



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

**Организации
(по списку рассылки)**

ул. 1-я Тверская-Ямская, д. 1, 3, Москва,
ГСП-3, А-47, 125993
Тел. (495) 694-03-53, Факс (499) 251-69-65
E-mail: mineconom@economy.gov.ru
<http://www.economy.gov.ru>

28.12.2017 № Д1/д11-2347

На № _____ от _____

**О предложениях по развитию
несырьевого экспорта, включая
услуги**

Департаментом развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России в том числе на основе анализа опыта зарубежных государств подготовлены предложения по развитию российского несырьевого экспорта, включая услуги (прилагаются).

Просим рассмотреть указанные предложения и в срок до 24 января 2018 г. проинформировать о позиции.

Приложение: на 11 л. в 1 экз.

**Директор Департамента
развития и регулирования
внешнеэкономической деятельности**

В.В. Гудин

И.Г. Фисенко
(495) 651 76 85



Список рассылки:

1. Правительство Ивановской области.
2. Правительство Нижегородской области.
3. Правительство Новгородской области.
4. Правительство Республики Башкортостан.
5. Правительство Республики Татарстан.
6. Правительство Свердловской области.
7. Правительство Хабаровского края.
8. Администрация Владимирской области.
9. ТПП России.
- 10.РСПП
- 11.Общероссийская общественная организация «Деловая Россия».
- 12.Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России».
13. АО «ВЭБ-лизинг».
- 14.АО «ВТБ лизинг».
- 15.АО «Сбербанк лизинг».
- 16.Государственная транспортная лизинговая компания.
- 17.АО «Росагролизинг».
- 18.Страховая группа СОГАЗ.
- 19.АльфаСтрахование
- 20.ВТБ Страхование
- 21.Ингосстрах
- 22.Сбербанк страхование
- 23.АО «Объединенная авиастроительная корпорация»



Предложения по развитию несырьевого экспорта, включая услуги

БЛОК I. СИСТЕМНЫЕ МЕРЫ

1. Регионы – локомотивы по развитию экспорта.

Задача по увеличению объемов экспорта должна быть приоритетной для глав регионов.

Регионам должны быть установлены соответствующие КПЭ, исходя из отраслевой специфики регионов **(на основании утвержденных федеральных отраслевых стратегий и стратегии развития экспорта субъекта Российской Федерации)**.

Но без «финансового рычага» руководителям регионов будет затруднительно убедить собственников предприятий сфокусировать выпуск продукции на экспорт (в связи с тем, что рынок России достаточно емкий).

Поэтому предлагаем распределять средства субсидий не предприятиям *(как это происходит сейчас)*, а регионам, чтобы «на земле» губернатор имел возможность мотивировать собственников бизнеса.

При этом указанные субсидии (трансферты) могут быть универсальными по назначению (сейчас часть субсидий имеет отраслевой характер) и расходоваться регионами в целях достижения установленных КПЭ.

Необходимо отметить, что в настоящее время уже существует механизм предоставления субъектам Российской Федерации грантов в форме межбюджетных трансфертов в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей по итогам оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Нормативно-правовое обеспечение:

1) дополнение перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 14 ноября 2017 г. № 548,

соответствующим показателем либо «встройка» соответствующих показателей в методику оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по достижению высоких темпов наращивания экономического (налогового) потенциала территории;

2) дополнение Методических рекомендаций по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации, утвержденных приказом Минэкономразвития России от 23 марта 2017 г. № 132, развернутыми положениями о развитии экспорта.

3) издание постановления Правительства Российской Федерации об утверждении Правил предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации.

2. Установление целевых показателей по экспорту по ключевым экспортным отраслям.

Утвердить отраслевые стратегии по экспорту с учетом передовых технологических тенденций в отрасли и анализа мирового рынка:

- стратегию развития экспорта продукции АПК (доля в экспорте 11 %);
- стратегию развития экспорта продукции металлургической промышленности (доля в экспорте 20 %);
- стратегию развития экспорта продукции химической промышленности (доля в экспорте 12 %);
- стратегию развития экспорта услуг по ключевым направлениям.

