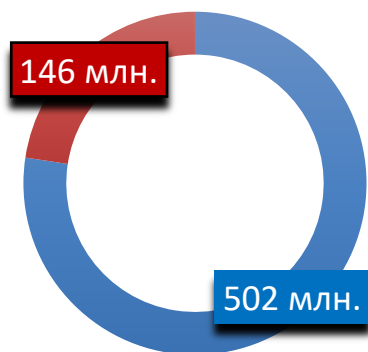


**Новые
возможности
для российских
экспортёров в
странах
Евросоюза в
условиях
кризиса**



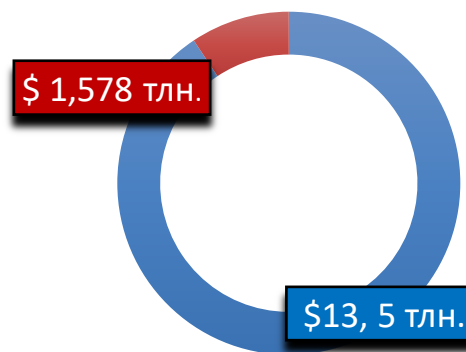
Евросоюз – эффективная точка приложения российского экспорта

Население



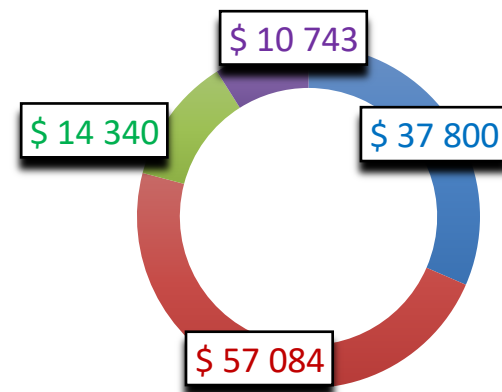
■ Население стран ЕС ■ Население России

ВВП



■ Евросоюза ■ России

ВВП на душу населения



■ Евросоюза ■ США ■ Китай ■ Россия

Общие исходные данные:

Общее население стран ЕС **502 623 000 человек** (на 2018год)

ВВП Евросоюза оценивался в €15,3 трлн. (**\$13,53 трлн.**), что составляет примерно **22 % от объёма мирового ВВП**

ВВП на душу населения - ВВП на душу населения (ППС) составил **\$37 800 в 2019 году.**

По сравнению с **\$57 084** в Соединенных Штатах и **\$14 340** в Китае

Для сравнения рынок РФ:

Население страны по данным на 1 января 2019 года **составило 146 793 000 человек.**

ВВП - **\$1,578 трлн.** что составляет примерно **2,5 % от объёма мирового ВВП**

ВВП на душу населения - **\$ 10 743 (2019 г.)**

Преимущества экспорта через свою фирму в Евросоюзе (на примере Эстонии)

точка входа российского экспорта для внешней торговли на рынках стран Евросоюза.

Преимущества налогово-таможенного регулирования в ЕС и в Эстонии в частности:

- налог на нераспределённую прибыль – **0%**
- отсутствие других налогов (имущество, земля, транспорт)
- отсроченная оплата НДС при трансграничных сделках - фактическая ставка как вх. так и исх. **НДС=0%**



Реализация указанных преимуществ - использование российским предпринимателем Европейской- Торгового Дома (ТД), в сделках с конечными покупателями в Евросоюзе.



В такой фирме все процедуры по продаже товара до конечного покупателя в ЕС происходят без возникновения налоговой нагрузки по НДС по всей цепочке товаропотока или услуг.

Изменения в регуляциях оборота товаров в странах ЕС с 2020 года

С 01.01.2020 года (директива ЕС 2018\1910):

Введение
понятия
«запаса до
востребования»
(call-off-stock)

Понятие
«цепная сделка»



Запас до востребования (call-off-stock)

Это товар, который фирма из одной стране ЕС (ТД экспортёра)

***доставляет** на склад в другой стране ЕС для продажи*

Условия:

I. Фирма –продавец должна **знать покупателя** товара уже во время его доставки в другую страну ЕС

II. Покупатель должен быть **VAT-обязанным**

III. Продажа товара должна состояться в **течение 12 месяцев**

У продавца товара **нет места** расположения или **ПМД** в стране, куда товар доставляется

Цепная сделка

Цепная сделка - продажа одного и того же товара несколько раз подряд между фирмами, расположенными в странах ЕС, а доставляется последнему покупателю в ЕС.

