



Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара
(Институт Гайдара)

Фонд «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»
Газетный переулок, д. 3-5, стр.1, Москва, 125993, Россия
Тел.: (495) 629-64-13, факс: (495) 697-88-16, <http://www.iep.ru>
ОГРН 1037739348822, ИНН 7729097138. КПП 770301001

УТВЕРЖДАЮ
Исполнительный директор ИЭП

_____ Приходько С.В.
« ____ » _____ 2017 г.

ОТЧЕТ О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

по теме:

«Возможность внедрения схемы В2В2С в России в рамках реализации пункта 2 Перечня поручений Президента Российской Федерации по итогам встречи с участниками первого российского форума Интернет Экономика 22 декабря 2015 года»

Руководитель темы

Корниенко Н.Ю.

Москва 2017

Оглавление

<u>Раздел 1 Рассмотреть предложенную модель В2В2С с целью определения ее сильных и слабых сторон в рамках обеспечения равных условий ведения деятельности компаниями в Российской Федерации с использованием сети Интернет</u>	3
<u>Трансграничная интернет-торговля: основные факты и государственное регулирование</u>	3
<u>Модель перехода к схеме В2В2С</u>	13
<u>Анализ складских затрат</u>	23
<u>Ставки арендной платы</u>	23
<u>Классификация складских помещений</u>	24
<u>Свободные (вакантные) площади</u>	25
<u>Себестоимость складских операций</u>	26
<u>Оценка влияния присутствия таможни на складах В2В2С (класс А)</u>	28
<u>Анализ затрат на логистику</u>	30
<u>Оценка эффекта от логистической гибкости</u>	36
<u>Раздел 2 Подготовить обоснование в поддержку внедрения схемы В2В2С в России при возникновении положительных эффектов для бюджета</u>	40
<u>Бюджетная эффективность. Изменение конечных цен на рынке и проблема изменения структуры</u>	40
<u>Основные выводы по бюджетной эффективности</u>	53
<u>Раздел 3 Краткая записка по итогам отчета</u>	54
<u>Обоснование в поддержку внедрения схемы В2В2С в России при возникновении положительных эффектов для бюджета</u>	54
<u>Список литературы</u>	58
<u>Приложение 1 Тарифы и сроки доставки коммерческого перевозчика «Азия и Партнер»</u>	59
<u>Приложение 2 Параметры типовых контейнеров</u>	62
<u>Приложение 3 Варианты налогообложения импорта низкостоймых товаров с точки зрения ОЭСР</u>	63
<u>Приложение 4 Администрирование МПО</u>	72
<u>Приложение 5 Схема В2В2С</u>	86

Раздел 1 Рассмотреть предложенную модель B2B2C с целью определения ее сильных и слабых сторон в рамках обеспечения равных условий ведения деятельности компаниями в Российской Федерации с использованием сети Интернет

Трансграничная интернет-торговля: основные факты и государственное регулирование

В последние годы в мировой торговом обороте растет доля электронной коммерции, что является естественным результатом проникновения интернета и развития информационного общества. Электронный бизнес уже находится в фокусе многих исследовательских и консалтинговых организаций, экспертных групп. В то же время для всего электронного бизнеса, и электронной коммерции, в частности, характерна проблема сопоставимости данных и методологии сбора. Оценки абсолютных значений оборота разнятся в зависимости от источников информации, однако все они показывают повышательную тенденцию и увеличение веса электронной коммерции в торговле. Особый интерес вызывает трансграничная интернет торговля, представляющая собой часть электронной коммерции. Влияние этого сегмента серьезно возрастает как в рамках электронной коммерции, так и в рамках всей торговли, которая, в целом, отражает общую динамику потребления. В таблице 1 показана динамика электронной коммерции в России.

Таблица 1 – Агрегированные показатели развития электронной коммерции в России

	2013	2014	2015	2016
Конечное потребление, млрд. руб.	52324	56511	58095	59823
Конечное потребление домашних хозяйств, млрд. руб.	38068	42016	43243	43941
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	23686	26356	27527	28317
Оборот розничной торговли непродовольственными товарами, млрд. руб.	12543	13975	14115	14566
Общий рынок eCommerce (физические товары), млрд.руб.	455	645	806	1029
Внутренний рынок eCommerce (физические товары), млрд.руб.	415	560	648	800
Crossborder eCommerce (физические товары), млрд.руб.	40	85	158	229
Кол-во заказов всего, млн	146	195	242	343
Кол-во внутренних заказов, млн	126	148	160	195
Кол-во трансграничных заказов, млн	20	47	83	149
Средний чек по всему рынку	3104	3300	3366	3000
Средний чек по внутренним заказам	3261	3750	4050	4111
Средний чек по трансграничным заказам	1980	1800	1962	1543

Источник: Росстат, отчеты DataInsight

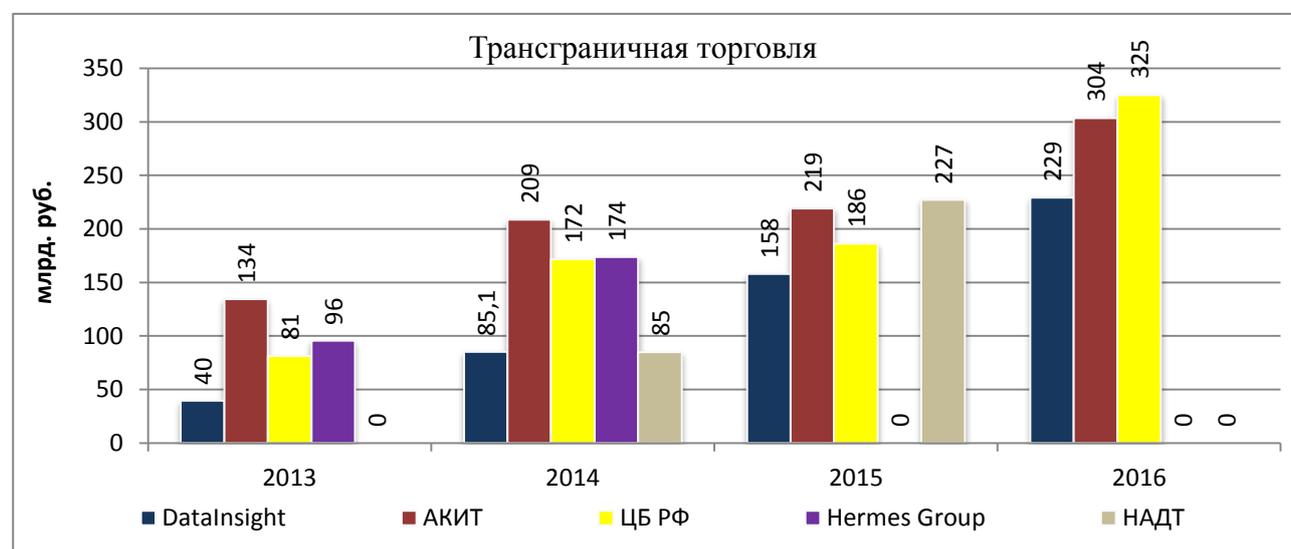
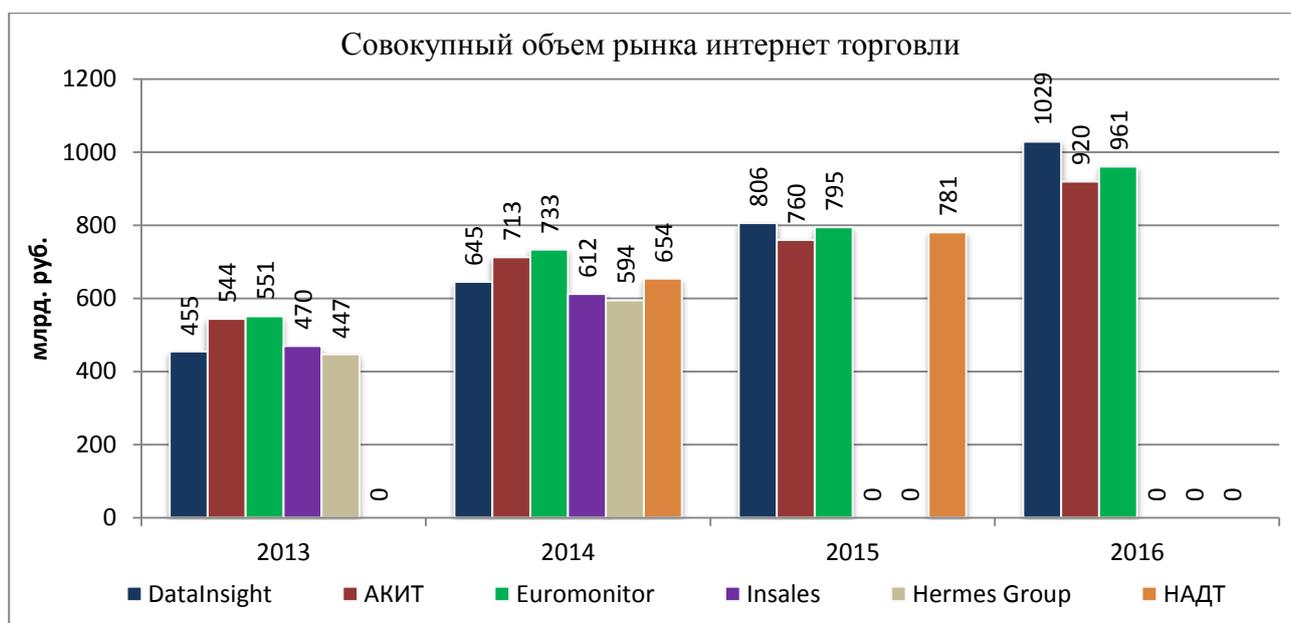
Как можно видеть из таблицы, в номинальных величинах имеет место рост общего объема рынка электронной коммерции материальными товарами, а также его внутренней и трансграничной составляющей. Коррекция на индекс цен позволит показать динамику в реальном выражении, однако наиболее полная картина открывается при сопоставлении показателей электронной коммерции с общим объемом потребления домохозяйств и оборотом розничной торговли. Вклад составляющих электронной коммерции в товарооборот и потребление представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика доли eCommerce в потреблении

<i>только для материальных товаров (не включая приготовленную еду)</i>	2013	2014	2015	2016
Доля ecommerce в конечном потреблении домохозяйств	1,2%	1,5%	1,9%	2,3%
Доля ecommerce в розничном товарообороте	1,9%	2,4%	2,9%	3,6%
Доля ecommerce в розничном товарообороте непродовольственных товаров	3,6%	4,6%	5,7%	7,0%
Доля Crossborder eCommerce в конечном потреблении домохозяйства	0,1%	0,2%	0,4%	0,5%
Доля Crossborder eCommerce в розничном товарообороте	0,2%	0,3%	0,6%	0,8%
Доля Crossborder eCommerce в розничном товарообороте непродовольственных товаров	0,3%	0,6%	1,1%	1,6%

Источник: Росстат, отчеты DataInsight

Как уже было сказано, существуют альтернативные оценки общего объема рынка и трансграничной интернет торговли. На рисунке 1 сопоставлены некоторые оценки.



Источник: Data Insight, АКИТ, ЦБ РФ, Euromonitor, HermesGroup, НАДТ

Рисунок 1 – Сопоставление оценок объема рынка электронной коммерции по России

Как можно видеть, эти оценки часто существенно разнятся, несмотря на то, что компании пытаются учитывать одно и то же (поток материальных товаров, включая трансграничный оборот). Это демонстрирует отсутствие единой проработанной методологии учета. Интересно отметить, что данные Euromonitor, даны с учетом налогов, средний размер которых в 2016 году составил 19,3% от чистых продаж (Net Sales). К сожалению, компания не полностью показывает методологию сбора данных, что не позволяет понять причину таких оптимистичных оценок в части налогов. Среди всех представленных оценок, необходимо выделить данные Центробанка по объему трансграничной интернет торговли. Согласно приведенной методологии регулятор учитывает только покупку физических товаров. Приобретение контента, программных продуктов, цифровых услуг (обработка данных) учитывается регулятором в разделах «Телекоммуникационные, компьютерные и

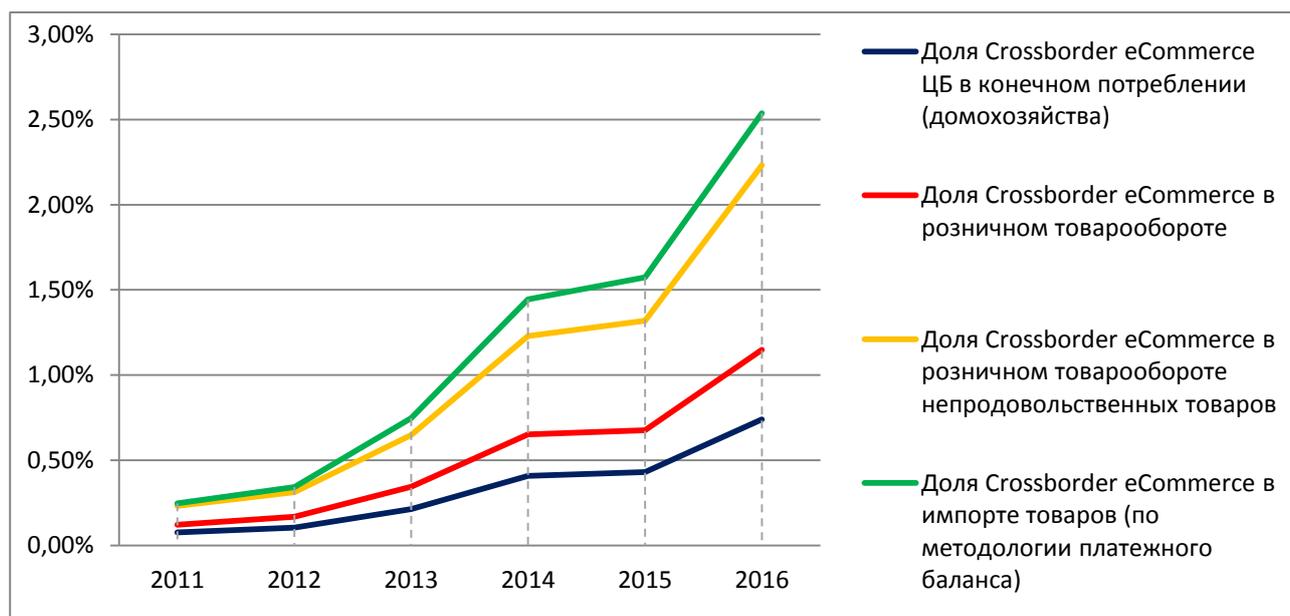
информационные услуги» и «Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха». Согласно данным ЦБ в 2016 году импорт цифровых продуктов и услуг составил 268 млрд. рублей, а объем товаров, приобретенных в иностранных интернет-магазинах, составил 325 млрд.руб. (что можно видеть на рисунке 1). Данные оценки получены по методологии платежного баланса путем сопоставления оборота торговли и совокупной стоимости обеспечивающих его товарных ресурсов, формируемых из объемов отечественного производства и импорта, скорректированных на стоимость экспорта и запасов. Путем сопоставления разницы с данными ФТС и корректировками на основе таблиц «Затраты-Выпуск» и динамики цен и тарифов в отчетном периоде из получаемой величины превышения выделяется ненаблюдаемый импорт и в частности трансграничная интернет-торговля.

На графике можно видеть, что, несмотря на существенную внутригодовую дисперсию оценок, наблюдается устойчивый рост объемов покупок в иностранных интернет-магазинах, как в номинальных значениях, так и в относительных (доля в потреблении, торговом обороте, в общем импорте). На рисунке 2 представлена динамика указанных относительных показателей, рассчитанных на основе данных ЦБ РФ и Росстата.

Указанный рост трансграничной торговли в России обусловлен двумя факторами:

1. более низкими ценами на продукцию, предлагаемую иностранными интернет-магазинами,
2. возможностью выбора товара из более широкого ассортимента.

Последний фактор является специфическим, в том смысле, что присущ только трансграничной торговле и не может быть в полной мере реализован посредством классической модели импорта.



Источник: ЦБ РФ, Росстат.

Рисунок 2 – Относительные показатели динамики трансграничной интернет-торговли

Динамику и перспективы трансграничной интернет-торговли можно рассматривать с различных позиций:

- в контексте развития электронной коммерции (или шире в контексте электронного бизнеса), что полезно при анализе вопросов бизнес-моделирования,
- с точки зрения влияния на потребительский рынок,
- в контексте общей внешнеторговой деятельности.

Последний пункт часто упускается из виду, хотя с экономической точки зрения трансграничная интернет-торговля является частью внешнеторговых операций.

Таким образом, когда речь идет об анализе бюджетных эффектов, возникающих в результате реализации той или иной стратегии регулирования трансграничной интернет-торговли, необходимо проводить комплексный анализ, предполагающий учет фактов в разрезе трех обозначенных позиций. Потребительский рынок формирует структуру рыночного спроса. При этом предложение формируется с учетом, возможностей по снижению затрат в той или иной бизнес-модели, а также с учетом ограничений регулирования и возможностей внешнего рынка (помимо этого существует взаимосвязь между этапом производства и продажи):

- производители, ориентируясь на рынок и учитывая регулятивные особенности страны, выбирают степень локализации продукции (в частности, использование возможностей ОЭЗ), вплоть до краевых состояний, включая решение о самом факте производственного присутствия на рынке или даже о присутствии продукта на рынке (проблема параллельного импорта);
- торговый бизнес, ориентируясь на динамику потребления и его структуру, политику производителей и государства, формирует оптимальную систему коммерции, предполагающую, в частности, наименее затратную логистику в рамках наиболее оптимальной модели взаимодействия с клиентом, а также максимальное использование законных возможностей налоговой/тарифной экономии путем реструктуризации товарных потоков для снижения конечной цены для потребителя в целях увеличений общего оборота и, как следствие, укрепления позиций торговой компании на рынке.

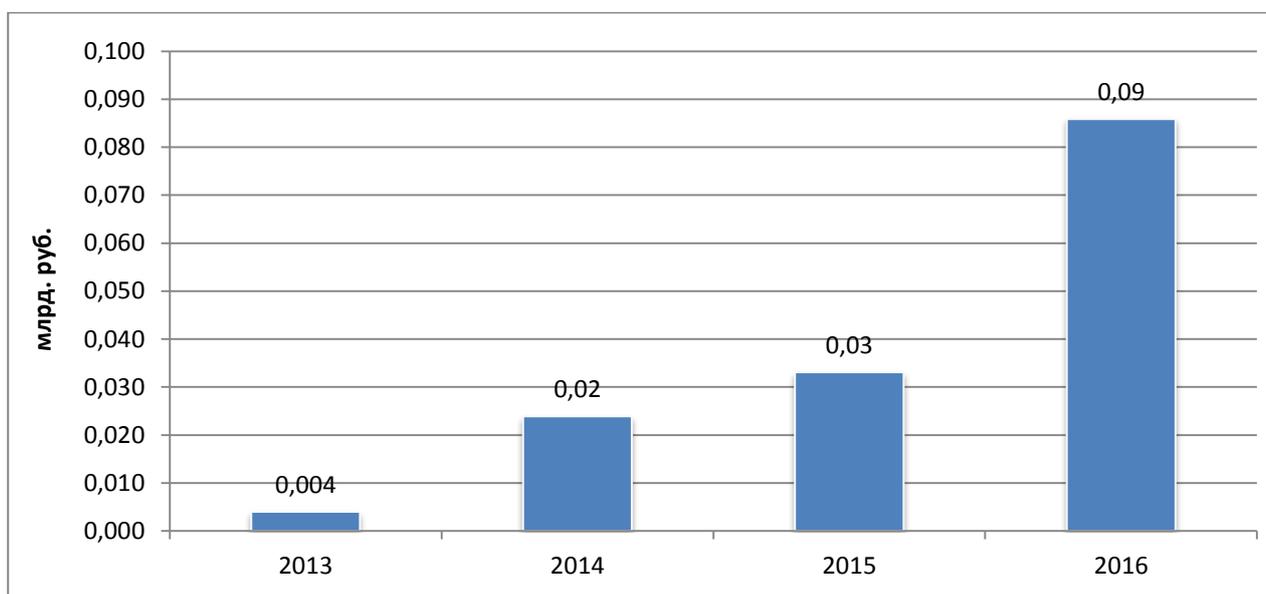
В рамках всей экономики существует известная взаимосвязь между регулированием внешнеторговой деятельности и структурой предложения конечной продукции, структурой внутреннего производства и степенью его локализации. Существует и влияние на структуру потребления. Так, изменение политики регулирования в отношении некоторого канала доставки товаров или в отношении некоторой группы товаров влияет на использование других

каналов или на рыночную активность по другим группам товаров. В данном случае это означает, что анализ аспектов трансграничной интернет-торговли должен проводиться в увязке с внешнеторговой статистикой. Исходя из этого, в контексте работы с данными представляется, что оценки Центрального банка РФ, формируемые по методологии платежного баланса, являются наиболее полными.