3. Сформировать механизмы налоговых и таможенных кредитов для экспортеров.

В соответствии с Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам отсрочка оплаты налогов и других пошлин не обязательно приравнивается к экспортной субсидии там, где, к примеру, взимаются подлежащие уплате проценты.

Так, в США действует программа уменьшения налогового бремени компаний-экспортеров – IC-DISC, в рамках которой на отложенные налоговые обязательства начисляются проценты (приблизительно 0,54 % годовых).

Нормативно-правовое обеспечение: внесение изменений в статьи 66-67 и другие статьи Налогового кодекса Российской Федерации в части распространения механизма предоставления инвестиционного налогового кредита для экспортеров, либо введение специального института налогового кредита, предоставляемого экспортерам.

4. Создание российской криптовалюты (как вариант, с привязкой к российскому рублю или специальным правам заимствования – SDR) и разработка инструментов финансирования экспорта товаров и услуг.

Нормативно-правовое обеспечение: внесение изменений Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «О национальной платежной системе», «О бухгалтерском учете», «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и/или иные нормативные правовые акты в части регулирования оборота криптовалют и проведения ICO, определения статуса цифровых технологий, применяемых в финансовой сфере, и их понятий.

БЛОК II. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

1. Развитие льготного экспортного кредитования на основе программы субсидирования процентных ставок экспортных кредитов, выдаваемых коммерческими банками.

- проектное финансирование;
- акционерное финансирование;

- финансирование реализации экспортного контракта (авансирование на реализацию контракта);
- финансирование НИОКР, разработки промышленного дизайна, маркетинговых мероприятий за рубежом (льготный период до 3 лет);
- финансирование обратного выкупа техники производителем (в рамках программ гарантии остаточной стоимости);
- финансирование увеличения срока гарантии;
- финансирование лизинговой компании в целях передачи продукции иностранному лизингополучателю.

Нормативно-правовое обеспечение: внесение изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр» на цели субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками».

2. Развитие страхового обеспечения.

а) Развитие рынка коммерческого экспортного страхования.

Необходимо:

- внести изменения в Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» в части признания экспортеров исполнившими обязанность по репатриации валютной выручки при получении страховых выплат от страховых компаний, имеющих лицензию Банка России.

В настоящее время указанное положение действует только в отношении АО «ЭКСАР», что ограничивает российским экспортерам доступ к продуктам коммерческих страховых организаций и ставит их в неравные условия;

- внести изменения в Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» в целях признания договоров страхования экспортных кредитов страховых

организаций обеспечением I категории качества (сейчас такими признаются только договоры страхования АО «ЭКСАР»).

Цель: создать на страховом рынке конкуренцию и дешевые страховые продукты в шаговой доступности для предпринимателей (в том числе в отношении экспорта продукции АПК, услуг).

б) Запуск новых продуктов АО «ЭКСАР».

- страхование риска от невыполнения экспортных контрактов;
- страхование изменений валютного курса, что позволит компании-экспортеру размещать коммерческие предложения, выраженные в местной валюте, не неся при этом риска изменений валютного курса (начинает действовать с момента размещения коммерческого предложения);
- страхование мероприятий по входу на внешний рынок в отношении товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности (продукт, аналогичный продукту Assurance prospection Coface).

Страховой период от 1 года до 4 лет. Страхователь ежегодно платит процент от своего дохода по экспортным контрактам.

В страховое покрытие входят следующие затраты:

- на исследование рынка;
- расходы на проезд и проживание за границей для сотрудников компании;
- заработная плата этих сотрудников во время их поездки;
- экспортный сервис: затраты на создание для целей поиска и расходов на персонал, занимающийся экспортом;
- адаптация продуктов к стандартам;
- постоянные издержки местных агентов за рубежом;
- эксплуатационные расходы офисной или коммерческой дочерней компании;
- расходы на рекламу, создание веб-сайта;
- расходы на участие в международных профессиональных мероприятиях;
- юридические и налоговые консультации в отношении целевых стран;
- взимание платы за товарные знаки или патенты;

финансирование расходов по поиску покупателей;
 перестрахование рисков по инфраструктурным проектам на внешнем рынке;
 страхование предварительного финансирования экспортеров (направлено на упрощение получения банковских кредитов);

страхование банковских гарантий, выданных в связи с заключением или исполнением экспортных контрактов.