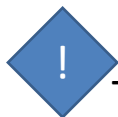
Общее правило - внутрисоюзным оборотом для продавца (т.е. **НДС 0%**) является продажа первым продавцом первому перепродавцу, у которого возникает покупка в стране ЕС, где расположен последний приобретатель.



Особый порядок MOSS – Mini One Stop Shop

Особый порядок MOSS - добровольное применение; т.е. выбор: налогообязанный в каждой стране; или особый порядок – что и где платить!

НДС, начисленный с оказанных в другой стране ЕС услуг неналогообязанным, следует декларировать и платить в налоговый орган своей страны расположения (регистрации), кот. перечисляет полученную сумму далее налоговому органу другой страны (страны потребления)



То есть - либо MOSS; либо стать налогообязанным в стране потребления услуги



Оказание электронных услуг – основные примеры.

- ❖ Отчуждение Web-среды, администрирование Web-среды; хостинг
- ❖ Дистанционное обслуживание программ и оборудования
- ❖ Отчуждение и обновление электронно-передаваемого программного обеспечения
- ❖ Электронно передаваемая картинка, текст, информация; возможность пользование электронной базой данных
- ❖ Передаваемая электронная музыка, фильмы, игры, в т.ч. азартные игры
- ❖ Передаваемая электронно-политическая, культурная, художественная, спортивная или научная, а также развлекательная передача
- ❖ Электронное дистанционное обучение и т.п. услуги



Важно!

Услугу заказывает неналогообязанный Европейского Союза – в общем случае - физ. лицо

Правила применения MOSS



MOSS **невозможно применить** в стране,
где у предпринимателя есть налоговая регистрация!

MOSS **применяют**, когда налоговую обязанность
надо исполнить в стране, где:

1

нет регистрации
по НДС

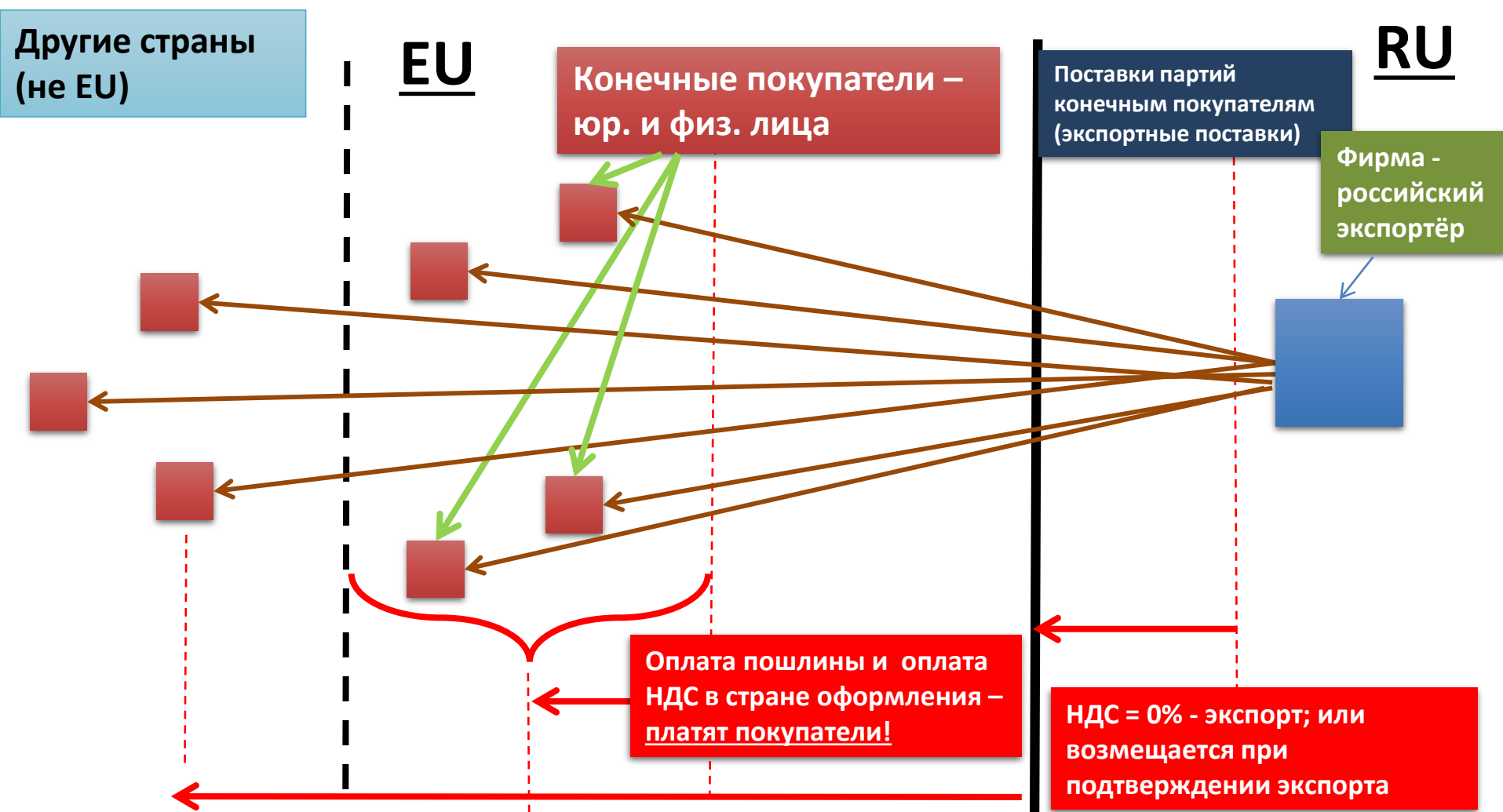
2

нет места
расположения
предприятия

3

Э-услуги в этой
стране оказаны
неналогообязанным

Стандартная модель торговли при экспорте из РФ



Ставка европейского НДС 0% через Эстонию в другие страны ЕС

Таможенная процедура Импорт 4200 –

доставка товара из-за пределов ЕС для последующего выпуска в свободное обращение при немедленном следовании в другую страну ЕС.

Это возможно при условиях:

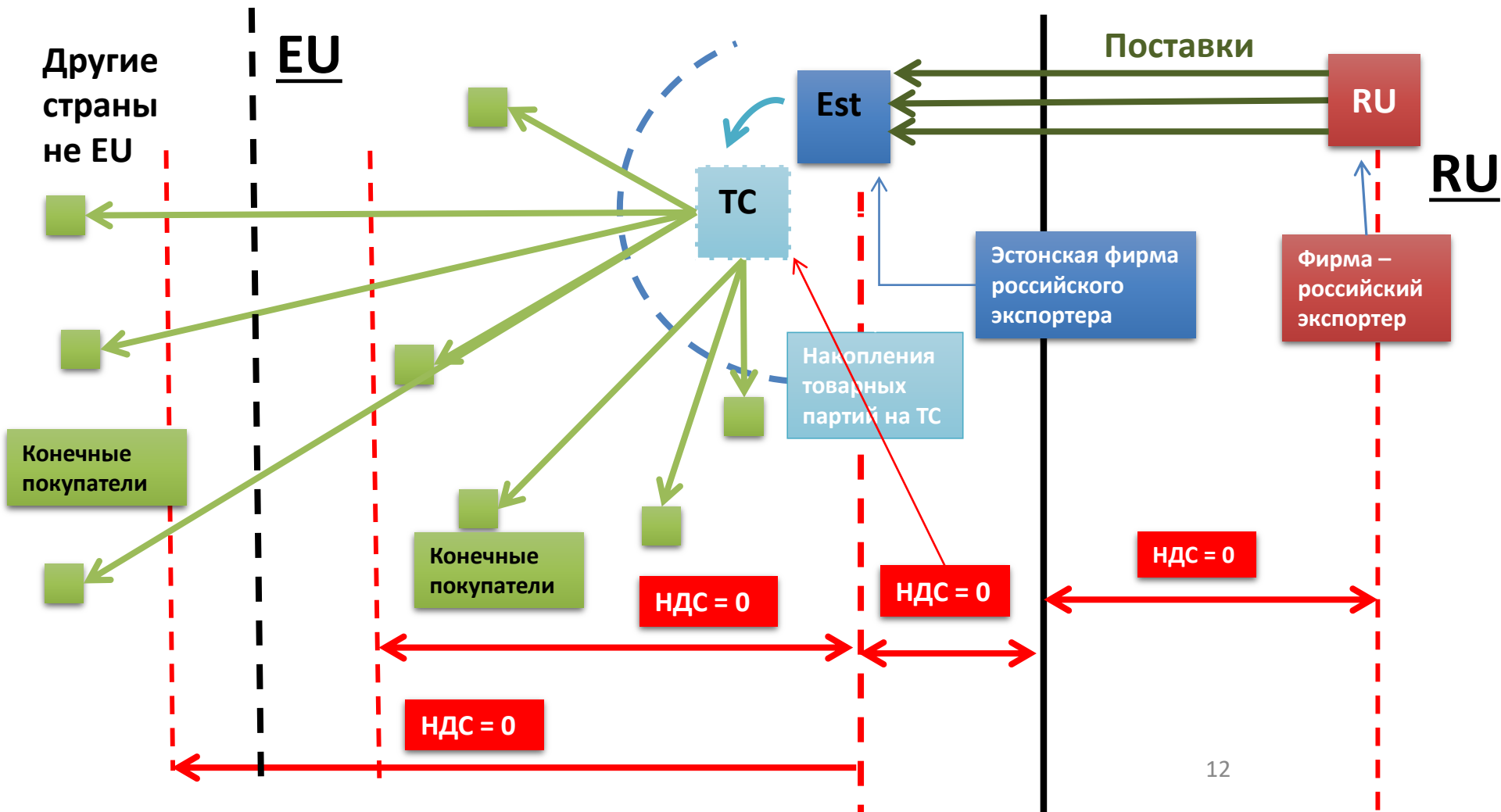
1. Импортёр –
эстонский
налогообязанная
фирма

2. Импортёр –
налогообязанная
фирма другой
страны ЕС,
действующий в
Эстонии через
таможенное
агентство

То есть, НДС не облагается импорт товара, если за ним незамедлительно следует поставка в другую страну Евросоюза