На сегодняшний день регулирование рынка трансграничной интернет-торговли существенно отличается от регулирования остальной частью внешнеторговой деятельности. В частности, говоря об НДС важно понимать, что объектом налогообложения здесь является реализация товаров и услуг на территории страны. В рамках международной торговли классическому импорту соответствует помещение товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, что соответственно подразумевает уплату и ввозных пошлин, и сопутствующих налогов (НДС и акцизы). Однако согласно текущему законодательству товары для личного пользования (за исключением этилового спирта, алкогольных напитков, пива и неделимых товаров), ввозимые в течение календарного месяца в адрес одного получателя, освобождаются от уплаты таможенных платежей при выполнении ограничений по стоимости и весу заказа: таможенная стоимость и вес не должны превышать соответственно сумму, эквивалентную 1000 евро, и 31 килограмм (Статья 80 ТК ТС и Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 "О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском"). С 01.07.2017 года порядок перемещения товаров для личного пользования через границу ЕАЭС будет регулироваться главой 37 Таможенного Кодекса ЕАЭС, и в части норм провоза таких товаров без уплаты пошлин и налогов – статьей 226 ТК ЕАЭС и решениями ЕЭК.

При превышении установленных норм ФТС взимает таможенный платеж по единой ставке 30 процентов от их таможенной стоимости, но не менее 4 евро за 1 килограмм веса в части превышения стоимостной нормы 1000 евро в эквиваленте и/или весовой 31 килограмм (Приложение 5 к Соглашению о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском). На практике это ограничение практически не работает и по факту происходит освобождение и от уплаты НДС, и от пошлины с товаров, составляющих поток трансграничной интернет-торговли. Если основываться на данных Data Insight, то при количестве 149 млн. трансграничных заказов в 2016 году при среднем чеке 1550 руб. и 11,7 млн. чел. покупателей в иностранных интернет магазинах (уровень 2014 года), получается, что один покупатель делает один заказ в месяц, сумма которого не составляет

даже 5% от установленной нормы. Результат практически не изменится, даже если взять за основу данные Центрального Банка об объеме трансграничной электронной коммерции в 2016 году (325 млрд.руб.). Нужно отметить, что определенные суммы платежей все же взимаются. В 2013 году ФТС ввело новую информационную систему по применению в качестве пассажирской таможенной декларации заявления, составленного в форме реестра, для таможенного декларирования товаров для личного пользования, приобретенных физическими лицами в интернет-магазинах и доставляемых в их адрес экспресс-перевозчиками. С 2015 года была введена система удаленной уплаты таможенных платежей в отношении товаров для личного пользования, доставляемых экспресс-перевозчиками. Динамика платежей, полученных с помощью системы, представлена на графике ниже (рисунок 3).



Источник: ФТС РФ

Рисунок 3 – платежи по товарам, приобретенным физическими лицами в иностранных интернет-магазинах

Даже при самых оптимистичных оценках доля рынка, относящаяся к заказам, превышающим установленную норму, не превысит и 2% от всего оборота трансграничной Интернет-торговли.

Поскольку новый Таможенный кодекс определяет, что установление норм является прерогативой ЕЭК, то в целях гармонизации пороговые значения, вероятно, будут изменены. Сейчас идет речь о снижении нормы до 500 евро в 2018 году и до 200 евро в 2019 году. Учитывая, что средний чек не превышает и 100 евро, облагаться таможенным платежом будет меньше половины потока.

Говоря о таможенном обложении трансграничной торговли необходимо коснуться вопроса собираемости. В таблице 3 показана динамика показателей импорта по ФТС и ЦБ и некоторых аспектов администрирования ФТС.

Таблица 3 – Импорт и администрирование.

	2013	2014	2015	2016
Импорт, млрд.руб. (ФТС)	10049	11081	11204	12181
Перечисления таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС, в доход фед. бюджета, млрд.руб.	6565	7101	5008	4407
Всего перечислено в бюджет таможенных пошлин, налогов при импорте (ФТС), млрд.руб.	2260	2284	2184	2317
<i>в т.ч. НДС, млрд.руб. (ФТС)</i>	1562	1631	1644	1 763
<i>в т.ч. ввозные пошлины (ФТС)</i>	597	568	484	490
<i>в т.ч. иные платежи и налоги (ФТС)</i>	102	84	56	59
Эффективная ставка по пошлинам и налогам, администрируемым ФТС, %	29,0%	26,0%	24,2%	23,5%
Товары и автотранспорт, ввезённые физ.лицами в РФ для личного пользования, млрд.руб. (по ТПО)	81,06	45,47	18,07	11,23
<i>в т.ч. товары за искл. автотранспорта, млрд.руб.</i>	6,63	5,10	5,51	4,58
Уплата физ.лицами таможенных платежей и налогов, млрд.руб. (по ТПО)	44,70	24,40	8,80	5,60
Эффективная ставка по платежам по ТПО	55%	54%	49%	50%
Товары, приобретенные в иностранных Интернет-магазинах, млрд.руб. (по мет. платежного баланса ЦБ РФ)	81	172	186	325
Подано деклараций по товарам для личн.польз., доставляемых экспресс-перевозчиками, млрд.руб.	3	20	-	-
Сумма таможенных платежей, уплаченных физ.лицами с применением "ИС удаленной уплаты" в отношении товаров для личного пользования, доставляемых экспресс-перевозчиками, млрд.руб.	0,004	0,02	0,03	0,09
База (в предположении о среднем превышении предельной стоимости заказа на 5%), млрд.руб.	0,27	1,59	2,21	5,73

Источник: ФТС, ЦБ РФ, Расчеты ИЭП

По приведенным данным можно сделать следующие выводы:

- По «традиционному» импорту коэффициент собираемости составляет почти 100%, средневзвешенная ставка по НДС составляет 17% в связи с импортом товаров, облагаемых по льготной ставке (это согласуется со структурой потребления).
- По товарам, ввозимым физическими лицами для личного пользования по ТПО, коэффициент собираемости составляет также практически 100%.
- В отношении товаров для личного пользования, доставляемых экспресс-перевозчиками, формальный коэффициент собираемости составляет 100%, но экономический коэффициент собираемости не превышает 1%.

Нужно отметить также тот факт, что в трансграничную торговлю сегодня включены схемы приграничного перемещения товаров, позволяющие полностью обходить таможенный контроль. Согласно данным НАДТ порядка 10,4% всего трансграничного потока интернет-покупок доставляются с применением приграничных схем перемещения товаров.

В связи с вышеизложенными фактами возникает вопрос, насколько готова ФТС к администрированию потока трансграничной торговли при снижении нормы по стоимости и весу заказов в месяц. С одной стороны, у службы в наличии имеется новая информационная система, испытанная в 2015 и 2016 годах, но неизвестно, как она будет работать при существенном снижении норм. Очевидно, что эффективность любой системы таможенного администрирования снижается по мере роста товарного потока в силу невозможности проверить каждый заказ на предмет удовлетворения нормам. Таким образом, чем меньше порог стоимости и веса, тем больше ресурсов необходимо затратить таможенной службе на администрирование потока, и поскольку эти ресурсы ограничены, то чем ниже стоимостная и весовая норма, тем ниже коэффициент собираемости. На основе имеющихся данных, можно также предположить, что сопоставление товарного потока с платежной системой будет затруднительным. Так, если сравнить оценки ЦБ по объему трансграничной интернет-торговли с данными о переводах физических лиц в адрес иностранных организаций, скорректированных на величину платежей, совершенных во время пребывания за рубежом, то получится, что регулятор не видит большую часть переводов физических лиц в пользу иностранных организаций в разрезе их реальной структуры по **конечной** цели этих переводов (это может быть связано с широким использованием электронных кошельков, таких как PayPal, Skrill и т.д.).

Исходя из экономической целесообразности обложения потока трансграничных интернет-покупок, можно выделить следующие предлагаемые нами альтернативы:

1. Полный контроль поступающего потока в части превышения норм.
2. Введение обязанности регистрации.
3. Создание схемы В2В2С.

Первые две альтернативы предлагаются со стороны государства, создание В2В2С схемы является альтернативой, предлагаемой бизнесом. В разделе, посвященном бюджетным эффектам, будут сопоставлены все три альтернативы.

Основное отличие схемы В2В2С заключается в использовании специального склада на территории страны потребления, на котором аккумулируются запасы нерастаможенного товара (из различных товарных групп). При обслуживании заказов, сделанных в интернет-магазинах, формируются товарные наборы, которые затем проходят упрощенную таможенную процедуру выпуска для внутреннего/личного потребления с уплатой единого платежа, заменяющего НДС и таможенную пошлину.

Для того, чтобы схема В2В2С была реализована, она должна учитывать интересы всех сторон: государства (контролирующие ФТС, ФАС), бизнеса и потребителей. В части

интересов потребителей важно обеспечить возможность защиты прав потребителей, особенно применительно к технически сложным товарам.

В свете вышесказанного можно определить следующие цели перехода к схеме В2В2С:

1. Обеспечение доходов бюджета по потоку товаров, следующих сегодня по модели Cross-Border и не облагаемых сегодня никакими налогами.
2. Улучшение благосостояния потребителей за счет:
 - a. снижения срока доставки;
 - b. снижения рисков неполучения товара (повреждений в процессе транспортировки) и улучшение ситуации с защитой прав потребителей (возврат, обмен);
 - c. увеличения товарного ассортимента (повышение интереса к тем товарам, которые ранее приобретались неохотно в связи с длительностью доставки);
3. Получение дополнительных экономических выгод: повышение спроса на инфраструктуру (как транспортную, так и складскую), развитие транзитного потенциала страны.

Приведем экономико-математическую модель возможных результатов реализации схемы В2В2С и рассмотрим основные ограничения реализации модели.

Модель перехода к схеме В2В2С

В данном разделе предложим модель перехода к схеме В2В2С. Ключевым параметром в реализации схемы В2В2С является единая ставка, заменяющая НДС и таможенную пошлину. Эта В2В2С-ставка не должна быть ниже минимально приемлемой для государства и выше максимально приемлемой для бизнеса. Условия, устанавливающие эти границы, определяются моделью ниже.

Основные предпосылки и обозначения:

1. Фирмы максимизируют прибыль (PR). Суммарная прибыль есть сумма прибылей получаемых по различным группам товаров $PR = \sum_i PR_i = \sum_i (TR_i - TC_i)$
Здесь TR_i – совокупная чистая выручка по i -му виду товаров, TC_i – совокупные затраты по i -му виду товаров.
2. Государство максимизирует доходы бюджета, которые формируются за счет поступлений от НДС (VAT), начисляемого по ставке $rVAT_i$, и таможенных платежей (пошлин) по ставке rD_i . При переходе к схеме В2В2С доходы бюджета формируются за счет поступлений от единого платежа по ставке t_{B2B2C}^{Gov} , базой для которого является чистая цена (чистая выручка). Указанный единый платеж, подобно НДС или налогу с продаж, включается в цену товара.
3. При переходе от одной схемы торговли к другой фирмы стремятся, как минимум, сохранить либо рентабельность, либо абсолютный объем прибыли в рамках (конкретной группы товаров), а государство стремится не допустить снижения доходов бюджета.
4. Ценообразование осуществляется по методу «издержки плюс».

Цена (Net Price - P), формирующая чистую выручку (Net Sales), включает в себя цену производителя (PP), затраты на логистику (L), тариф В2В2С-склада при использовании соответствующей схемы (BW) и удельную прибыль (APR). Таким образом, «чистую» цену можно представить как следующую сумму:

$$\begin{aligned} P_{0i} &= PP_i + L_0 + APR_{0i} \\ P_{1i} &= PP_i + L_1 + BW + APR_{1i} \end{aligned}$$

Здесь и далее индекс 0 обозначает ситуацию до введения схемы В2В2С, а индекс 1 – соответственно, ситуацию в рамках схемы В2В2С. Индекс i указывает на отношение к i -ой группе товаров. Во избежание излишнего усложнения модели можно считать, что удельная прибыль не меняется при изменении схемы торговли (т.е. $APR_{0i} = APR_{1i} = APR_i$), затраты на логистику и тариф В2В2С-склада одинаковы для всех

групп товаров. При необходимости конкретизации частных эффектов от последних допущений можно отказаться.

Гросс цена (\hat{P}) суть «чистая» цена, увеличенная на величину обязательных платежей (налоги, сборы, пошлины) и величину накладных расходов (bc), связанных с адаптацией товара к российскому рынку и защитой прав потребителей (информационная поддержка, гарантийное обслуживание, сертификация). В случае до и после введения схемы В2В2С гросс цена рассчитывается следующим образом

$$\begin{aligned}\hat{P}_{i0} &= P_{i0} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot (1 + rVAT_i) \\ \hat{P}_{i1} &= P_{i1} \cdot (1 + bc_i)(1 + t_{B2B2C}^{Gov})\end{aligned}$$

Здесь $rVAT_i$ – ставка НДС для i -ой группы товаров, а rD_i – ставка таможенной пошлины.

Гросс цена (\hat{P}) – цена, с которой «встречается» покупатель, соответственно именно эта цена является переменной в функции спроса.

5. Спрос зависит от цены товара и цены комплементов/субститутов (от гросс цен), которые могут приобретаться как по традиционным каналам, так и с помощью трансграничной торговли.

$$Q_i = Q_i(\hat{P}_i, \hat{P}_{-i})$$

На первом этапе можно считать, что отношение цен для потребителя не изменяется, т.е. можно рассматривать функцию спроса в привычном виде $Q_i = Q_i(\hat{P}_i)$.

6. Также спрос на товары зависит от близости товара, т.е. от времени ожидания товара потребителем, причем:

$$Q_i(\hat{P}, Del) = Del \cdot Q_i(\hat{P})$$

где Del – индекс близости к рынку (*Delivery*), величина обратно пропорциональная времени доставки, нормированная по максимальному времени ожидания в условиях отсутствия схемы В2В2С. В условиях отсутствия схемы В2В2С индекс Del равен 1, после реализации схемы В2В2С в случае интенсификации спроса индекс будет превосходить 1. На первом этапе можно считать, что этот индекс одинаков для всех групп товаров.

7. При переходе от схемы В2В-схемы «импорт-потребитель» к схеме В2В2С структура потребления может измениться. С одной стороны, это возможно в результате того, что некоторые товары могут приобретаться более активно уже не традиционным образом, а путем заказа по интернету (фактор близости к рынку). С другой стороны, это может быть реакцией на изменение относительных цен, в этом случае необходимо будет отойти от введенного выше допущения о постоянстве относительных цен.

8. Применяя те или иные схемы трансграничной торговли, фирмы за счет экономии на налоговых платежах и пошлинах стараются снизить конечную цену для потребителя, получив тем самым некоторое конкурентное преимущество, и, соответственно увеличить свой оборот. Таким образом, в рамках обозначенной проблематики необходимо учесть, коэффициент собираемости, который определяется как отношение эффективной ставки к средневзвешенной ставке начислений. Нужно заметить, что у разных компаний разные возможности построения тех или иных схем снижения обязательных платежей, в то же время схемы трансграничной торговли зависят и от типа товаров. В данном случае целесообразно рассматривать коэффициент собираемости в разрезе групп товаров, т.е. применять индивидуальный для каждой i -ой группы товаров коэффициент собираемости (C_i^E). Однако такой анализ коэффициента собираемости требует подробных данных, поэтому одновременно будет предложен вариант системы, в которой учет собираемости осуществляется посредством единого коэффициента, что, в частности, позволит использовать и агрегированные данные.
9. С точки зрения собираемости реализация схемы В2В2С способствует выравниванию условий для фирм с различной организацией бизнес-процессов, и, следовательно, усилению конкуренции в части качества оказываемых услуг.

Приведем теперь системы равенств, возникающие в каждом из случаев.

- I. а) Классическая схема В2В «импорт-потребитель» без применения схем оптимизации

$$TR_0 = \sum_i TR_{0i}, \quad TR_{0i} = P_{0i} \cdot Q_i(P_{0i} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot (1 + rVAT_i))$$

$$P_{0i} = PP_i + L_0 + APR_{0i}$$

$$TC_0 = \sum_i TC_{0i}, \quad TC_{0i} = [PP_i + L_0] \cdot Q_i(P_{0i} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot (1 + rVAT_i))$$

$$PR_0 = \sum_i PR_{0i}, \quad PR_{0i} = TR_{0i} - TC_{0i} = APR_{0i} \cdot Q_i(P_{0i} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot (1 + rVAT_i))$$

$$BR_0 = \sum_i BR_{0i}, \quad BR_{0i} = TR_{0i} \cdot [rVAT_i \cdot (1 + rD_i + bc_i) + rD_i] = \\ = rVAT_i \cdot P_{0i} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot Q_i(P_{0i} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot (1 + rVAT_i)) \\ + rD_i \cdot P_{0i} \cdot Q_i(P_{0i} \cdot (1 + rD_i + bc_i) \cdot (1 + rVAT_i))$$

- б) Классическая схема В2В «импорт-потребитель» с учетом коэффициента собираемости для каждой товарной группы (случай трансграничной торговли)

$$TR_0 = \sum_i TR_{0i}, \quad TR_{0i} = P_{0i} \cdot Q_i(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i))$$

$$P_{0i} = PP_i + L_0 + APR_{0i}$$

$$TC_0 = \sum_i TC_{0i}, \quad TC_{0i} = [PP_i + L_0] \cdot Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i) \right)$$

$$PR_0 = \sum_i PR_{0i}, \quad PR_{0i} = TR_{0i} - TC_{0i} \\ = APR_{0i} \cdot Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i) \right)$$

$$BR_0 = \sum_i BR_{0i}, \quad BR_{0i} = C_i^E \cdot TR_{0i} \cdot [rVAT_i \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) + rD_i] = \\ = C_i^E \left[rVAT_i \cdot P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i) \right) + rD_i \cdot P_{0i} \cdot Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i) \right) \right]$$

в) Классическая схема В2В с учетом «единого» коэффициента собираемости (C^E)

$$TR_0 = \sum_i TR_{0i}, \quad TR_{0i} = P_{i0} \cdot Q_{i0} \left(P_{i0} \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C^E \cdot rVAT_i) \right)$$

$$P_{i0} = PP_i + L_0 + APR_{0i}$$

$$TC_0 = \sum_i TC_{i0}, \quad TC_{i0} = [PP_i + L_0] \cdot Q_{i0} \left(P_{i0} \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C^E \cdot rVAT_i) \right)$$

$$PR_{i0} = TR_{i0} - TC_{i0} = APR_{0i} \cdot Q_{i0} \left(P_{i0} \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C^E \cdot rVAT_i) \right)$$

$$BR_0 = \sum_i BR_{i0}, \quad BR_{i0} = C^E \cdot TR_{0i} \cdot [rVAT_i \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) + rD_i] \\ = C^E \left[rVAT_i \cdot P_{i0} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot Q_{i0} \left(P_{i0} \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C^E \cdot rVAT_i) \right) + rD_i \cdot P_{i0} \cdot Q_{i0} \left(P_{i0} \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C^E \cdot rVAT_i) \right) \right]$$

Очевидно, что в случае использования оптимизационных схем трансграничной торговли прибыль в случае «б)» больше прибыли в случае «а)» (и соответственно прибыль в случае «в)» больше прибыли в случае «а)»).

