами и решениями, применением технологий виртуальной и дополненной реальности, телеприсутствия, дистанционного управления робототехникой. Распространение глобальных онлайн-платформ и облачных технологий будет способствовать интеграции деловых услуг и ИКТ-услуг и их все большему уходу в цифровую сферу. Одновременно значительно повысится интенсивность участия индивидуальных предпринимателей, физических лиц в торговле деловыми и профессиональными услугами.

Перспективы рынка во многом будут определяться динамикой проникновения новейших информационно-коммуникационных технологий в сферу деловых и профессиональных услуг, а также адекватностью регуляторных изменений, направленных на максимальное облегчение трансграничной торговли цифровыми услугами, предпринимаемых в рамках ВТО и региональных торговых соглашений, а также на уровне национального законодательства.

Мировой экспорт деловых услуг в 2018-2024 гг. будет расти наиболее высокими темпами, по сравнению с большинством других видов услуг (среднегодовой прирост на уровне 6 %), и к 2024 году предположительно достигнет объема в 1,8 трлн долларов США, укрепив свои лидирующие позиции в глобальном экспорте услуг.

Российский экспорт деловых услуг

Российский экспорт деловых услуг в 2017 году составил 12,6 млрд долларов США, или 21,9 % суммарного экспорта услуг, увеличившись на 7,3 % по сравнению с предыдущим годом, что на 32 % меньше пикового уровня 2013 года.

Основные доходы по этой статье приносит экспорт технических, торгово-посреднических и прочих деловых услуг, доля которых в экспорте деловых услуг в 2017 году составила свыше 51 процента. Доля экспорта профессиональных услуг и консультационных услуг в области управления составила 45 % (5,7 млрд долларов США), услуг в сфере НИОКР – 3,4 процента.

Крупнейшими экспортными статьями по итогам 2017 года стали реклама, маркетинг, изучение общественного мнения, объем которых вырос относительно 2016 года на 14,6 % до 3,3 млрд долларов (26 % в общем объеме экспорта деловых услуг), и услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях, объем которых вырос относительно 2016 года на 2,4 % до 3,1 млрд долларов США (25 %).

Значительные объемы экспорта услуг в области архитектуры, инженерных услуг и услуг в технических областях генерируются организациями ОПК, атомного комплекса и неатомного энергомашиностроения.

Основными импортерами российских деловых услуг по стоимостным объемам импорта по итогам 2017 года являются: Германия (1 013,5 млн долларов США), США (1 011,9 млн долларов США), Франция (977,0 млн долларов США), Великобритания (902,1 млн долларов США), Швейцария (829,3 млн долларов США), Нидерланды (825,7 млн долларов США), Кипр (719,8 млрд долларов США), Панама (409,1 млн долларов США), Ирландия (308 млрд долларов США), Казахстан (306 млн долларов США), Италия (300,7 млн долларов США).

Наиболее высокими темпами растет экспорт деловых услуг в Швецию, Францию и Индию.

Основными странами-импортерами российских услуг в области научных исследований и разработок являются: США, Нидерланды, Великобритания, Швейцария и Германия; профессиональных услуг и консультационных услуг

в области управления: Великобритания, Швейцария, Германия, США, Кипр; технических, торгово-посреднических и прочих деловых услуг: Франция, США, Германия, Нидерланды, Панама.

Перспективы развития российского экспорта деловых услуг

По итогам 2017 года объем экспорта услуг в области научных исследований и разработок составил – 0,43 млрд долларов США, профессиональных услуг и консультационных услуг в области управления – 5,71 млрд долларов США, технических, торгово-посреднических и прочих деловых услуг – 6,48 млрд долларов США

Перспективы российского экспорта деловых услуг в решающей степени зависят от состояния внутреннего рынка Российской Федерации и динамики деловой активности на нем, спроса иностранных компаний на различные деловые и профессиональные услуги для освоения внутреннего рынка и увеличения рыночной доли.

Странами-лидерами по объемам экспорта деловых услуг принимаются такие меры поддержки экспорта, как исследования состояния зарубежных рынков деловых услуг, включая отдельные регионы иностранных государств и города, частичное субсидирование затрат при экспорте услуг, поддержка участия в зарубежных выставках в соответствующих сферах услуг, проведение анализа зарубежного законодательства на предмет возможных правовых барьеров для экспортеров.

Особенностями российского экспорта услуг, входящих в деловые услуги, является высокая зависимость их динамики и объема от неэкономических обстоятельств, состояния политического и делового климата в отношениях с иностранными государствами.

Основные подвиды деловых услуг в российском экспорте ориентированы на обслуживание ввоза товаров, услуг и капитала в Россию преимущественно из развитых стран как напрямую в части юридических услуг, услуг по аудиту, бухгалтерскому учету, оптимизации налогообложения, консультационных, по связям с общественностью, рекламе, маркетингу, изучению общественного мнения,

так и опосредованно в части услуг в области архитектуры, инженерных услуг, услуги в технических областях и в области добычи полезных ископаемых. Динамика экспорта данных услуг будет определяться преимущественно динамикой российского импорта товаров и услуг, а также динамикой ввоза капитала, в первую очередь прямых иностранных инвестиций, из развитых стран и частично из Китая.

Более благоприятные перспективы развития экспорта имеют геологоразведка и добыча полезных ископаемых, проектно-изыскательские работы, однако рост экспорта данных услуг будет конкурировать с удовлетворением быстро растущего внутреннего спроса.

Объемы экспорта услуг в области научных исследований и разработок при определенном росте сохранят свою незначительную роль. Рост вовлеченности российской науки в международное сотрудничество несомненно продолжится, но его результаты в коммерческой форме будут отражаться в нарастающей степени по другим позициям экспорта товаров и услуг, в том числе по оплате за пользование интеллектуальной собственностью, высокотехнологичным и инновационным товарам.

Объемы экспорта торгово-посреднических услуг в наименьшей степени зависят от состояния российской экономики и делового климата в стране и будут определяться специфическим внешним спросом в том числе обусловленным международной политической обстановкой, в связи с чем могут быть подвержены резким изменениям вплоть до резкого сокращения к концу 2024 года.

Деловые услуги повысят свое значение в общем российском экспорте услуг, преимущественно за счет торговли с развитыми странами, Китаем, другими крупными развивающимися экономиками, покажут высокие среднегодовые темпы прироста на уровне 10,8 %, и к 2024 году достигнут объема 25,9 млрд долларов США, в том числе, 0,7 млрд долларов США по услугам в области научных исследований и разработок, 10,2 млрд долларов США по профессиональным и консультационным услугам в области управления и 15,0 млрд долларов США по техническим, торгово-посредническим и прочим услугам.

Наиболее перспективными нишами для развития российского экспорта деловых услуг являются:

услуги в области добычи полезных ископаемых;

инжиниринговые и инженерно-технические услуги;

профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, направленные на обеспечение деятельности многонациональных компаний на российском рынке, обслуживание совместных проектов резидентов и нерезидентов, предоставление консультационного содействия при реализации российских программ международной помощи за рубежом;

услуги ядерного топливного цикла, предоставляемые ГК «Росатом».

С учетом прогноза экспорта деловых услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских деловых услуг являются: США, Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды, Ирландия, Япония, Бельгия, КНР, Бангладеш, Индия, Италия, Казахстан, Швеция, Республика Корея, Австрия, Канада, Польша, Финляндия, Белоруссия, Испания, Боливия, Никарагуа, Уругвай.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта деловых услуг

Действующая система мер поддержки экспорта ориентирована преимущественно на поддержку товарного экспорта и не предусматривает специальных мер финансовой, информационно-промоутерской и иной поддержки для отдельных категорий деловых услуг, которые доступны экспортерам в других странах.

В международной практике поддержке экспорта услуг уделяется не меньшее внимания, чем экспорту товаров, в частности экспортерам предоставляется информация о состоянии рынка услуг, возможность анализа зарубежного законодательства на предмет возможных барьеров для экспортёров услуг, а также специальные меры поддержки деловых услуг, включающие в том числе бесплатные консультации по вопросам экспорта и частичное возмещение связанных с экспортом услуг издержек.

Значительным барьером для экспорта деловых услуг является отсутствие льгот по НДС при экспорте, что не соответствует мировой практике и ставит отечественных экспортеров услуг в неравное положение по отношению к иностранным конкурентам. Также существенным барьером является долгий срок возмещения НДС.

Также развитие экспорта значительной доли деловых услуг осложняют излишние требования к подготовке документов, подтверждающих экспортные сделки, включая акт выполненных работ (оказанных услуг), счет-фактуру, обязанность отражать в счете/инвойсе сведения о месте оказания услуги.

Развитие экспорта лизинговых услуг осложняет нормы валютного законодательства, касающиеся ответственности резидента-лизингодателя в части обеспечения получения валютной выручки от контрагента-нерезидента, а также отсутствие механизмов страхования данных рисков. Валютное законодательство не учитывает невозможность обеспечить экспортером выполнение требования по возврату валютной выручки в случае несвоевременного поступления на свои банковские счета валюты в случае несвоевременного исполнения лизингополучателем-нерезидентом обязанности по уплате лизинговых платежей.

Значительным барьером является отсутствие эффективных механизмов финансирования и субсидирования российских поставщиков деловых услуг. Так существующий механизм субсидирования процентной ставки по договорам лизинга не включает речные, морские суда, портовое оборудование. Отсутствует механизм субсидирования процентной ставки по кредитам, предоставляемым компаниям, осуществляемым экспорт бухгалтерских, юридических, консалтинговых, аудиторских услуг. Перечень подлежащих субсидированию затрат на продвижение объектов интеллектуальной собственности (ОИС) ограничен и не содержит затраты на регистрацию ОИС в иностранных государствах и другие услуги (услуги патентных поверенных).

В рамках реализации международных договоров лизинга российские лизингодатели заключают с российскими организациями договоры купли-продажи имущества, которое будет выступать предметом лизинга. Действующее налоговое

законодательство Российской Федерации не учитывает специфику отношений, возникающих из договоров международного лизинга, что, в конечном итоге, ставит в неравное положение российских лизингодателей и лизингодателей-нерезидентов Российской Федерации при передаче по договору лизинга продукции отечественного производства.

В частности, при международном лизинге движимого имущества (за исключением наземных автотранспортных средств) в соответствии Налоговым кодексом Российской Федерации территория Российской Федерации не признается местом реализации услуг. Таким образом, при заключении договора международного лизинга движимого имущества, российские лизинговые компании, приобретая предмет лизинга у российских организаций, не вправе принимать сумму предъявленного НДС к вычету, что влечет общее удорожание стоимости услуг.

Экспортеры профессиональных услуг, услуг в области управления, технических и торгово-посреднические услуг сталкиваются с существенными правовыми барьерами за рубежом, в том числе неоправданными требованиями получения местных лицензий на проектирование сооружений, включая лицензирование деятельности сотрудников, и обязанность сдачи местного экзамена для оказания услуг в сфере архитектуры. Кроме того, в отдельных странах существуют ограничения на некоторые виды деятельности для иностранных поставщиков услуг аудита, консультирования, и ряда прочих услуг.

В создании благоприятных условий для экспорта инжиниринговых, технологических, технических и иных услуг, тесно связанных с основной деятельностью промышленных компаний, большую роль может сыграть формирование инфраструктуры для продвижения российской технологической культуры за рубежом как плацдарма для последующих поставок высокотехнологичных товаров и услуг.

Эта работа должна осуществляться по следующим направлениям:

предоставление образовательных услуг по обучению иностранных студентов и профессиональной подготовке специалистов в России, развитие межвузовского сотрудничества, создание российских курсов в зарубежных технических

университетах;

развитие взаимодействия между российским и зарубежными надзорными органами (регуляторами) в целях гармонизации стандартов, а также продвижения российских технологических решений в зарубежных странах, прежде всего развивающихся;

координация усилий по обеспечению российских интересов в международных специализированных организациях и форумах, включая продвижение интересующей Россию повестки их деятельности, подготовку, стажировку и продвижение российских кадров для работы в их аппарате, финансовое обеспечение полномасштабного участия в таких организациях и форумах.

Важным направлением расширения российского экспорта инжиниринговых, технических и консалтинговых услуг является включение таких услуг в пакеты международной помощи, оказываемой Россией на двусторонней основе государствам СНГ и отдельным развивающимся странам.

Необходимо проводить системную работу с российскими экспортерами деловых услуг по выявлению потребностей в поддержке экспорта, а также ограничений и барьеров по доступу на зарубежные рынки для данного вида услуг, которая должна включать взаимодействие с экспортерами через проведение встреч, переговоров, семинаров, форумов и стратегических сессий.

Необходимо расширить перечень предлагаемых Российским экспортным центром услуг, разработав специальные меры поддержки для экспортеров услуг, включающие помощь в регистрации представительства экспортера услуг за рубежом, возможность проведения выставок предлагаемых экспортерами услуг на зарубежных площадках, принадлежащих Российской Федерации, проведение исследований законодательной базы иностранных государств и исследования зарубежных рынков,

Основным направлением работы по снятию зарубежных ограничений является проведение переговоров о создании зон свободной торговли в сфере торговли услугами со странами, которые обладают менее развитым сектором профессиональных услуг, что позволит создавать совместные компании за рубежом

с компаниями-резидентами либо дочерних компаний российских поставщиков услуг.

Ключим направлением работы по повышению конкурентоспособности российских экспортеров и выравниванию условий их деятельности по сравнению с иностранными конкурентами является совершенствование налогового, валютного и таможенного законодательства.

Приоритетными мерами по развитию российского экспорта деловых услуг являются следующие меры:

налогообложение производится по налоговой ставке 0 % НДС при внешней торговле услугами и результатами интеллектуальной деятельности;

внесение изменений в законодательство в части применения налоговых вычетов по уплате НДС для российских организаций, привлекающих российские субподрядные организации в целях осуществления проектов на территории иностранных государств, а также для российских организаций работающих по ЕРС-контрактам;

подготовка предложений по созданию механизма субсидирования процентной ставки по договорам лизинга, заключаемым с нерезидентами в целях поставки продукции российского производства (железнодорожная техника и элементы инфраструктуры, авиатехника и элементы инфраструктуры, производственное, медицинское, производственное оборудование, автомобильная и специальная техника, коммунальная техника и элементы городской инфраструктуры, авиационные, речные, морские суда и портовое оборудования, энергетическое оборудование, строительная техника, работы, связанные с реализацией ЕРС-контрактов);

минимизация рисков нарушения валютного законодательства лицами, осуществляющими экспортную деятельность, путем дополнения списка разрешенных операций в части зачисления на счет резидента за пределами России денежных средств в оплату экспорта услуг;

подготовка предложений о возможности создания зон свободной торговли в сфере торговли услугами со странами, которые обладают менее развитым сектором профессиональных услуг;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в целях увеличения предельного размера нормируемых расходов на рекламу, а также представительских расходов, учитываемых в расходах организации для целей определения налогооблагаемой базы;

внедрение инструментов финансирования и субсидирования акционерного капитала при реализации инжиниринговых проектов за рубежом;

создание индекса ограничения торговли услугами ЕАЭС на основе методологии индекса ограничения торговли услугами ОЭСР;

создание механизма субсидирования затрат по продвижению российскими компаниями услуг в иностранные государства. Например, на проведение в иностранных государствах, круглых столов, конференций по продвижению услуг российских компаний и т.п.;

оптимизация визового режима работников за рубежом и НДФЛ. Упразднить двойное налогообложение для физических лиц (НДФЛ), работающих по трудовому договору за рубежом с сохранением статуса резидента;

создание площадки (marketplace) для организации закупок государственными компаниями экспортных услуг для внешнеэкономических проектов.

7.4. Услуги в сфере ИКТ

Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги охватывают следующие виды услуг:

Телекоммуникационные услуги – трансляция или передача звуковой информации, изображений и других информационных потоков через системы кабельной, радиотрансляционной, телевизионной или спутниковой связи; услуги по аренде и техническому обслуживанию линий связи, сетей передачи звука, изображения и данных.

К компьютерным услугам относятся операции, связанные с созданием и внедрением программного обеспечения, работы, связанные с обработкой данных, хранением баз данных и работой с ними; услуги по разработке, дизайну и размещению веб-страниц на сервере; предоставление консультационных услуг, связанных с программным обеспечением и функционированием вычислительной техники и др.

Информационные услуги – снабжение средств массовой информации сводками новостей, фотографическим материалом и тематическими статьями; услуги по использованию коммерческих WEB-сайтов в сети Интернет и др.

Общая характеристика международного рынка услуг в сфере ИКТ

В 2017 году мировой экспорт ИКТ-услуг составил 527 млрд долларов США (10 % глобального экспорта услуг). Данный рынок стабильно растет, среднегодовые темпы прироста в 2010-2017 гг. составили 7 процентов. Наиболее высокую динамику экспорта ИКТ-услуг демонстрируют страны СНГ (ежегодное увеличение на 12 % в 2010-2017 гг.) и Азии (среднегодовой прирост на уровне 9 %).

Основная доля в экспорте ИКТ-услуг приходится на компьютерные услуги – около 72 процентов. Поступления от предоставления компьютерных услуг выросли с менее чем 100 млрд долларов США в 2005 году до 353 млрд долларов США в 2016 году, или более чем в 3,5 раза.

Быстрый рост торговли компьютерными услугами и в целом услугами ИКТ стал возможен благодаря стремительному развитию Интернета и мобильной связи. Так, число пользователей сети Интернет в мире увеличилось более чем в 1,7 раза в 2016 году к 2010 году, количество абонентов сотовой связи возросло в 1,4 раза.

В числе крупнейших экспортеров ИКТ-услуг – страны ЕС, Индия, США, КНР, Швейцария, Сингапур, Израиль, Канада, ОАЭ, Филиппины. Наиболее динамично растут поставки таких услуг их Китая, Сингапура, Филиппин и Израиля. Среди лидеров по статье «компьютерные услуги», кроме вышеперечисленных стран, также Россия и Республика Корея. Доля России в мировом экспорте телекоммуникационных услуг составляет 1,7 %, компьютерных услуг – 0,9 процентов.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка услуг в сфере ИКТ

Масштабы и возможности цифровой экономики и ее влияния на международную торговлю уже сегодня очень велики и будут расти. По оценке ЮНКТАД вклад услуг ИКТ и производства товаров ИКТ в мировой ВВП в настоящее время достигает 6,5 процентов. Около 100 млн человек занято в секторах услуг ИКТ. Глобальные продажи по каналам электронной коммерции составили 25 трлн долларов США в 2015 году против 16 трлн долларов США в 2013 году.

Характерная черта цифровой экономики — многократное увеличение потоков данных в глобализированной виртуальной среде. Ожидается, что глобальный интернет-трафик будет прирастать на 23 % ежегодно в 2014-2019 гг. и к концу периода в 66 раз превзойдет уровень 2005 года. В потребительском эквиваленте это означает, что в 2019 году примерно 142 млн человек будут круглосуточно, каждый день использовать Интернет для одновременного просмотра видео материалов с высоким разрешением.