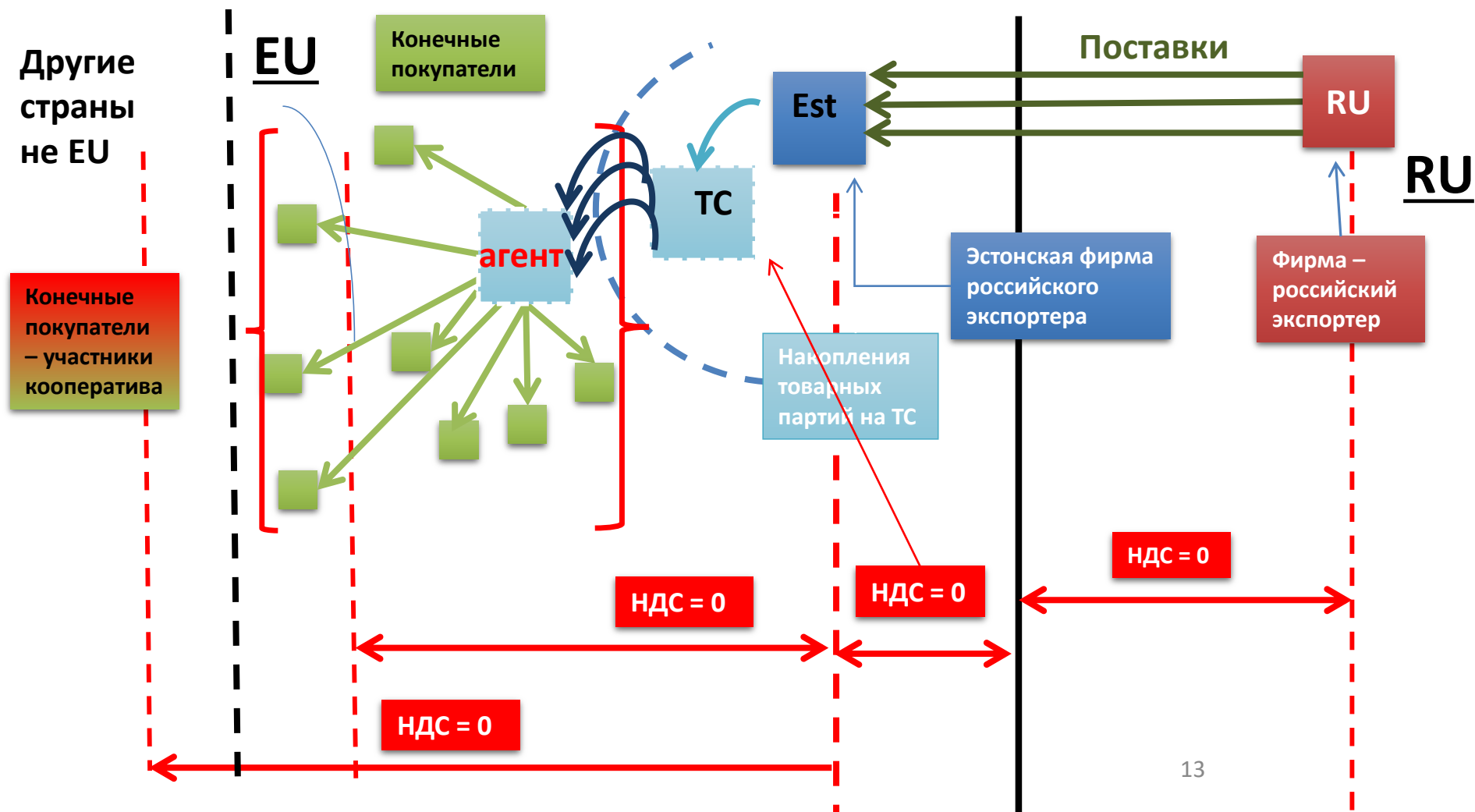
Торговля через распределительный узел на европейской фирме при экспорте из РФ (консигнационная модель)

Это модель экспортно-импортных поставок, предполагающая накопление значительных партий товара на территории ближайшей к РФ стране ЕС (это страны Прибалтики) в безналоговом режиме (режим Таможенного склада, свободная зона) с дальнейшей поставкой под конкретный заказ покупателя партий товара из безналоговой зоны накопления (таможенного склада).



Торговля через распределительный узел на европейской фирме с использованием кооперационных принципов

Это модель экспортно-импортных поставок, предполагающая накопление значительных партий товара на территории ближайшей к РФ стране ЕС (это страны Прибалтики с дальнейшей поставкой на конечным покупателям, объединённым в кооператив



Преимущества торговли через распределительный узел на европейской фирме при экспорте из РФ в ЕС

Максимизация прибыли на эстонской фирме - агрегаторе

Отсутствие затрат на международные отправления из РФ

Хранение товара неограниченное время в безналоговом режиме и возможность возврата без налогов в РФ (реимпорт)

Высокое качество логистики и более низкая стоимость услуг доставки до конечных покупателей

Европейские расчеты в системе быстрых платежей с мин. комиссией

Ставка НДС 0% или Зачёт НДС в стране, где ведётся предпринимательская деятельность

Треугольная сделка (вариант, когда контрагенты по экспортному контакту с российским экспортёром находятся в разных странах Евросоюза)

Треугольная сделка – всегда сделка с товаром

Условия:

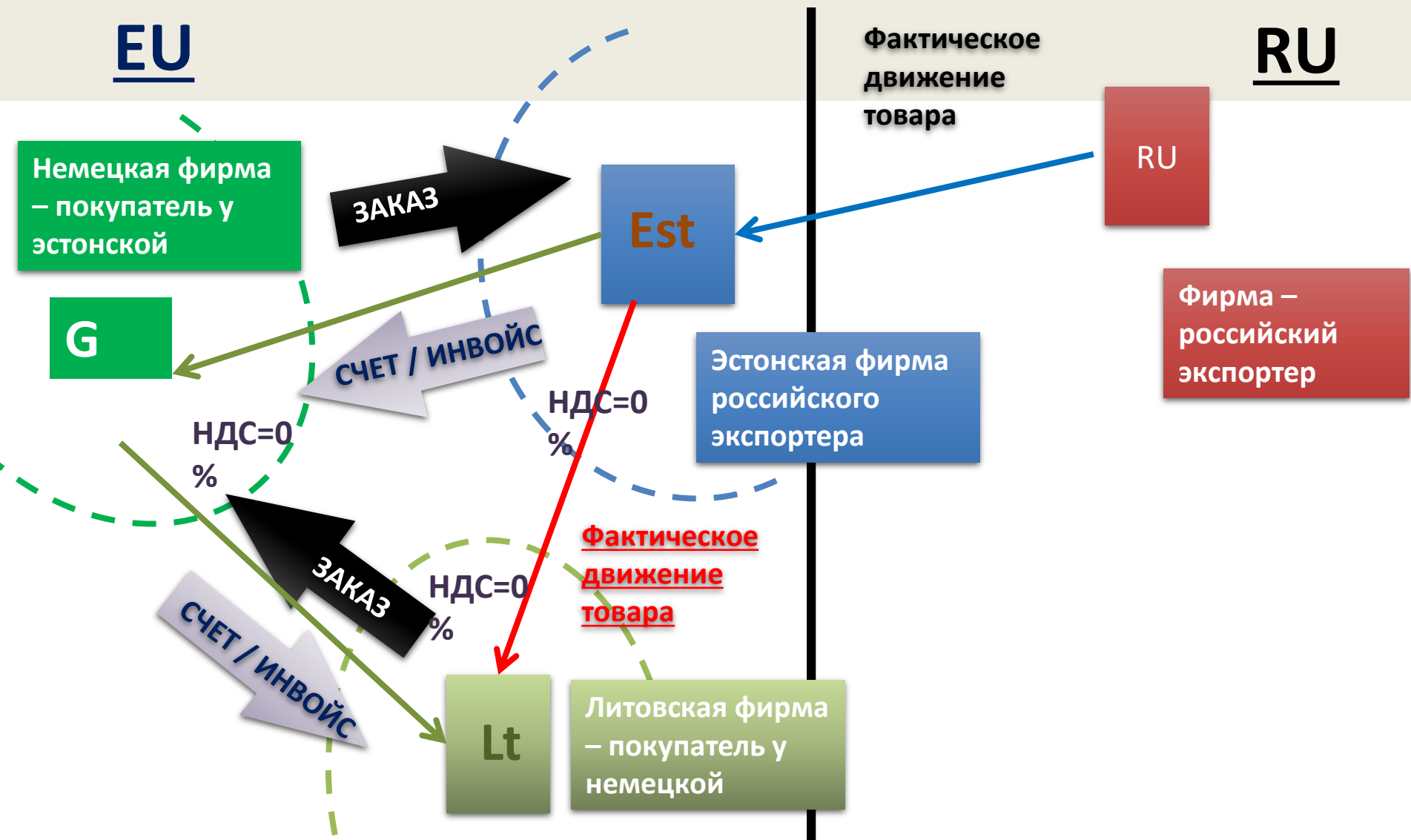
- Участвуют три стороны, все налогообязанные Разных стран Евросоюза.
- Все трое действую в тех странах, где они налогообязанные
- Товар продаётся двумя последовательными сделками.
- Товар едет от первой стороны к последней напрямую, не заходя в страну второго участник



Декларирование:

1. У первой стороны (продавец) - **НДС 0%**
2. У второй стороны (перепродавец) – оборота нет – **НДС не возникает**
3. У третьей стороны(покупатель) –приобретение – **НДС 0%**

Схема треугольной сделки



Консигнационная модель (логистическая дистрибуция)

1. Эстонская компания выступает покупателем для материнской российской фирмы и поставляет экспортируемые товары на накопительный (таможенный) склад
2. После выполнения таможенных формальностей в соответствии с выбранным таможенным режимом экспортирует товары конечным покупателям в разные страны мира
3. Общий валовый объём экономии составил **110 тыс. евро** за 2019 год при общих затратах на реализацию консигнационной схемы поставок в размере **35 тыс. евро**
4. Чистая экономия (валовая прибыль) от реализации поставок по данной схеме для российского экспортёра составила **75 тыс. евро** за год

Производственная модель с элементами кооперации

1. Российский производитель – экспортер продукции (композитные материалы) использовал консигнационную модель. – см. предыдущий слайд
2. В 2019 г. на базе существующей эстонской фирмы организовано из российского сырья производство баллонов для хранения газов высокого и сверхвысокого давления из углеродного волокна методом намотки (Filament winding).
3. Итог: привлечены 800тыс.евро под 1,5% годовых; товар «made in EU» (нет сертификации, пошлин, заградительных мер); компенсация затрат рабочих от гос.структур и т.п. полезные следствия.

Формы государственной поддержки Евросоюза в кризис – «кризисный пакет» для бизнеса

Экспортное кредитное агентство KredEx:

1. Выдача предприятиям оборотных кредитов, инвестиционных кредитов и кредитных поручительств на суммы 1,5 больше штатных условий

2. Чрезвычайное кредитное поручительство перед банками для выдачи по кредитам

3. Чрезвычайный оборотный кредит

4. Инвестиционный кредит

Налогово-таможенный департамент:

Отсрочка подачи отчётности, оплаты налогов, исключение штрафов за просрочку налоговых платежей

Пособия EAS Для бизнеса - «кризисный пакет»

- 1.** Целевая группа – малые предприятия Эстонии, в кот. работает от 1 до 49 человек
- 2.** Пособие в **3000 евро** на фирму для компаний с оборотом более 20 000 евро или менее 40 000 евро в год
- 3.** Пособие в **5000 евро** на фирму для компаний - оборот за 2019 год составил более 40 000 евро и менее 100 000 евро в год

Меры господдержки и экспортно- импортных проектов в Эстонии

Субсидия для компаний, осуществляющих экспортно-импортные операции на территории Эстонии (макс. сумма **15000 евро** на предприятие, бюджет 2020г. - 8,1 млн. евро)

Субсидии в виде инновационного пая для фирмы в Эстонии (для испытания новых материалов, получения знаний по технологиям, проведение исследований по базам данных интеллектуальной собственности и т.п.); (макс. **сумма 4000 евро** на предприятие, бюджет 2020г. – 4,0 млн. евро)

Субсидия в форме пая развития – для идеи развития в эстонской фирме, нуждающейся для реализации в высокопрофессиональных ноу-хау лучших специалистов в своей области (макс. сумма 20 000 евро на предприятие, бюджет 2020г. - 6,0 млн. евро)

Использование Программы «Start-up Estonia», представляющей комплекс услуг для развития стартапов - путь от идеи до масштабного роста в течение минимально возможного срока (общий бюджет на 2020г. – 10 млн. евро)

Программа «tradewithestonia.com» - включение в бизнес-регистр Эстонии компаний, планирующих заниматься экспортом с территории Эстонии в другие страны (компания-экспортёр видна более, чем 42000 импортёров в Евросоюзе)

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

Сергей Кудрявцев,

Директор по развитию Балтийско-
Евразийской Палаты Предпринимателей
Balti-Euraasia Ettevõtjate Koda

телефон: +372 53442965, +37256949703

WhatsApp: +7(911)3551039

E-mail: sergei@erpp.ee

Skype: sergei_tallinn

<https://vk.com/erppee>,

<https://www.facebook.com/erpp.ee/>