II. После перехода на схему В2В2С:

$$TR_1 = \sum_i TR_{1i}, \quad TR_{1i} = P_{1i} \cdot Del \cdot Q_i \left(P_{1i} \cdot (1 + bc_i) (1 + t_{B2B2C}^{Gov}) \right)$$

$$P_{1i} = PP_i + L_1 + BW + APR_{1i}$$

$$TC_1 = \sum_i TC_{1i}, \quad TC_{1i} = [PP_i + L_1 + BW] \cdot Del \cdot Q_i \left(P_{1i} \cdot (1 + bc_i) (1 + t_{B2B2C}^{Gov}) \right)$$

$$PR_1 = \sum_i PR_{1i}, \quad PR_{1i} = TR_{1i} - TC_{1i} = APR_{1i} \cdot Del \cdot Q_i \left(P_{1i} \cdot (1 + bc_i) (1 + t_{B2B2C}^{Gov}) \right)$$

$$BR_1 = \sum_i BR_{1i}, \quad BR_{1i} = t_{B2B2C}^{Gov} P_{1i} \cdot Del \cdot Q_i \left(P_{1i} \cdot (1 + bc_i)(1 + t_{B2B2C}^{Gov}) \right)$$

В результате перехода на схему В2В2С прибыль компаний изменится следующим образом:

$$\Delta PR = PR_1 - PR_0 = \sum_i \Delta PR_i = \sum_i (PR_{1i} - PR_{0i}), \quad \text{где}$$

$$\Delta PR_i = [APR_{1i} + P_{1i}(Del - 1)] \cdot Q_i \left(P_{1i} \cdot (1 + bc_i)(1 + t_{B2B2C}^{Gov}) \right) - APR_{0i} Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot tD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot tVAT_i) \right) \geq 0$$

$$\text{или } \Delta PR_i = APR_i \cdot \Delta Q_i(\Delta \hat{P}_i) + TR_{1i} \cdot (Del - 1) \geq 0$$

$$\Delta PR = \overline{APR} \cdot \Delta Q_i(\Delta \hat{P}_i) + TR_1 \cdot (Del - 1) \geq 0$$

Неравенство $\Delta PR \geq 0$ является необходимым условием для принятия схемы В2В2С бизнесом. Если фирмы выбирают в качестве целевого показателя рентабельность продаж и стремятся, чтобы при переходе к новой системе она, как минимум, не снизилась по всем группам товаров, то необходимое условие можно переписать в виде

$$ROS_{1i} = \frac{APR_{1i}}{P_{1i}} + (Del - 1) \geq ROS_{0i} = \frac{APR_{0i}}{P_{0i}}, \quad \forall i$$

Необходимое условие можно записать и в менее жесткой форме, предусматривающей возможность снижения рентабельности по одним видам товаров за счет других видов товаров:

$$ROS_1 = \frac{PR_1}{TR_1} \geq ROS_0 = \frac{PR_0}{TR_0}$$

Как можно видеть из двух последних соотношений, возможна ситуация намеренного снижения удельной прибыли, закладываемой в цену, по всем видам товаров одновременно при сохранении одного и того же уровня рентабельности продаж. Для этого достаточно, чтобы эффект возникающий от близости/логистической гибкости к рынку, покрывал разницу необходимую для сохранения рентабельности. Важно также обратить внимание, что при снижении затрат на логистику, включая тариф В2В2С склада, «чистая» цена снижается.

После перехода к схеме В2В2С **доходы бюджета** изменятся следующим образом:

$$\Delta BR = BR_1 - BR_0 = \sum_i \Delta BR_i = \sum_i (BR_{1i} - BR_{0i}), \quad \text{где}$$

$$\Delta BR_i = t_{B2B2C}^{Gov} TR_{1i} - C_i^E \cdot TR_{0i} \cdot [rVAT_i \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) + rD_i]$$

или подробно

$$\begin{aligned} \Delta BR_i = & t_{B2B2C}^{Gov} P_{1i} \cdot Q_i \left(P_{1i} \cdot (1 + bc_i)(1 + t_{B2B2C}^{Gov}) \right) \\ & - C_i^E \left[rVAT_i \cdot P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \right. \\ & \cdot Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i) \right) + rD_i \cdot P_{0i} \\ & \left. \cdot Q_i \left(P_{0i} \cdot (1 + C_i^E \cdot rD_i + bc_i) \cdot (1 + C_i^E \cdot rVAT_i) \right) \right] \end{aligned}$$

Для случая с единым коэффициентом собираемости изменение доходов бюджета выражается формулой

$$\Delta BR = \sum_i \Delta BR_i \text{ где } \Delta BR_i = t_{B2B2C}^{Gov} TR_{1i} - C^E \cdot TR_{0i} \cdot [rVAT_i \cdot (1 + C^E \cdot rD_i + bc_i) + rD_i]$$

Совершенно очевидно, что неравенство $\Delta BR \geq 0$ является необходимым условием для принятия схемы В2В2С государством.

Итак, суммарно, для перехода к схеме В2В2С необходимо, чтобы были выполнены 2 условия:

$$\begin{cases} \Delta PR \geq 0 \\ \Delta BR \geq 0 \end{cases}$$

В этом случае схема обеспечивает как увеличение прибыли компаний (или, по крайней мере, не уменьшение), так и увеличение доходов бюджета (или, по крайней мере, не уменьшение).

Основной задачей при использовании модели является покомпонентный анализ факторов, изменяющихся при смене схемы.

1. На первом этапе рассчитывается изменение средней чистой цены по группам товаров.

Основные параметры в этом изменении представлены следующими факторами:

- a. Реструктуризация логистической цепочки, включая разделение на основной путь доставки и «последнюю милю».
- b. Организация складского обслуживания, включая складской процессинг и организацию присутствия ФТС на В2В2С-хабе.

2. На втором этапе рассчитывается изменение обязательных платежей, увеличивающих конечную цену для потребителя:

Связка «таможенная пошлина – НДС», корректируемая на коэффициент собираемости заменяется единым В2В2С-платежом.

3. На третьем этапе оценивается изменение структуры потребления, вызываемое как взаимным изменением конечных цен по группам товаров, так и влиянием срока доставки на потребление (первые 2 этапа позволяют оценить взаимное изменение конечных цен).

Изменение конечных цен позволяет определить изменение объемов продаж по категориям в рамках структуры потребления и импорта, что дает возможность оценить базу и, соответственно, сравнить бюджетные эффекты. Для этого необходимо использовать заранее оцененные эластичности по группам товаров

$$\Delta Q_i \% = \eta_i \Delta P_i \%$$

Практические особенности модели:

- Приведенная модель является универсальной и может модифицироваться под возможные изменения схемы бизнес-процессов B2B2C или структуры внешней торговли;
- Модель с определенными ограничениями может модифицироваться под имеющуюся структуру данных;
- Качество выводов модели сильно зависит от корректности оцененных эластичностей.

Указанные этапы предполагают, наличие детальной информации в разрезе групп товаров. Однако на сегодняшний день, существенная часть данных отсутствует, особенно в части потоварной группировки, накладных расходов и самих эластичностей. Как было показано в первом разделе схема прохождения таможи такова, что по одному и тому же виду товаров могут возникать разные коэффициенты собираемости, которые меняются скачками. Если не учитывать контрабанду, то, строго говоря, коэффициент собираемости представляет собой индикаторную функцию, которая принимает значение 1 при традиционном импорте и 0 – при трансграничной интернет торговле. Таким образом, для конкретного вида товаров коэффициентом собираемости является доля товаров, попадающая под обычные для импорта таможенные процедуры (т.е. не в адрес физических лиц). Как можно было видеть доля трансграничной торговли в общем импорте по методологии платежного баланса невелика. *Это значит, что без учета контрабанды совокупный коэффициент собираемости составляет не менее 97,5%.* При таком высоком уровне собираемости выполнение одного из необходимых условий, $\Delta BR \geq 0$, возможно только при выполнении некоторых специфических условий, позволяющих разделять потоки естественным образом и не допускать перетока товаров из канала традиционного импорта в канал трансграничной торговли «в адрес физических лиц» (в канал B2B2C).

Если у государства есть возможность точно отделить поток трансграничного оборота от классического импорта (в смысле нивелирования стимулов к перестройке моделей бизнеса другими игроками), то задача, представленная в модели, имеет решением отрезок ставок B2B2C, конкретное значение которой является предметом компромисса. *Одним из очевидных решений в этом случае является то, которое предполагает, что государство «забирает*

себе» результаты положительных эффектов, вводя соответствующую В2В2С-ставку, при этом бизнес и потребитель взаимодействуют между собой по тем же ценовым параметрам, что были до реализации В2В2С-схемы. Решение вопроса о целесообразности реализации схемы существенно усложняется, если нет естественных механизмов разграничения на практике импорта и товаропотока трансграничной онлайн-торговли, в результате чего структура налоговой базы может изменяться.

Если учитывать проблему контрабанды, то нужно разделять ее по каналам импорта, т.е. контрабанду в рамках обычного импорта и контрабанду в рамках трансграничной онлайн-торговли.

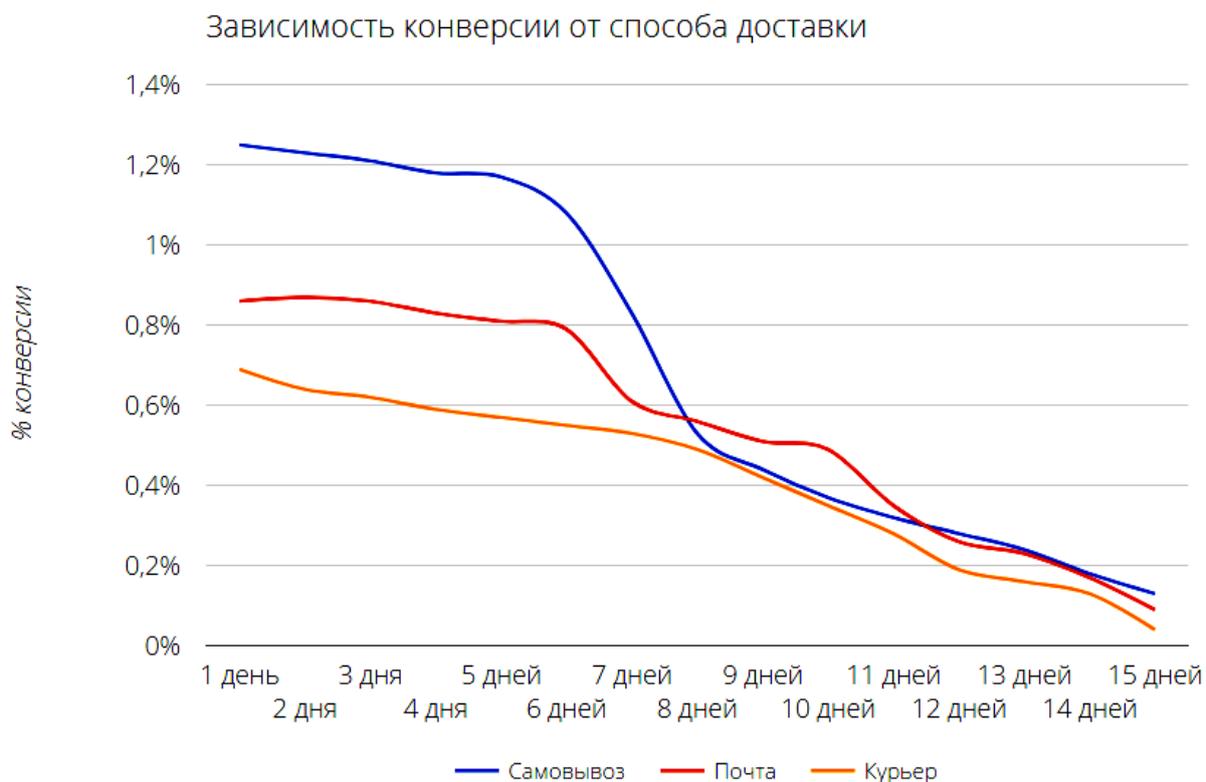
- В первом случае имеется в виду перемещение через таможенную границу значительных партий однородного товара. Например, по данным РБК со ссылкой на Ассоциацию текстильщиков России доля контрабанды в общем объеме ввозимых товаров легкой промышленности составила в 2014 году 39%. Определенные сложности существуют и на рынке электроники.
- Во втором случае речь идет о перемещении через таможенную границу набора заказов для последующей отправки заказчику интернет-магазина. Сегодня по данным НАДТ доля контрабанды в онлайн-торговле, осуществляемой по схемам приграничного перемещения товаров, составляет порядка 2,3% в общей численности посылок, а в стоимостном выражении этот поток, как приводилось в первом разделе, составляет 10,4%, за счет того, что для перемещаемых таким путем заказов средний чек существенно выше (порядка 70 долл. США).

Реализация схемы В2В2С в контексте этой проблемы практически никак не повлияет на поток обычной контрабанды однородных товаров, поскольку это, во-первых, подразумевает отказ от сложившихся схем контрабанды, что приводит к необходимости обеления деятельности всей цепочки, на каждом этапе которой возможен уход от налогов и сборов, а во-вторых, связано с тем, что контрабанда зачастую связана с контрафактом. В тоже время реализация В2В2С-схемы нанесет ощутимый удар по контрабанде, осуществляемой в рамках трансграничной онлайн-торговли. Прежде всего, это будет возможно за счет эффекта близости к рынку. Если контрабандная доставка онлайн-заказов подразумевает затраты времени порядка 2-3 недель, то в рамках В2В2С-модели доставка займет 2-3 дня. Срок доставки является важным фактором принятия решений о покупке. Таким образом, вкпе с фактором положительного логистического эффекта «резиденты В2В2С» схемы получают колоссальное преимущество перед конкурентами, работающими по нелегальным и полулегальным схемам.

Этот тезис подкрепляется выводами компании OWOX¹, полученными на основе инструментов анализа данных Google Analytics to Google BigQuery и Google BigQuery Reports Add-on to Google Sheets. Согласно проведенному анализу конверсия в интернет-продажах существенно зависит от срока и способа доставки.

При длительности доставки более 5 дней уровень конверсии резко падает. При этом интересно, что в среднем наиболее желательным способом получения товара является «самовывоз». На рисунке 4 представлены графики изменения конверсии от длительности ожидания товара.

В тоже время зависимость конверсии от времени и способа доставки изменяется и от типа товара. Так, если для мелких товаров (аксессуары для мобильных телефонов) потребители больше предпочитают «самовывоз», то при покупке крупногабаритной продукции (LCD-телевизоры) «самовывоз» наименее популярен. Также для мелких товаров зависимость от времени ожидания доставки выражена более ярко, чем для крупногабаритных товаров, иными словами, при покупке небольших дешевых товаров покупатель рассчитывает получить их практически сразу, а приобретая крупный товар готов подождать.



Источник: OWOX Inc.

Рисунок 4 – Зависимость конверсии от способа доставки

¹ Деятельность компании OWOX – анализ данных и внедрение инструментов и сервисов Google Cloud Platform и интеграция Google Analytics 360 Suite в рамках развития e-commerce проектов.

Рассмотренные зависимости являются частным случаем более общего эффекта от близости к рынку. На сегодняшний день отсутствуют эмпирические исследования, позволяющие оценить эластичность спроса по сроку доставки в рамках общего потребления, т.е. понять, как в каждой конкретной стране изменяется потребительское поведение при различных сроках доставки, включая изменение структуры потребительской корзины. Отдельные небольшие аналитические материалы компаний, описывающие некоторые данные по локальным рынкам, не дают каких-либо эконометрических оценок и не позволяют проводить экстраполяцию для получения более-менее достоверных прогнозов.

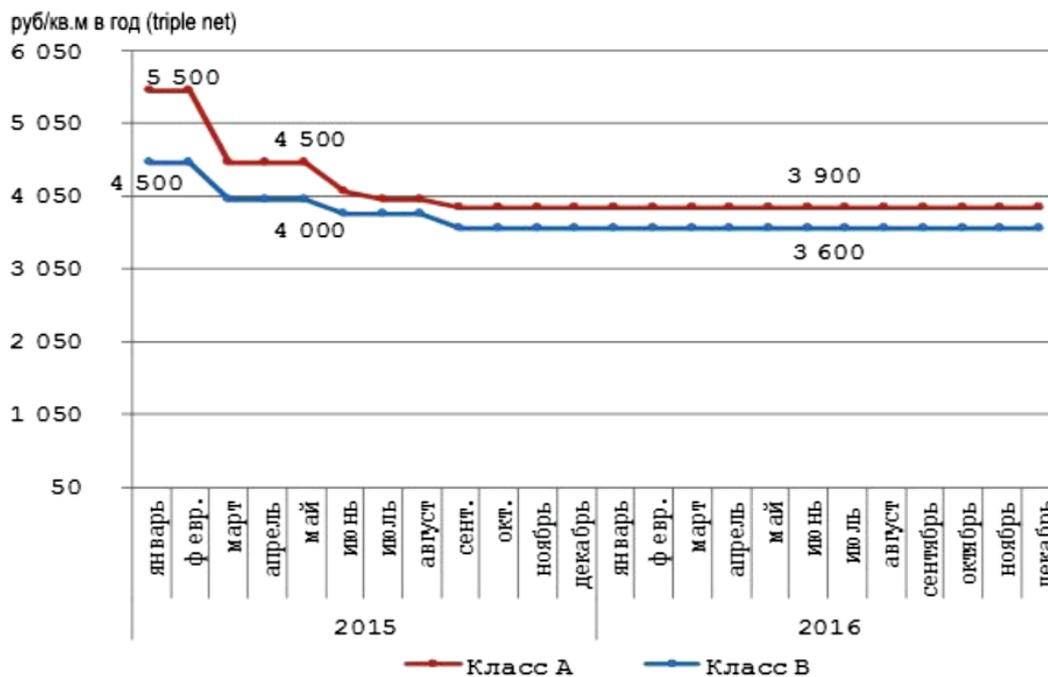
Несмотря на это, представленные здесь результаты OWOX косвенно свидетельствуют о наличии серьезного влияния срока доставки на интенсивность потребления, по крайней мере, в контексте конкурентной борьбы между фирмами одной отрасли (пространственные модели конкуренции).

Учитывая выше сказанное, остается проанализировать два вопроса «со стороны бизнеса», т.е. экономических агентов трансграничной интернет-торговли, а именно: возможные изменения затрат на хранение и логистику, - а также понять влияние реализации B2B2C-схемы на общую налоговую базу и ее структуру.

Анализ складских затрат

Ставки арендной платы

Согласно данным компании S.A. Ricci ставки запрашиваемой арендной платы остаются практически неизменными с осени 2015 года.



Источник: S.A. Ricci

Рисунок 5 - Динамика средней запрашиваемой ставки аренды (без НДС, операционных и коммунальных расходов - triple net)

Компания Knight Frank приводит для 2016 года диапазонные оценки ставок арендной платы.

	Класс А	Класс В
Общий объем качественного предложения, тыс. м ²	12 666	
в том числе, тыс. м ²	10 715	1 951
Прирост предложения в 2016 г., тыс. м ²	709	
Объем сделок в 2016 г., тыс. м ²	1 099	
Доля вакантных площадей, %	9,3 ▼	
Заявляемые арендные ставки**, руб./м ² /год	3 000–4 300 ▼	2 000–3 300 ▼
Операционные расходы, руб./м ² /год	1 000–1 200 ▶	700–900 ▶

* Изменения по сравнению с IV кварталом 2015 г.