Новый феномен, возникший в результате синтеза процессов «цифровизации» и глобализации – глобальные онлайн-платформы, которые, по оценкам, к 2025 году могут добавить 2,7 трлн долларов США к мировому ВВП, создать 72 млн новых рабочих мест, улучшить производственные результаты для 540 млн человек.

Наряду с традиционным Интернетом быстро развивается Интернет вещей, ставший к настоящему времени глобальным явлением с 8,4 млрд различных устройств, к нему подключенных. Однако пока это только 15 % всех действующих производственных активов. В целом сегодня более 700 цифровых платформ в промышленности поддерживают Интернет вещей, и инвестиции в данную сферу стремительно увеличиваются. Ожидается, что к 2020 году число устройств, присоединенных к Интернету вещей, превысит 20,4 млрд. Соответственно прогнозируется быстрый рост коммуникаций машин/устройств

между собой – в 2,5 раза в 2020 году к уровню 2015 года и связанного с этим цифрового информационного трафика – в 6,3 раза за тот же период.

Большие перспективы связаны с широким внедрением и освоением технологии больших данных, позволяющей создавать стоимость в новых видах, качественно усилить предсказательные, прогностические возможности в самых различных областях, в административно-управленческих, социально-гуманитарных и коммерческих целях. Путем использования данной технологии можно значительно повысить эффективность трансграничной коммерции, выстраивая маркетинговые планы на огромных, ранее недоступных массивах данных. При этом технологии эффективной работы с большими данными являются фактически безальтернативными в условиях прогнозируемого стремительного роста, накопленного в мере объема информации – с порядка 3 зеттабайтов в 2013 году до примерно 40 зеттабайтов к 2020 году (1 зеттабайт равен 10^{21} байтам).

Существенным внешнеторговым потенциалом обладают услуги хранения и обработки данных, где можно выделить две базовые модели оказания таких услуг центрами обработки данных (ЦОД): услуги по аренде пространства ЦОД для установки собственного оборудования клиента (colocation) и облачные услуги, включая услуги IaaS (инфраструктура как услуга), PaaS (платформа как услуга), SaaS (программное обеспечение как услуга). Все большее значение на мировом рынке услуг хранения и обработки данных придается облачным сервисам, которые характеризуются более низкой ценой и гибкостью по сравнению с услугами colocation. По оценкам, расширение глобального рынка облачных услуг в последние годы в разы опережает темпы развития ИТ-рынка в целом. Тем не менее, объем мирового рынка услуг colocation также динамично растет и достиг примерно 30 млрд долларов США в 2017 году.

С учетом современных реалий и перспектив развития цифровой экономики, радикальных структурно-технологических сдвигов в производстве и инфраструктуре именно ИКТ-услуги и основанные на применении передовых телекоммуникационных и компьютерных технологий деловые, профессиональные, и технические услуги обладают наибольшим потенциалом роста в среднесрочном

и долгосрочном периодах, ИКТ-услуги тесно интегрированы в происходящие трансформационные процессы в глобальной экономике и международной торговле, они же и обеспечивают эти процессы.

Дематериализация цепочек добавленной стоимости, где физические поставки будут все более замещаться обменом данными, также окажет мощное стимулирующее воздействие на торговлю ИКТ-услугами.

Российский экспорт услуг в сфере ИКТ

Экспорт России ИКТ-услуг составил в 2017 году 4,7 млрд долларов США, или 8 % суммарного экспорта услуг. Главную роль здесь играет экспорт компьютерных услуг, объем которого в 2017 году достиг своего исторического максимума – 3,4 млрд долларов США и вырос по сравнению с 2001 годом в 35 раз, с 2005 года – почти в 9 раз. Фактически это основной драйвер развивающейся интеллектуально-технологической специализации России в торговле услугами.

Наиболее перспективным инновационным экспортным кластером является российская индустрия программного обеспечения. По оценке Некоммерческого партнерства разработчиков программного обеспечения «РУССОФТ», в настоящее время в России экспортной деятельностью занимаются не менее 2 000 софтверных компаний, или более 60 % всех устойчиво работающих компаний данной отрасли. Из-за снижения курса рубля доля зарубежных продаж в общем объеме продаж ПО и услуг по его разработке в долларовом исчислении увеличилась с 50 % в 2014 году до 65 % в 2015 году. В 2017 году данный показатель составил около 62 процентов.

Экспорт ПО и услуг по его разработке (далее – экспорт ПО) в 2017 году, по сравнению с 2006 г., вырос в 6,2 раза до 8,8 млрд долларов США, что заметно больше, чем суммарные продажи авиакосмической техники и судов (группы 88 и 89 ТН ВЭД ЕАЭС). Среднегодовые темпы прироста экспорта ПО за последнее десятилетие составили более 18 процентов.

По итогам 2016-2017 гг. экспорт ПО российских разработчиков достигал 5 % всего несырьевого неэнергетического экспорта России (товары и услуги). Если считать по реальным валютным поступлениям в страну, доля ПО составляет 3 процента.

В данных по экспорту ПО не учитываются валютные доходы отечественных Интернет-компаний (крупнейшие – Yandex и Mail.Ru Group), хотя они также основаны на использовании собственного оригинального софта и коммерциализации решений на его базе. По оценке РУССОФТ, экспорт российских Интернет-компаний сегодня превышает 1,5 млрд долларов США.

Основной объем зарубежных продаж ПО и услуг по его разработке приходится на сервисную модель – примерно 50 % (услуги по разработке ПО, предоставляемые отечественными софтверными компаниями), несколько меньше обеспечивает продуктовая модель (реализация продуктов и готовых решений отечественных софтверных компаний). Продажи услуг по разработке ПО, предоставляемых центрами разработки зарубежных компаний с территории России, в последнее время заметно снизились из-за ухудшения политической ситуации и введенных санкций.

Географическое распределение российского экспорта услуг по разработке ПО – основной статьи суммарного экспорта ПО – в разрезе соответствующей статьи платежного баланса РФ («компьютерные услуги») выглядит следующим образом (на 2017 г.): США – 1 103,1 млн долларов США, Германия – 264,2 млн долларов США, Ирландия – 245,0 млн долларов США, Великобритания – 237,0 млн долларов США, Кипр – 215,5 млн долларов США, Швейцария – 197,5 млн долларов США, Нидерланды – 97,2 млн долларов США, Казахстан – 83,1 млн долларов США, Чехия – 71,3 млн долларов США, Гонконг – 56,7 млн долларов США, Швеция – 52,3 млн долларов США, Словакия – 48,9 млн долларов США, Сингапур – 43,5 млн долларов США, Белоруссия – 34,9 млн долларов США, Люксембург – 32,8 млн долларов США.

Перспективы развития российского экспорта услуг в сфере ИКТ

Результаты исследовательского проекта SAP СНГ в партнерстве с РУССОФТ (июль 2017 г.) подтвердили наличие высокой экспортной ориентации и стратегического инновационного потенциала у российских разработчиков ПО, прежде всего, для B2B-решений. Из общего числа опрошенных компаний 72 % отметили, что находятся в процессе создания экспортных продуктовых направлений

либо уже сделали это, а еще 20 % планируют выход на международный рынок в ближайшие 2-3 года. Сильные стороны российских разработчиков ПО – хорошая математическая подготовка специалистов, способность создавать сложные продукты и нестандартные решения, культурная близость к основным рынкам, интегрированность в мировое сообщество разработчиков ПО, сравнительно невысокая себестоимость разработки ПО.

Принципиальный вывод исследования заключается в целесообразности фокусировки российских разработчиков на технологически сложных нишах мирового рынка ИТ (платформенные и инфраструктурные решения, инженерное и научное ПО), концентрации на поиске решений для самых перспективных сегментов данного рынка: искусственный интеллект (включая машинное обучение и нейронные сети), Интернет вещей и компьютерное зрение, большие данные, безопасность кибер-физических систем, др.

Экспортным потенциалом обладает российская индустрия хранения и обработки данных, предоставляющая в том числе облачные сервисы. В 2017 году объем отечественного рынка услуг colocation составил около 17 млрд руб. (примерно 295 млн долларов США), увеличившись на 14 % по отношению к 2016 году.

Общее количество введенных в эксплуатацию коммерческих стойкомест на конец 2017 г. выросло на 11,9 % и составило 36,3 тысячи. Объем российского рынка облачных услуг (IaaS, PaaS, SaaS) в 2017 году увеличился по сравнению с 2016 годом на 24 % (на 5,42 млрд руб.). При этом сегмент IaaS, в рамках которого предоставляются в аренду виртуализированные вычислительные мощности систем хранения и обработки данных, развивается наиболее высокими темпами.

Государственная политика должна быть сфокусирована на стимулировании развития и экспортной ориентации сферы ИКТ, являющейся основой «цифровой экономики» и технологических трансформаций четвертой промышленной революции. Главные ограничения здесь – регуляторные: нужны меры по либерализации и упрощению норм валютного регулирования и контроля (есть и специфические отраслевые, и общие для всех экспортеров барьеры), меры

по оптимизации учета и возмещения НДС при экспорте в отношении ИКТ-компаний, упрощенные схемы отчетности перед ФНС России по сделкам об оказании услуг в электронной форме через Интернет. Требуется совершенствовать финансовые меры поддержки ИКТ-компаний с использованием механизмов факторинга в сочетании с действующими программами облегчения доступа к экспортным кредитам.

Долговременная конкурентоспособность национальной софтверной отрасли и ее продуктов на мировом рынке будет определяться расширением и повышением качества подготовки программистов и в целом кадров для работы в сфере ИКТ, включая специалистов по ИКТ-маркетингу со знанием иностранных языков; созданием максимально благоприятных условий для начала бизнеса в области информационных технологий (в России традиционно большая часть всех стартапов тяготеет именно к этой области, реализуется специальная образовательная программа в ведущих вузах, направленная на поддержку интернет–инициатив студентов, аспирантов и молодых ученых); стимулированием перспективных зарубежных студентов и начинающих специалистов в области информационных технологий к продолжению учебы и работы в России (для этого использовать средства и механизмы российской национальной программы содействия международному развитию, делающей акцент на странах СНГ, с преобладанием русскоговорящего населения).

Развитию экспорта ИКТ-услуг будет способствовать последовательная реализация национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации», включающая модернизацию информационной инфраструктуры, создание глобально конкурентоспособной индустрии хранения и обработки данных на территории Российской Федерации, в том числе для расширения экспорта услуг дата-центров.

Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (в сумме) – единственный вид российских экспортных услуг, по которому исходная база для сравнения на предстоящий период (объем продаж в 2017 г.) одновременно является историческим максимумом поступлений. Тем важнее их ожидаемый динамичный рост до 2024 года – самый быстрый (и номинальный, и реальный)

по сравнению с другими услугами. Это обеспечит существенное увеличение доли ИКТ-услуг в общем объеме российского экспорта услуг – примерно с 8,1 % до 10,8 процентов. Причем увеличение доли будет иметь место и по телекоммуникационным, и по информационным, и – самое существенное увеличение – по главной составляющей – компьютерным услугам.

Рост экспорта ИКТ-услуг ожидается более стабильным, чем по другим видам услуг. Однако именно развитие экспорта услуг и продуктов программирования и других компьютерных услуг, а также экспорта информационных услуг, наряду с прочими инновационными услугами, подвержено более сильному негативному влиянию обострения отношений с Западом, чем так называемые традиционные виды услуг. Учитывая растущие масштабы этого экспорта, его существующий и ожидаемый в будущем удельный вес в поступлениях от экспорта услуг, возможные колебания выручки по ИКТ-услугам вследствие усиления ограничительно-санкционных факторов могут приводить к нежелательным изменениям динамики и даже объема всего экспорта услуг.

Прогнозируемые среднегодовые темпы прироста экспорта ИКТ-услуг в 2018-2024 гг. составляют 12,3 процента. В соответствии с целевым сценарием объем зарубежных продаж телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг в 2024 г. должен составить 10,8 млрд долларов США, из них поставки телекоммуникационных услуг – 2,55 млрд долларов США, компьютерных услуг – 8 млрд долларов США, информационных услуги – 0,25 млрд долларов США. Увеличение экспорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг будет ограничиваться быстрым ростом внутреннего спроса, сохраняющейся напряженностью отношений с Западом и проблематичностью формирования в рассматриваемый период единого рынка этих услуг в рамках ЕАЭС.

С учетом прогноза экспорта ИКТ-услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских услуг в сфере ИКТ являются: США, Германия, Великобритания, Нидерланды, Ирландия, Кипр, Швейцария,

Франция, Испания, Чехия, Швеция, Италия, КНР, Гонконг, Сингапур, ОАЭ, Казахстан, Белоруссия, Узбекистан.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта услуг в сфере ИКТ

Основные общесистемные проблемы развития экспорта ИКТ-услуг в Российской Федерации состоят в следующем:

наличие регуляторных и административных барьеров, связанных с требованиями валютного и налогового законодательства;

наличие сложностей, связанных с доступом экспортеров ИКТ-услуг к финансированию;

отсутствие эффективных мер по продвижению российских ИКТ-услуг на ключевых зарубежных рынках.

Ключевыми барьерами для развития экспорта ИКТ-услуг являются ограничения по доступу компаний к финансированию, а также обременительные регуляторные нормы и административные правила в области валютного, налогового регулирования, осуществления экспортного контроля.

Российские ИКТ-компании сталкиваются с горизонтальными для всего бизнеса проблемами валютного контроля, которые не позволяют им динамично развиваться. Это ограничения по использованию зарубежных счетов и требование репатриации, которые имеют особое значение для высокотехнологичных компаний, работающих на международных рынках, так как существенно усложняют проведение платежей. При осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами, обеспечить получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации. Кроме того, резиденты должны предоставлять в уполномоченный банк документы, связанные с проведением валютных операций.

Российские экспортеры ИКТ-услуг не могут использовать электронные денежные средства (ЭДС) для трансграничных операций в сегменте B2B, что является чувствительным барьером для данной сферы в виду оказания услуг онлайн.

Действующие требования валютного законодательства делают невозможным использование ЭДС для осуществления расчетов в рамках трансграничных сделок, поскольку существует требование репатриации, которое прямо предусматривает необходимость возврата выручки по внешнеторговым контрактам на счета российских резидентов – юридических лиц и ИП именно в уполномоченных банках. Возможность трансграничных расчетов с помощью электронных платежей существенно облегчит проведение экспортно-импортных транзакций для российских компаний.

В настоящее время компании, работающие в сфере информационных технологий, имеют льготы по страховым взносам. В соответствии со статьей 427 Налогового Кодекса Российской Федерации для российских организаций, которые осуществляют деятельность в области информационных технологий, разрабатывают и реализуют разработанные ими программы для ЭВМ, базы данных на материальном носителе или в форме электронного документа по каналам связи независимо от вида договора и (или) оказывают услуги (выполняют работы) по разработке, адаптации, модификации программ для ЭВМ, баз данных, устанавливают, тестируют и сопровождают программы для ЭВМ, баз данных, на период 2017-2023 гг. предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов – 14 процентов.

В целях достижения установленного размера дохода от осуществления деятельности в области информационных технологий доходы от оказания услуг по распространению интернет-рекламы не учитываются, в связи с чем организация не вправе применять пониженные тарифы страховых взносов. Отсутствует четкое определение категорий компаний, которые могут претендовать на получение льгот. У компаний, осуществляющих сопровождение свободного ПО, специализирующихся на продаже облачного ПО, могут возникать трудности при получении льгот. Вместе с тем важно создавать условия для снижения налогового бремени не только в отношении разработчиков ПО, но и для поставщиков софтверных услуг.

Не в полной мере используются возможности расширения налоговых льгот для софтверных компаний (пилотные проекты по снижению ставки налога на прибыль для ИТ-компаний, например, в Новосибирске, где с 1 января 2015 г. ставка налога на прибыль для ИТ-компаний снижена с 20 % до 15,5 %).

В соответствии со статьей 149 Налогового кодекса Российской Федерации реализация прав на использование программного обеспечения и баз данных не облагается НДС. Также согласно письму Минфина России от 29 декабря 2007 г. № 03-07-11/648, от 25 декабря 2007 г. № 03-07-11/640 реализация информационных продуктов освобождается от НДС, но только при наличии лицензионного договора в письменном виде. Таким образом, возникают сложности в отношении применения льготы в случае заключения договора купли-продажи.

Основной проблемой администрирования НДС при экспорте информационных и компьютерных услуг является сложность однозначного определения места реализации услуги.

Реализация ИКТ продукции и услуг, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации, не подлежит налогообложению. Однако и «входящий» НДС ИКТ компания-экспортер принять к вычету не может. У экспортеров товаров ставка НДС равна 0 %, и они имеют право на вычет «входящего» НДС. Соответственно одним из наиболее значимых барьеров в экспорте ИКТ-услуг выступает невозможность вычета «входящего» НДС при экспорте услуг.

Особые налоговые послабления могут быть предусмотрены в отношении компаний, осуществляющих поставки ИКТ-услуг, в том числе развивающих прорывные цифровые технологии (Интернет вещей, искусственный интеллект, анализ больших данных, блокчейн).

Получение льготного экспортного кредитования компаниями, предоставляющими услуги в сфере ИКТ, осложняется отсутствием у банков механизмов определения залогового обеспечения по экспортным контрактам, предметом которых являются результаты интеллектуальной деятельности.

Примерами лучших практик по развитию экспорта услуг в сфере ИКТ являются: создание специальных налоговых стимулов для ИКТ-компаний (Индия,

Бразилия и др.), внедрение эффективных инструментов финансирования отрасли, включая устранение барьеров для доступа к кредитованию, реализация иных мер, направленных на поддержку небольших компаний, создающих инновационные продукты.

Основные задачи и меры по развитию экспорта услуг в сфере ИКТ

Увеличение объемов экспорта ИКТ-услуг должно быть главным образом основано на эффективном использовании потенциала российской ИКТ-отрасли за счет создания благоприятного налогового режима для поставщиков ИКТ-услуг, устранения барьеров для экспорта, связанных с валютным регулированием, реализации мер информационно-промоутерской поддержки и улучшения доступа компаний к экспортному финансированию.

Основными задачами по развитию экспорта услуг в сфере ИКТ являются:

устранение регуляторных и административных барьеров при экспорте, связанных с валютным и налоговым регулированием, требованиями экспортного контроля;

создание благоприятного налогового режима для российских компаний, осуществляющих поставки ИКТ-услуг;

создание условий для сертификации и адаптации услуг в сфере ИКТ к требованиям внешних рынков;

реализация мер информационно-промоутерской поддержки российских компаний, осуществляющих экспорт услуг в сфере ИКТ.