Нормативно-правовое обеспечение: внесение изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2011 г. № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию и обеспечению экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков».

3. Запуск программы компенсации расходов отраслевых экспортных компаний при аренде и оснащении за границей магазинов, офисов и демонстрационных залов, складов.

В настоящее время в Турции запущен механизм компенсации затрат турецких компаний, связанных с открытием за рубежом различных подразделений.

Так, в рамках указанного механизма частные компании при открытии за рубежом своего магазина могут получить субсидию на покрытие 40-50 % арендных платежей, но не более 100-120 тыс. долл. США в год, а также на покрытие 40-50 % расходов на оплату аренды складских помещений, офисов, демонстрационных залов и витрин, но не более 75-100 тыс. долл. США в год.

Внедрение аналогичного механизма в России позволит улучшить условия выхода российских компаний на новые внешние рынки или закрепить позиции на уже освоенных рынках.

Нормативно-правовое обеспечение: утверждение постановлением Правительства Российской Федерации правил предоставления субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с арендой, оборудованием и эксплуатацией торговых площадей (магазинов, демонстрационных залов, офисов, др.) для целей реализации (демонстрации) производимой и поставляемой на внешние рынки продукции, а также правил осуществления

АО «Российский экспортный центр» функций агента Правительства Российской Федерации по вопросу о предоставлении указанных субсидий.

4. Создание гарантийного фонда ЕАЭС в целях выдачи гарантий инвесторам для финансирования создания сборочных производств за рубежом, приобретения иностранных предприятий в рамках встраивания в производственные цепочки и снижения тарифных и нетарифных барьеров.

В настоящее время в рамках Плана внешних инвестиций в Европейском союзе (ЕС) планируется создание Европейского фонда устойчивого развития (EFSD), который будет в том числе оказывать дополнительную гарантийную поддержку частным компаниям, планирующим осуществлять инвестиции в проекты, реализуемые в странах, соседствующих с ЕС, а также в странах Африки.

В целях создания соответствующего гарантийного фонда, выступающего как подушка ликвидности и обеспечивающего предоставление гарантий под покрытие инвестиционных операций в объеме до 1,5 млрд. евро (ЕС выделяет 750 млн. евро). Дополнительные взносы в гарантийный фонд могут осуществлять страны – члены ЕС.

Цель EFSD заключается в поддержке инвестиций и расширении доступа к финансированию в африканских странах и странах, соседствующих с ЕС, для обеспечения их устойчивого экономического и социального развития с особым вниманием к устойчивому и всеобъемлющему росту, созданию достойных рабочих мест, обеспечению гендерного равенства и расширению прав и возможностей женщин и молодежи, а также социально и экономически значимым секторам и микро-, малым и средним предприятиям.

Нормативно-правовое обеспечение: решение Высшего Евразийского экономического совета о создании гарантийного фонда (фонда обеспечения устойчивого развития), заключение межгосударственного соглашения о создании указанного фонда, включая определение институциональной основы управления фондом.

БЛОК III. ИНФРАСТРУКТУРА И УСТРАНЕНИЕ БАРЬЕРОВ.

1. Системное развитие экспортных маршрутов по ключевым направлениям, снижение стоимости экспорта контейнера (автомобильные и железные дороги, пункты пропуска, порты, инфраструктура) как на территории России, так и прилегающих стран, являющихся целевыми рынками сбыта или транзитными (например, по аналогии с проектом создания трансъевропейской транспортной сети).

В настоящее время в ЕС реализуется проект создания трансъевропейской транспортной сети (Trans-European Transport Network (TEN-T). Планируется до 2030 года создать 9 основных коридоров перевозок (2 Северо-Южных коридора, 3 Западно-Восточных коридора и 4 диагональных коридора) с использованием железнодорожного, автомобильного, водного и воздушного транспорта.

2. Разработка мер по снижению стоимости экспорта одного 20-футового контейнера до среднемирового уровня (по данным Всемирного банка).