** Triple net – без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей

Источник: Knight Frank Research, 2017

Рисунок 6 – Динамика средней запрашиваемой ставки аренды (без НДС, операционных и коммунальных расходов - triple net)

Важно понимать, что в различных источниках и обзорах по коммерческой недвижимости представлены данные не о реальных средних ценах, по которым заключаются конкретные сделки (в частности договора аренды), а рекламные (запрашиваемые) цены.

Рынок недвижимости, включая коммерческую, является непрозрачным и единая база данных, которая содержала бы данные о фактических ценах, отсутствует, т.е. запрашиваемые цены могут рассматриваться лишь как некоторый индикатор рынка.

Отсутствие данных о фактических ценах и о других параметрах сделок не позволяет:

- a) оценить степень их расхождения с запрашиваемыми ценами,
- b) построить статистические зависимости цен от параметров недвижимости.

Теоретически, кроме общей площади склада ставки арендной платы зависят от следующих факторов:

- расстояние до ближайших автомобильных магистралей и их загруженность (как правило, отдельно выделяется расстояние до МКАД);
- удобство подъезда к территории;
- удаленность от аэропортов и железнодорожных станций;
- техническое состояние дорог.

Классификация складских помещений

Помимо транспортной доступности стоимость аренды зависит от *класса* склада. Рынок современных складских помещений находится в России в начальной стадии развития и до конца 2004 года не существовала формализованная классификация.

Компания Knight Frank (www.knightfrank.ru) разработала и предложила следующую классификацию:

- склады класса А – с делением на подклассы А+ и А;
- склады класса В – с делением на подклассы В+ и В;
- класс С;
- класс D

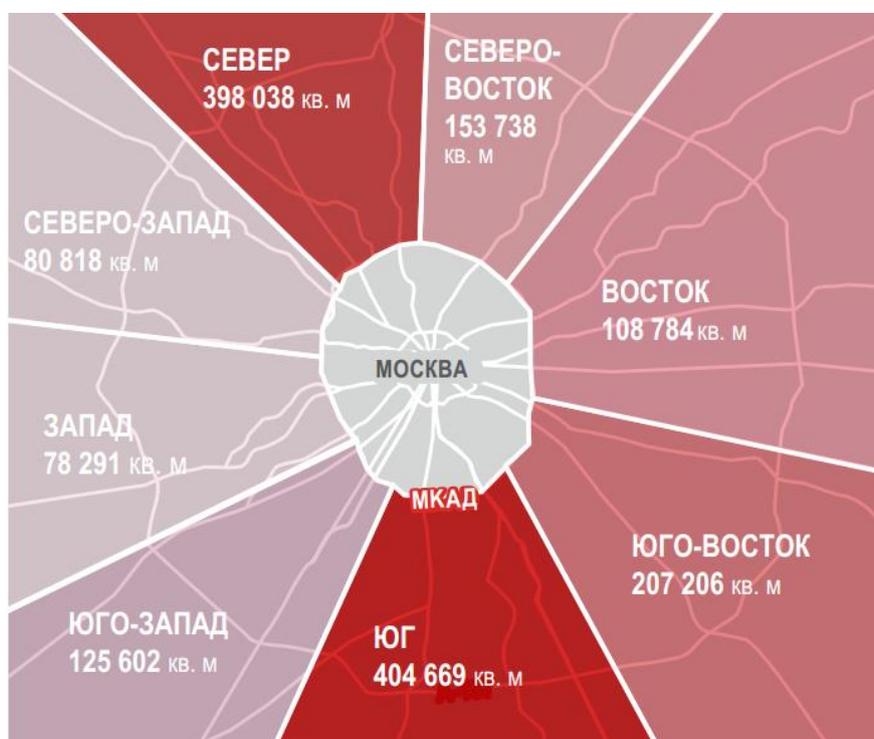
Таблица 4 – Параметры складов класса А+ по классификации Knight Frank

	Современное одноэтажное складское здание из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, предпочтительно прямоугольной формы, без колонн или с шагом колонн не менее 12 м и расстоянием между пролетами не менее 24 м.
1	Площадь застройки 40–45%.
2	Высокие потолки — не менее 13 м, позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования
3	Ровный бетонный пол с антипылевым покрытием, с нагрузкой не менее 5 т/кв. м, на уровне 1,20 м от земли
4	Регулируемый температурный режим
5	Наличие системы пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения

6	Наличие системы вентиляции
7	Системы охранной сигнализации и видеонаблюдения
8	Автономная электроподстанция и тепловой узел
9	Наличие достаточного количества автоматических ворот докового типа (dock shelters) с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты — dock levelers (не менее 1 на 500 кв. м)
10	Наличие площадок для отстоя большегрузных автомобилей и парковки легковых автомобилей.
11	Наличие площадок для маневрирования большегрузных автомобилей
12	Наличие офисных помещений при складе
13	Наличие вспомогательных помещений при складе (туалеты, душевые, подсобные помещения, раздевалки для персонала).
14	Наличие системы учета и контроля доступа сотрудников
15	Оптоволоконные телекоммуникации
16	Огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная, благоустроенная территория

Свободные (вакантные) площади

Площадь вакантных площадей на складском рынке по данным компании JLL (www.jll.ru) составляла на конец 2016 года **1,5** млн.м² или **12,2%** от общей площади складских помещений в МО (**12,3** млн.м²). На рисунке 7 представлено распределение свободных складских площадей по различным географическим районам Московской области.



Источник: JLL

Рисунок 7 – Распределение свободных площадей в МО по направлениям

Себестоимость складских операций

Оценка себестоимости продукции, работ и услуг всегда является непростой задачей, так данные о величине себестоимости и ее структуре определяют конкурентные позиции компаний и являются важной коммерческой тайной.

В таблице 5 приведена сводная оценка себестоимости складских операций, полученная путем консолидации данных из разных источников.

Таблица 5 – Оценка себестоимости нероботизированных складских операций для помещений класса А, руб/м²/год

		Мин. значение	Макс. значение	Среднее значение	Вес, %
1.	Операционные затраты	1 000	1 200	1 100	19,1%
1.1	Заработная плата персонала склада с начислениями	790	948	869	15,1%
1.2	Расходные материалы	150	180	165	2,9%
1.3	Затраты на содержание и ремонт оборудования	60	72	66	1,1%
2.	Аренда складских и офисных помещений	3 000	4 000	3 500	60,8%
3.	Коммунальные платежи	849	1 132	991	17,2%
4.	Амортизационные отчисления	75	91	83	1,4%
5.	Страхование ответственности	75	91	83	1,4%
	Итого	5 000	6 514	5 757	100%

Источник: Knight Frank, RELOGIX, ЗАО "Корпорация "ЕМСТС"

Согласно данным Knight Frank операционные расходы для складских помещений класса А составляют **1000 -1200** руб./м²/год и класса В - **700 - 900** руб./м²/год.

Структура операционных и постоянных расходов представлена на рисунках 8 и 9.

Аренда	53%
Коммунальные платежи	15%
Эксплуатационное обслуживание	12%
Административные расходы	11%
Оборудование и его обслуживание	5%
Страхование ответственности	4%

Источник: RELOGIX

Рисунок 8 – Структура операционных расходов

ФОТ складского персонала	64 %
Социальные льготы (питание, доставка и т.п.)	15%
Материалы	15%
Погрузо-разгрузочная техника	3%

Источник: Relogix

Рисунок 9 – Структура постоянных расходов

Также RELOGIX представляет данные о соотношении постоянных и переменных затрат на примере своих клиентов.

Тип клиента	Постоянные затраты	Переменные затраты
Клиенты с поштучной обработкой: бижутерия, косметика, одежда	31 %	69%
FMCG	60 %	40%
Розничные сети	30%	70%

Источник: Relogix

Рисунок 10 - Соотношение между постоянными и переменными затратами

Отметим, что в состав затрат входят амортизационные отчисления. Основными статьями амортизационного оборудования будут являться:

- амортизация складского оборудования (штабелеров, погрузчиков, тележек и т.п.).
- амортизация офисной техники.
- амортизация установленного программного обеспечения (WMS).

Стоимость амортизируемого складского оборудования определяется степенью автоматизации склада.

Склады могут быть:

- Механизированными.
- Автоматизированными.
- Автоматическими.
- Роботизированными.

28 сентября 2016 в Твери был открыт роботизированный логистический центр на территории технопарка "ДКС" со следующими характеристиками:

- полезная площадь - 8 000 м²,
- высота склада - 40 метров,
- объем склада - 28 тыс.европалетов,
- численность персонала - **50** человек,
- режим работы 24/7.

Объем инвестиций в технологическое оборудование и ПО составили 14 млн.евро. Если исходить из нормативного срока эксплуатации оборудования и программного обеспечения в 10-20 лет, то величина амортизационных отчислений по такому складу составит 0,7 – 1,4 млн. евро в год или 87,5 – 175 евро /м²/год. При текущем курсе евро (64,24 рубля за евро) амортизационные отчисления в рублях составят 5 621 – 11 242 руб/м²/год.

При этом, себестоимость складских операций для роботизированного склада составит 11 295 – 16 916 руб/м²/год, что означает увеличение себестоимости в **2,0 – 2,9** раза (по сравнению с нероботизированными складами).

Оценка влияния присутствия таможни на складах В2В2С (класс А)

Анализ себестоимости складских операций в нероботизированных комплексах показывает (см. таблицу 5), что в их структуре наибольшую долю занимает:

- аренда помещений (**60,8%**),
- коммунальные платежи (**17,2%**),
- заработная плата с начислениями (**15,1%**).

Влияние присутствия таможни будет осуществляться за счет необходимости аренды дополнительных площадей и выделения их таможне для размещения персонала таможни и оборудования.

Пример параметров реального склада приведен на рис. 11, из которого можно оценить характерную долю офисных помещений, которая в данном примере составляет 2,8%.

Если исходить из предположения, что присутствие таможни удваивает потребность в офисных помещениях, то увеличение себестоимости складских операций за счет присутствия таможни можно оценить в **2,2% = 2,8%*(0,608+0,172)**.

В абсолютном выражении это составит **72,9** руб/м²/год.

Дополнительно к персоналу логистической компании на складском комплексе В2В2С будут присутствовать работники ФТС.

Затраты на заработную плату персонала с начислениями можно оценить пропорционально заработной плате с начислениями персонала логистической компании максимально в соотношении 1:1, т.е. 869 руб/м2/год.

Для примера, в случае конкретного склада (рисунок 11) это составит 31,8 млн. рублей в год, что соответствует численности персонала ФТС 90 человек при зарплате с начислениями в 29,4 тыс.рублей месяц.

ID:1136
6 000 руб./кв.м./год

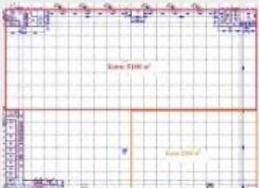
Аренда / Аренда склада класса «А» 7500 м2, Симферопольское шоссе, 22 км от МКАД, 11000 кв.м.

Складские помещения / Склад класса "А". Отдельно стоящее здание, Отдельный вход

Фотогалерея (5)







Описание склада

Местоположение	Технические характеристики
<ul style="list-style-type: none"> • Симферопольское шоссе; • 22 км от МКАД; <p>Описание объекта</p> <ul style="list-style-type: none"> • Склад: 36000 м2; • Вакантная площадь: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Склад: 10 000 м2 ◦ Блоки: 5000 м2 м2; ◦ Офис: 1000 м2 по запросу; ◦ Мезонин - 1500 м2; <p>Коммерческие условия</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коммунальные платежи оплачиваются отдельно; • Страховой депозит: 2 месяца; • Арендные каникулы 1 месяц; 	<ul style="list-style-type: none"> • Рабочая высота: 12 м; • Пол: бетон, антипылевое покрытие; • Нагрузка на пол: 7 тн./кв.м; • Сетка колонн: 12 X 24; • евро доки с доквеллерами и докшелторами на каждые 950 м2 площади; • Температура внутри мин.: 18С; • Маневровые площадки для большегрузного транспорта; • Пожарная сигнализация; • Спринклерная система пожаротушения; • Газовая котельная; • Отопление конвекторы; • Ливневая канализация; • Водоснабжение-центральное; • Система вентиляции; • Интернет: оптоволокно; • Телефонные линии; • Электрическая мощность: 0,6 мВт.

Рисунок 11 – Пример параметров реального склада

Анализ затрат на логистику

В настоящее время грузы из Китая могут быть доставлены из Китая в Московскую область (МО) тремя основными способами:

- авиатранспортом,
- ж/д транспортом по Транссибирской магистрали,
- морским транспортом до С-Петербурга, а затем до Москвы либо, а) ж/д транспортом, либо б) автотранспортом.

1. Авиатранспорт

Таблица 6 – Затраты на доставку авиатранспортом

Вес за одну отправку	Цена, \$/кг
100 - 1 000 кг	5,00
1 000 - 5 000 кг	4,50
5 000 - 10 000 кг	4,00

Минимальный вес за одну отправку 100 кг

Источник: НАДТ

Срок доставки согласно данным НАДТ составляет 2-3 календарных дня.

Эти данные выше данных, предоставляемых коммерческим перевозчиком «Азия и Партнер» (www.aziapartner.com)

Таблица 7 – Тарифы на доставку авиатранспортом «Азия и Партнер»

АЭРОПОРТ ВЫЛЕТА И НАЗНАЧЕНИЯ		45+	100+	300+	500+	1000+	ВРЕМЯ В ПУТИ
PEK Пекин	PEK- SVO1/SVO2 Москва	\$3.81	\$3.15	\$2.92	\$2.76	\$2.76	Прямой рейс
CAN Гуанчжоу	PEK- SVO2Москва	\$4.15	\$3.30	\$3.15	\$2.92	\$2.92	5 дней, Ежедневно

2. Ж/д транспорт по Транссибирской магистрали



Рисунок 12 – Транссибирская магистраль

Данные о стоимости доставки значительно различаются в случае использования тарифов РЖД и коммерческих перевозчиков.

Тарифы РЖД

На сайте РЖД (<http://rpp.rzd.ru/Rzd/>) находится калькулятор стоимости грузовых перевозок.

Исходные данные для расчета приведены на рисунке 13.

Общие параметры

Дата погрузки/завоза: * 16.04.2017

Вид отправки: Повалонная

Страна отправления: * Российская Федерация

Страна назначения: * Российская Федерация

Станция отправления/входа в СНГ: * МОСКВА-СОРТИРОВОЧНАЯ-КИЕВСКАЯ

Станция назначения/выхода из СНГ: * УССУРИЙСК (ДВС) Пересчитать маршрут

Станция промывки / переадресовки:

Скорость: Грузовая

Планируемый род вагона:

Планируемая принадлежность вагона: Принадлежит перевозчику

Погружено средствами: ЖД

Выгрузка средствами: ЖД

▲ Детали...

Код Плательщика:

ОКПО Грузоотправителя / ИНН:

ОКПО Грузополучателя / ИНН:

Код исключительного тарифа:

Кем проводилось взвешивание:

Способ определения массы:

Маршрут

* Страна	* Станция	Порт	Вид транспорта	Колея	Расстояние, км
Российская Федерация	МОСКВА-СОРТИРОВОЧНАЯ-КИЕВСКАЯ		ЖД	Широкая	9 072
Российская Федерация	УССУРИЙСК (ДВС)		ЖД	Широкая	0

Грузы

Показывать детали

* Груз ЕТОНГ	* Вес груза, кг
СТАНКИ МЕТАЛЛОРЕЖУЩИЕ И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К НИМ	60 000

Рисунок 13 – Исходные данные для расчета на калькуляторе РЖД

Результат расчета представлен на рисунке 14.

Провозная плата

Провозная плата (без НДС) составит, руб.: 900 941,00

Пересчитать провозную плату

НДС составит, руб.: 162 169,38

Итого с НДС, руб.: 1 063 110,38

В том числе:

Тип сбора	Сумма без НДС, руб.	НДС, руб.	Итого с НДС, руб.
Тариф	900 941,00	162 169,38	1 063 110,38

Рисунок 14 – Результаты расчета на калькуляторе РЖД (Уссурйск-Москва)

Таким образом, стоимость транспортировки составит 15,0 руб/кг (без НДС) и **17,7** руб/кг с НДС. При текущем курсе доллара (56,29 руб. за доллар США) в долларах это будет составлять **\$0,27/кг** и **\$0,31/кг** соответственно.

Коммерческие ж/д перевозчики

Согласно примеру расчета, на сайте транспортной компании «Логист-Карго» (logist-cargo.ru) стоимость ж/д доставки гравировального станка весом 70 кг из Уссурийска с-Петербург составит 4 630 руб включая стоимость погрузки, или **66** руб/кг.

Вывоз груза из Китая и отсчет времени начинается после его попадания на склад в китайском городе Суйхэньхэ. Доставка до Суйхэньхэ оплачивается заказчиком самостоятельно.

Затраты по цепочке Склад Суйхэньхэ - таможня в КНР- доставка в Уссурийск - таможня РФ- склад Уссурийск составят дополнительно **\$2,5/кг**.

Общую стоимость доставки при текущем курсе доллара (56,29 руб. за доллар США) составит **\$3,67/кг** (\$2,5 + \$1,17).

На сайте другого коммерческого перевозчика «Азия и Партнер» (www.aziapartner.com) представлены следующие данные по стоимости ж/д перевозке стандартных контейнеров.



Рисунок 15 – Маршрут через Забайкальск

Таблица 8 – Транспортные затраты до границы с РФ

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	РУБ.		
	20'	40'DV	40'HC
Xingang / Ксинганг - Забайкальск	\$2300	\$5550	\$5550

В ставку **не входят**: доставка до станции по Китаю, сборы на станции отправления и получения, услуги СВХ, таможенное оформление, таможенные платежи, комиссия агента за организацию перевозки.

Таблица 9 – Доставка после границы

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	РУБ.		
	20'	40'DV	40'HC
Забайкальск - Москва	135000 руб.	290000 руб.	290000 руб.

Грузоперевозки чаще всего осуществляются стандартными 20- или 40-футовыми контейнерами: 20'20 тонн/ 33 м²; 40'DV - 23 тонны/ 67,5 м³; 40'HC - 23 тонн/ 76 м².

Общая стоимость доставки при текущем курсе доллара (56,29 руб. за доллар США) составит **\$0,23** (\$0,11 + \$0,12) за 1 кг груза, доставляемого в стандартном 20 футовом контейнере.

Результаты расчета провозной платы сборного вагона из Забайкальска в Москву с использованием калькулятора РЖД представлены на рисунке 16.

Стоимость транспортировки составит **10,0** руб/кг (без НДС) и **11,9** руб/кг с НДС. При текущем курсе доллара (56,29 руб. за доллар США) в долларах это будет составлять **\$0,18/кг** и **\$0,21/кг** соответственно. Данные предоставленные НАДТ.

Таблица 10 – Затраты на доставке ж/д транспортом из Китая

Вес за одну отправку	Цена, \$/кг
1 000 - 5 000 кг	2,00
5 000 - 10 000 кг	1,50
10 000 - 15 000 кг	1,00

Минимальный вес за одну отправку 1000 кг

Источник: НАДТ.

Рисунок 16 – Расчет провозной платы на калькуляторе РЖД (Забайкальск-Москва)

3. Морской транспорт

На сайте коммерческого перевозчика «Азия и Партнер» (www.aziapartner.com) представлены следующие данные по стоимости морской перевозки стандартных контейнеров.

Таблица 11 – Ставка до границы

ПОРТ ОТПРАВЛЕНИЯ	НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ		
	20'	40'DV	40'HC
Shanghai, Ningbo, Qingdao, Xingang, Xiamen / Шанхай, Нингбо, Циндао, Ксинганг, Сямынь	\$975	\$1 550	\$1550
Yantian, Huangpu, Shekou, Hong Kong / Яньтянь, Хуанпу, Шекоу, Гонконг	\$1 175	\$1 650	\$1 650

Таблица 12 – Доставка после границы

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	РУБ.		
	20'	40'DV	40'HC
Москва	85000 руб.	180000 руб.	180000 руб.