Приоритетными мерами по развитию российского экспорта услуг в сфере ИКТ являются:

либерализация валютного регулирования, направленная на устранение барьеров для осуществления экспорта услуг в сфере ИКТ;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, предусматривающих применение ставки 0% по налогу на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет, в отношении прибыли, полученной в результате реализации компьютерных и информационных услуг;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, предусматривающих установление налогообложение 0 % НДС операций по экспорту услуг (работ);

внесение изменений в Налоговый Кодекс Российской Федерации в части увеличения предельного размера нормируемых расходов на рекламу, а также представительских расходов, учитываемых в расходах организации для целей определения налогооблагаемой базы;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в части обеспечения возможности применения пониженных тарифов страховых взносов российскими организациями, которые осуществляют деятельность в области информационных технологий, разрабатывают и реализуют разработанные ими программы для ЭВМ, базы данных на материальном носителе или в форме электронного документа по каналам связи независимо от вида договора и (или) оказывают услуги (выполняют работы) по разработке, адаптации, модификации программ для ЭВМ, баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники), устанавливают, тестируют и сопровождают программы для ЭВМ, баз данных, при осуществлении реинвестирования доходов таких организаций в ценные бумаги и производные финансовые инструменты;

принятие методических рекомендаций ФНС России о порядке подтверждения расходов на НИОКР при применении повышающего коэффициента для учета в налогооблагаемой базе организации;

реализация проекта по созданию «Виртуальной особой экономической зоны» для ИКТ-компаний;

разработка пакета мероприятий по сертификации и адаптации ИКТ-услуг к требованиям внешних рынков;

реализация проекта по созданию сети специализированных центров поддержки и продвижения экспортеров ИТ-отрасли на ключевых зарубежных отрасли рынках (включая разработку концепции, финансовой и операционной модели функционирования таких центров);

государственная информационно-промоутерская поддержка российских компаний, предоставляющих услуги в области ИКТ, ориентированная на инновационные МСП;

проведение маркетинговых исследований ключевых экспортных рынков для российских ИКТ-услуг, в том числе услуг хранения и обработки данных, облачных сервисов;

внесение изменений в нормативно-правовые акты, связанные с обращением результатов интеллектуальной деятельности, полученными в ходе исполнения гособоронзаказа, с целью передачи разработчикам прав на пользование РИДами для коммерциализации на гражданском рынке;

обеспечение возможности применения пониженных тарифов страховых взносов ИКТ-компаниями, при реинвестировании доходов в ценные бумаги и производные финансовые инструменты;

обеспечение доступности, в том числе средствами таможенно-тарифного регулирования, иностранного оборудования, используемого для экспорта ИКТ-услуг;

включение положений, направленных на развитие сотрудничества в сфере цифровой экономики и упрощение экспорта услуг в сфере ИКТ, в региональные торговые соглашения с участием России. В частности, в такие соглашения с динамичными развивающимися странами могут быть включены нормы, направленные на обеспечение трансграничных потоков данных с учетом требований информационной безопасности и неприкосновенности частной жизни, а также на развитие электронной аутентификации и совершенствование мер защиты прав потребителей в электронной коммерции с целью укрепления доверия к цифровой экономике.

7.5. Строительные услуги

К строительству относятся работы по сооружению строительных объектов, включая работы, предшествующие строительству (исследование и подготовка

строительного участка и т.д.), работы по возведению зданий и сооружению объектов гражданского строительства, специальные строительные работы (закладка фундамента, кровельные, бетонные работы и др.), монтаж оборудования, строительные и отделочные работы завершающего цикла, работы по прокладке различных коммуникаций, включая линии связи и установку оборудования телефонной сети, а также работы по ремонту зданий, помещений и сооружений и техническому обслуживанию строительных объектов. Приобретение товаров и услуг предприятиями-нерезидентами, ведущими строительные работы в стране нахождения строительного объекта (строительной площадки), у резидентов также отражается в составе строительства.

Строительные услуги подразделяется на следующие виды услуг:

Строительство за рубежом – строительные работы, выполняемые строительными предприятиями-резидентами для нерезидентов за рубежом;

Строительство в России – товары и услуги, приобретенные строительными предприятиями-нерезидентами на территории Российской Федерации у резидентов.

Общая характеристика международного рынка строительных услуг

Мировой экспорт строительных услуг в 2017 г. достиг 101 млрд долларов США, что составило менее 2 % глобального экспорта услуг. После спада в 2016 г. на 8 % экспорт строительных услуг вырос в 2017 г. на 13,6 процентов. Однако в целом в последнее десятилетие торговля строительными услугами развивалась низкими темпами, поскольку в динамично развивающихся странах по мере прогресса их экономик снижается потребность в привлечении иностранных строительных компаний и специалистов.

Наибольшими темпами экспорт строительных услуг в 2017 г. рос в странах Азии (25 %), СНГ (17 %) и Африки (13 %), практически в 2 раза вырос экспорт строительных услуг КНР (88 %).

Более половины мирового экспорта строительных услуг в 2017 г. приходилось на страны Азии (51 %) и около трети – на страны Европы (30 % на Евросоюз). СНГ, Ближний Восток и Африка обеспечивали еще 14 %. Крупнейшими экспортёрами

строительных услуг по итогам 2017 г. являлись Китай (23,9 млрд долларов США), Япония (10,4 млрд долларов США) и Республика Корея (9,4 млрд долларов США).

Основные направления и перспективы развития мирового рынка строительных услуг

Мировой рынок строительных услуг на уровне стран характеризуется участием большого количества небольших фирм, которые обычно специализируются в определенных областях или работают в небольших географических районах, и нескольких крупных игроков, которые реализуют масштабные инфраструктурные проекты (в ЕС компании с численностью сотрудников менее 50 человек выполняют около 60 % строительных работ в стоимостном выражении, а 95 % строительных компаний – малые предприятия с численностью сотрудников менее 20 человек).

Около половины рынка строительных услуг приходится на сооружение объектов общественного назначения, таких как дороги, жилые и офисные здания, социальная инфраструктура.

Важным драйвером развития международной торговли строительными услугами являются государственные закупки. Спрос на строительные услуги в рамках государственных закупок представляет значительную долю строительной деятельности в странах ОЭСР (почти 35% в Германии и Великобритании и более 40% в США).

Устойчивой тенденцией мирового рынка строительных услуг является расширение функций строительных компаний и предоставление ими услуг в области проектного финансирования и эксплуатации построенных объектов по модели build-operate-transfer.

Строительные услуги характеризуются высокими издержками входа на новые рынки, в связи с чем международная торговля такими услугами особенно чувствительна к существующим регуляторным, торгово-политическим барьерам. На торговлю строительными услугами влияют значительное количество строительных правил и норм, отличающихся в разных странах, производственные

стандарты, ограничения на установление коммерческого присутствия или перемещение персонала.

Наиболее серьезными проблемами в международной торговле строительными услугами являются: ограничение иностранного владения; требования создания совместного предприятия или совместной эксплуатации; дискриминационные процедуры лицензирования или регистрации; ограничения типов проектов; ограничения на перемещение физических лиц. В частности, ограничения на реализацию прав собственности на землю или недвижимое имущество могут применяться ко всем секторам, но при наличии таковых наибольшее влияние окажут на строительные услуги.

Реализация строительных проектов за рубежом предусматривает длительное пребывание рабочего персонала, что, как правило, осложнено визовым режимом, а наличие требований привлечения местных подрядчиков может сделать экспорт строительных услуг невыгодным.

Добиваться высоких показателей в экспорте строительных услуг странам позволяют поддержка развития технологических разработок в сфере строительства и инжиниринга, повышающих конкурентоспособность на зарубежных рынках; формирование консорциумов, которые обеспечивают механизмы эффективного сотрудничества между крупными строительными компаниями и МСП; реализация мер финансовой (экспортное кредитование, гарантии, страхование) и нефинансовой (продвижение единого бренда) поддержки, а также помощь в участии национальных поставщиков в государственных закупках и закупках, проводимых международными организациями и институтами развития.

Перспективы развития строительного рынка тесно связаны с динамикой численности населения, что влияет на расширение жилищного фонда, социальной, транспортной и иной инфраструктуры, увеличение производственных мощностей. Согласно текущей динамике и прогнозам основной прирост населения ожидается в странах Африки и Азии.

При продолжающемся сокращении вклада в общий объем мирового экспорта услуг строительные услуги в 2018-2024 гг. будут расти медленным темпом

(среднегодовой прирост на уровне 2 %) и к 2024 г. предположительно достигнут объема в 115-120 млрд долларов США.

Российский экспорт строительных услуг

Российский экспорт строительных услуг в 2017 г. составил 4,8 млрд долларов США или 8,3 % суммарного экспорта услуг, увеличившись на 33,9 % по сравнению с 2016 годом. В результате опережающего роста экспорта сальдо торговли строительными услугами стало положительным, профицит составил 0,4 млрд долларов США против дефицита в 0,2 млрд долларов США в 2016 году.

Доля России в мировом экспорте строительных услуг составляет 4,8 % – 4-е место по объему экспорта таких услуг.

Основной доход приносит реализация субподрядных договоров на строительные работы на территории России, заключенных с компаниями-нерезидентами, главным образом за счет стран дальнего зарубежья (3,65 млрд долларов США или 76 % в 2017 году).

Около 25 % поступлений (1,16 млрд долларов США в 2017 г.) формируется за счет сооружения российскими компаниями объектов за рубежом, в том числе атомных и иных энергетических объектов, электросетей, объектов транспортной и прочей инфраструктуры и других сложных производственных объектов. Поступления от данных строительных работ, осуществленных для контрагентов из стран СНГ, выросли в 2017 г. до 0,53 млрд долларов США, или на 67,4 % от уровня 2016 года. Значительная часть платежей (83,7 %) поступила за выполнение строительных работ на территории Республики Беларусь.

Основными импортерами российских строительных услуг по итогам 2017 года являются: Франция (1481,1 млн долларов США), Турция (642 млн долларов США), Белоруссия (501,2 млн долларов США), Италия (321,1 млн долларов США), КНР (178,5 млн долларов США), Сербия (153,6 млн долларов США), Кипр (153,1 млн долларов США), Нидерланды (151,6 млн долларов США), Германия (125,5 млн долларов США), Бангладеш (124,2 млн долларов США).

Наиболее высокими темпами растет экспорт строительных услуг в КНР, Германию и Францию.

Основными странами-импортерами российских строительных услуг по строительству на территории России являются: Франция, Турция и Италия; по строительству за рубежом: Белоруссия, Бангладеш и Румыния.

Перспективы развития российского экспорта строительных услуг

Россия обладает потенциалом для развития экспорта строительных и инжиниринговых услуг, который связан с наличием необходимых компетенций и возможностями укрепления позиций на рынках развивающихся стран.

Расширение затрат на инфраструктурное строительство в динамичных развивающихся странах создает потенциальные возможности для повышения коммерческой активности российских компаний в сооружении объектов энергетической, транспортной, производственной и иной инфраструктуры за рубежом. Наиболее очевидные перспективы на данном направлении имеет ГК «Росатом», располагающая самым крупным в мире портфелем проектов по сооружению энергоблоков для АЭС.

Принципиальный вопрос связан с созданием благоприятного режима для привлечения к строительной деятельности флагманских отечественных компаний за рубежом российских же субподрядчиков, поставщиков строительных товаров, услуг и технологий, в том числе из сферы МСП.

Наибольшее значение для увеличения экспорта строительных услуг будет иметь реализация планов привлечения иностранных подрядчиков к сооружению объектов на территории Российской Федерации в рамках Комплексного плана модернизации инфраструктуры, национальных проектов «Жилье и городская среда», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Наука», некоторых других. Также важно повышение производительности, качества товаров и услуг российских субподрядчиков, предусмотренное отдельными мероприятиями национальных проектов.

Однако слабая видовая диверсификация строительных услуг и снижающаяся ценовая конкурентоспособность российских поставщиков в условиях нарастающей конкуренции будут тормозить рост экспорта в среднесрочной перспективе, даже с учетом относительно низкого исходного уровня.

Присущая российскому экспорту строительных услуг нестабильность его объемов в основном сохранится до 2024 г. при незначительной стабилизации динамики к концу периода и, скорее всего, только по строительству за рубежом. По зарубежному строительству, однако, это будет обеспечиваться дальнейшей концентрацией поступлений на экспорте широко понимаемых энергетических объектов преимущественно за счет расширения строительства АЭС, частично возможно также на объектах по добыче неэнергетических полезных ископаемых.

К концу периода ожидается превышение максимальных показателей рекордного 2008 г. (причем и по строительству в России, и по зарубежным стройкам), но только номинально, с учетом инфляции этот максимум не будет достигнут. Соотношение экспортных поступлений от внутреннего строительства и зарубежных строек практически не изменится, что не исключает больших колебаний этого соотношения год от года.

Сохраняя замену доли в российском экспорте услуг, строительные услуги в целевом сценарии предположительно покажут умеренный рост со среднегодовыми темпами на уровне 6,1% и к 2024 году достигнут объема 7,46 млрд долларов США, в том числе, 1,75 млрд долларов США по строительству за рубежом и 5,71 млрд долларов США по строительству в России.

Наиболее перспективными нишами для развития российского экспорта строительных услуг являются:

подрядные работы для иностранных компаний, осуществляющих строительство в России;

строительство АЭС за рубежом;

комплекс услуг по строительству объектов энергетической, транспортной, производственной инфраструктуры в странах Азии, Африки и Ближнего Востока, СНГ;

участие в реализации масштабных международных инфраструктурных, инвестиционных проектов в Евразийском регионе (в рамках китайской инициативы «Один пояс – один путь», автомобильные коридоры ШОС, транспортные коридоры ЦАРЭС, МТК «Север–Юг»).

С учетом прогноза экспорта строительных услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских строительных услуг являются: КНР, Турция, Франция, Италия, КНР, Нидерланды,, Германия, Индия, Бангладеш, Вьетнам, Финляндия, Норвегия, Румыния, Сербия, Польша, Чехия, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Армения, Азербайджан, Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта строительных услуг

Значительное негативное влияние на конкурентоспособность строительной отрасли и развитие ее экспортного потенциала оказывает высокая степень зарегулированности отрасли.

По количеству необходимых процедур для получения разрешения на строительство Россия со значением 14,4 находится в середине рейтинга Doing Business, а в Дании, которая возглавляет рейтинг, необходимо пройти всего 7 обязательных процедур. Наибольшая проблема в России – длительность получения разрешений, которая доходит до 240 дней. В странах ОЭСР этот показатель составляет 154,6 дней, а в Республике Корея на получение разрешения необходимо потратить 27,5 дней.

В настоящее время страны ОЭСР переходят к более риск-ориентированному подходу к выдаче разрешений на строительство. Такие подходы направлены на более рациональное и эффективное распределение ресурсов, концентрацию регулирования на тех объектах, где велика вероятность причинения вреда, в соответствии с категоризацией строительных объектов.

Для России характерна проблема нехватки квалифицированных кадров из-за малой привлекательности получения профессии строителя, которая включает в себя тяжелый физический труд и небезопасные условия труда. Дефицит квалифицированных кадров не позволяет в больших объемах реализовывать сложные инфраструктурные проекты за рубежом. Наблюдается недостаток специалистов со средним и неполным профессиональным образованием, которые были бы готовы после обучения приступить к работе.

Кроме того, что большинство молодых специалистов не обладают достаточными практическими знаниями, их теоретические знания получены по программам обучения, которые остались еще с советских времен и не учитывают современные технологии. Не развито широко применяемое за рубежом сотрудничество между учебными заведениями и отраслью, в том числе между преподавателями и инструкторами на рабочем месте.

Для обеспечения конкурентоспособности услуг необходима гармонизация технических стандартов и регулирования в соответствии с лучшими международными практиками, а также гармонизация стандартов со странами ЕАЭС, ШОС, БРИКС и др.

Существенным барьером в экспортной деятельности строительных компаний являются особые правила репатриации валютной выручки. На практике строительные контракты заключаются с условием оплаты частично в долларах, а частично в местной валюте. Российская компания получает оплату за контракт национальной валюте страны, где реализуется проект (чаще всего это Индия, Бангладеш, Иран, Пакистан, Сирия, Афганистан). Напрямую зачислить в российские банки денежные средства в валютах этих стран невозможно. Поэтому российская компания вынуждена их конвертировать, что занимает определенное время, в результате чего может быть превышен срок действия контракта и нарушено требование о репатриации. Строительные компании сталкиваются с проблемой недопустимости зачисления на зарубежные счета денежных средств по отдельным видам операций, в том числе зачисления страхового возмещения на счет в стране экспорта.

Практика российских строительных и инжиниринговых компаний показывает, что контракты с иностранным заказчиком не всегда обеспечивают возможность реализации оборудования иностранному заказчику непосредственно в момент вывоза с территории Российской Федерации, поскольку при исполнении контрактов «под ключ» права собственности переходят по завершению всех работ и пуска объекта в эксплуатацию. В этом случае вывоз оборудования не может квалифицироваться как операция по реализации товаров для целей НДС, что

исключает возможность возврата НДС и ставит российские компании в неравное положение по отношению к зарубежным, которые имеют возможность возместить НДС в отношении части контракта, предусматривающей экспорт оборудования.

Российские компании-экспортеры строительных услуг нуждаются в доступе к льготному финансированию для реализации зарубежных инфраструктурных проектов, отсутствие эффективных инструментов финансовой и нефинансовой поддержки также снижает конкурентоспособность российских компаний. В частности, компании нуждаются в финансовой поддержке на предпроектной стадии.

В зарубежной практике органы власти работают в тесном партнерстве с представителями отрасли в целях определения возможностей для торговли и конкурентных преимуществ поставщиков строительных услуг, в том числе под единым брендом, а также с привлечением консалтинговых компаний. Меры государственной поддержки также предусматривают организацию крупных мероприятий в формате Roadshow в перспективных странах. Необходимо создание международных консорциумов и включение МСП в технологические цепочки зарубежных компаний и лидеров российского рынка, работающих за рубежом, в том числе через включение в технологические альянсы.

Отсутствуют эффективное продвижение строительных и инжиниринговых услуг российских специалистов и российских подрядных организаций при реализации крупных инфраструктурных проектов за рубежом.

Барьером для экспорта строительных услуг является отсутствие признания между странами квалификаций строителей или инженеров, специалистов с профессиональным образованием, что препятствует перемещению российских специалистов за границу, поскольку признание квалификации может включать необходимость знания местного языка или повторное обучение и сдачу экзаменов.

Инструментом для решения этой проблемы, как правило, являются соглашения о взаимном признании квалификаций строителей или инженеров между странами. В соответствии с рядом заключенных Россией соглашений иностранными государствами в данной сфере только высшее образование,

подтвержденное дипломом специалиста, бакалавра или магистра, признается сопоставимым и дает право на осуществление профессиональной деятельности. При этом среднее профессиональное образование признается сопоставимым, но только в целях дальнейшего продолжения учебы, и не дает возможности осуществлять профессиональную деятельность.

Российские экспортеры сталкиваются с традиционными барьерами на рынках третьих стран. В большинстве стран ОЭСР в строительной сфере применяются тесты экономических потребностей, при проведении которых работодатели должны предоставить в регулирующие органы для найма иностранного работника обосновывающую информацию о невозможности найма местных лиц.

В ряде зарубежных проектов заказчиками включены в контракты технические требования к оборудованию, аналоги которого в России находятся либо в стадии разработки, либо опытной эксплуатации и, соответственно, имеют сравнительно высокую стоимость по сравнению с иностранными аналогами.