В настоящее время активно развиваются контейнерные перевозки в связи с тем, что существует множество эффективных вариантов их перевозки. Грузоперевозчики переключатся на железнодорожный вариант, только если он будет более выгодным с точки зрения стоимости и/или скорости.

По данным Всемирного банка, Россия несет высокие экспортные издержки в размере 2,4 тыс. долл. США за 20-футовый контейнер, в то время как средняя стоимость в мире составляет 1,5 тыс. долл. США (Европа – 1 тыс. долл. США, США – 1,2 тыс. долл. США).

Необходимо отметить, что расходы на транспортировку и хранение являются избыточными издержками, увеличивающими стоимость экспортных товаров.

3. Отмена валютного контроля в отношении экспорта услуг.

Экспорт услуг имеет значительный потенциал для роста стоимостного объема российского экспорта.

Например, в настоящее время все большее развитие получают коммуникационные сервисы для разработчиков программных продуктов: фриланс-биржи (например, Upwork, Freelancer, Guru), платформа компании Apple.

При этом российскому разработчику (фрилансеру) для того, чтобы получить доступ к указанным сервисам, достаточно пройти регистрацию и акцептовать публичную оферту, которой регулируются взаимоотношения между заказчиком и исполнителем. Подтверждением договора между фрилансером и определенным сервисом может являться распечатка правил пользования, а также распечатка из электронного кабинета пользователя, в котором отражается начисление дохода и заявка на его выплату.

Вместе с тем при осуществлении операций, связанных с зачислением иностранной валюты за оказанные услуги на валютный счет банка, агенты валютного контроля в соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» в пределах своей компетенции имеют право запрашивать и получать от резидентов и нерезидентов оригинал или заверенную копию договора (контракта) и акт выполненных работ, переведенные на русский язык.

Таким образом, фрилансеру необходимо представить в банк договор (контракт), заверенный в установленном порядке, что сделать при работе с указанными сервисами проблематично.

В связи с этим фрилансеры для получения оплаты за выполненные работы вместо открытия расчетного счета в банке зачастую используют такие платежные системы, как Payoneer, PayPal и другие.

Учитывая изложенное, полагаем, что существующая система валютного контроля в отношении экспорта услуг препятствует поступлению валютной выручки и усложняет предпринимательскую деятельность.

Нормативно-правовое обеспечение: внесение изменений в Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном

контроле», предусматривающих отмену валютного контроля по отдельным видам оказываемых услуг.

4. Возмещение НДС при лизинге.

В настоящее время главной проблемой, препятствующей наращиванию объема лизинговых операций на внешних рынках, является то, что налоговое законодательство не учитывает специфику отношений, возникающих из договоров международного лизинга, что снижает конкурентоспособность лизинговых продуктов российских лизинговых компаний по отношению к иностранным лизинговым компаниям при передаче по договорам международного лизинга продукции российского производства.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации местом реализации услуг по сдаче в лизинг воздушных судов, морских судов, судов внутреннего плавания признается территория Российской Федерации в случае, если такие услуги оказываются лицом, осуществляющим деятельность на территории Российской Федерации.

При предоставлении указанных услуг российские лизинговые компании вправе принять к вычету НДС, предъявленный продавцами недвижимого имущества, однако, поскольку реализация услуг по договору международного лизинга подлежит налогообложению НДС в общеустановленном порядке по ставке 18%, сумма налога (НДС) включается в стоимость услуг, что влечет удорожание стоимости лизингового платежа для иностранного лизингополучателя.

В то же время местом реализации услуг по сдаче в аренду движимого имущества, в том числе по договору международного лизинга, является место осуществления деятельности покупателя услуг.

Таким образом, при заключении договора международного лизинга движимого имущества территория Российской Федерации не признается местом реализации услуг.

При этом российские лизинговые компании, приобретая предмет лизинга у российских организаций, **не вправе принимать сумму предъявленного НДС к вычету, и включение сумм налога в стоимость услуг также влечет удорожание стоимости лизингового платежа для иностранного лизингополучателя.**

Нормативно-правовое обеспечение: внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторую) в части условий и порядка возмещения НДС при лизинге.