Общая стоимость доставки при текущем курсе доллара (56,29 руб. за доллар США) составит **\$0,12** (\$0,048 + \$0,075) за 1 кг груза, доставляемого в стандартном 20 футовом контейнере (порт отправления - Xingang).

Оценка эффекта от логистической гибкости

Эффект от логистической гибкости при переходе от модели B2C к B2B2C определяется за счет следующих факторов:

- изменение способа и затрат на транспортировку.
- изменение структуры товарных потоков.
- изменение плотности размещения товаров при транспортировке.

Исходя из статистики, представленной НАДТ, более 90% заказов доставляется в пакетах весом до 250 грамм с помощью авиаперевозок.

При переходе к модели B2B2C основным способом доставки товаров должен стать ж/д транспорт.

Это связано с более низкой стоимостью транспортировки ж/д транспортом по сравнению с авиатранспортом и возможностью предварительного создания товарных запасов на складах в рамках данной бизнес-модели.

При этом при создании предварительных запасов возможна дополнительная значительная экономия на транспортных затратах за счет формирования относительно однородных по составу грузов: только с обувью, только с одеждой и т.п.

Очевидно, что транспортировка однородных грузов более экономична за счет их компактного размещения в контейнерах, вагонах и т.п.

В таблице представлена оценка затрат на транспортировку грузов из Китая по маршруту Забайкальск-Москва, выполненная с использованием калькулятора РЖД.

Кроме этого, в таблице представлены данные оценки доли веса упаковки в общем весе товаров. Эти данные необходимы для проведения оценки разницы в транспортных затратах при ж/д и авиаперевозках за счет возможного изменения вида упаковки заказов (коробки или пакеты), а также площади и объема размещения товаров на складах. Источником данных для оценки является письмо ФТС ЦТУ от 17 июня 2002 г. N 61-14/16980 «О доле веса упаковки в весе брутто».

Таблица 13 - Оценка затрат на транспортировку грузов из Китая по маршруту Забайкальск-Москва

	Вес одного заказа, гр	Доля упаковки (по весу), %	Кол-во заказов, млн.	Вес заказов, кг	Вес заказов, (без упаковки), кг	
Одежда	300	20,6%	48,54	14 561 290	11 563 121	
Обувь	500	19,0%	18,30	9 150 538	7 410 105	
Электронная техника	1000	9,5%	24,67	24 666 667	22 330 733	
Мобильные устройства	300	52,0%	15,12	4 535 484	2 177 032	
Товары для детей	200	12,3%	21,48	4 296 774	3 769 560	
Дом + сад	300	9,7%	35,81	10 741 935	9 699 968	
Товары для животных	200	11,1%	7,16	1 432 258	1 273 994	
Спорт + здоровье	100	18,5%	5,57	556 989	454 169	
Косметика	100	10,1%	4,77	477 419	429 439	
1000 мелочей	70	10,0%	38,99	2 729 247	2 456 323	
Инструменты	300	9,3%	1,59	477 419	433 019	
			222,0	73 626 022	61 997 463	
	Провозная плата РЖД (с упак), руб/кг	Провозная плата РЖД (с упак), \$/кг	Провозная плата РЖД (без упак), руб/кг	Провозная плата РЖД (без упак), \$/кг	Провозная плата РЖД - всего, млн.руб	Провозная плата РЖД - всего, \$ млн.
Одежда	8,5	0,13	10,71	0,16	123,8	1,8
Обувь	10,8	0,16	13,30	0,20	98,5	1,5
Электронная техника	10,8	0,16	11,90	0,18	265,6	4,0
Мобильные устройства	10,8	0,16	22,44	0,33	48,8	0,7
Товары для детей	8,5	0,13	9,69	0,14	36,5	0,5
Дом + сад	10,8	0,16	11,93	0,18	115,7	1,7
Товары для животных	10,8	0,16	12,11	0,18	15,4	0,2
Спорт + здоровье	10,8	0,16	13,21	0,20	6,0	0,1
Косметика	10,8	0,16	11,97	0,18	5,1	0,1
1000 мелочей	11,9	0,18	13,27	0,20	32,6	0,5
Инструменты	10,8	0,16	11,87	0,18	5,1	0,1

Источники: ФТС, НАДТ, РЖД, Почта России, расчеты ИЭП

Данная таблица позволяет оценить средневзвешенную стоимость транспортировки грузов, которая составила **10,2** руб. (с НДС) или **\$0,15** при среднегодовом курсе доллара в 2016 году 67,03 руб за доллар США.

Стоимость транспортировки по Китаю до границы с РФ была оценена с использованием данных российского коммерческого перевозчика «Азия&Партнер» (www.aziapartner.com).

Итоговая суммарная стоимость транспортировки представлена в таблице ниже.

Таблица 14 – Стоимость транспортировки ж/д транспортом из Китая в Москву

		<i>руб/кг</i>	<i>\$/кг</i>	<i>млн.руб</i>	<i>\$млн</i>
Забайкальск -Москва	средневзв.	10,2	0,15		
Xingang / Ксинганг - Забайкальск	мин	7,7	0,12		
	макс	16,2	0,24		
Итого	мин	17,9	0,27	1 320,9	19,7
	макс	26,4	0,39	1 944,2	29,0

В таблице 15 представлена диапазонная оценка стоимости транспортировки грузов авиатранспортом.

Таблица 15 – Стоимость транспортировки авиатранспортом из Китая в Москву

	<i>руб/кг</i>	<i>\$/кг</i>	<i>млн.руб</i>	<i>\$млн</i>
Мин	185	2,8	13 621,0	203,2
Макс	335	5,0	24 675,8	368,1

Источники: НАДТ, коммерческий перевозчик Азия&Партнер

Оценки стоимости транспортировки грузов ж/д и авиатранспортом позволяют получить итоговую оценку эффекта от логистической гибкости при доставке товаров из Китая в Москву.

Таблица 16 – Оценка эффекта логистической гибкости при доставке товаров из Китая в Москву

	<i>руб/кг</i>	<i>\$/кг</i>	<i>млн.руб</i>	<i>\$млн</i>
мин.	167	2,49	12 300,1	183,5
макс.	309	4,61	22 731,6	339,1
средн.	238	3,55	17 515,9	261,3

Источник: расчеты ИЭП.

Как следует из таблицы средний эффект от логистической гибкости при доставке товаров из Китая в Москву может составить 17 515 млн.руб. или \$261 млн.

В таблицах представлено распределение эффекта от логистической гибкости по товарным категориям исходя из **а)** веса различных категорий и **б)** количества заказов по товарным категориям.

Таблица 17 – Оценка эффекта логистической гибкости по категориям исходя из весов товаров различных категорий

	Вес заказов, кг	Эффект, руб/кг	Эффект, \$ /кг	Эффект, млн.руб	Эффект, \$ млн.
Одежда	14 561 290	238	3,55	3464,2	51,7
Обувь	9 150 538	238	3,55	2176,9	32,5
Электронная техника	24 666 667	238	3,55	5868,3	87,5
Мобильные устройства	4 535 484	238	3,55	1079,0	16,1
Товары для детей	4 296 774	238	3,55	1022,2	15,3
Дом + сад	10 741 935	238	3,55	2555,5	38,1
Товары для животных	1 432 258	238	3,55	340,7	5,1
Спорт + здоровье	556 989	238	3,55	132,5	2,0
Косметика	477 419	238	3,55	113,6	1,7
1000 мелочей	2 729 247	238	3,55	649,3	9,7
Инструменты	477 419	238	3,55	113,6	1,7
	73 626 022			17 515,9	261,3

Источник: расчеты ИЭП.

Таблица 18 - Оценка эффекта логистической гибкости по категориям исходя из количества заказов товаров различных категорий

	Кол-во заказов, млн.	Эффект, руб/заказ	Эффект, \$ /заказ	Эффект, млн.руб	Эффект, \$ млн.
Одежда	48,54	71,4	1,06	3464,2	51,7
Обувь	18,30	119,0	1,77	2176,9	32,5
Электронная техника	24,67	237,9	3,55	5868,3	87,5
Мобильные устройства	15,12	71,4	1,06	1079,0	16,1
Товары для детей	21,48	47,6	0,71	1022,2	15,3
Дом + сад	35,81	71,4	1,06	2555,5	38,1
Товары для животных	7,16	47,6	0,71	340,7	5,1
Спорт + здоровье	5,57	23,8	0,35	132,5	2,0
Косметика	4,77	23,8	0,35	113,6	1,7
1000 мелочей	38,99	16,7	0,25	649,3	9,7
Инструменты	1,59	71,4	1,06	113,6	1,7
	222,0	78,9	1,18	17 515,9	261,3

Источник: расчеты ИЭП.

Раздел 2 Подготовить обоснование в поддержку внедрения схемы В2В2С в России при возникновении положительных эффектов для бюджета

Бюджетная эффективность. Изменение конечных цен на рынке и проблема изменения структуры

В данном разделе обратим внимание на доходы бюджета в контексте реализации схемы В2В2С. Особенный интерес здесь вызывают доходы от НДС, как одного из основных бюджетообразующих налогов. Поступления НДС в бюджет разделяются по типу администраторов на «внутренний НДС», полученный от реализованных на территории страны товаров и услуг, и «внешний НДС», полученный по ввезенным товарам и услугам. Согласно данным Роскасны в 2016 году в консолидированный бюджет поступило 2657,66 млрд.руб. доходов от НДС на товары, реализованные на территории страны. В тоже время, поступления по НДС в консолидированный бюджет от ввезенных товаров составили 1913,66 млрд.руб. В 2015 году доходы от «внутреннего» и «внешнего» НДС составили соответственно 2448,35 и 1785,22 млрд.рублей.

Таможенные пошлины по всем ввезенным товарам составили 490 млрд.руб. в 2016 году и 484 млрд.руб. в 2015 году. Сразу заметим, что таможенные пошлины имеют две основные цели существования: как протекционистская мера и как инструмент наполнения бюджета. Для справки отметим, что совокупные доходы бюджета от налогов и сборов от импорта, включая утилизационный сбор и акцизы, составили 2317 млрд.руб. в 2016 году и 2184 млрд.руб. в 2015 году.

Доходы бюджета от НДС и ввозных пошлин при неоднородности ставок (базовая и льготная, В2В2С) существенно зависят от структуры всего рынка товаров конечного потребления, причем не только в разрезе групп товаров, но и в разрезе источников поступления (когда ставки варьируются по источникам). Распределение товаропотока по источникам влияет на доходы по другим налогам, таким как налог на прибыль, НДС/ФЛ, налог на имущество организаций. Можно выделить четыре источника поступления товаров (четыре составляющих налоговой базы в данном налоговом периоде):

- 1) Внутреннее производство, включая сборку с различной степенью локализации (реализация физическим и юридическим лицам).
- 2) Классический импорт с последующим использованием продукции в качестве сырья, комплектующих, инвестиционных товаров.
- 3) Классический импорт с последующей перепродажей.
- 4) Трансграничная интернет торговля (СВТ – Cross-Border Trade).

Последние три пункта образуют общий импорт (Imp - Import). На длительном горизонте в несколько налоговых периодов пункты 1 и 2 методологически «схлопываются», поскольку по ввезенным товарам промежуточного потребления оформляется вычет (как известно, во избежание двойного налогообложения).

С экономической точки зрения рынок товаров конечного потребления является первичным. Действительно, рано или поздно в результате прохождения цепочек переработки промежуточный продукт станет товаром или услугой конечного потребления, а затраты на инвестиционные товары, включая объекты капитального строительства, будут заложены в цену конечных товаров и услуг с учетом срока амортизации. Таким образом, конечное потребление товаров и услуг определяет структуру и объем всей добавленной стоимости.

Рассмотрим роль импорта и, в частности, потока товаров трансграничной онлайн-торговли в формировании структуры конечного потребления, а также то, как реализация схемы В2В2С может повлиять на структуру импорта в целом и конечного потребления. На рисунке 17 представлена схема образования конечного потребления и начисления НДС.

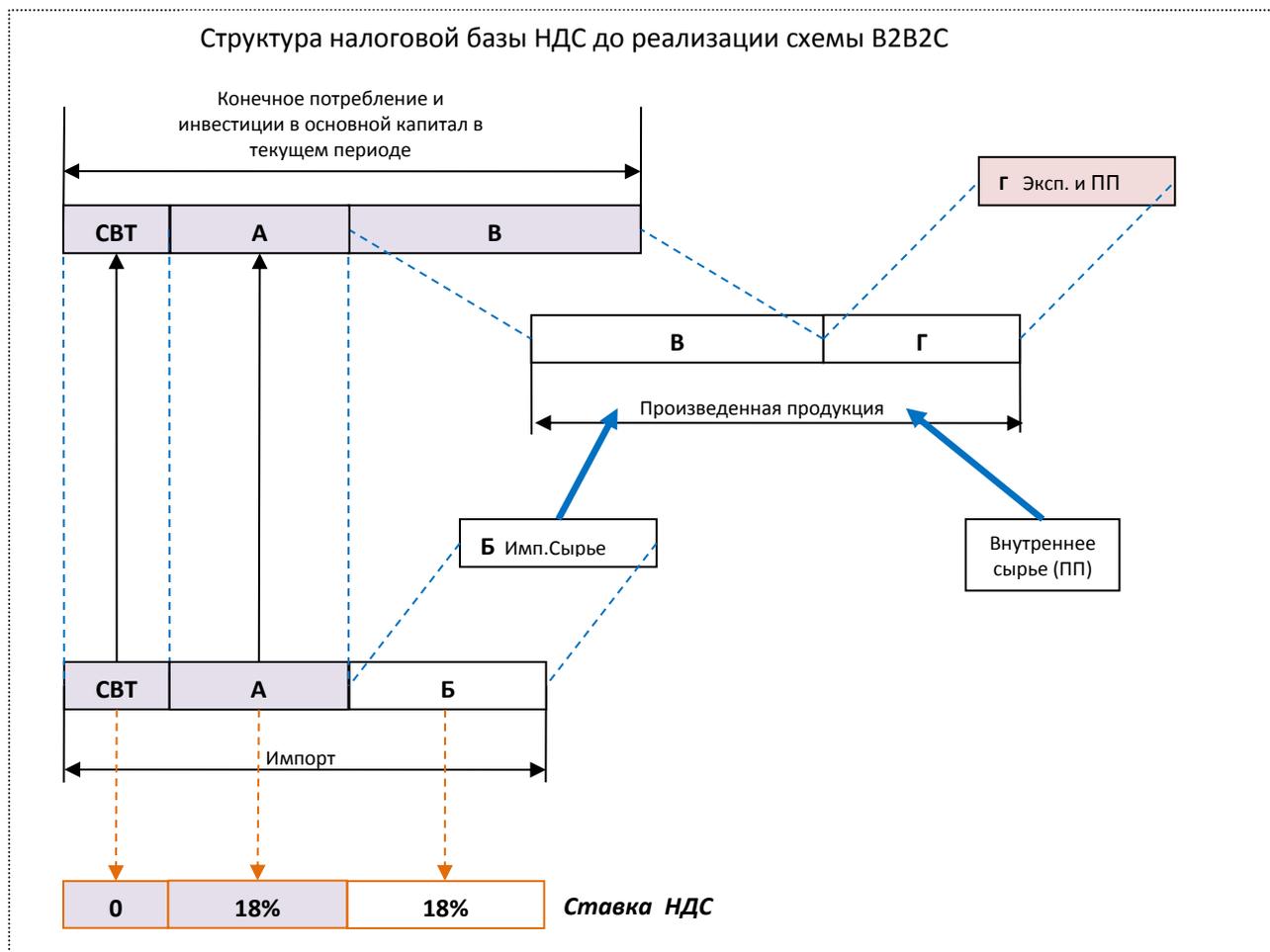


Рисунок 17 – текущая схема товаропотока в контексте налогообложения НДС

Рассмотрим представленную схему снизу вверх. Совокупный импорт представляет собой сумму товаров следующих категорий ($Im = A+B +CBT$):

- Импорт товаров конечного потребления и инвестиционных товаров (А).
- Импорт товаров промежуточного потребления (в качестве сырья и комплектующих) (Б).
- Ввоз товаров для личного потребления.

Последняя категория включает в себя

- товары, ввозимые физическими лицами по ТПО, и
- товары, доставляемые экспресс-перевозчиками (СВТ).

Согласно данным таможенной статистики доля товаров для личного потребления, ввозимых физическими лицами по ТПО, в общем стоимостном объеме товаров, ввозимых для личного потребления, стремительно сокращается последние 5 лет. В 2016 году доля товаров, ввозимых по ТПО, была меньше 2%. В тоже время доля товаров, доставляемых экспресс-перевозчиками, растет высоким темпом. Таким образом, в дальнейшем в схеме рассматриваются только товары, доставляемые экспресс-перевозчиками, т.е. поток трансграничной интернет-торговли (СВТ).

Ввоз товаров на территорию России предполагает уплату акцизов, пошлин и НДС (администрируется ФТС) при этом сумма доходов бюджета исчисляется по формуле:

$$V_{imp} = \tau(TImp + DT + ET)$$

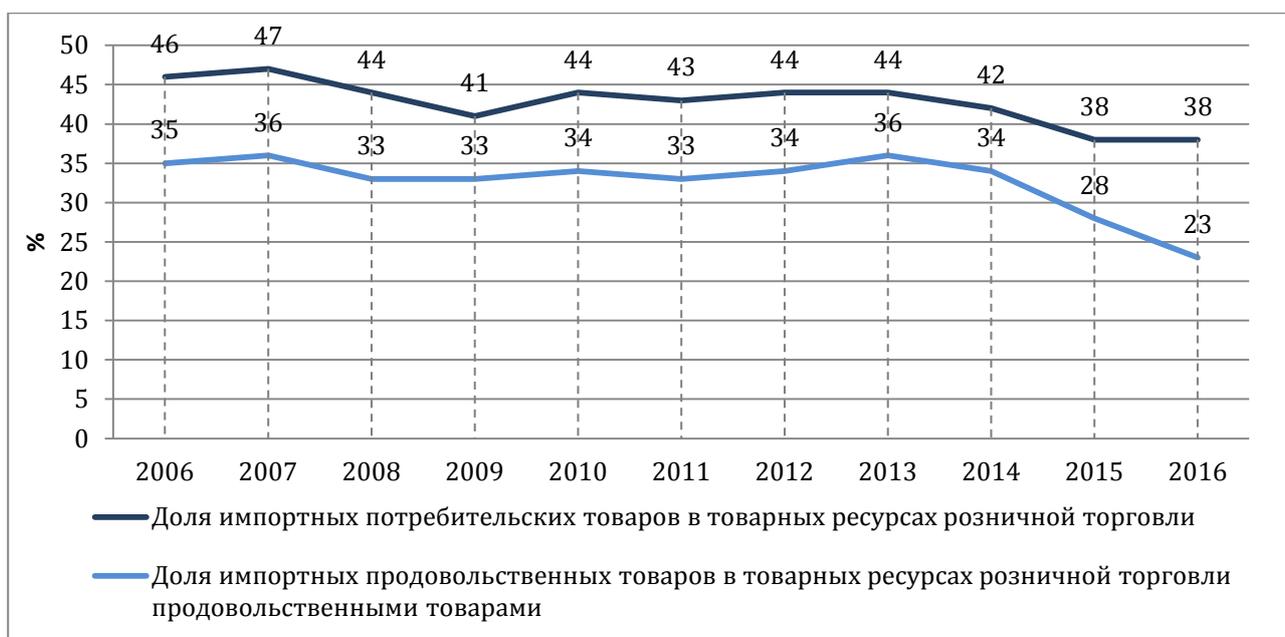
Здесь V_{imp} – НДС от импорта (внешний НДС), $TImp$ – таможенная стоимость импорта, подлежащего налогообложению и взиманию таможенных пошлин (*Taxable Import*), DT – ввозные пошлины, ET – акциз, τ - ставка НДС. В первом разделе было отмечено, что стоимостная и весовая норма для необлагаемого ввоза достаточно высока, а средний чек заказа существенно ниже. Поэтому товары для личного пользования (СВТ) фактически не облагаются пошлинами и налогами, таким образом, эта база не генерирует доходов бюджета, т.е. является необлагаемым импортом (*Non – Taxable Import*).