В других случаях российские компании сталкиваются с требованием по локализации производства технически сложного оборудования и, соответственно, передачи технологии его производства, что делает невозможным участие отечественных компаний в торгах при единичных заказах/тендерах.

Также российские компании сталкиваются с ситуациями, когда на стадии подписания контракта и (или) тендера при формировании и утверждении перечня субпоставщиков и субподрядчиков по проекту заказчики навязывают использование определенных подрядчиков, что приводит к увеличению издержек по исполнению проектов и ограничивает возможность привлечения российских компаний. Необходимо проведение комплексного анализа барьеров на рынках третьих стран, с которыми сталкиваются или могут столкнуться российские экспортеры.

Приоритетные меры по развитию экспорта строительных услуг

Приоритетными мерами по развитию экспорта строительных услуг являются следующие.

при реализации строительных проектов с использованием государственных экспортных кредитов предусматривать в контрактах на строительство объектов условия дальнейшего технического обслуживания их российскими специалистами;

разработка и внедрение механизмов, в соответствии с которыми при заключении межгосударственных соглашений на строительство сложных объектов (атомные, нефтегазовые, космические, гидрологические и пр.) будет предусматриваться и комплексное решение, включающее гражданские и различные обеспечивающие инженерные объекты и инфраструктуру, также силами операторов таких соглашений и их подрядными организациями;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, предусматривающих возможность применения 0 % НДС при экспорте оборудования, используемого при строительстве объектов, находящихся за пределами территории Российской Федерации, право собственности на которое переходит к иностранному лицу с даты ввода объекта в эксплуатацию или после завершения работ по контракту на выполнение строительных работ;

обеспечение возможности использования иностранной валюты государств, национальным законодательством которых установлены ограничения для резидентов и (или) нерезидентов на владение и (или) совершение операций с валютными ценностями, получаемой резидентами от реализации договоров, связанных с сооружением ими объектов на территориях иностранных государств, в целях компенсации расходов на содержание иностранных представительств указанных резидентов, а также исполнения договора, по окончании которого оставшиеся средства подлежат переводу на счета резидентов, открытые в уполномоченных банках;

гармонизация технических норм Российской Федерации и норм ЕАЭС, БРИКС и ШОС с учетом лучших международных практик;

включение в программу государственной поддержки организаций в целях компенсации части процентных ставок по экспортным кредитам и иным инструментам финансирования, аналогичным кредиту по экономической сути, а также компенсации части страховой премии по договорам страхования

экспортных кредитов условий льготного финансирования проектов организации российских производств за рубежом;

подготовка предложений по заключению соглашений с целевыми странами о взаимном признании квалификаций строителей или инженеров, в том числе по признанию средне-профессионального образования в целях осуществления профессиональной деятельности;

создание международных консорциумов, совместных предприятий с участием банков, страховых компаний с отраслевыми лидерами;

включение МСП в технологические цепочки зарубежных компаний и лидеров российского рынка, работающих за рубежом при исполнении крупных экспортных контрактов, в том числе через включение в технологические альянсы;

обеспечение возмещения части затрат на подготовку предпроектной документации и (или) обеспечение возможности предоставления льготного финансирования в целях подготовки проектных документов;

продвижение комплексных инжиниринговых услуг. Создание единого информационного ресурса на нескольких языках для предложения иностранным партнерам;

выявление барьеров на рынках зарубежных стран (с учетом Индекса ограничений торговли услугами ОЭСР) и подготовка минимально рекомендованных условий, которым должна соответствовать компания для выхода на рынок;

внесение изменений в законодательство в целях обеспечения возможности формирования пула участников сооружения, выбора оборудования и производителя на предконтрактной стадии;

формирование регулярно обновляемого реестра тендеров иностранных инфраструктурных проектов;

создание официальной универсальной контрактной базы типа «FIDIC».

7.6. Услуги по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров

Услуги по переработке товаров включают комплекс работ по переработке принадлежащих нерезидентам товаров, сырья на территории России, оплаченный нерезидентами, а также переработку принадлежащих резидентам товаров, сырья за рубежом, оплаченную резидентами.

Услуги по техническому обслуживанию и ремонту охватывают работы по техническому обслуживанию и ремонту, проводимые резидентами в отношении товаров, оборудования и транспортных средств, принадлежащих нерезидентам (и наоборот).

Общая характеристика международного рынка услуг в сфере переработки, технического обслуживания и ремонта товаров

Мировой экспорт услуг обрабатывающих отраслей достиг 184 млрд долларов США в 2017 году и развивался в последнее десятилетие умеренным среднегодовым темпом на уровне 4 % (вырос на 7 % в 2017 году). Доля таких услуг в глобальном экспорте услуг достаточно стабильная и составляет около 3,5 процентов. Основные регионы-экспортеры – Европа (52,2 % в 2017 г.), Азия (25,5 %), Северная Америка (14,7 %). Объемы примерно поровну делятся между экспортом услуг по переработке товаров, принадлежащих нерезидентам (около 25 % в 2017 г.), и экспортом услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров. Ключевые поставщики услуг по переработке товаров – страны ЕС, Китай, Филиппины, Республика Корея, Малайзия, Тайвань, Гондурас, Российская Федерация, Марокко. Среди лидеров по экспорту услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров – страны ЕС, США, Сингапур, Китай, Швейцария, Канада, Российская Федерация, Япония, Тайвань.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка услуг в сфере переработки, технического обслуживания и ремонта товаров

Основная тенденция на рынке услуг обрабатывающих отраслей заключается в заметном повышении удельного веса стран Восточной и Юго-Восточной Азии

(особенно в экспорте услуг по переработке товаров, где они заняли лидирующее положение, если не учитывать торговле внутри ЕС), чему способствовали повышение их роли как поставщиков техники и в рамках глобальных цепочек стоимости, а также отлаженный механизм транспортировки сырья и сотовых продуктов. В экспорте услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров сохраняется преобладание развитых стран – крупнейших поставщиков сложной техники, включая продукцию военного назначения.

В среднесрочной перспективе экспорт услуг обрабатывающих отраслей будет расти примерно на уровне международной торговли услугами в целом, однако очень неравномерно в разрезе двух его основных составляющих. Увеличение экспорта услуг по переработке товаров будут минимальными (среднегодовые темпы прироста в 2018-2024 гг. ожидаются в пределах 1 %), тогда как операции по техническому обслуживанию и ремонту товаров будут быстро расширяться (в среднем на 9 % ежегодно). Это связано, с одной стороны, с общим замедлением международной торговли товарами, снижением интенсивности взаимодействия в рамках глобальных цепочек стоимости и налаживанием собственной переработки во многих странах, традиционно импортировавших подобные услуги, а с другой – с сильно возросшим в 2000-х годах мировым парком сложной техники и наступлением сроков по сервисным и ремонтным работам.

Российский экспорт услуг в сфере переработки, технического обслуживания и ремонта товаров

Суммарный экспорт услуг российских обрабатывающих отраслей в 2017 году составил 3,33 млрд долларов США (примерно 58 % всего экспорта услуг) и на 6 % превысил уровень 2016 года. На услуги в сфере переработки товаров приходилось 46 % общего объема услуг обрабатывающих отраслей (снижение в 2017 г. на 5 %), на техническое обслуживание и ремонт – 54 % (увеличение почти на 17 %). Основные российские регионы, предоставляющие экспортные услуги обрабатывающих отраслей: Москва, Иркутская область, Московская область, Хакасская Республика, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Оренбургская область.

Ключевые страны-импортеры российских услуг по переработке товаров – Люксембург, Швейцария, Казахстан, Германия, Канада, Словакия, Чехия. Под влиянием санкций многие операции были переведены на посреднические юрисдикции. Среди ведущих импортеров российских услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров – Индия, Германия, Алжир, Венгрия, Ирландия, Казахстан, Белоруссия, США. Большую роль в торговле по этой статье играют спецпоставки и обслуживание авиатехники.

Перспективы развития российского экспорта услуг в сфере переработки, технического обслуживания и ремонта товаров

В период 2018-2024 гг. в рамках целевого сценария российский экспорт услуг обрабатывающих отраслей будет расти среднегодовым темпом 6,7 %, в том числе поставки услуг по переработке товаров – 8,2 % (то есть на уровне среднегодовой динамики по всему экспорту услуг России), продажи услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров – 5,4 процента. В первом случае увеличение экспортных объемов будет поддерживаться постепенным восстановлением досанкционных схем переработки и сравнительной дешевизной рабочей силы в России, тогда как развитием экспорта услуг по техническому обслуживанию и ремонту товаров будет сдерживаться ограниченным парком российской техники за рубежом.

Сдерживающим фактором для расширения операций по техническому обслуживанию и ремонту сложной техники выступает нарушение отдельными партнерами России прав интеллектуальной собственности российских компаний, стремление в условиях санкций заместить отечественные компоненты иностранными.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта услуг в сфере переработки, технического обслуживания и ремонта товаров

Специфическим барьером выступает сложность получения разрешения на переработку товаров. В заявлении на получение разрешения указываются 14 видов сведений, среди которых информация о возможности дальнейшего коммерческого использования отходов, о производственных потерях и т.д. Также

к заявлению прилагаются все документы, подтверждающие указанные в нем сведения. Заявление рассматривается в срок до 15 дней с возможным продлением до 30 дней. Замена иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, эквивалентными товарами, а также приемлемость заявленного способа идентификации перерабатываемого товара устанавливается таможенными органами. Наличие таких норм ухудшает коммерческие результаты компаний, которые занимаются переработкой иностранных товаров, возможности осуществления небольших процессов переработки, не создающих продукт с новыми качественными характеристиками, но имеющих существенное значение для производителя.

Основные задачи и меры по развитию экспорта услуг в сфере переработки, технического обслуживания и ремонта товаров:

идентификация таможенных и транспортно-логистических ограничений, влияющих на переработку, техническое обслуживание и ремонт товаров;

совершенствование таможенных режимов переработки на таможенной территории, включая упрощение процедуры получения разрешения на переработку товаров;

заключение договоренностей с зарубежными странами по обеспечению защиты прав интеллектуальной собственности российских разработчиков и производителей сложной техники в качестве гарантии долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества.

7.7. Финансовые и страховые услуги

Финансовые услуги – это услуги по финансовому посредничеству и связанные с ним вспомогательные услуги (за исключением операций по страхованию и программ пенсионного обеспечения). К этим услугам относятся услуги, которые обычно предоставляются банками и другими финансовыми посредниками.

К страховым услугам относятся услуги, предоставляемые страховыми компаниями при заключении договоров по страхованию жизни, страхованию внешнеторговых грузов, другим видам прямого страхования, перестрахованию;

услуги негосударственных пенсионных фондов по добровольному пенсионному страхованию. К этой категории услуг также относятся вспомогательные услуги по страхованию, под которыми понимаются посреднические услуги страховых агентов и брокеров, оказываемые страховым компаниям и другим клиентам; услуги по расчету страховых рисков и страховых взносов, оценке убытков; консультационные услуги по вопросам страхования.

Общая характеристика международного рынка финансовых и страховых услуг

Мировой экспорт финансовых услуг составил 464 млрд долларов США в 2017 году (8,8 % глобального экспорта услуг). Данный рынок в 2010-х годах рос примерно на 5 % ежегодно, хотя в 2016 году отмечалась стагнация рынка, а также падение экспорта финансовых услуг американскими поставщиками и, особенно заметно, поставщиками из СНГ (в случае СНГ небольшое снижение продолжилось и в 2017 году). Устойчиво благоприятная динамика характерна для регионов Азии и Ближнего Востока.

Основная доля экспорта финансовых услуг приходится на Европу (56 % в 2017 году) и Северную Америку (25 %). Вклад Азии составляет 16 %, всех остальных регионов – 3 процента.

Мировой экспорт страховых услуг равнялся 126 млрд долларов США в 2017 году (2,4 % глобального экспорта услуг). Рост рынка в 2010-х годах – умеренный, динамика противоречивая. Рост выше среднего отмечается в Азии, а также в Южной и Центральной Америке.

Главные регионы – экспортеры страховых услуг (2017 г.): Европа – 56 %, в том числе ЕС – 48,4 %, Северная Америка – 18 %, Азия – 15,5 %, Ближний Восток – 6,6 %.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка финансовых и страховых услуг

Перспективы развития международной торговли финансовыми и страховыми услугами в значительной степени определяются соотношением факторов стабильности и нестабильности в функционировании мирового финансового

и страхового рынков, масштабами разворачивающихся в настоящее время торговых и санкционных войн, инициированных администрацией США. Будущее международной торговли финансовыми и страховыми услугами тесно связано с процессами реформирования мировой финансовой системы, формированием новых финансовых центров и финансовых институтов в развивающемся мире, прогрессом новых финансовых продуктов и технологий (криптовалют, блокчейна, распределенных цифровых реестров) и их влиянием на глобальную финансовую архитектуру.

Важнейшая характерная черта финансовых и страховых услуг – исключительно высокая степень их виртуализации и тяготения к обращению к цифровой среде. Поэтому будущее такой торговли сильно зависит от способности национальных, региональных и глобальных регуляторов выработать согласованные правила осуществления финансово-страховых операций и проектов в глобализированном цифровом пространстве.

Лидерами международной торговли финансовыми услугами сегодня являются страны ЕС (Германия, Люксембург, др.), США, Великобритания, Швейцария, Сингапур, Гонконг, Япония. К факторам развития национального финансового рынка и его экспортной конкурентоспособности относятся уровень предпринимательской активности, наличие достаточного количества высококвалифицированной рабочей силы, устойчивость и сбалансированность бизнес-регулирования, доступность венчурного капитала.

В последнее десятилетие быстро развивается финтех индустрия, в том числе в странах, которые не являются лидерами на рынке оказания финансовых услуг. Например, в лидерах экспорта финтех решений находятся такие государства, как Китай, Индия, Бразилия, Австралия. Динамично развивается финтех индустрия в США, Великобритании, Германии.

Для стимулирования финтех индустрии правительство Великобритании совместно с финансовым регулятором предоставляет стартап-проектам возможность тестировать свои продукты (регуляторная песочница), оказывает поддержку компаниям, которые не могут оценить подпадание проекта под существующее

регулирование. В стране созданы саморегулируемые ассоциации по различным финтех направлениям, которые разрабатывают стандарты работы компаний, что помогает развиваться стартап-проектам.

В Китае, в Шанхае и Гонконге, созданы специальные зоны, где финтех проекты могут протестировать работу продуктов. Ключевые направления развития финтех индустрии в Китае – мобильные платежи и краудлендинг. Краудлендинг в Китае переживает существенный рост, на сегодняшний день в стране более 2 000 платформ, которые востребованы, в том числе, малыми и средними предприятиями.

В Сингапуре в 2015 году финансовый регулятор выделил приоритеты для развития финтех решений: блокчейн, цифровые и мобильные платежи, кибербезопасность, идентификация и биометрия. Создана группа финтех в структуре финансового регулятора для работы с финтех проектами.

Финансовым регулятором Германии учрежден специальный департамент, который оценивает риски внедрения финтех, реализует пилотные проекты с участниками индустрии, консультирует компании. Отдельные регионы страны запустили программы помощи в финансировании развития финтех проектов, а также развивают сеть офисов (коворкингов), которые доступны молодым компаниям.

Страны-лидеры в развитии финтех индустрии для стимулирования компаний и повышения их экспортной конкурентоспособности создают благоприятные регуляторные условия. Между финансовым регулятором и стартап-проектами устанавливается взаимодействие, в рамках которого компании могут тестировать свои продукты, не опасаясь нарушения финансового законодательства. Среди мер поддержки – предоставление финансирования и организация площадок для взаимодействия.

Российский экспорт финансовых и страховых услуг

Российский экспорт финансовых услуг составил 1,13 млрд долларов США в 2017 году (около 2 % всего экспорта услуг). Почти 95 % приходилось на финансовые услуги, за которые взимается плата в явной форме. Уровень продаж финансовых услуг в 2017 году был на треть ниже досанкционного пика 2013 года

и примерно соответствовал показателям 2015-2016 годов. Российский экспорт страховых услуг и услуг негосударственных пенсионных фондов составлял в 2017 году небольшую величину – 0,33 млрд долларов США, или 0,6 % суммарного экспорта услуг. На услуги прямого страхования попадало 43,2 %, перестрахования – почти 40 %, вспомогательные услуги по страхованию – порядка 17 процентов. Показатель по экспорту страховых услуг в 2017 году был почти вдвое (на 46 %) меньше пиковой величины 2015 года и в целом был самым низким за последние десять лет.

В 2017 году крупнейшими рынками для российского экспорта финансовых услуг – являлись Великобритания (202,4 млн долларов США), Кипр (170,5 млн долларов США), США (139,5 млн долларов США), Белоруссия (86,5 млн долларов США), Швейцария (64,0 млн долларов США). Крупнейшими рынками для российского экспорта услуг страхования и услуг негосударственных пенсионных фондов выступали Великобритания (88,0 млн долларов США), Белоруссия (22,9 млн долларов США), Куба 17,5 млн долларов США), Нидерланды (13,3 млн долларов США), ОАЭ (11,8 млн долларов США).

Перспективы развития российского экспорта финансовых и страховых услуг

На мировом рынке финансовых услуг Российская Федерация имеет очень слабые позиции. Для России развитие экспорта финансовых и страховых услуг осложняется текущей политической ситуацией, введенными в отношении национального финансового сектора санкционными ограничениями. Экспорт финансовых услуг всегда связан с общим доверием к государству, где зарегистрировано лицо. Политическая и экономическая стабильность, обеспечение конфиденциальности финансовой информации, отсутствие санкционной политики в отношении сектора – одни из ключевых факторов развития экспорта традиционных финансовых и страховых услуг.

В то же время Россия обладает существенным потенциалом развития IT-услуг в финансовом секторе. В условиях распространения финтех в мире, перехода финансовых компаний на новые решения, Россия может занять лидирующее место

в экспорте финансовых услуг, создавая инновационные продукты и решения. По данным компании Ernst&Young, финтех проекты в России ожидает существенный рост до 2035 года. Предполагается, что к этому времени свыше 96 % всех платежей в стране будет осуществляться с помощью инновационных сервисов, при этом прогнозируется рост международных платежей при поддержке таких сервисов на 67 процентов.

В экспорте финансовых и страховых услуг закладывается высокий рост, что обусловлено, главным образом, низкой исходной базой. Прогнозируемые среднегодовые темпы прироста в 2018-2024 гг. для финансовых услуг составляют 9,7 %, а для услуг страхования – 10 процентов. В соответствии с целевым сценарием объем экспорта финансовых и страховых услуг в 2024 году должен составить 2,32 млрд долларов США, из них объем финансовых услуг – 1,75 млрд долларов США, страховых услуг – 0,57 млн долларов США.

С учетом прогноза экспорта финансовых услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских финансовых услуг являются: Великобритания, США, Кипр, Швейцария, Нидерланды, Ирландия, Бельгия, Франция, Германия, Люксембург, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Республика Корея, Гонконг, ОАЭ.