Заметим, что часть ввезенной продукции используется в промежуточном потреблении для производства фирмами-субъектами налогообложения конечных товаров и услуг, соответственно суммы налога по этой продукции (Б), после постановки на баланс по счету 01, предъявляются к вычету. Другая часть ввезенной для внутреннего потребления продукции (А) используется сразу в конечном потреблении. Аналогично и товары, поступившие по каналу трансграничной интернет-торговли, сразу поступают покупателю и являются товарами конечного потребления.

Во внутреннем производстве используется промежуточная продукция, произведенная внутри страны. Одна часть товаров (услуг) внутреннего производства используется далее в конечном потреблении (В), другая (Г) – в последующих периодах еще выступает как

продукция промежуточного потребления, и порой в нескольких циклах, либо поступает на экспорт. В этом случае (Г) вновь образуются вычеты, в связи с чем возникает временная несогласованность между начислениями и вычетами, особенно это заметно, когда речь идет об использовании товаров в строительстве или об инвестиционных товарах, требующих монтажа (оборудование). В связи с этим обычно в качестве прокси-переменной для всей базы используются данные статьи СНС «конечное потребление». Иначе говоря, хотя формальной базой для начислений в конкретном налоговом периоде является сумма $(CBT + A + B + Г)$, для анализа последствий налоговой и таможенной политики обычно используется величина менее подверженная скачкам $(CBT + A + B)$, представляющая собой конечное потребление и инвестиции, но в целях получения более предсказуемой прокси-переменной для базы в большинстве случаев рассматривают просто конечное потребление.

Возвращаясь к импорту, заметим, что часть ввозимой продукции, становится «промежуточной» в некотором смысле только формально. Так, обычные потребительские товары сначала проходят процедуру адаптации (перевод руководств, этикеток, маркировки) и расфасовки, доставляются до места реализации (логистика), хранятся определенный период, после чего приобретаются конечным потребителем. В связи с этим для понимания реальной структуры конечного потребления целесообразно использовать в анализе долю импортных потребительских товаров в товарных ресурсах розничной торговли – показатели, публикуемые Росстатом. Динамика этих показателей приведена на рисунке 18. Согласно методологии Росстата, приведенные на графике показатели рассчитываются с учетом стоимостного объема товаров, ввезенных физическими лицами в пределах установленной беспошлинной квоты и в упрощенном (льготном) порядке (по ТПО и с помощью экспресс-перевозчиков). При этом этот учет осуществляется на основе данных ЦБ, приведенных в первом разделе.



Источник: Росстат

Рисунок 18 - Доли импортных потребительских товаров в товарных ресурсах розничной торговли

Как можно видеть в 2016 году 62% товаров всего розничного товарооборота были произведены в России с различной степенью локализации, причем 77% продовольственных товаров являются отечественными. Зная данные о розничном товарообороте в разрезе продовольственных и непродовольственных товаров, можно с учетом данных ЦБ РФ восстановить полную структуру товарооборота по происхождению продукции и понять вес трансграничной торговли в потреблении непродовольственных товаров.

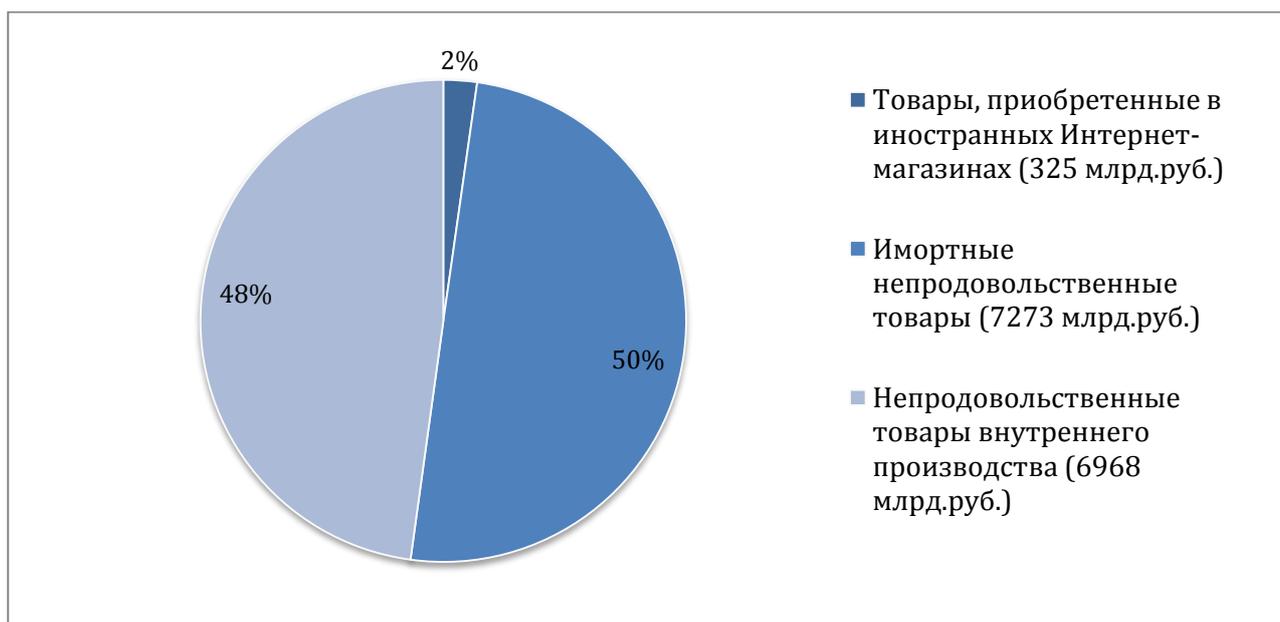
Таблица 19 - Структура конечного потребления

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Конечное потребление, млрд. руб.	41062	47084	52324	56511	58095	59823
Конечное потребление государства и НООДХ, млрд. руб.	11098	12751	14255	14495	14852	15881
Конечное потребление домашних хозяйств, млрд. руб.	29964	34334	38068	42016	43243	43941
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	19104	21395	23686	26356	27527	28317
Оборот розничной торговли непродовольственными товарами, млрд. руб.	10000	11433	12543	13975	14115	14566
Оборот розничной торговли продовольственными товарами, млрд. руб.	9104	9961	11143	12381	13412	13752
Импортные товары в товарных ресурсах розничной торговли, %	43	44	44	42	38	38

Импортные товары в товарных ресурсах розничной торговли, млрд. руб.	8215	9414	10422	11070	10460	10761
Доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами, %	33	34	36	34	28	23
Импортные продовольственные товары, млрд. руб.	3004	3387	4011	4209	3755	3163
Доля импортных непродовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли непродовольственными товарами, %	52	53	51	49	48	52
Импортные непродовольственные товары, млрд. руб.	5210	6027	6410	6860	6705	7598
Платные услуги, млрд.руб.	5541	6037	6927	7468	8051	8378
Товары, приобретенные в иностранных Интернет-магазинах, млрд.руб.	23	36	81	172	186	325
Доля трансграничной Интернет-торговли, в обороте непродовольственных товаров	0,2%	0,3%	0,6%	1,2%	1,3%	2,2%

Источник: Росстат, ЦБ РФ, расчеты ИЭП.

Здесь нас больше интересует оборот непродовольственными товарами, поскольку именно в него включен объем трансграничной интернет-торговли. Как можно видеть из таблицы объем потребления непродовольственных товаров в 2016 году составил 24,3% от всей прокси-налоговой базы (от конечного потребления). Структура розничного оборота непродовольственных товаров по состоянию на 2016 год представлена на рисунке 19.

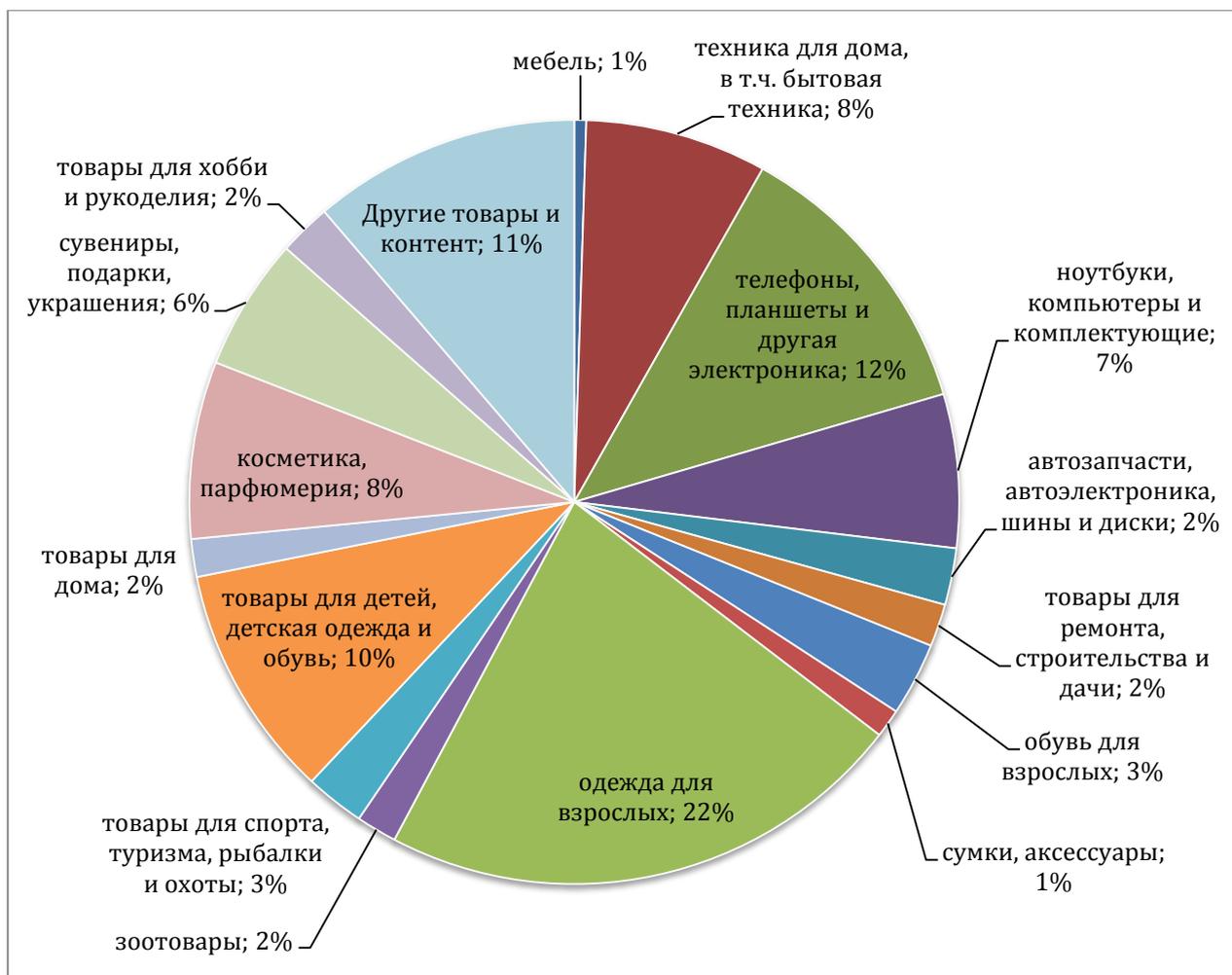


Источник: Росстат, ЦБ РФ, расчеты ИЭП.

Рисунок 19 – Структура оборота розничной торговли непродовольственными товарами

Как можно видеть 50% оборота непродовольственными товарами занимает импортная продукция, соответственно в прокси - налоговой базы это по состоянию на 2016 год составляет 13%. Это существенная доля в налоговой базе и изменение структуры товарооборота в пользу канала поставки товаров «для личного пользования» может повлиять на доходы бюджета. Чтобы понять, как может измениться структура товарооборота, необходимо, в первую очередь, обратить внимание на распределение заказов в иностранных интернет магазинах и выделить наиболее значимые позиции. На рисунке 20 представлены доли заказов по видам продукции, рассчитанные на основе данных компании DataInsight по состоянию на 2014 год. Согласно этой диаграмме наиболее популярны категории это:

- Одежда для взрослых и детей – 32%,
- Электроника (компьютеры, комплектующие, планшеты, смартфоны и т.д.) – 19%,
- Бытовая техника – 8%,
- Парфюмерия – 8%,
- Бытовая химия и товары для дома – 3%.



Источник: DataInsight.

Рисунок 20 – Распределение заказов по видам товаров

Учитывая данные DataInsight по размеру среднего чека, стоимостные объемы распределяются следующим образом:

- Электроника (компьютеры, комплектующие, планшеты, смартфоны и т.д.) – 37%,
- Бытовая техника – 13%,
- Одежда для взрослых и детей – 18%,
- Парфюмерия – 4%,
- Бытовая химия и товары для дома – 4%,
- Оставшиеся 24% стоимостного объема распределяются между остальными 16 видами продукции включая контент.

Теперь, зная структуру, для понимания возможного изменения структуры необходимо проанализировать цены разрезе групп товаров. В таблице 20 по некоторым видам товаров представлены розничные цены на потребительском рынке, цены производителей и цены СИФ импорта.

Таблица 20 – сравнение цен на некоторые товары

Товарная группа	Средняя цена потребителя (с НДС)	Средняя цена производителей (с НДС)	Средняя цена импорта в данной группе (СИФ)
Бытовые пылесосы	6336	3311	3202
Печи микроволновые бытовые	6470	3142	3052
Бритвы электрические	<i>НД</i>	766	594
Утюги	2993	<i>НД</i>	944
Электромясорубки	<i>НД</i>	1737	765
Электрокофемолки и т.п.	<i>НД</i>	564	
Электросоковыжималки	<i>НД</i>	3362	
Миксер, блендер	2422	<i>НД</i>	
Настольные компьютеры	<i>НД</i>	54717	52902
Ноутбуки	28117	<i>НД</i>	14107
Планшеты	11849	<i>НД</i>	
Телевизоры	23051	<i>НД</i>	17378
Флэшки	630	<i>НД</i>	20
Смартфоны (занимают 70% рынка)	9382	<i>НД</i>	5831
Сотовые телефоны (30% рынка)	3801	<i>НД</i>	
Пальто и полупальто мужские или для мальчиков	<i>НД</i>	4658	2451
Пальто женское зимнее с меховым воротом	14389	2901	2308
Пальто женское демисезонное	9267		
Пальто (полупальто) женское из плащевых тканей	6953		
Плащи, шт	<i>НД</i>	1457	1427
Куртки теплые, шт	5898	2535	
Костюмы мужские	8117	3465	4721
Костюмы женские	<i>НД</i>	845	1236

Сапоги, ботинки мужские зимние с верхом из натуральной кожи, пара	4385	1915	1181
Полуботинки, туфли мужские с верхом из натуральной кожи, пара	3568		
Сапоги женские зимние с верхом из натуральной кожи, пара	6487		
Сапоги женские осенние с верхом из натуральной кожи, пара	5605		
Туфли женские закрытые с верхом из натуральной кожи, пара	3437		
Туфли женские модельные с верхом из натуральной кожи, пара	3849		
Сапоги, ботинки зимние для детей школьного возраста с верхом из натуральной кожи, пара	2770		
Ботинки, полуботинки для детей школьного возраста, пара	1797		
Ботинки, полуботинки для детей дошкольного возраста, пара	1621		
Шампуни жидкие,шт (250 мл, плот 1,04)	129	57	51
Пасты зубные, шт	80	32	16
Мыло туалетное твердое, 100гр.	29	12	13

Источник: Росстат, ФТС, расчеты ИЭП.

Цены импорта СИФ здесь представляют собой «прокси» для цен иностранных интернет магазинов. Такая необходимость связана с отсутствием подробных данных о ценах в разрезе видов товаров. Данные DataInsight дают значения среднего чека заказа по указанным на диаграмме укрупненным категориям, при этом в заказе может содержаться несколько товаров. Данные Росстата о средних ценах потребителя и производителя относятся к вполне конкретным видам товаров, хотя видовая разбивка часто не совпадает. Поэтому и целесообразно в этих условиях использовать цены импорта СИФ, рассчитанные на основе данных базы ФТС. В представленной таблице в тех случаях, когда цены импорта или производителя нельзя было получить в более подробной разбивке, даются данные по укрупненным группам. При этом в целом сохраняется возможность достоверного сопоставления.

Согласно представленным данным цены импорта СИФ во всех случаях существенно ниже средних рыночных цен. Практически во всех случаях цены импорта также меньше и цен производителей, за исключением твердого мыла и костюмов.

Обратим внимание на то, что все товары, представленные в структуре заказов в зарубежных Интернет-магазинах, являются «нормальными» товарами и товарами второй необходимости. Т.е. ценовая эластичность спроса для этих товаров выше 1 по модулю.

В совокупности это значит, что при отсутствии таможенных барьеров или при наличии канала поставки с упрощенными процедурами и более низкими обязательными платежами товары, ввозимые по такому каналу, будут иметь конкурентное преимущество по цене по сравнению с товарами внутреннего производства и ввезенными традиционным образом. Это будет изменять структуру конечного потребления, а если точнее - структуру оборота

розничной торговли непродовольственными товарами в пользу канала В2В2С. На рисунке 21 представлена схема начисления доходов бюджета после реализации схемы В2В2С без дополнительных ограничений.

Как можно видеть на схеме в результате реализации схемы В2В2С за счет возможности использования конкурентного преимущества по цене и более низких налоговых ставок часть фирм-импортеров, чья бизнес модель основана на перепродаже конечным потребителям, предпочтет перейти на схему В2В2С. В результате высокой эластичности доля потребления товаров, поступивших по каналу В2В2С увеличится, тогда как товары внутреннего производства не будут пользоваться прежним спросом, по причине относительно более высокой цены.

Анализ финансовых отчетов на данных системы СПАРК российских компаний-производителей бытовой техники и электроники, включая сборочные производства под известными брендами (Samsung, LG, Indesit и др.) показывает, что эти предприятия работают на грани рентабельности продаж и постепенно окупают сделанные ранее инвестиции только за счет более-менее высокого оборота. Аналогично обстоит дело с продукцией легкой промышленности, где ситуация еще усугубляется существенной долей нелегальной продукции.

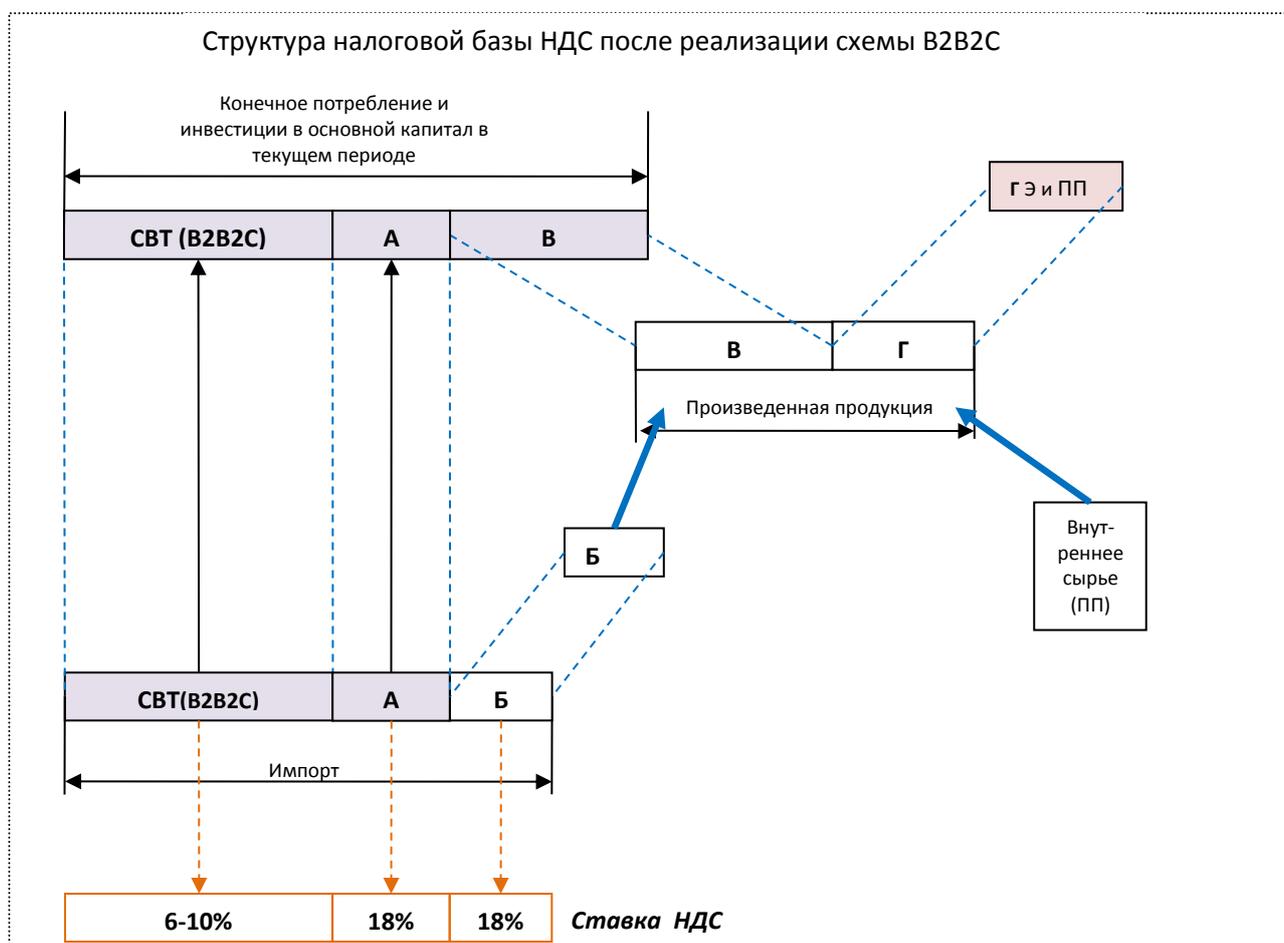


Рисунок 21 – Структура налоговой базы после реализации схемы В2В2С без
ограничительных мер (сравните с рисунком 17)

Проведенный анализ показывает, что увеличение доли товаров, ввезенных для личного пользования в общем конечном потреблении приводит к возникновению двух эффектов:

1. Сокращение импорта конечной продукции, возимой традиционным способом, подразумевающим уплату пошлин и налогов в полном объеме (НДС по ставке 18/10% и соответствующие таможенные пошлины) при одновременном увеличении потока продукции, ввозимой по схеме В2В2С с низкой процентной ставкой 6 - 10%. Это приводит в свою очередь к прямым выпадающим доходам бюджета в объеме

$$-[1,26 - (1 + t_{B2B2C}^{Gov})] \cdot V + t_{B2B2C}^{Gov} \cdot TR_{B2B2C}$$

где V - объем импорта конечной продукции, перешедший на продажи через канал В2В2С, TR_{B2B2C} - часть текущей трансграничной интернет торговли,

Эта величина заведомо отрицательная ввиду того, что доля трансграничной интернет-торговли в общем обороте непродовольственных товаров не превышает 2%.

2. Помимо этого, возникают выпадающие доходы, связанные с сокращением внутреннего производства, в результате сокращения спроса. Это в свою очередь ведет к серьезному снижению локализации производства в легкой промышленности и производстве бытовой техники, сокращая спрос на промежуточную продукцию внутреннего производства. Так, например, уровень локализации на производстве Samsung в России составляет 17%. Таким образом, в результате такого снижения эффективности протекционистских мер, будет наблюдаться негативный мультипликативный эффект.

Возвращаясь к приведенной во втором разделе модели, получаем, что реализация схемы В2В2С на уровне внесения изменений в ТК ЕАЭС **без дополнительных условий/ограничений** не удовлетворяет необходимым и достаточным требованиям сохранения и увеличения прибыльности компаний с одновременным увеличением доходов государства.

В тоже время отсутствие сегодня какого-либо значимого налогового регулирования трансграничного потока также не создает положительных эффектов, при том, что имеются отрицательные явления:

- Низкий уровень защиты прав потребителей.
- Транзакционные издержки потребителей и риски, связанные доставкой.
- Отсутствие доходов бюджета по трансграничному потоку.
- Низкий потенциал собираемости по мелкогабаритным товарным группам.

Это означает, что схема В2В2С при применении правильных мер регулирования может стать решением этих проблем. К тому же, как было отмечено во втором разделе, при применении взвешенных ограничений возможна ситуация получения положительных доходов бюджета от реализации схемы В2В2С. Можно предложить следующие способы сохранения структуры импорта:

1. **Ограничение групп товаров** по ТН ВЭД, которые разрешено реализовывать по схеме В2В2С с ежегодным подтверждением/корректировкой.
2. **Ограничение площади и числа ХАБов** при одновременном требовании неаффилированности собственника, оператора и пользователя ХАБа (в противном случае возможно противоречие с ФАС) – мера направлена на ограничение потока только товарами, уже популярными в рамках СВТ-канала.
3. **Установление четких критериев допуска ЮЛ к работе по схеме В2В2С** (заявительный порядок)

Возможно, комплексное применение указанных мер.

При сохранении структуры импорта положительный бюджетный эффект можно определить исходя из результатов оценки эффекта логистической гибкости. В соответствующем разделе было показано, что экономия на логистике в результате перехода на данную схему составит в среднем 17,5 млрд.руб. **при сохранении количества и структуры заказов.** Данный результат является верхней оценкой при условии перехода всех фирм кроссбордерной торговли на схему В2В2С. Если основываться на оценках объема рынка DataInsight и ЦБ РФ получим, что относительный экономический эффект составляет от 5,5% до 7,6%. Таким образом, установив ставку В2В2С на уровне 6,5%, государство сможет изъять в свою пользу весь объем логистической экономии, при этом потребители и бизнес сохранят свои прежние позиции в смысле благосостояния и прибыльности.

Теперь, на основании приведенных данных и расчетов можно выделить положительные и отрицательные стороны вариантов обложения СВТ-потока, обозначенные еще в первом разделе.

Таблица 21 – Сравнение вариантов обложения налогом потока трансграничных интернет заказов.

	СВТ	Регистрация в системе ФНС	В2В2С
--	------------	-------------------------------------	--------------

Плюсы	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие влияния на структуру импорта Сохранение протекционистских мер 	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие влияния на структуру импорта Сохранение протекционистских мер Эффективный сбор с крупных игроков 	<ul style="list-style-type: none"> Хорошая бюджетная эффективность при сохранении потока (при неизменности структуры импорта) Низкие затраты на администрирование Удар по контрабанде, существующей в рамках кроссбордерной онлайн-торговли
Минусы	<ul style="list-style-type: none"> Низкая бюджетная эффективность, высокие затраты на администрирование при низком пороге 	<ul style="list-style-type: none"> Затраты на администрирование (меньше чем в случае ФТС, но выше чем в схеме В2В2С) Необходимость синхронизации с ФТС в рамках борьбы с контрабандой Отсутствие способов реальной блокировки сайтов. Невозможность собрать налог с мелких игроков - иностранных резидентов Сложность сопоставления платежей и потока товаров. 	<ul style="list-style-type: none"> Влияние на поток В2В2С Снижение эффективности протекционистских мер Отрицательная бюджетная эффективность при смещении структуры импорта

Из этой таблицы следует важный вывод. Одним из серьезных вызовов для реализации В2В2С является **одновременное** использование государством 2-х механизмов обложения СВТ: введение регистрации в ФНС и снижение стоимостного порога для товаров в адрес физических лиц.

- Введение регистрации в ФНС позволяет с относительно низкими затратами на администрирование обложить налогом крупных игроков, которые не могут эффективно «спрятать» поток без риска понести существенные издержки от возможных санкций со стороны государства (блокировка, арест имущества и т.п.).
- Оставшийся поток от небольших фирм администрируется ФТС посредством введенной в 2013 году системы уплаты налогов с товаров для личного пользования.

Основные выводы по бюджетной эффективности

Экономический эффект от логистической гибкости составляет в среднем 6,5% конечной стоимости кроссбордерного товаропотока. При условии сохранения оборота и ценовой доступности товаров трансграничного потока имеем минимальную ставку В2В2С обоснованную на уровне 6,5%. Возможны следующие варианты:

1. При неизменности структуры импорта имеется **положительный** бюджетный эффект: максимальные дополнительные доходы от реализации схемы без учета эффекта близости к рынку и интенсификации смежных отраслей составляют 17,5 млрд.руб.
2. При изменении структуры импорта существует серьезный риск **отрицательного** чистого бюджетного эффекта, поскольку возникают выпадающие доходы, одновременно связанные:
 - а. Со смещением импортного потока в сторону канала В2В2С, т.е. переход со схемы Import-В2С на схему В2В2С, либо широкое использование схемы В2В2С одновременно с традиционной схемой Import-В2С – потери по НДС и таможенным платежам.
 - б. Со снижением производственной активности ввиду снижения рентабельности, влекущее спад по смежным отраслям в рамках локализации сборочных производств (электроника и бытовая техника, предприятия легкой промышленности) – снижение доходов бюджета по НДС, налогу на прибыль, НДФЛ, налогу на имущество организаций, социальных отчислений (снижение эффективности импортозамещения).

Таким образом, для реализации схемы В2В2С необходим компромисс с государством предусматривающий сохранение структуры импорта.

Раздел 3 Краткая записка по итогам отчета

Обоснование в поддержку внедрения схемы B2B2C в России при возникновении положительных эффектов для бюджета

В 2016 г. Всемирный банк выпустил Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды» («World Development Report 2016: Digital Dividends») по данным доклада мир переживает величайшую информационно-коммуникационную революцию в истории человечества. Широкое распространение компьютеров, сети Интернет и технологий уже привело к существенным изменениям для многих рынков: изменениям подверглись используемые бизнес-модели, появились новые виды товаров и услуг, появились новые рынки, существенно повысилась мобильность бизнеса и граждан, стала возможна покупка товаров и услуг, не покидая сети Интернет, соответственно значительно выросла трансграничная торговля, в частности низкостоимостными товарами.

Всё это привело к тому, что действующая система международного налогообложения, отражающая развитие экономики более чем пятидесятилетней давности, потеряла свою актуальность. Действующий порядок, основанный на парадигме налоговой конкуренции, позволяет компаниям организовывать бизнес таким образом, чтобы искусственно размывать налоговую базу и переносить прибыли в низконалоговые юрисдикции, чему противостоит проект BEPS², осуществляемый ОЭСР, стремящийся адаптировать систему международного налогообложения в том числе к новой, цифровой экономике.

Налогообложение импорта низкостоимостных товаров с точки зрения ОЭСР³ создает проблемы для всех заинтересованных сторон, участвующих в цепочке поставок. Готового, реализованного на практике решения по обложению трансграничной торговли в частности низкостоимостными товарами не существует, в чем признается и ОЭСР. Детальное описание моделей налогообложения импорта низкостоимостных товаров, предлагаемое ОЭСР, отражено в Приложении 3. По мнению ОЭСР, решение для более эффективного сбора НДС на импорт низкостоимостных товаров, вероятно, заключается в комбинации предлагаемых моделей, а не в реализации одной из них. Очевидно, что обусловлено это тем, что фактически ни одна из предлагаемых моделей не учитывает в полной мере специфики электронной торговли. Так, по мнению ОЭСР, например, модель сбора налога с поставщика, скорее всего, будет наиболее эффективна с точки зрения исполнения налоговых обязательств и повышения

² Base Erosion and Profit Shifting, <http://www.oecd.org/ctp/beps.htm>

³ Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report

эффективности администрирования только в случае, когда она сочетается с упрощенной регистрацией и режимом налогообложения. Модели, которые предусматривают оценку и уплату НДС до начала процесса таможенного контроля (например, модели сбора налога с поставщика или с платформы электронной коммерции) потребуют согласования налоговых и таможенных правил, чтобы избежать двойного налогообложения или непреднамеренного уклонения от уплаты налога. Для их реализации также необходимы системы по обеспечению соответствующей маркировки налогооблагаемых товаров для таможенного контроля и правило «запасного налогоплательщика» в случаях неисполнения налоговых обязательств. Модели, опирающиеся на добровольную регистрацию, также требуют проработки соответствующих инструментов по оценке риска и международному административному сотрудничеству для сведения к минимуму возможности уклонения или избежания от уплаты налогов.

Кроме того, предлагаемые к рассмотрению в России схемы налогообложения трансграничной торговли низкостойкими товарами (например, по аналогии с так называемым налогом на Гугл(Google), с саморегистрацией для целей уплаты НДС) могут рассматриваться в рамках выбора варианта налогообложения, но вопрос таможенных пошлин при трансграничной торговле низкостойкими товарами не решают. С учетом вышесказанного разумно рассмотреть новую модель, ранее не применявшуюся, созданную непосредственно как ответ на развитие электронной торговли, в частности трансграничной электронной торговли низкостойкими товарами, и применяемую на практике в Китае, Эстонии и ряде стран. Таковой и является схема B2B2C.

Новая модель обложения трансграничной торговли (низкостойкими товарами), созданная на практике как ответ на развитие трансграничной торговли (низкостойкими товарами) и неспособность действующей традиционной модели учесть особенности электронной торговли – это схема B2B2C.

В июле 2016 г. в России принят Федеральный закон от 3 июля 2016 г. N 244-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации", который вступил в силу с 1 января 2017 г. Данный закон посвящен вопросам налогообложения иностранных компаний при оказании услуг в электронной форме физическим лицам. Закон внес изменения в правила определения места реализации электронных услуг конечным потребителям - местом реализации услуг с 1 января 2017 г. признается местонахождение покупателя. По итогам 1 квартала 2017 года иностранными компаниями - поставщиками электронных услуг в Российскую Федерацию представлено 92 налоговые декларации по НДС

на общую сумму НДС около 2 млрд рублей.⁴ Ранее, на заседании комитета Госдумы по бюджету 6 июня 2016 г. заместитель министра финансов Илья Трунин заявлял о том, что Правительство России рассчитывает получить от налогообложения иностранных интернет-компаний до 10 млрд руб.

Поступления от обложения трансграничной торговли при неизменности структуры импорта составят 17,5 млрд. руб. (без учета эффекта близости к рынку и интенсификации смежных отраслей).

Данная сумма получена исходя из результатов оценки экономии на логистике при переходе на схему В2В2С при сохранении структуры и объема заказов. Данную экономию государство может изъять в виде налогов, сохраняя при этом цены для потребителей и прибыльность для бизнеса.

Следует также учитывать высокий темп развития трансграничной торговли. Согласно прогнозу АКИТ количество заказов из зарубежных интернет-магазинов может вырасти с 230 млн. в 2016 году до 1000 млн. в 2020 г, т.е. более чем в 4 раза.

Таким образом, **прогнозируемые бюджетные поступления от налогообложения трансграничной торговли значительно превысят прогнозируемые бюджетные поступления от иностранных компаний - поставщиков электронных услуг.**

Вместе с тем существует опасность возникновения выпадающих бюджетных доходов, связанных с возможным изменением структуры импорта, приводящим к снижению производственной активности на территории России и соответствующим снижением налоговых поступлений от российских налогоплательщиков. Соответственно, для реализации схемы В2В2С необходим компромисс с государством, предусматривающий сохранение или же постепенное изменение структуры импорта, не снижающее эффективность протекционистских мер, направленных на развитие внутренних производителей. Данная задача может решаться с помощью ежегодного пересмотра Правительством РФ списка товаров, разрешенных к ввозу по схеме В2В2С.

Несомненным плюсом схемы В2В2С по сравнению в том числе и с предлагаемым вариантом саморегистрации в ФНС по аналогии с иностранными компаниями - поставщиками электронных услуг **является прозрачность схемы администрирования.** Прозрачность схемы администрирования налогообложения обеспечивается без саморегистрации в налоговых органах и соответственно самоначислений, которые потенциально в отсутствие достаточных источников информации для контроля со стороны налоговых органов могут

⁴ https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/6758653/

приводить к уклонению от уплаты таможенной пошлины и НДС, так как схема В2В2С создает достоверный учет налогоплательщиков и их оборотов.

Использование прозрачной схемы администрирования приводит к обелению бизнеса, что предоставит более полную информацию об объеме рынка электронной торговли, за счет определения рынка трансграничной электронной торговли низкостоимостными товарами (на сегодняшний день оценки размера рынка трансграничной торговли, представляемые участниками рынка, официальными источниками значительно разнятся), что позволит проследить динамику развития рынка электронной торговли, оценивать эффективность тех или иных государственных мер по развитию цифровой экономики, более точно прогнозировать дополнительные поступления в бюджет от обложения электронной торговли.

Кроме того, **непосредственно для потребителей внедрение схемы В2В2С будет означать значительное снижение сроков доставки, заказанных товаров**, что в свою очередь также будет стимулировать дальнейшее развитие электронной торговли, как части цифровой экономики.

3 мая 2017 г. на заседании Консультативного комитета по налоговой политике и администрированию ЕЭК принято решение о разработке концепции налогообложения электронной торговли в ЕАЭС. Как указано на сайте ЕЭК проект документа будет подготовлен Департаментом финансовой политики ЕЭК совместно со странами Союза. Предполагается, что будет создан гармонизированный механизм налогообложения электронной торговли товарами и услугами, налажен обмен информацией между налоговыми и таможенными органами по отслеживанию товарных потоков.

Вслед за ЕС в 2015 г., Россия в 2017 г. изменила правила определения места реализации электронных услуг конечным потребителям - местом реализации признается местонахождение покупателя, Беларусь планирует изменить правила подобным образом с 2018 г., рассматривает подобную возможность Казахстан.

При этом в России по результатам внесенных изменений рассматривается вопрос ввести обложение трансграничной торговли низкостоимостными товарами. Можно предположить, что Беларусь и Казахстан также в дальнейшем запланируют рассмотреть данную возможность. Таким образом, **целесообразно уже сейчас продумывать вопрос включения схемы В2В2С в Проект концепции налогообложения электронной торговли в ЕАЭС**. Включение схемы В2В2С в Проект концепции налогообложения электронной торговли в ЕАЭС позволит избежать возможного уклонения от обложения и создать равные конкурентные условия для развития электронной торговли в рамках единого экономического пространства.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ
2. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2015 году// Стат. бюллетень, Росстат, 2016.
3. Отчеты ФНС о структуре начисления налога на добавленную стоимость 2006 – 2015 (№1-НДС)
4. Таможенная служба Российской Федерации в 2011 году// Сборник, ФТС 2012.
5. Таможенная служба Российской Федерации в 2012 году// Сборник, ФТС 2013.
6. Таможенная служба Российской Федерации в 2013 году// Сборник, ФТС 2014.
7. Таможенная служба Российской Федерации в 2014 году// Сборник, ФТС 2015.
8. Таможенная служба Российской Федерации в 2015 году// Сборник, ФТС 2016.
9. Таможенная служба Российской Федерации в 2016 году// Сборник, ФТС 2017.
10. Интернет Торговля в России// Годовой отчет, DataInsight, 2014.
11. Anita Regmi, James L. Seale, Jr. Cross-Price Elasticities of Demand Across 114 Countries. // United States Department of Agriculture, 2010
12. M. Keen The Anatomy of VAT// IMF Working Paper, 2013.
13. База данных Росстат (cbsd.gks.ru)
14. Euromonitor Int.