С учетом прогноза экспорта страховых услуг, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских услуг в сфере страхования являются: Великобритания, Нидерланды, Германия, Франция, Финляндия, Ирландия, Кипр, Швейцария, США, ОАЭ, Белоруссия, Казахстан, Турция, КНР, Индия, Египет.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта финансовых и страховых услуг

Основные общесистемные проблемы развития экспорта финансовых и страховых услуг состоят в следующем:

не сформирован региональный финансовый центр, ориентированный на страны ЕАЭС, СНГ вне ЕАЭС, другие близлежащие государства;

не создана система биржевых площадок на территории России, торгующих ликвидными товарными активами за рубли;

недостаточный уровень интеграции финансовых рынков стран ЕАЭС и уровень сотрудничества в финансово-банковской сфере в рамках СНГ;

недостаточный уровень развития практики расчетов в национальных валютах с основными торгово-экономическими партнерами;

недостаточный уровень внедрения в деятельность финансового и страхового секторов современных цифровых технологий осуществления операций;

текущий режим санкций в отношении России, включающий чувствительные ограничения для России на мировом финансовом рынке.

К специфическим проблемам развития экспорта финансовых и страховых услуг следует отнести:

отсутствие достаточной инфраструктуры и регуляторики для развития финтех проектов, в том числе стандартов открытости деятельности банков (API);

отсутствие регуляторного поля для использования цифровых финансовых активов в торговле, развития краудфандинга;

отсутствие международных соглашений, обеспечивающих экспансию новых финансовых сервисов;

отсутствие возможности страховых компаний оказывать услуги страхования рисков неисполнения нерезидентами обязательств по внешнеторговым договорам (контрактам), страхования ответственности экспедиторов, осуществляющих поставки на внешние рынки;

высокая нагрузка на капитал банков со стороны кредитов, выданных при условии наличия у заемщика-экспортера договора страхования экспортных кредитов.

Приоритетные меры по развитию экспорта финансовых и страховых услуг.

Приоритетными мерами по развитию экспорта финансовых и страховых услуг являются:

внесение изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе в целях развития торгов национальными валютами на организованных рынках государств-членов и обеспечение доступа к ним участников валютного рынка государств-членов;

внесение изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе в части либерализации страховых рынков государств-членов ЕАЭС;

предоставление частичного финансирования для оплаты страховой премии по договору страхования рисков неисполнения обязательств по внешнеторговому контракту, заключенному со страховой организацией, имеющей лицензию Банка России;

предоставление возможности российским страховым компаниям осуществлять страхование рисков неисполнения нерезидентами обязательств по внешнеторговым контрактам;

обеспечение возможности страхования ответственности нерезидентов, имущество которых находится за пределами территории Российской Федерации;

обеспечения возможности страхования ответственности экспедиторов, осуществляющих поставки на внешние рынки;

утверждение Стандарта по осуществлению страхового покрытия риска неисполнения обязательств по экспортным контрактам, страхованию внешнеторговых грузов;

развитие программ субсидирования процентной ставки экспортных кредитов коммерческих банков и институтов развития (в целях увеличения предоставления экспортных кредитов нерезидентам);

уменьшение нагрузки на капитал банков со стороны кредитов, выданных при условии наличия у заемщика-экспортера договора страхования экспортных кредитов, заключенного с российской страховой компанией;

создание инфраструктуры для развития финтех проектов;

предоставление доступа к API банков в России и в странах-партнерах;

повышение экспортной конкурентоспособности российских краудфандинговых платформ.

7.8. Услуги в сфере интеллектуальной собственности

Статья «плата за пользование интеллектуальной собственностью» включает платежи за временное пользование патентами, торговыми марками, авторскими правами, правами на информацию о промышленных процессах, продуктами научно-исследовательских разработок; плату за лицензии на воспроизведение и распространение объектов интеллектуальной собственности (рукописей, компьютерных программ, кинематографических работ, звукозаписей).

В данную категорию не включаются:

плата за лицензии без права воспроизведения и распространения объектов интеллектуальной собственности – в зависимости от предмета лицензионного соглашения относятся на «компьютерные услуги» или «аудиовизуальные и связанные с ними услуги»;

покупка (продажа) результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) – включается в «услуги в области исследований и разработок»;

покупка (продажа) торговых марок, фирменных знаков, фирменного наименования, коммерческого обозначения; трансфертные контракты спортсменов – не являются услугами и относятся на «непроизведенные нефинансовые активы» по счету операций с капиталом платежного баланса.

Общая характеристика международного рынка услуг в сфере интеллектуальной собственности

Мировой экспорт услуг в сфере интеллектуальной собственности составил 381 млрд долларов США в 2017 году (7,2 % глобального экспорта услуг и почти в 3 раза больше, чем в 2005 году). Среднегодовые темпы прироста данного сегмента торговли услугами в 2010-2017 гг. достигали 7 %, в 2017 году к 2016 году увеличение равнялось 10 %, что было самым высоким показателем по всем видам

услуг. В странах СНГ прирост составил 30 % после сильного спада в 2016 году, в Африке – 17 % с очень низкой базы, в Евросоюзе – 16 %, в Азии – 15 процентов.

На страны Северной Америки и Европы приходится 80 % всего мирового экспорта по рассматриваемой статье, на Азию – около 18 процентов. На весь остальной мир – только 2 процента. Главные государства-экспортеры в 2017 году – страны ЕС, США, Япония, Швейцария, Сингапур, Республика Корея, Китай, Канада, ОАЭ, Израиль, Тайвань. В период 2010-2017 гг. наиболее высокими темпами экспорт услуг в сфере интеллектуальной собственности развивался в Сингапуре, Китае, Тайване, Израиле, Республике Корея, Индии и Бразилии (в последних двух странах с очень низков базы).

В целом экспорт услуг в сфере интеллектуальной собственности в период 2000-2016 гг. рос значительно быстрее мирового ВВП (по рыночным обменным курсам) – соответственно на 9 % и на 5,5 % ежегодно, что отражает тенденцию усиливающейся интеллектуальной международной торговли.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка услуг в сфере интеллектуальной собственности

Перспективы дальнейшего роста торговли услугами в сфере интеллектуальной собственности в основном благоприятные, что связано, с одной стороны, с упрощением и удешевлением передачи технологий в условиях цифровизации, а с другой – с возрастающей глобализацией технологических инноваций под влиянием четвертой промышленной революции. Вместе с тем будущее торговли объектами интеллектуальной собственности в сильной степени зависит от международно-правового решения проблем, связанных с нарушением прав интеллектуальной собственности и принудительным трансфером технологий, в чем развитые страны обвиняют, прежде всего, Китай.

Значительные вызовы для глобального рынка интеллектуальной собственности представляют продолжающийся рост оборота контрафактной, пиратской продукции; ужесточение отдельными странами в первую очередь США, условий их участия в международном обмене технологиями, в целом усиление технологического национализма в мире, ведущее к снижению объемов

технологического трансфера в рамках глобальных цепочек стоимости; ожидаемое существенное повышение нагрузки на международную патентную систему в условиях взрывного роста прорывных технологических решений под влиянием цифровизации и четвертой промышленной революции; появление нового класса объектов интеллектуальной собственности, связанных с их восприятием различными органами чувств; вероятное превращение искусственного интеллекта в самостоятельного серийного генератора объектов интеллектуальной собственности с труднопредсказуемыми последствиями для рынков, конкуренции, национальных инновационных систем.

В предстоящие годы следует ожидать реформирования международного регулирования торговли объектами интеллектуальной собственности как в рамках ВТО, так и на уровне региональных торговых соглашений. Основная направленность изменений – ужесточение такого регулирования в плане усиления административной и уголовной ответственности за нарушение прав интеллектуальной собственности, продление сроков действия патентов и монопольного владения данными за рамки, установленные в Соглашении ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, создание регуляторных рамок, не допускающих принудительный трансфер технологий, и др.

В целях расширения возможностей по экспорту услуг в сфере интеллектуальной собственности зарубежные страны развивают национальные инновационные, патентные системы, принимают меры по упрощению порядка и сокращению сроков регистрации объектов интеллектуальной собственности, участвуют в международных системах регистрации, конвенциях по защите авторских и смежных прав, наименований мест происхождения, товарных знаков и т.д. Все без исключения региональные торговые соглашения нового поколения содержат свод положений, направленных на обеспечение эффективной защиты прав интеллектуальной собственности во взаимных торгово-экономических отношениях.

Широко практикуется возмещение части затрат на патентование за рубежом, включая оплату пошлин, необходимых для подачи и рассмотрения международных заявок, оплату пошлин в национальных патентных бюро зарубежных стран.

Некоторые страны (например, Австрия, Япония) покрывают расходы на судебные дела при нарушении прав интеллектуальной собственности за рубежом. Страны оказывают консультационную помощь путем создания специальных сайтов для экспортеров, проведения обучения, выпуска руководств по регистрации интеллектуальной собственности, ее защите за рубежом и т.д. Канада, Франция, США создают национальные офисы за рубежом по защите прав интеллектуальной собственности или ведут такую работу в рамках своих зарубежных представительств.

Российский экспорт услуг в сфере интеллектуальной собственности

В 2017 году поступления от операций с российской интеллектуальной собственностью составили 733 млн долларов США, что является практически максимальной величиной в новейшей российской истории (всего за период 2007-2017 гг. доходы России по данной статье равнялись 6,2 млрд долларов США). Основной объем поступлений приходится на продажу изобретений и технологий в виде объектов промышленной собственности.

Почти 87 % всех доходов обеспечивает торговля с дальним зарубежьем. Ключевые страны-импортеры в 2017 году – Великобритания, Кипр, США, Казахстан, Германия, Белоруссия, Ирландия. Несмотря на санкции, в 2015-2017 гг. российский экспорт услуг в сфере интеллектуальной собственности в ряд западных стран быстро увеличивался (очень высокими темпами в Великобританию, а также в США, Германию, Ирландию, Францию).

Абсолютные объемы отечественного экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности хотя и растут, но по-прежнему в десятки раз уступают аналогичным показателям у лидеров мирового рынка – США, Японии, Великобритании, Германии, Швейцарии, ряда других европейских стран.

Перспективы развития российского экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности

Для России экспорт интеллектуальной собственности является одним из перспективных направлений. Однако это требует дальнейшего увеличения финансирования и инвестиций в науку, создания передовой научной и научно-

производственной инфраструктуры, в том числе кластерного типа, упрощения и ускорения процедур регистрации объектов интеллектуальной собственности, развития внутреннего рынка таких объектов и их полноценного учета на балансах организаций в качестве нематериальных активов, принятия указанных активов в виде залогового обеспечения банками, расширения международного научно-технического сотрудничества, проведения активной научно-технологической дипломатии. Пока же по количеству заявок на патенты на изобретения Россия занимает 7-е место в мире (41,6 тыс. шт. в 2016 году), уступая Китаю (1 102 тыс. шт.), США (589 тыс. шт.), Японии (319 тыс. шт.), Республике Корея (213,7 тыс. шт.), Германии (66,9 тыс. шт.) и Индии (45,7 тыс. шт.).

Росту поступлений от предоставления в пользование российской интеллектуальной собственности будут способствовать реализация программы по компенсации части затрат отечественных производителей на патентование, защиту товарных знаков и иных подобных прав за рубежом, а также осуществление аналогичных мер в рамках разрабатываемых при поддержке государства корпоративных программ повышения международной конкурентоспособности.

С учетом прогноза экспорта услуг, связанных с использованием интеллектуальной собственности, текущей и прогнозной динамики импорта услуг за рубежом, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами российских услуг в сфере интеллектуальной собственности являются: Великобритания, США, Германия, Ирландия, Нидерланды, Франция, Кипр, Швейцария, Норвегия, Болгария, Польша, Словакия, Казахстан, Белоруссия, Азербайджан, Узбекистан, Канада, Япония, КНР, Сингапур, Тайвань, Индия, Турция, ОАЭ.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности

Основные общесистемные проблемы развития экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации состоят в следующем:

отсутствие льгот по уплате НДС при экспорте объектов интеллектуальной собственности, что не соответствует мировой практике и ставит отечественных

экспортеров услуг в неравное положение по отношению к иностранным конкурентам;

избыточные требования валютного контроля к подготовке документов, подтверждающих экспортные сделки;

нормы валютного законодательства, касающиеся ответственности резидента за обеспечение получения валютной выручки от контрагента-нерезидента;

недостаточная защита прав интеллектуальной собственности российских экспортеров за рубежом;

недостаточность информационной, промоутерской и консультационной поддержки, связанной с экспортом услуг в сфере интеллектуальной собственности;

необходимость применения мер финансовой поддержки сектора.

Барьером для расширения экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности выступают длительные сроки регистрации прав интеллектуальной собственности (в России – до 9 месяцев, в США – до 6 месяцев на получение патента), несовершенство процедур рассмотрения случаев, связанных с отказом от регистрации и т.д.

Сохраняется проблема обеспечения охраны и защиты прав интеллектуальной собственности за рубежом. Российский экспортный центр и Роспатент публикуют информацию по отдельным вопросам защиты интеллектуальной собственности, а также предоставляют консультации. Однако по сравнению с США, Великобританией и Канадой, сегодня в России отсутствуют бесплатные справочники или онлайн инструменты, которые бы содержали анализ рынка и зарубежного законодательства по интеллектуальной собственности, давали возможность экспортерам осуществить проверку того, как используется интеллектуальная собственность.

Чувствительным ограничением для продвижения российской интеллектуальной собственности на внешние рынки является неразвитость механизмов, позволяющих взаимодействовать со специалистами, знающими специфику местного рынка и его регулирования (в российских представительствах или в местном профессиональном сообществе).

В России применяются отдельные меры финансовой поддержки экспортеров, связанные с компенсацией затрат на патентование за рубежом. Вместе с тем наряду с расходами на патентование, крупной статьёй затрат являются расходы на судебную защиту прав интеллектуальной собственности, а также расходы, связанные с выплатой налогов и пошлин, страхованием интеллектуальной собственности в случае нарушения прав.

Зарубежные страны активно используют положения по защите интеллектуальной собственности в рамках международных соглашений, включая двусторонние и многосторонние соглашения о поощрении и зонах свободной торговли, соглашения о защите капиталовложений, специальные соглашения по защите интеллектуальной собственности, совместные планы действий по борьбе с контрафактной пиратской продукцией и др. В международной договорной практике России и ЕАЭС специальное регулирование вопросов интеллектуальной собственности пока представлено слабо, что влечет за собой риск нарушения прав интеллектуальной собственности экспортеров.

Основные задачи и меры по развитию экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности

обеспечение льготного налогообложения при экспорте услуг в сфере интеллектуальной собственности;

снижение требований и упрощение процедур валютного законодательства при экспорте услуг в сфере интеллектуальной собственности;

разработка специальных мер финансовой поддержки продвижения и защиты российской интеллектуальной собственности на внешних рынках;

разработка образовательных программ по организации, технике и правовому обеспечению экспортных операций в сфере интеллектуальной собственности;

информационно-консультационное и промоутерское сопровождение деятельности по коммерческому использованию российской интеллектуальной собственности за рубежом.

Приоритетными мерами по развитию российского экспорта услуг в сфере интеллектуальной собственности являются:

установление ставки 0 % по налогу на прибыль при осуществлении деятельности, связанной с реализацией объектов интеллектуальной собственности на внешние рынки;

установление ставки 0 % НДС при реализации иностранным контрагентам прав на использование охраняемых результатов интеллектуальной деятельности;

использование лицензионного договора в электронном виде в форме пользовательского соглашения при подтверждении налоговых льгот при реализации прав на использование результатов интеллектуальной деятельности;

издание методических рекомендаций о порядке подтверждения расходов на НИОКР при применении повышающего коэффициента для учета в налогооблагаемой базе организации;

внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в части увеличения предельного размера нормируемых расходов на рекламу, а также представительских расходов, учитываемых в расходах организации для целей определения налогооблагаемой базы;

обеспечение возможности компенсации затрат организаций – лицензиаров, связанных с прохождением предэкспортной стадии результатов интеллектуальной деятельности;

обеспечение финансовой поддержки деятельности центров трансфера технологий в части коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности на внешних рынках;

определение порядка отнесения изобретений к служебным, порядок и размер выплаты вознаграждения авторам за создание и использование служебных изобретений для различных категорий работодателей и правообладателей;

определение гарантированного минимального размера вознаграждения авторам за создание и использование служебных изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, обязанности работодателя заключать договор о выплате вознаграждения авторам служебных изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, ответственности работодателя за невыплату или несвоевременную выплату авторского вознаграждения;

установление обязательства выплаты вознаграждения авторам служебных результатов интеллектуальной деятельности правообладателем, а не работодателем;

разработка страхового продукта АО «ЭКСаР», предусматривающего страхование риска, связанного с судебной защитой интеллектуальных прав российских экспортеров на внешних рынках;

издание методические рекомендации и инструкции по правилам оценки бухгалтерского и налогового учета исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в качестве нематериальных активов для бюджетных образовательных и научных организаций;

создание специализированного электронного депозитария результатов интеллектуальной деятельности, права на которые предлагаются на экспорт, и специализированной электронной торговой площадки для сопровождения и проведения экспортных сделок с правами на результаты интеллектуальной деятельности, в том числе с объектами авторских прав;

разработка специальных информационных ресурсов и образовательных программ по авторскому праву и праву промышленной собственности, мерам и практике защиты интеллектуальной собственности, международным системам патентования и защиты прав;

разработка руководств для потенциальных экспортеров по организации и технике экспортной деятельности в сфере интеллектуальной собственности, ее правовому, налоговому регулированию в России и за рубежом, существующим рискам в этой деятельности и возможности использования интеллектуальной собственности и др.;

популяризация среди российских разработчиков, правообладателей и экспортеров зарубежных инструментов продвижения и защиты интеллектуальной собственности на внешних рынках, включая инструменты, содержащие инструкции по защите ИС (сайт Правительства США «Stopfakes.gov»; сайт ВОИС; инструмент по защите прав ИС Правительства Австралии – «Приближение к мировому рынку»; инструменты Офиса по ИС Великобритании – IP Health check, инструменты, Трансатлантического портала ресурсов по защите ИС и т.д.); инструменты,

позволяющие провести аудит ИС и оценить уровень защиты ИС (австралийский правительственный инструмент по ИС – IP Toolbox, совместный сайт Еврокомиссии и Китайской службы поддержки прав ИС – IPR SME Helpdesk, инструмент Датского ведомства по патентам и товарным знакам – IP Response» и т.д.). Это будет способствовать лучшему пониманию зарубежных рынков, условий и методов работы на них, позволит пройти тесты для определения возможных рисков и проблем, связанных с управлением ИС;

разработка типовых положений по защите прав интеллектуальной собственности для включения в международные договоры с участием Российской Федерации. Такие положения должны учитывать: участия сторон в основных конвенциях по защите ИС; обязанность публикации сведений по режиму охраны ИС, а также предоставления доступа к публичным реестрам ИС; создание контактных пунктов по вопросам ИС; институционализацию сотрудничества в сфере ИС; правила в отношении использования сторонами торговых знаков, патентов, авторских и смежных прав и т.д.

7.9. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха

Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха включают аудиовизуальные и связанные с ними услуги, прочие услуги в сфере культуры и отдыха, услуги преподавателей и медицинских работников.

К аудиовизуальным и связанным с ними услугам относятся следующие виды работ и услуг: создание художественных фильмов, театральных постановок, музыкальных, цирковых, радио- и телевизионных программ, запись музыкальных произведений, а также плата за доступ к кабельному и спутниковому телевидению, аренду аудиовизуальных и связанных с ними продуктов. Также в данной категории учитываются выплаты вознаграждения актерам, режиссерам, постановщикам и др.; покупка (продажа) авторских рукописей, оригиналов звукозаписей, фильмов, готовая и заказная аудиовизуальная продукция при электронной поставке.

Прочие услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха – это услуги музеев и других культурно-просветительских учреждений; услуги по организации, проведению и участию в книжных и художественных выставках, ярмарках; услуги по организации любых видов спортивных мероприятий, услуги спортивных судей, вознаграждения спортсменам, тренерам за участие в спортивных соревнованиях и т.п. Кроме того, в данную группу услуг, включаются услуги, оказываемые преподавателями и медицинскими работниками за рубежом; ежегодные и другие регулярные и единовременные членские взносы в культурные центры и другие учреждения культуры, спортивные организации, федерации, ассоциации.

Общая характеристика международного рынка услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха

По данным Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО, на сектор креативных индустрий приходится 7 % мирового ВВП, который ежегодно растет на 8,7 процентов.

Мировой экспорт услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха составил 51 млрд долларов США в 2017 году (около 1 % глобального экспорта услуг). Объемы примерно поровну делятся между экспортом аудиовизуальных и связанных с ними услуг и продажами прочих услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха.

Хотя данная категория услуг относится к креативным их видам, соответствующим потребностям современного общества, в целом рынок в 2010-х годах рос умеренными темпами на среднегодовом уровне 3-4 %, что в том числе можно объяснить большими масштабами контрафактной торговли, нарушений авторских прав на многих развивающихся рынках. Наиболее благоприятная динамика экспорта таких услуг характерна в текущем десятилетии для стран Ближнего Востока, Азии и Африки.

Стоимостной объем рынка распределяется следующим образом: около 60 % мирового экспорта рассматриваемых услуг приходится на Европу, 15 % – на Азию, 11 % – на Северную Америку, 8,3 % – на Южную и Центральную Америку.

Крупнейшие экспортеры – страны ЕС, США, Канада, Турция, Индия, Республика Корея, Сингапур, Япония, Китай, Австралия. Крупными поставщиками по позиции «аудиовизуальные и связанные с ними услуги» также являются Бразилия, Израиль, Аргентина и Южная Африка.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха

Согласно информации ЮНЕСКО, торговля услугами нетехнологических креативных индустрий (что существенно шире, чем рассматриваемая в данном разделе статья торговли услугами) в 2000-х годах динамично растет. Учитываются аудиовизуальные, интерактивные медийные услуги и связанные с художественной деятельностью; плата за лицензии на копирование и/или распространение культурных продуктов; платежи, связанные с обращением объектов культурного наследия – между музеями разных стран и др.; услуги новостных агентств, прочие информационные услуги, кроме баз данных и сопряженных с этим услуг; услуги в области архитектуры и рекламы. Экспорт таких услуг в период 2003-2012 гг. увеличивался в среднем на 10 % ежегодно и достиг примерно 150 млрд долларов США в 2013 году. На страны с высокими доходами (по классификации Всемирного банка) приходится свыше 90 % глобального экспорта услуг креативных индустрий.

В Великобритании, Канаде, Люксембурге, Германии созданы отдельные онлайн-платформы либо платформы в рамках существующих сайтов экспортных агентств для продвижения экспорта услуг в сфере культуры и развлечений. Канада также разработала план по экспорту креативных услуг, Люксембург – специальный план по экспорту аудиовизуальных услуг, в Нидерландах принят план развития экспорта услуг в сфере дизайна. Осуществляется оказание финансовой помощи экспортерам, например, путем выдачи грантов, покрытия затрат на перевод текстов, фильмов, на участие в выставках за рубежом.

Перспективы мирового рынка персональных, культурных и рекреационных услуг носят неоднозначный характер и определяются следующими факторами:

сохранением и даже ростом объемов «пиратской» торговли объектами авторского права;

пока не ясным характером влияния технологий искусственного интеллекта на творческую деятельность и правовой статус ее результатов, в том числе в сфере аудиовизуальных услуг;

практически полным уходом в цифровую среду многих видов персональных и культурных услуг, что ставит новые и сложные задачи в сфере регулирования и учета этой деятельности;

замещением физического перемещения преподавателей и медицинских работников за рубеж для оказания услуг, связанных с использованием современных информационно-коммуникационных, цифровых технологий, не требующих физического присутствия специалистов в месте оказания услуг (технологий виртуальной и дополненной реальности, дистанционного управления робототехникой и др.).

Российский экспорт услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха

Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха охватывают чрезвычайно широкий спектр очень разнообразных по предмету услуг. Часть таких услуг (в особенности в сфере культуры) имеет вторичный характер по отношению к другим видам услуг, в частности, услугам по статье «поездки личные».

В российском экспорте услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха традиционно представлены слабо и не во всех случаях полностью фиксируются статистикой.

В 2017 году экспорт аудиовизуальных и связанных с ними услуг составил 200 млн долларов США (41 % суммарных доходов по статье), продажи прочих услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха – 290 млн долларов США (59 % всех поступлений).

Общий экспорт России услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха достиг 490 млн долларов США в 2017 году, или 0,85 % совокупного российского экспорта услуг. Это на 36 % меньше пикового уровня 2013 года (периода преолимпийской подготовки), но на 44 % выше показателя 2015 года.

Перспективы развития российского экспорта услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха

В целом российский экспорт услуг нетехнологических креативных индустрий обладает достаточно высоким потенциалом, включая кинематографическую отрасль. По данным Федерального фонда социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии (Фонд кино), с 2014 года по настоящее время количество российских картин, вышедших в прокат на территории иностранных государств, увеличилось на 44 % (с 43 до 62 фильмов), а совокупные кассовые сборы отечественных фильмов на внешних рынках выросли в 4 раза (с 11 млн долларов США до 44 млн долларов США). Вместе с тем общий объем зарубежных продаж российского киноконента в 2017 году составил около 20 млн долларов США. Оценки Фонда кино свидетельствуют, что в среднесрочной перспективе можно втрое увеличить этот показатель при условии реализации комплекса мер государственной поддержки, направленных на снижение расходов организаций киноиндустрии по выходу на международный кинорынок (включая участие в профильных международных выставочных мероприятиях и форумах, организацию скринингов на основных кинорынках, создание рекламных материалов для зарубежного потребителя, адаптацию контента для зарубежных рынков, прежде всего дублирование на наиболее используемые иностранные языки, страхование лицензиата и лицензиара от потенциальных исков по авторским правам, др.).

В последнее время появились успешные примеры продвижения на внешние рынки отечественной анимационной продукции, в том числе лицензионной продукции с использованием анимационных образов. Согласно информации Ассоциации организаций индустрии анимационного кино, экспорт российского анимационного контента осуществляется более чем в 60 стран мира и дублируется в среднем на 5-10 иностранных языках.

Например, сериал «Маша и медведь», выпущенный в 2009 году студией Анимаккорд, стал популярен за рубежом через Netflix. После того, как в 2015 году сериал был представлен в США и Канаде, многие другие зарубежные компании

приобрели лицензию на его показ. Сериал «Смешарики» сначала распространялся на Youtube, а с 2017 года был выпущен на платформе Netflix.

В соответствии с целевым сценарием, экспорт услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха в 2024 года должен составить 750 млн долларов США, из них объем аудиовизуальных и связанных с ними услуг – 300 млн долларов США, объем прочих услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха – 450 млн долларов США.

С учетом прогноза экспорта услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха, текущей и прогнозной динамики импорта услуг, а также условий доступа на рынки услуг, перспективными странами-импортерами соответствующих российских услуг являются: Швейцария, Великобритания, США, Германия, Нидерланды, Франция, Финляндия, Кипр, Ирландия, Канада, Казахстан, Белоруссия, Сингапур, КНР, Гонконг, Япония, Индия, ОАЭ, Катар, Израиль.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха

Основные общесистемные проблемы развития экспорта услуг в сфере культуры и развлечений в Российской Федерации состоят в следующем:

ограниченный уровень финансовой поддержки сектора;

ограниченная промоутерская поддержка российских услуг за рубежом, включая рекламу, организацию маркетинговых мероприятий, участие в выставках;

ограниченность доступной консультационной помощи экспортерам услуг в сфере культуры и развлечений;

нарушение прав интеллектуальной собственности экспортеров за рубежом.

В России не развиты механизмы финансовой поддержки экспортной деятельности в сфере культуры и развлечений. Незначительны является финансирование Фондом кино кинопроектов небольших и новых на рынке компаний, что ограничивает возможности появления новаторских кинопродуктов, ориентированных в том числе на зарубежную аудиторию. Практически не финансируются экспортно-ориентированные проекты в других сферах индустрии культуры и развлечений.

Российские экспортеры культурно-развлекательных услуг сталкиваются с проблемой высоких затрат по выходу на международный рынок, в результате затруднены их участие в профильных международных выставочных мероприятиях и форумах, проведении предварительных демонстраций, организация ими рекламных кампаний и адаптация контента к условиям зарубежных рынков.

Чувствительным является вопрос защиты прав интеллектуальной собственности экспортеров за рубежом, осуществление которой является дорогостоящей процедурой. Необходим доступный механизм страхования лицензиата и лицензиара от потенциальных исков по авторским правам. Существует проблема блокировки сайтов Роскомнадзором до вынесения судебных решений. Такая практика выступает барьером для работы онлайн-кинотеатров.

Приоритетные задачи и меры по развитию экспорта услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха

Увеличение объемов экспорта услуг частным лицам и услуг в сфере культуры и отдыха должно быть главным образом основано на эффективном использовании потенциала, связанного с экспортом аудиовизуальных услуг; улучшением доступа компаний и организаций культурно-развлекательной сферы к финансированию, особенно МСП; активном продвижении услуг креативных индустрий и российских специалистов на внешних рынках при обеспечении надлежащей защиты прав интеллектуальной собственности.

Основными задачами по развитию экспорта услуг в сфере культуры и развлечений являются:

развитие механизмов финансовой поддержки экспортно ориентированной деятельности креативных индустрий в сфере услуг, качественное информационно-консультационное обеспечение этой деятельности;

содействие снижению затрат и рисков экспортеров по выходу на внешние рынки;

оказание помощи экспортерам в защите прав интеллектуальной собственности за рубежом.

Приоритетными мерами по развитию российского экспорта услуг частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха являются:

расширение финансирования производителей контента, в том числе за счет льготного кредитования, выдачи грантов, покрытия части расходов на участие в зарубежных промоутерских мероприятиях, выставках, на перевод контента на иностранные языки, на рекламу и продвижение отечественных культурно-развлекательных сервисов через Интернет;

покрытие затрат, связанных со страхованием лицензиата и лицензиара от потенциальных исков по авторским правам (страховка необходима для продажи продукции на территории США, Канады, Великобритании). В России данный вид страхования не осуществляется;

поиск дополнительных возможностей для продвижения отечественной индустрии культуры и развлечений через интернет-сайты, которые содержат различный контент на многих языках, а пользователи за плату могут просматривать содержимое, например, Netflix. Заключение уполномоченными российскими организациями соглашений на совместное финансирование производства кино, музыки, литературы, медийного контента с международными компаниями, включая онлайн кинотеатры, такие как Netflix;

внесение в Перечень основных мероприятий государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы мероприятий, ориентированных на поддержку и финансирование экспортно-ориентированной деятельности в сфере библиотечного дела (цифровые библиотеки), музейного дела, в области искусства (цирки, театры), кинематографии, музыки и т.д.;

создание льготных налоговых условий для компаний кино- телепроизводства, имеющих значительные экспортные сделки (не менее 1 млн. долларов США в год);

создание механизма предоставления льготных условий иностранным компаниям из сферы креативных индустрий для анимационного, кино- и телепроизводства на территории Российской Федерации (ребейт);

создание программы поддержки ко-продукционных аудиовизуальных

проектов, создаваемых на территории Российской Федерации;

проведение в России ежегодных тематических мероприятий для зарубежных контрагентов, потенциальных покупателей и отраслевых сообществ;

освещение в международных и профильных СМИ информации об успешных российских проектах аудиовизуальной индустрии;

проведение профильного маркетингового исследования рынка с целью выявления приоритетных страновых и нишевых направлений для российского аудиовизуального контента и изучения тенденций спроса на указанную продукцию;

предоставление субсидий театрам, музеям и т.д., увязанных с выполнением КПЭ в части экспорта услуг (установить объемы указанных КПЭ).

7.10. Медицинские услуги

В статистике торговли услугами Банка России въездной медицинский туризм и медицинские услуги, получаемые иностранцами в России, включаются в общую величину экспорта услуг по укрупненной статье «поездки». В статью входит и оплата самих медицинских услуг/процедур, и расходы иностранных граждан на пребывание в России.

Услуги российских медицинских работников за рубежом фиксируются по статье «прочие услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха».

Одним из способов экспорта услуг является учреждение коммерческого присутствия (создание дочерних компаний и филиалов) за рубежом. При экспорте медицинских услуг этот способ применяется в меньшей степени, тем не менее и в российской практике есть примеры учреждения дочерних компаний за границей для оказания медицинских услуг. В регулярной статистике Банка России по торговле услугами экспорт/импорт медицинских услуг не выделяется.

Общая характеристика международного рынка медицинских услуг

По данным Международной ассоциации медицинского туризма, около 11 миллионов туристов ежегодно путешествуют за медицинской помощью. В соответствии с Индексом медицинского туризма (Medical Tourism Index, МТИ) Международного научно-исследовательского центра здравоохранения, сектор

коммерческих медицинских услуг к 2025 г. достигнет оборота в 3 трлн долларов США.

Крупнейшие экспортеры медицинских услуг – США, Великобритания, Турция, Таиланд, Сингапур, Республика Корея, Индия, Иордания, Коста-Рика, Венгрия, Израиль.

Доля экспорта медицинских услуг в общем экспорте услуг, как правило, является низкой, например, в США, где самый высокий объем экспорта медицинских услуг, он составляет всего лишь 0,5 % от суммарного экспорта услуг. Наибольшую долю медицинские услуги занимают в Иордании – 7,6 % и Коста-Рике – 4,9 %, заметную роль играют в экспорте услуг Турции – 1,8 % и Венгрии – 1,6 процента.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка медицинских услуг

Для развития экспорта медицинских услуг страны предусматривают упрощенный визовый режим для медицинских туристов или специальные медицинские визы. Принимают меры содействия в сертификации программ медицинской помощи и аккредитации в международных организациях с целью повышения доверия к национальным медицинским учреждениям. Реализуются меры по повышению осведомленности иностранных пациентов, помощи в адаптации услуг к потребностям иностранных пациентов (предоставление информации на родном языке, привлечение менеджеров по медицинскому туризму).

Аккредитация по международным стандартам в JCI стимулирует привлечение высококвалифицированных медицинских специалистов и практиков, приводит к снижению времени ожидания лечения, обеспечивает персонализированный уход, наличие широкого спектра услуг, внедрение современного оборудования, включая роботизированные операции, технологии лучевой хирургии и радиотерапии с использованием стереотаксических опций и т.д. Таким образом, повышается качество медицинской помощи, а наличие сертификата JCI увеличивает доверие зарубежных пациентов.

Одним из факторов привлечения медицинских туристов является низкая стоимость медицинских услуг. По данным Международной ассоциации медицинского туризма, медицинские туристы могут сэкономить от 25 % до 75 % затрат в зависимости от страны и типа выполняемой процедуры. Например, Сингапур имеет 23 больницы, аккредитованные JCI, услуги которых стоят на 35 % меньше, чем в США.

В настоящее время в мире активно развивается телемедицина. ОЭСР отмечает, что телемедицина включает в себя широкий набор технологий, поддерживающих оказание помощи поставщиком медицинских услуг пациенту или предоставление содействия друг другу поставщиками услуг, которые удалены друг от друга. По данным Statista, мировая торговля телемедицинскими услугами превысит 40 млн долларов США к 2021 году.

Страны принимают меры, направленные на участие в международных медицинских выставках и экспозициях, а также на рекламное продвижение продукта для повышения осведомленности о возможностях национальной медицины за рубежом.

Российский экспорт медицинских услуг

В соответствии с Индексом медицинского туризма (Medical Tourism Index, МТИ), в 2016 г. Россия заняла 34-е место по экспорту медицинских услуг в рейтинге МТИ из 41 страны, участвующей в Индексе. По данным Индекса медицинского туризма, состояние здравоохранения в России оценивается как низкое по требуется обеспечить конкурентоспособные цены на медицинские услуги и смягчить визовые правила для таких туристов. МТИ рекомендует России разработать стратегию, которая будет включать меры по международной аккредитации медицинских учреждений с квалифицированными врачами и медицинским персоналом и современным медицинским оборудованием. Для привлечения медицинских туристов требуется обеспечить конкурентоспособные цены на медицинские услуги и смягчить визовые правила для таких туристов.

По данным Минздрава России за 2016-2017 гг. кратно возросло число иностранных пациентов в больницах: с 20 тыс. до более 110 тыс., что позволило

только в 2017 г. лечебным учреждениям заработать около 250 млн долларов США. Увеличилось количество медицинских организаций, аккредитованных JCI: к началу 2018 г. было аккредитовано 2 организации, к началу 2019 г. – 4 организации.

Стоит отметить, что в качестве медицинских туристов в Россию приезжают пациенты из следующих стран и регионов: СНГ, Юго-Восточной Азии (Китай, Северная Корея, Вьетнам), Ближнего Востока (Израиль, Бахрейн), Европы (Германия, страны Балтии, Скандинавии) и др.

Перспективы развития российского экспорта медицинских услуг

В рамках Государственной программы «Развитие здравоохранения» реализуется ведомственный проект «Развитие экспорта медицинских услуг». Планируется увеличение объемов оказания медицинской помощи в плановой форме иностранным гражданам в России не менее чем в 1,3 раза в 2020 году и в 1,8 раза к 2025 году путем разработки и реализации маркетинговой стратегии по въездному медицинскому туризму и экспорту высокотехнологичных медицинских услуг российскими медицинскими организациями. В национальный проект «Здравоохранение» включен федеральный проект «Развитие экспорта медицинских услуг». Целевой ориентир по экспорту таких услуг – 1 млрд долларов США к 2024 году.

В числе приоритетных направлений для экспорта медицинских услуг – кардиология, онкология, офтальмология, нейрохирургия. В данных сферах в России действует ряд федеральных учреждений здравоохранения, а также научно-исследовательских учреждений с мировой известностью, включая Национальный медицинский исследовательский центр нейрохирургии имени академика Н.Н. Бурденко, Национальный медицинский исследовательский центр онкологии имени Н.Н. Блохина, Московский научно-исследовательский онкологический институт имени П.А. Герцена, Национальный медико-хирургический Центр имени Н.И. Пирогова, Национальный медицинский исследовательский центр имени В.А. Алмазова и др. В 2013-2014 гг. в Сколково были созданы Международный медицинский кластер и Кластер биомедицинских технологий, которые развивают товары и услуги, обладающие экспортным потенциалом. Таким образом,

приоритетными сферами развития экспорта медицинских услуг могут быть: международные диагностические услуги, высокотехнологичная хирургия (в частности, хирургия с применением робот-ассистированных технологий), лечение онкологических заболеваний с применением инновационных способов лечения.

В целом на сегодняшний день медицинские услуги в России отличаются более низкими ценами по сравнению с лечением в США, Германии, других западных странах, Израиле.

В России активно развиваются новые биомедицинские и информационные технологии. Например, технологии ядерной медицины, особенно для онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний. В настоящее время при поддержке ГК «Росатом» ведутся работы по созданию сети центров ядерной медицины. Один из них будет построен в ближайшие годы в Иркутске. Подобные центры планируется построить в нескольких регионах России. В ноябре 2018 г. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), дочернее предприятие ГК «Росатом» АО «Русатом Хэлскеа» и сингапурская компания Asian American Medical Group договорились о совместной реализации проекта по строительству центра ядерной медицины в Малайзии, специализирующегося на диагностике и лечении онкологических заболеваний.

Значительные перспективы для России имеет оздоровительный медицинский туризм, приближающийся по своему смыслу к природно-экологическому туризму. Национальным проектом «Экология» предусмотрен специальный федеральный проект с соответствующим финансированием по развитию экологического туризма в национальных парках, предполагающий увеличение числа российских и иностранных граждан – посетителей таких парков не менее, чем на 4 млн человек к 2024 году. Привлечению иностранцев будет способствовать создание санаторно-рекреационной инфраструктуры в непосредственной близости от этих парков.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта медицинских услуг

Основные проблемы развития экспорта медицинских услуг в Российской Федерации состоят в следующем:

наличие административных барьеров, связанных со сложностью получения визы на въезд в Россию для прохождения лечения;

необходимость финансовой помощи поставщикам медицинских услуг (например, связанной с покрытием расходов на международную аккредитацию, сертификацию, участием в зарубежных выставках), консультационной помощи, помощи в рекламе и продвижении за рубежом;

наличие языковых барьеров;

неразвитость инфраструктуры для привлечения медицинских туристов.

Одной из чувствительных проблем является отсутствие специальных медицинских виз, которые могут по упрощенному режиму разрешать въезд на территорию России гражданам других государств. При этом внедрение медицинских виз используется для стимулирования въездного туризма в ряде стран. Так, например, для Индии, по данным Министерства внутренних дел России, в 2016 г. доля виз в целях медицинского туризма составила 45 % от всех полученных виз в эту страну.

В России сохраняется ряд барьеров, препятствующих повышению качества медицинских услуг. В частности, барьером, влияющим на конкурентоспособность сектора здравоохранения, является проблема устаревания медицинских технологий. По данным ЦСР, во многих субъектах России радиотерапия недоступна или выполняется на устаревших малопроизводительных устройствах, а больные не получают помощи по современным протоколам. Характерна также проблема дефицита квалифицированных специалистов. Данные проблемы отчасти решаются в рамках национального проект «Здравоохранение».

Чтобы обеспечить возможность приема иностранцев в российские медицинские учреждения, необходимо снять языковые барьеры. Особенно растет спрос на французский, испанский, арабский и китайский языки. Эксперты Медицинского центра университета Раш оценивают, что расходы на переводчиков и преодоление языковых барьеров в среднем составляют 2-3 % затрат иностранных пациентов. Установлено, что медицинские туристы выбирают чаще всего ту страну, в которой используется их родной язык.

В России отсутствует какая-либо обязательная сертификация или аккредитация медицинских учреждений на соответствие национальным или международным стандартам. Между тем существует ряд зарубежных систем аккредитации, например, аккредитация и сертификация Объединенной международной комиссии (JCI), которые позволяют клиникам внедрять международные стандарты. По причине высокой стоимости внедрения таких стандартов поставщики медицинских услуг нуждаются в финансовой помощи.

В связи с расширением цифровой экономики быстро развивается сфера телемедицинских технологий. В России, в отличие от других стран, отсутствует план развития телемедицины, который бы определял ее приоритетные направления и финансовые меры поддержки врачей, прибегающих к использованию телемедицинских технологий. Отсутствие системы электронных медицинских карт также является барьером для экспорта, поскольку такая карта служит и для вторичного использования данных в статистических и исследовательских целях, для мониторинга системы здравоохранения и повышения её эффективности.

Низкая осведомленность за рубежом о предлагаемых в России медицинских услугах, действующих клиниках и специалистах сильно затрудняет привлечение медицинских туристов. Эта проблема должна решаться в том числе путем содействия участию поставщиков медицинских услуг в международных выставках, рекламному продвижению их продуктов и т.п.

В России существует проблема неразвитости инфраструктуры, связанной с трансфером больных с вокзалов и аэропортов, поиском и предоставлением жилья для сопровождающих, а также подбора сиделок для больных.

Врачи зачастую отказываются от лечения иностранных пациентов, так как боятся зарубежных судебных разбирательств и больших сумм компенсации при совершении врачебной ошибки. За рубежом подобная проблема решается за счет системы страхования профессиональной ответственности. Однако в России страхование является дорогостоящей процедурой, поэтому врачи практически не страхуют свою деятельность. Также существует проблема, что медицинское страхование иностранных пациентов не покрывает лечение за рубежом.

Приоритетные направления и задачи по развитию экспорта медицинских услуг

Увеличение экспорта медицинских услуг возможно за счет решения следующих задач:

преодоление административных барьеров, связанных с получением виз для медицинских целей;

преодоление языковых барьеров, в частности, связанных с получением услуг на иностранном языке и обучением медицинского персонала;

оказание финансовой помощи поставщикам медицинских услуг, которые участвуют в экспорте услуг, включая возмещение затрат на международную аккредитацию и сертификацию;

цифровизация медицинского сектора, связанная с оцифровкой медицинских карт, использованием больших данных, а также развитием телемедицины;

продвижение российских поставщиков медицинских услуг и их продуктов за рубежом;

решение вопроса трансграничного медицинского страхования.

Приоритетные меры по развитию российского экспорта медицинских услуг

внесение изменений в закон «О порядке выезда из России и въезда в Россию» для внедрения обыкновенной медицинской визы как разновидности обыкновенных виз для въезда в Россию. Медицинская виза должна выдаваться на срок лечения или пребывания в медицинских, лечебных, оздоровительных целях иностранного лица на территории России при наличии у него документов, подтверждающих прохождение лечения в российском медицинском учреждении или санитарно-курортного лечения;

внесение изменений в ФГОС среднего профобразования в части включения вопросов изучения и владения иностранным языком в сфере медицины. Необходимо внедрение стандарта по изучению иностранных языков в качестве общепрофессиональных и профессиональных компетенций во всех ФГОС высшего профессионального образования по направлениям подготовки специалитета

(например, Приказ Минобрнауки от 09.02.2016 № 95 (лечебное дело), Приказ Минобрнауки от 17.08.2015 № 853 (педиатрия), Приказ Минобрнауки от 16.01.2017 № 21, Приказ Минобрнауки от 15.06.2017 № 552 (медико-профилактическое дело), Приказ Минобрнауки от 11.08.2016 № 1037 (фармация) и т.д.) и по направлениям подготовки кадров высшей квалификации в аспирантуре. Во все программы ординатуры необходимо внести изменения в раздел «Требования к структуре программы ординатуры» (например, сердечно-сосудистая хирургия (Приказ Минобрнауки от 26.08.2014 № 1106), травматология и ортопедия (Приказ Минобрнауки от 26.08.2014 № 1109), хирургия (Приказ Минобрнауки от 26.08.2014 № 1110), челюстно-лицевая хирургия (Приказ Минобрнауки от 26.08.2014 № 1112), ортодонтия (Приказ Минобрнауки от 27.08.2014 № 1128) и т.д.), установив иностранный язык (английский) в медицинской сфере как часть программы;

предоставление субсидий медицинским учреждениям, планирующим пройти аккредитацию или сертификацию по международным стандартам (JCI и др.). Для получения субсидии медицинская организация может предоставлять такие документы, как бизнес-план, заверенный руководителем организации, копии договоров на сертификацию, заключенных с центром аккредитации/сертификации и т.д. Рекомендуется проведение информационных кампаний РЭЦ для осведомления российских медицинских компаний и учреждений о существовании стандартов международной аккредитации, об основных требованиях, необходимых для прохождения аккредитации;

принятие плана развития телемедицины, определяющего приоритетные направления развития телемедицины в России, и финансовых мер поддержки врачей, прибегающих к использованию телемедицинских технологий. В рамках национального проекта «Здравоохранение» необходимо определить индикаторы развития телемедицины в России с учетом индикаторов ОЭСР (число клинических телемедицинских мероприятий на душу населения, число пациентов, получающих услуги дистанционного мониторинга здоровья (теле-домашний уход) на душу населения, число медицинских специалистов, использующих телемедицину, на душу населения, число пациентов, избежавших обращения к медико-санитарной

помощи/услугам). Для стимулирования развития экспорта телемедицинских услуг РЭЦ необходимо обеспечить поддержку специализированных миссий в другие страны, например, в страны ЕАЭС, европейские страны, Вьетнам, Китай, Индию, для рекламы российских технологий телемедицины, с возможностью заключения договоров между российскими компаниями и зарубежными поставщиками медицинских услуг;

принятие плана по строительству и модернизации инфраструктуры, включая развитие сети гостиниц, учреждений питания, транспортных организаций для осуществления трансфера. Проект формирования клинико-медицинских кластеров на региональном уровне должен быть направлен на увеличение притока иностранных пациентов, включать ведение документации и предоставление информации на иностранных языках, привлечение переводчиков и волонтеров для письменного и устного перевода;

создание специального сайта, посвященного медицинскому туризму. На сайте должна быть представлена информация о видах услуг, о поставщиках услуг, о ценах, о лечении, оздоровительных мероприятиях, о размещении и питании для сопровождающих лиц, информацию об оформлении документов для визы, о возможности страхования, должен содержаться раздел с названиями лекарств и инструкциями к ним на нескольких языках, переводом данных о российских медицинских препаратах на иностранные языки. Сайт должен вестись на нескольких языках (английский, французский, арабский и китайский);

предусмотреть выпуск рекламных материалов для распространения информации о медицине в России среди иностранных пациентов, участие в зарубежных медицинских выставках, в частности, для компаний, которые обеспечивают трансфер, питание и уход за пациентами. Разработать механизм финансирования участия в зарубежных выставках по медицинскому туризму для туроператоров, которые выполняют условия сотрудничества с медицинскими организациями;

внедрение мер финансовой поддержки, таких как гранты, субсидии, льготное кредитование, для медицинских организаций и МСП, которые обеспечивают услуги

транспорта, питание и гостиничное размещение для сопровождающих и пациентов. Главное условие финансирования – организация въездного туризма;

внедрение образовательных стандартов в сфере медицинского туризма. Так, в соответствии с Приказом Минобрнауки России от 09.02.2016 № 90 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 49.03.03 Рекреация и спортивно-оздоровительный туризм (уровень бакалавриата)», в России действует стандарт в сфере оздоровительно-рекреационного туризма. Необходимо включить в этот стандарт сферу медицинского туризма, в частности, обучение по направлениям организации питания и проживания больных, общение с медицинским персоналом;

рассмотрение возможности заключения договоров с иностранными страховыми компаниями о включении в страховые продукты компаний положений по страхованию рисков, связанных с получением медицинских услуг в России;

принятие мер по обеспечению страхования деятельности врачей, которые оказывают услуги в области медицинского туризма.

7.11. Образовательные услуги

Образовательные услуги – услуги, представляющие собой целенаправленный процесс организации деятельности обучающихся по овладению знаниями, умениями, навыками и компетенцией, развитию способностей, приобретению опыта применения знаний в повседневной жизни. Под экспортом образовательных услуг понимается предоставление образовательных услуг иностранным студентам, обучающимся очно или с помощью современных коммуникационных технологий (онлайн обучение).

Общая характеристика международного рынка образовательных услуг

По данным ОЭСР, с 2000 года по середину 2010-х годов число иностранных студентов в мире увеличилось с 2,1 млн человек до 4,6 млн человек. Еще 13-15 млн человек вовлечены в трансграничное электронное обучение. В общеобразовательных англоязычных международных школах получают

образование более 5 млн учащихся. В целом число потребителей услуг международного образования превышает 30 млн человек.

Годовой объем доходов в сфере международного образования достигал в середине 2010-х гг. 300-330 млрд долларов США, в том числе 200-220 млрд долларов США от экспорта образовательных услуг (иностранные студенты и ученики, включая расходы на их проживание по месту получения образовательных услуг, репатрируемая в страну часть выручки от образовательной деятельности за рубежом) и 100-110 млрд долларов США от реализации программ и проектов в сфере транснационального обучения (выручка распределяется и реинвестируется за рубежом). В итоге экспорт образовательных услуг составляет около 4-4,5 % глобального экспорта услуг и равняется, например, совокупному мировому экспорту строительных и страховых услуг вместе взятых.

Основные сегменты международного рынка образовательных услуг включают:

все виды международной мобильности студентов и учеников в сферах высшего, среднего и начального образования, изучения иностранных языков;

транснациональное обучение (предоставление образовательных услуг в стране, не являющейся страной базирования образовательного учреждения);

сопутствующие образовательные продукты и услуги (присвоение международно-признаваемых квалификаций, услуги в области развития образовательных технологий, др.);

содействие развитию систем образования в развивающихся странах (на межправительственном уровне в рамках программ и проектов содействия международному развитию, а также на коммерческих условиях).

Важнейший сегмент международного рынка образовательных услуг представлен международной студенческой мобильностью.

Сегодня в мире практически каждый 40-й студент получает образование за рубежом. По данным Института статистики ЮНЕСКО, особенно велико это соотношение для региона Центральной Азии: почти 8 % всех получающих высшее образование обучались за границей. Из стран ОЭСР и ее партнеров наиболее

мобильны студенты из Люксембурга (73 % всех студентов в 2015 г. учились за рубежом), Словакии (14,5 %) и Исландии (13 %), Ирландии, Латвии, Литвы, Норвегии и Эстонии (по 7-8 %).

Наибольший процент иностранных студентов среди всех обучающихся в сфере высшего образования (приближается или превышает 20 %) отмечался в середине 2010-х годов в Австралии, Новой Зеландии, Великобритании, Австрии, Швейцарии. У России в 2016-2017 гг. данный показатель превысил 6 % на фоне сокращения численности самих российских студентов. В целом по странам ОЭСР доля иностранных студентов в общем числе обучающихся по программам высшего образования тем выше, чем более высокой является ступень образования: так, соответствующий показатель для уровня бакалавриата составлял в середине 2010-х годов 4,3 %, для магистратуры – 11,5 %, для получения докторской степени или эквивалентных программ – 25,7 %. Примерно 1/3 иностранных студентов в странах ОЭСР обучалась по специальностям STEM (инженерные, промышленные, и строительные специальности – 17 %; естественные науки, математика и статистика – 10 %; ИКТ – 6 %), 27 % – ведению бизнеса, управлению и юриспруденции, 14 % – искусству и гуманитарным дисциплинам, 12 % – социальным наукам, журналистике и информатике, 9 % – медицине и организации досуга.

Международные организации и эксперты отмечают заметное усиление конкуренции на международном рынке услуг в сфере высшего образования, приносящем большие доходы и разноплановые преимущества.

В настоящее время почти 55 % всех привлеченных иностранных студентов приходится на традиционные центры оказания образовательных услуг – государства «Большой семерки» и Австралию. Однако их позиции в последние годы ослабели. В тихоокеанской Азии на рынке международной студенческой мобильности растет влияние таких новых динамичных игроков, как Китай, Малайзия, Республика Корея, Сингапур, а также Новая Зеландия (в совокупности на указанные страны в середине 2010-х годов приходилось около 10 % всех привлеченных иностранных студентов, в том числе на Китай порядка 7,5 %, Республику Корею – 2 %). В арабском мире

усилились позиции Египта, ОАЭ и Саудовской Аравии в качестве региональных образовательных центров.

Основные направления и перспективы развития мирового рынка образовательных услуг

Глобальная индустрия образования, в том числе расходы на национальные системы образования, представляет сегодня второй по величине мировой рынок после здравоохранения. Суммарный объем расходов на образование достиг 5 трлн долларов США в середине 2010-х годов, и прогнозируется их дальнейший устойчивый рост. При этом расходы в сфере высшего образования будут увеличиваться опережающими темпами за счет значительного расширения запроса на подготовку высококвалифицированных кадров в развивающихся странах по мере их индустриализации и увеличения доходов на душу населения. Развитие цифровых технологий и глобализация коммуникаций будут мощно стимулировать рынки электронного обучения и обучения иностранным языкам, которые покажут среднегодовой прирост на уровне не менее 20 процентов.

Продолжится рост масштабов международной мобильности студентов, но более медленными темпами, чем развитие трансграничного электронного обучения в сфере высшего образования.

Будут расширяться программы и проекты по направлениям транснационального обучения.

В исследовании Института международного образования (ИМО) отмечается, что большинство глобальных игроков в секторе высшего образования планируют увеличить предложение программ получения двойного и (или) совместного диплома. В числе наиболее предпочтительных стран базирования вузов-партнеров по таким программам участники опроса ИМО назвали Китай, США, Францию, Индию, Германию, Великобританию.

Быстроразвивающееся дистанционное обучение адаптируется к предпочтениям динамичных и емких рынков образовательных услуг в развивающихся государствах, в том числе в некоторых странах Азии, где студенты преимущественно ориентируются на классическое аудиторное обучение.

Соответственно, программы дистанционного обучения сегодня в большей степени включают смешанные виды обучения, предлагая слушателям в том числе очные курсы на базе местного провайдера образовательных услуг. Дальнейшее расширение программ дистанционного обучения будет, в частности, связано с использованием этого инструмента для удовлетворения растущих потребностей в получении образования для женщин из мусульманских стран, где использование других видов обучения ограничено по религиозным, этическим и другим причинам.

В значительной степени перспективы транснационального обучения обусловлены политикой принимающих стран в данной области, касающейся в том числе регуляторной среды, национальных приоритетов в сфере образования, науки, инноваций, уровня внутренней поддержки программ и проектов транснационального обучения. К настоящему времени на этом направлении определилась группа стран и территорий — лидеров, ставящих амбициозные цели в области международного образования и международной студенческой мобильности. Среди них, прежде всего, страны Азии и Ближнего Востока, в том числе Гонконг, Малайзия, Сингапур, Саудовская Аравия и ОАЭ.

Практически неограниченный потенциал имеет рынок современных образовательных технологий, которые, как и любые технологии, могут являться объектами международной купли-продажи. Данный рынок растет особенно высокими темпами благодаря развитию технологий индивидуального обучения, ресурсов и технологий электронного обучения и управления образовательным процессом (включая технологии сравнительной оценки достижений учеников и информационные системы управления в школах), так называемых хаптик-технологий или технологий кинестетической связи, обеспечивающих необходимый интерфейс для практического применения полученных навыков в виртуальной реальности, ассистивных образовательных технологий для людей с ограниченными возможностями и многих других.

Страны-лидеры в экспорте образовательных услуг реализовали комплексные стратегии повышения привлекательности национальных образовательных систем, которые предусматривают выявление конкурентных преимуществ и определение

приоритетных направлений экспорта образовательных услуг, в отношении которых разрабатываются специальные программы, в том числе совместные программы с иностранными вузами, а также программы на иностранных языках, предусматриваются возможности признания и нострификации документов об образовании, осуществляются меры информационно-промоутерской поддержки, включая запуск мультязычных информационных порталов. Создаются благоприятные условия для привлечения студентов из-за рубежа, что предполагает различные возможности для проживания (предоставление студенческих общежитий, проживание в семье и др.), реализацию стипендиальных программ, помощь в поиске стажировок и др.

Российский экспорт образовательных услуг

Численность иностранных студентов на дневных отделениях вузов России возросла с 60,8 тыс. в 2000/01 учебном году до 200,8 тыс. в 2015/16 уч.г., то есть в 3,3 раза (по сравнению с пиком советского периода по РСФСР – 89,3 тыс. студентов в 1990/91 уч.г. у показатель в 2015/16 уч.г. был выше в 2,25 раза). Общее число иностранных граждан, получавших довузовское (включая школы и учреждения среднего профессионального образования), вузовское и послевузовское образование на русском языке и по российским образовательным программам в России и за ее пределами, достигло в 2015/16 уч.г. 562,8 тыс. человек из 175 стран против 319,5 тыс. в 2005/06 учебном году.

Совокупные доходы от предоставления российских образовательных услуг иностранным гражданам на территории России и за ее пределами (плата за обучение и расходы на проживание) составили, по данным Минобрнауки России, 1,54 млрд долларов США в 2015/16 уч.г. (примерно столько же дает экспорт телекоммуникационной аппаратуры, электроники и бытовой техники вместе взятых).

Общая сумма оплаты за обучение на контрактной основе иностранных граждан по российским образовательным программам достигла 376 млн долларов США в 2015/16 уч.г. (25 % совокупных доходов, обеспечиваемых международной образовательной деятельностью). Почти 98 % всех поступлений связано

с обучением иностранных граждан в России и только 2 % – с реализацией программ российских вузов, школьным обучением и обучением русскому языку за рубежом.

Две основные составляющие международного образования – обучение иностранных граждан в российских учебных учреждениях на территории России и обучение иностранцев по российским образовательным программам за рубежом – в 2000-х годах развивались разнонаправленно. Если число обучающихся иностранных граждан в образовательных учреждениях на территории России стабильно росло (особенно заметно в сегменте вечернего, дистанционного и заочного обучения в российских вузах), то количество лиц, проходящих обучение за рубежом по программам отечественной высшей школы, достигнув своего пика в 2005/06 уч.г. – 90 тыс. человек, впоследствии значительно снизилось (45,6 тыс. человек в 2015/16 уч.г.). Такое снижение, в том числе, связано с сокращением физического присутствия российских вузов за рубежом в условиях ограниченных бюджетов на подобную деятельность. Обучение русскому языку за рубежом на курсах при Российских центрах науки и культуры и представительствах Россотрудничества в 2016 г. охватывало 16 тыс. человек в 54 странах – вдвое больше, чем в середине 2000-х годов.

Перспективы развития российского экспорта образовательных услуг

Согласно целевому отраслевому прогнозу только поступления от экспорта очного образования в российских вузах на территории России превысят 3,6 млрд долларов США в 2024/25 уч.г. против 1,1 млрд долларов США в 2015/16 уч.г., то есть более чем утроятся.

Среди стран происхождения иностранных граждан, пользовавшихся российскими образовательными услугами, в последние годы увеличивается доля государств СНГ (72,2 % в 2015/16 уч.г.) и снижается удельный вес стран Азии (13,4 %), граждане которых все шире пользуются услугами новых региональных образовательных хабов (Китай, Южная Корея, Малайзия, Сингапур) и традиционных образовательных центров (Австралия, США, Великобритания). За последнее десятилетие заметно сократилась доля европейских государств,

особенно стран Балтии (5,9 % в 2015/16 уч. г). Достаточно стабильны позиции стран Африки и Ближнего Востока (7 % в 2015/16 уч.г.) и стран Америки (1,5 %).

Большое количество иностранных студентов, ежегодно принимаемых в российских ВУЗах, показывает востребованность отечественного образования за рубежом (по данным ЮНЕСКО, в 2017 г. из Казахстана в Россию прибыло 69 895 студентов, из Украины – 22 440, Узбекистана – 19 893, Китая – 10 693, Индии – 5 250). В тройку направлений профессиональной подготовки, лидирующих по количеству иностранных студентов, входят инженерно-технические специальности – 21 % иностранных студентов, здравоохранение – 17 % иностранных студентов, экономика и управление – 15 % иностранных студентов.

Проблемы и барьеры для развития российского экспорта образовательных услуг

Основные проблемы развития экспорта услуг в сфере образования в Российской Федерации.

Неэффективные маркетинговые кампании по продвижению образовательных услуг, неопределённость направлений дальнейшего развития рынка образовательных услуг, неэффективность мер помощи в трудоустройстве иностранных студентов, нехватка мест размещения в студенческих общежитиях.

Недостаточность мер финансовой поддержки экспортной деятельности в сфере международного образования, языковой барьер и отсутствие разветвлённой сети совместных образовательных программ.

В России, как правило, из-за ограниченного количества мест в общежитиях, жильё получают только студенты, обладающие определёнными льготами. Отсутствие возможности проживания в кампусах учебного заведения не позволяет многим иногородним и иностранным студентам обучаться в ВУЗах. Лучшей практикой здесь является политика Норвегии, где всем иностранным студентам, поступающим в государственные университеты по программам подготовки бакалавриата и магистратуры, обеспечивается комната в общежитии.

Не развита практика проведения масштабных маркетинговых кампаний, направленных на формирование привлекательного образа России как страны

с многопрофильным качественным образованием и передовой наукой, заинтересованной в привлечении иностранных студентов и готовой в последующем предложить им интересную работу. Конкретное наполнение таких компаний должно определяться спецификой потребностей зарубежных страновых рынков в подготовке специалистов, особенностями национальных систем образования и ожиданиями потенциальных студентов. Лучшей практикой маркетинговых кампаний можно назвать опыт Республики Кореи, где ежегодно, начиная с 2015 года, министерством образования проводятся онлайн-ярмарки. Соответствующий веб-сайт предлагает информацию на 6 языках (корейском, английском, японском, китайском, вьетнамском, русском), а также предоставляет онлайн-консультации его посетителям.

Не сформирована гибкая система финансовой поддержки и стимулирования иностранных студентов, отсутствуют специальные меры содействия их трудоустройству. Лучшая практика в данной области представлена образовательными информационными ресурсами Франции и Чехии, которые содержат данные о вакансиях для иностранных студентов различных профилей специализации.

В России отсутствуют бесплатные курсы онлайн обучения на английском языке для иностранцев. Во многих ВУЗах также отсутствуют очные программы обучения на английском языке, переведённые на иностранные языки методические рекомендации и учебные материалы. Одна из лучших практик преодоления языкового барьера сложилась в Германии, где существует не менее 164 программ бакалавриата на английском языке для иностранных студентов и не менее 1000 аналогичных программ магистратуры.

В качестве чувствительного ограничения для расширения экспорта отечественного образования выступает в России отсутствие разветвлённой сети совместных образовательных программ (нет интерактивных карт на английском языке, отображающих сотрудничество российских университетов с зарубежными, отсутствуют исследования спроса и предложения на двойные образовательные программы в приоритетных сферах экспорта образования). Российский сайт

Министерства науки и высшего образования России «Study in Russia», в отличие, например, от информационного ресурса Французского государственного агентства по продвижению французского высшего образования за рубежом, не предоставляет подробной информации о существующих программах двойного диплома для иностранных студентов.

Приоритетные направления и задачи по развитию экспорта образовательных услуг

Увеличение объемов экспорта услуг в сфере образования должно быть, главным образом, основано на максимально эффективном использовании потенциала российской системы образования за счет продвижения доступного в финансовом и административном плане обучения для иностранных студентов.

Основными направлениями по развитию экспорта образовательных услуг являются:

- развитие жилищной инфраструктуры студенческих городков;
- проведение маркетинговых кампаний и иных подобных мероприятий по привлечению иностранных граждан к обучению в российских ВУЗах;
- обеспечение языковой доступности образовательных услуг;
- формирование гибкой системы финансовой поддержки и стимулирования иностранных студентов;
- гармонизация образовательных стандартов.

Основными задачами по развитию экспорта образовательных услуг являются: строительство и реконструкция студенческих городков для иностранных и иногородних обучающихся и научно-педагогических работников;

формирование механизма государственной поддержки продвижения российского образования за рубежом через систему летних и зимних школ, филиалов и представительств российских организаций, находящихся за рубежом;

создание ресурсных центров для детей и педагогов, обеспечивающих популяризацию изучения общеобразовательных предметов;

обеспечение наличия регулярно обновляемых версий официальных сайтов университетов в сети «Интернет» на иностранных языках;

разработка специализированных сайтов в сети «Интернет» для привлечения на обучение иностранных граждан, ориентированных на конкретную аудиторию с учетом референтных групп стран-партнеров;

проведение информационных кампаний по привлечению иностранных граждан к обучению в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по программам высшего образования;

создание центра по развитию профессионального образования, в функции которого входит исследование состояния рынка труда, корректировка структуры и охват предлагаемых направлений подготовки специалистов исходя из текущих и перспективных требований рынка труда;

создание интерактивных карт, помогающих ориентироваться в существующих совместных программах обучения;

разработка руководства в виде рекомендации для ВУЗов о способах и возможных инструментах привлечения дополнительного финансирования в образовательные учреждения. Например, за счёт проведения платных образовательных курсов, семинаров, сотрудничества с бизнесом в сфере целевой подготовки специалистов;

гармонизация образовательных стандартов по приоритетным направлениям подготовки специалистов;

расширение перечня и объёма предоставляемой финансовой поддержки иностранным студентам;

обновление информационного портала Министерства науки и высшего образования России «Study in Russia» и размещение информации о возможностях трудоустройства иностранных студентов со ссылками на существующие вакансии;

создание онлайн-образовательных программ на английском языке, а также перевод на иностранные языки рабочих программ и учебных материалов.

8. Ожидаемые результаты (сценарии) реализации Стратегии

Исходя из возможных вариантов формирования внешних и внутренних условий реализации Стратегии существуют три вероятных сценария развития

российского экспорта услуг в среднесрочной перспективе: инерционный (консервативный) сценарий, целевой сценарий и максимальный сценарий.

1. Инерционный (консервативный) сценарий формирования экспорта услуг предполагает одновременное сочетание неблагоприятных внешних и внутренних условий для его развития.

Внешние условия включают:

медленный и нестабильный рост мировой экономики (на грани стагнации или временных спадов);

дестабилизацию международной торговли и международной валютно-финансовой системы как вследствие неравномерности экономического роста, так и из-за продолжающихся (временами усиливающихся) торговых и/или валютных войн и растущей практики применения все более жестких и широких по охвату санкций;

сильную волатильность валютных курсов и условий международных платежей;

нарастание протекционистских тенденций вплоть до свертывания общемирового либерального регулирования доступа на рынки товаров и услуг;

застой в развитии международных транспортных коридоров и других инфраструктурных проектов, нацеленных на облегчение мировой торговли товарами и услугами.

Внутренние условия включают:

застой в российской экономике, временами переходящий в спад, при замедленной модернизации производственного аппарата, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры;

низкие цены на основные товары российского экспорта на мировом рынке и слабый физический спрос на них при неблагоприятных «условиях торговли»;

продолжительное обесценивание российского рубля и ухудшение условий международных платежей;

ограниченность возможностей финансирования инвестиций и мероприятий по поддержке экспорта;

вынужденное ужесточение регуляторики внутренних экономических отношений и внешнеэкономических связей.

Экспорт услуг к 2024 году превысит максимум 2013 года на 15-16 % только номинально (реально, с учетом изменения цен, будет на 5-10 % ниже, а по ряду видов услуг предыдущие максимумы не будут достигнуты и номинально). Относительно исходного 2017 года номинальный прирост составит 40-41 % (около 5 % в среднем в год).

2.Целевой сценарий формирования экспорта услуг предполагает сочетание неблагоприятных и благоприятных внешних и внутренних условий для его развития, однако в целом преобладают благоприятные условия.

Внешние условия включают:

умеренный, но нестабильный рост мировой экономики;

медленный или очень умеренный рост международной торговли (временами переходящий в застой) при более или менее устойчивом функционировании существующей международной валютно-финансовой системы в условиях ограниченных торговых и/или валютных войн и сокращающейся практики применения санкций;

сохранение волатильности валютных курсов и условий международных платежей примерно на уровне современной;

застой в либерализации мировой торговой системы, но без существенного нарастания протекционистских тенденций;

медленное, фрагментарное развитие международных транспортных коридоров и других инфраструктурных проектов, нацеленных на облегчение мировой торговли товарами и услугами.

Внутренние условия включают:

нестабильный рост российской экономики, который ускоряется после 2020 года, при умеренных темпах модернизации производственного аппарата, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры;

благоприятные цены на основные товары российского экспорта на мировом рынке и достаточно стабильный и растущий физический спрос на них при в целом улучшающихся «условиях торговли»;

стабилизацию российского рубля на современном уровне и нормализацию условий международных платежей;

умеренно благоприятные возможности финансирования инвестиций и широкую поддержку экспорта;

постепенное, ускоряющееся облегчение регуляторики внутренних экономических отношений и внешнеэкономических связей.

Экспорт услуг к 2024 году превысит максимум 2013 года на 42-43 % номинально (реально, с учетом изменения цен, будет на 7-11 % выше, с достижением/превышением предыдущих максимумов почти по всем видам и подвидам услуг). Относительно исходного 2017 года номинальный прирост составит 73-74 % (около 8,2 % в среднем в год).

В результате реализации целевого сценария доля России в мировом экспорте услуг увеличится с 1,1 % в 2017 году до 1,4 % в 2024 году. В том числе удельный вес российского экспорта ИКТ-услуг в соответствующем сегменте мирового экспорта услуг повысится с 0,9 % до 1,23-1,24 %, деловых услуг – с 1,1 % до 1,45 %, услуг в сфере интеллектуальной собственности с менее 0,2 % до 0,24 % (незначительное приращение из-за низкой базы). В целевом сценарии совокупный экспорт отечественных высокотехнологичных и интеллектуальных услуг вырастет к 2024 году в 2-2,5 раза против современного уровня и достигнет 36-38 % общего российского экспорта услуг (по сравнению с менее 30 % в настоящее время).

В итоге с учетом объемов продаж в 2017 году и предполагаемой динамики в среднесрочной перспективе, основной прирост экспорта услуг России к 2024 году в целевом сценарии будет получен за счет предоставления различных профессиональных и технических услуг, ИКТ-услуг (в сумме около 46 % всего прироста), а также традиционных видов услуг – транспортных (более 22 % прироста) и по статье «поездки» (15,4 % прироста).

3. Максимальный сценарий формирования экспорта услуг предполагает исключительное сочетание благоприятных внешних и внутренних условий для его развития.

Внешние условия включают:

относительно быстрый, стабильный рост мировой экономики во всех географических и отраслевых сегментах (возможно, как вариант, инвестиционно-сырьевой и инновационный «бум», но кратковременный и склонный к нестабильности роста);

быстрый рост международной торговли (по сырьевым и инновационным сегментам – «бум») при стабильном функционировании существующей международной валютно-финансовой системы в условиях свертывания торговых и/или валютных войн и санкций;

умеренную волатильность валютных курсов и стабильность условий международных платежей;

возобновление процесса многосторонней либерализации в рамках мировой торговой системы при «замораживании» или даже ослаблении протекционистских тенденций;

ускоряющееся развитие большинства международных транспортных коридоров и других инфраструктурных проектов, нацеленных на облегчение мировой торговли товарами и услугами.

Внутренние условия включают:

стабильный, ускоряющийся с 2020 года рост российской экономики при высоких темпах модернизации производственного аппарата, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры и при быстром развитии инновационной сферы;

высокие, стабильно растущие цены на основные товары российского экспорта на мировом рынке при быстро увеличивающемся физическом спросе на них, связанные с этим очень благоприятные «условия торговли» в течение всего периода;

постепенное стабильное умеренное укрепление российского рубля при полной нормализации условий международных платежей;

особенно благоприятные возможности финансирования инвестиций и широкую эффективную поддержку экспорта;

быстрое облегчение регуляторики внутренних экономических отношений и внешнеэкономических связей в первые годы периода.

Экспорт услуг к 2024 г. превысит максимум 2013 года на 68-69 % номинально (реально, с учетом изменения цен, будет на 19-23 % выше, со значительным превышением предыдущих максимумов по всем видам и подвидам услуг). Относительно исходного 2017 года ожидается двукратный номинальный рост (на 103-104 %, или около 10,7 % в среднем в год).

9. Мониторинг и контроль реализации Стратегии

Реализация Стратегии осуществляется органами государственной власти, ответственными за исполнение плана мероприятий, в соответствии с полномочиями в установленной сфере деятельности. Органы государственной власти определяют перечень должностных лиц, несущих персональную ответственность за исполнение мероприятий и предоставление отчетности о достижении целевых показателей, проблемах и рисках, а также о предпринимаемых в связи с ними мерах.

Координатором реализации Стратегии является Министерство экономического развития Российской Федерации при участии акционерного общества «Российский экспортный центр». Задачами координатора являются построение системы мониторинга реализации Стратегии, анализ хода реализации плана мероприятий и оценка достигнутых результатов, а также представление в Правительство Российской Федерации сводной отчетности и предложений по оптимизации плана мероприятий по реализации Стратегии.

Координатор реализации Стратегии организует регулярные экспертные проверки хода выполнения плана мероприятий по реализации Стратегии

с привлечением заинтересованных органов государственной власти, отраслевых объединений и предприятий отрасли.

По результатам мониторинга и проверок координатором подготавливаются предложения по корректировке мероприятий Стратегии с учетом изменения факторов, влияющих на достижение ее целей.