Приложение 1 Тарифы и сроки доставки коммерческого перевозчика «Азия и Партнер»

Тарифы и сроки доставки коммерческого перевозчика «Азия и Партнер»

(www.aziapartner.com)

Морская доставка

Сборные грузы, срок доставки 30 дней, с момента выхода судна.

	ВЕС, ЦЕНА ЗА ТОННУ			ОБЪЕМ, ЦЕНА ЗА 1М3		
	500+	1000+	3000+	ДО 1М3	1-3	3 И БОЛЕЕ
Цена доставки до границы, доллар	\$130	\$100	\$80	\$120	\$100	\$90
Цена доставки после границы, руб.	15 000	15 000	12 000	4 500	4 200	4 000

Стоимость доставки из Китая целого контейнера. Срок доставки 30 дней, с момента выхода судна. 20' – 26 тонн/ 33 м2; 40'DV - 26 тонн/ 67,5 м3; 40'HC - 26 тонн/ 76 м2.

Ставка до границы:

ПОРТ ОТПРАВЛЕНИЯ	НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ		
	20'	40'DV	40'HC
Shanghai, Ningbo, Qingdao, Xingang, Xiamen / Шанхай, Нингбо, Циндао, Ксинганг, Сямынь	\$975	\$1 550	\$1 550
Yantian, Huangpu, Shekou, Hong Kong / Яньтянь, Хуанпу, Шекоу, Гонконг	\$1 175	\$1 650	\$1 650

Доставка после границы

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	РУБ.		
	20'	40'DV	40'HC
Москва	85 000 руб.	180 000 руб.	180 000 руб.

Железнодорожная доставка

Сборные грузы, срок доставки 21 день с момента выхода вагона.

	ВЕС, ЦЕНА ЗА ТОННУ			ОБЪЕМ, ЦЕНА ЗА 1М3		
	500+	1000+	3000+	ДО 1М3	1-3	3 И БОЛЕЕ
Цена доставки до границы, доллар	\$230	\$200	\$180	\$220	\$200	\$190
Цена доставки после границы, руб.	25 000	25 000	22 000	14 500	14 200	14 000

Стоимость доставки из Китая целого контейнера. Срок доставки 21 день с момента выхода вагона.

20' – 20 тонн/ 33 м2; 40'DV - 23 тонны/ 67,5 м3; 40'HC - 23 тонн/ 76 м2.

Ставка до границы:

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	РУБ.		
	20'	40'DV	40'НС
Xingang / Ксинганг - Забайкальск	\$2300	\$5550	\$5550

Доставка после границы

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	РУБ.		
	20'	40'DV	40'НС
Забайкальск - Москва	135 000 руб.	290 000 руб.	290 000 руб.

Автомобильная доставка

Сборные грузы, срок доставки 21-25 дней с момента выхода груза.

Таблица 9.

	ВЕС, ЦЕНА ЗА ТОННУ			ОБЪЕМ, ЦЕНА ЗА 1М3		
	500+	1000+	3000+	ДО 1М3	1-3	3 И БОЛЕЕ
Цена доставки до границы, доллар	\$230	\$200	\$180	\$220	\$200	\$190
Цена доставки после границы, руб.	2 5000	2 5000	2 2000	14 500	14 200	14 000

Стоимость доставки из Китая целой машины. Срок доставки 21-25 дней с момента выхода груза.

19 тонн/ 120м3. Ставка до границы:

ПУНКТ ОТПРАВЛЕНИЯ	НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ
Пекин - Забайкальск	\$5 700

Доставка после границы

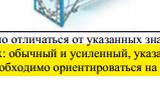
ПУНКТ ОТПРАВЛЕНИЯ	НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ
Забайкальск - Москва	320 000 руб.

Сроки доставки

	АВИА- ПЕРЕВОЗКА	Ж/Д ПЕРЕВОЗКА	АВТО- ПЕРЕВОЗКА	МОРСКАЯ ДОСТАВКА
Москва	10 дней	25-28 дней	25-28 дней	28-35 дней
Санкт-Петербург	11-12 дней	30-33 дней	30-33 дней	45-55 дней
Сочи	12-13 дней	40-45 дней	35-40 дней	44-55 дней
Новосибирск	13-14 дней	22-25 дней	22-25 дней	28-35 дней
Екатеринбург	15-17 дней	25-28 дней	25-28 дней	28-35 дней

Приложение 2 Параметры типовых контейнеров

Параметры типовых контейнеров

Тип контейнера	Общепринятые обозначения	Изображение	Внутренние размеры*, м	Дверной проем, м	Вес тары*, кг	Вместимость, куб.м	Полезная нагрузка, кг**
20' Dry Van	20DV, 20DC, 20GP		L 5,90	W 2,34	2200	33,3	21800 / 28200
			W 2,35	H 2,28			
			H 2,40				
40' Dry Van	40DV, 40DC, 40GP		L 12,00	W 2,34	3900	67,7	26700 / 28700
			W 2,35	H 2,28			
			H 2,40				
40' High Cube	40HC, 40HQ		L 12,00	W 2,34	4000	76,1	26600 / 28600
			W 2,35	H 2,58			
			H 2,70				
20' Open Top	20OT		L 5,90	W 2,33	2100	32,6	21800/28200
			W 2,35	H 2,27			
			H 2,35				
40' Open Top	40OT		L 12,00	W 2,33	3800	66,3	26600
			W 2,35	H 2,27			
			H 2,35				
20' Flat Rack	20FR, 20FL, 20PL, 20FLAT		L 6,00		2900		31100
			W 2,40				
			H 2,23				
40' Flat Rack	40FR, 40FL, 40PL, 40FLAT		L 12,00		5000		40000/45000
			W 2,37				
			H 1,95				
20' Reefer	20RF, 20REF		L 5,45	W 2,29	2850	26,3	21150
			W 2,28	H 2,26			
			H 2,12				
40' Reefer	40RF, 40REF		L 11,55	W 2,28	4580	55,0	25900
			W 2,28	H 2,22			
			H 2,09				
40' Reefer High Cube	40RH, 40RHC		L 11,58	W 2,29	4650	63,4	27850/29100
			W 2,28	H 2,57			
			H 2,40				
20' Tank	20TK				3600-4200	24	21000

*-Внутренние размеры и веса тары могут незначительно отличаться от указанных значений, в зависимости от производителя контейнера

** - для контейнеров, выпускаемых в двух исполнениях: обычный и усиленный, указаны 2 значения полезной нагрузки. Реальная полезная нагрузка могут незначительно отличаться от указанных значений, в зависимости от производителя контейнера. При затарке контейнера необходимо ориентироваться на таблички КБК имеющиеся на каждом из контейнеров.

Приложение 3 Варианты налогообложения импорта низкостоимостных товаров с точки зрения ОЭСР

Налогообложение импорта низкостоимостных товаров с точки зрения ОЭСР⁵ создает проблемы для всех заинтересованных сторон, участвующих в цепочке поставок. Основные проблемы заключены в сборе и хранении своевременных и надежных данных, подлежащих передаче в таможенные и налоговые органы; развитие и управление ИТ-системами для проверки и управления информационными потоками между различными заинтересованными сторонами и передачи в налоговые и таможенные органы этих данных; регулирование обязанности корректного исполнения налоговых и таможенных процессов и перечисления таможенных пошлин и налогов при импорте. Ключевой проблемой для обеих администраций и заинтересованных сторон в отношении импорта низкостоимостных товаров является различие процессов сбора пошлин и налогов при импорте: в то время как НДС на внутреннем рынке декларируется и перечисляется на регулярной основе ежемесячно или ежеквартально, декларирование и оплата налогов на импорт часто должно быть урегулировано индивидуально для каждого импортируемого товара. Это оказывает значительное давление на все заинтересованные стороны, участвующие в процессе расчета и сбора налогов на импорт.

На основании имеющихся ноу-хау и опыта в отношении регулирования импорта низкостоимостных товаров, возможных реформ такого регулирования, ОЭСР определены четыре модели взимания НДС на низкостоимостные импортируемые товары. Разница между этими моделями сбора налога в основном связана с тем, какой именно субъект ответственен за расчет НДС.

Это модели:

- Традиционная модель сбора налога
- Модель сбора налога с потребителя
- Модель сбора налога с поставщиков
- Модель сбора налога с посредника

Традиционная модель - это модель, которая сейчас обычно применяется для сбора таможенных пошлин и налогов при импорте, и, часто сочетается с освобождением от НДС импортируемых низкостоимостных товаров. Остальные три модели представляют собой возможные альтернативные подходы для более эффективного сбора НДС на импортируемые

⁵ Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report

низкостоимостные товары, которые могут позволить странам уменьшить или устранить пороговые величины освобождения от НДС низкостоимостных импортируемых товаров.

В рамках традиционной модели, таможенные органы, как правило, определяют пошлины и налоги, подлежащие уплате по каждой отдельной партии товара на основании ввозной таможенной декларации. НДС на импортируемые товары взимается одновременно с таможенными пошлинами до момента окончания таможенного контроля. Многие страны, однако, не применяют эту модель для налогообложения импортируемых низкостоимостных товаров: такие товары считаются освобождёнными от уплаты НДС по причине того, что административные расходы на их идентификацию и взимание налогов в рамках данной модели, вероятно, перевешивают потенциальный доход.

Импортный НДС обычно взимается на основании таможенной стоимости, к которой могут быть добавлены расходы на транспорт, а также иные дополнительные расходы и пошлины (хотя пошлины, как правило, не взимаются на импортируемые низкостоимостные товары, проданные в Интернете, так как их стоимость обычно ниже пороговой величины обложения). Лицо, обозначенное в качестве декларанта / грузополучателя / импортёра в грузовой таможенной декларации, как правило, несет ответственность по расчету НДС на импорт на таможне. Такой подход имеет своей целью взимание налога в ходе пограничного контроля. Данная традиционная модель ориентирована на первый налоговый пункт в рамках контроля на границе.

При ввозе товаров через экспресс-перевозчиков, соответствующие данные и сканированные документы чаще всего передаются в электронном виде в таможенные органы в стране экспорта и в стране назначения для таможенного оформления. Эта система позволяет таможенным органам по месту назначения получать информацию до прибытия груза в страну назначения. Благодаря электронной обработке данных, в частности, обработке до прибытия груза и оценке риска, внедренных многими администрациями, предварительное предоставление информации о грузе, дополненное предоплатой таможенных пошлин и налогов, позволяет ускорить процесс таможенной очистки товаров вплоть до отсутствия необходимости остановки на границе для проверки или оценки.

Иначе обстоит дело с почтовыми отправлениями. Этот процесс до сих пор, в основном, остаётся «бумажным» и полагается, прежде всего, на информацию, полученную от отправителя в третьей стране. В отсутствие электронных систем передачи данных, импорт через операторов почтовой связи, как правило, требует, чтобы каждая отдельная партия останавливалась на границе для получения необходимой информации по оценке налоговых последствий, установления обязательств и запуска соответствующего процесса по обеспечению уплаты таможенных пошлин и налогов. Обработка и контроль этих операций

является сложным и трудоемким процессом, так как соответствующие таможенные органы должны обрабатывать каждый пакет вручную. Это становится все труднее реализовать на практике для каждого отдельного импортируемого отправления, особенно теперь, когда объем таких товаров существенным образом увеличился в результате устойчивого роста количества интернет покупок.

Отправления, во многих случаях, не доставляются грузополучателю до исполнения обязательств по уплате налогов и сборов. Отправления, для которых установленные обязательства по уплате налогов или пошлин не были исполнены, должны быть возвращены грузоотправителю. Они могут также рассматриваться как "бесхозные" или даже быть уничтожены.

Расходы на бумагу и ручную обработку документооборота импортируемых низкостоимостных товаров, а также низкие поступления послужили основными мотивами для введения режимов освобождения от НДС для таких товаров во многих странах по всему миру.

Тем не менее, достижения в области технологий создали возможности для налоговых органов и предприятий для повышения эффективности взимания налогов на импортируемые низкостоимостные товары. В последние несколько лет электронная обработка данных по импорту в среде экспресс-перевозчиков помогла оптимизировать таможенные процессы в различных юрисдикциях, так что таможенные процессы могут быть завершены быстрее при меньших затратах. В сфере почтовых отправок электронные системы, которые разрабатываются в целях безопасности также могут быть использованы в будущем для целей налогообложения. Вытеснение электронными декларациями бумажных и оперативное предоставление информации до фактического прибытия груза будет способствовать уменьшению затрат и повышению эффективности взимания налогов на границе, несмотря на то, что обеспечение надлежащего качества предоставляемых данных будет оставаться проблемой.

Изменение ставок НДС и тарифные упрощения для декларирования товаров могут быть рассмотрены, в соответствии с национальными законодательствами, чтобы облегчить расчет налогов и контроль на границе и минимизировать вероятность возникновения споров.

Оценка традиционной модели сбора налога показывает, что данная модель, основанная на индивидуальном контроле каждого грузополучателя на границе на основании информации, представленной на бумажных формах, и налоговых обязательствах, установленных в момент прибытия товара в страну, не приспособлена к работе в сфере электронной коммерции.

С другой стороны, новые электронные процессы, разработанные в среде экспресс-перевозчиков, предоставляют возможности для существенного повышения эффективности. Совместное использование электронного декларирования до прибытия груза на границу и

системы оценки позволит повысить эффективность исполнения налоговых обязательств и администрирования, уверенности и простоты для поставщика (хотя и с соответствующими затратами), а также предоставить гибкие рыночные решения.

Широкое применение таких новых электронных процессов, в том числе в сфере почтовых отправок, может позволить снизить или устранить минимальный налогооблагаемый уровень, а также обеспечить большую нейтральность системы. Тем не менее, это может занять много времени, прежде чем такие электронные процессы будут реализованы в сфере почтовых отправок на глобальном уровне.

В целом, по мнению ОЭСР работоспособность каждой модели зависит от её реализации на практике, а также от конкретных экономических, правовых и административных обстоятельств юрисдикции, в которой реализуется модель. Наиболее вероятно, по мнению ОЭСР, что решение для более эффективного сбора НДС на импорт низкостоймых товаров заключается в комбинации подходов, а не в реализации одной модели. Поэтому следует обратить внимание на реализацию различных комбинаций представленных моделей, а не на их работу в отдельности. Рассмотрим кратко все модели.

Традиционная модель сбора налога

Традиционная модель сбора налога, где НДС оценивается на границе для каждого импортируемого низкостоймного товара в отдельности, как правило, является не самой эффективной моделью для сбора НДС на импортируемые низкостоймные товары, т.к. как было указано выше отсутствуют электронные системы передачи данных. Функционирование данной модели см. рисунок 3.1



Рисунок 3.1 - Функционирование традиционной модели сбора налога

Пороговые значения освобождения от уплаты НДС на импортируемые низкостоймные товары, которые введены как следствие сложности реализации

традиционной модели, приводят к росту потерь доходов от НДС и возрастанию рисков недобросовестной конкуренции между отечественными и иностранными поставщиками. Эти режимы освобождения также становятся все более уязвимыми для мошенничества с учетом экспоненциального роста объема импорта низкостоймых товаров и практической невозможностью проверки пороговых значений (выше или ниже порогового значения освобождения от уплаты налога) каждого из импортируемых товаров. Это приводит к системе, где эффективность не обеспечивается и оспаривается нейтральность модели.

Эффективность традиционной модели может увеличиться с течением времени, тогда когда электронное декларирование и расчет налогов до прибытия товаров на границу и платежные системы будут внедрены по всему миру, чтобы заменить процессы верификации с бумажных и ручных на электронные. Эти новые электронные процессы уже используются в среде экспресс-перевозчиков, где они уже привели к значительному повышению эффективности работы модели. Последовательное использование таких электронных систем позволит повысить эффективность выполнения и управления, уверенности и простоты для поставщиков и обеспечить гибкие рыночные решения. Их реализация во всем мире позволит удалить текущие пороговые значения освобождения от уплаты НДС и обеспечить большую нейтральность системы. Однако, эти электронные системы еще не доступны для обработки всего массива информации по импорту из-за значительного количества низкостоймых товаров, которые перемещаются с помощью почтовых служб. Эти электронные процессы для среды почтовых отправок находятся ещё в стадии разработки и могут быть доступны только в среднесрочной перспективе.

Модель сбора налога с потребителя

Данная модель возлагает на покупателя бремя самостоятельной оценки и уплаты НДС на импортируемые низкостоймые товары, что, вероятно, не обеспечивает достаточно надежное решение для эффективного сбора НДС на импортируемые низкостоймые товары, хотя это и может упростить процесс исполнения налоговых обязательств для поставщиков, а также создать более нейтральную среду в теории. Функционирование данной модели см. рисунок 3.2. Уровень исполнения налоговых обязательств, как ожидается, будет низким, в то время как бремя исполнения налоговых обязательств для покупателей будет высоким, а административные расходы и сложность для налоговых и таможенных органов - значительными.

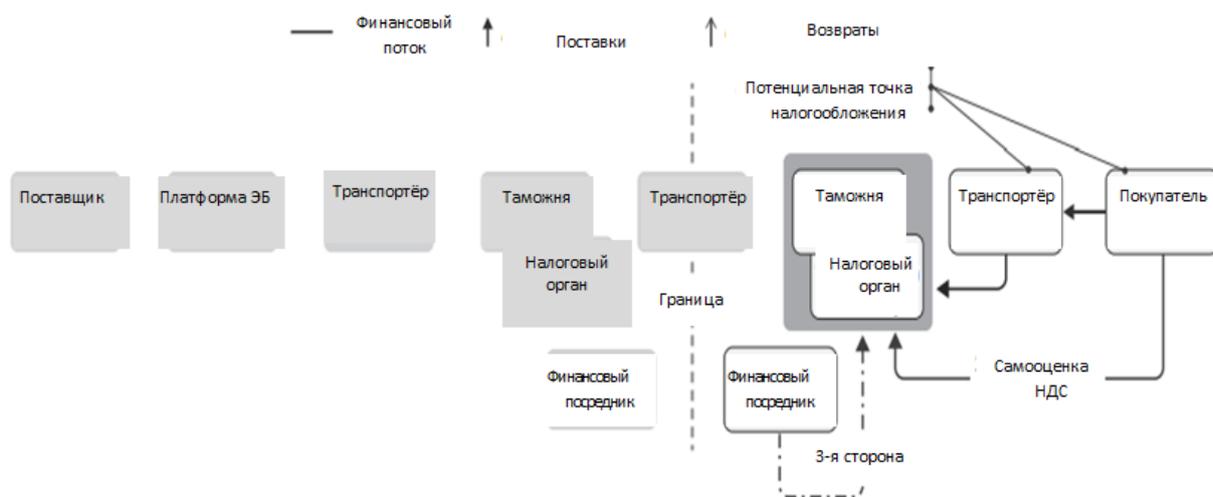


Рисунок 3. 2 - Функционирование модели сбора налога с потребителя

Модель сбора налога с поставщиков

Модель возлагает бремя оценки, сбора и перечисления НДС на поставщиков-нерезидентов низкостоймых товаров в стране импорта, что может повысить эффективность процесса сбора налога и тем самым создать возможности для правительств исключить или уменьшить пороговые значения освобождения от уплаты НДС. Функционирование данной модели см. рисунок 3. 3

Данная модель может создать дополнительную нагрузку на поставщиков-нерезидентов, которая может быть смягчена путем её дополнения упрощенной системой регистрации и исполнения налоговых обязательств, а также ускоренной обработкой налоговых данных и схемой оптового грузоотправителя для поддержки исполнения налоговых обязательств. Кроме того, реализация этой модели предполагает значительные изменения и корректировки таможенных и налоговых процессов, чтобы избежать двойного налогообложения или непреднамеренного уклонения от уплаты налогов. Потребуется внедрение соответствующих методов оценки риска, а также расширения международного и межведомственного сотрудничества (налогового и таможенного администрирования) для исполнения налоговых обязательств поставщиками-нерезидентами в рамках этой модели.

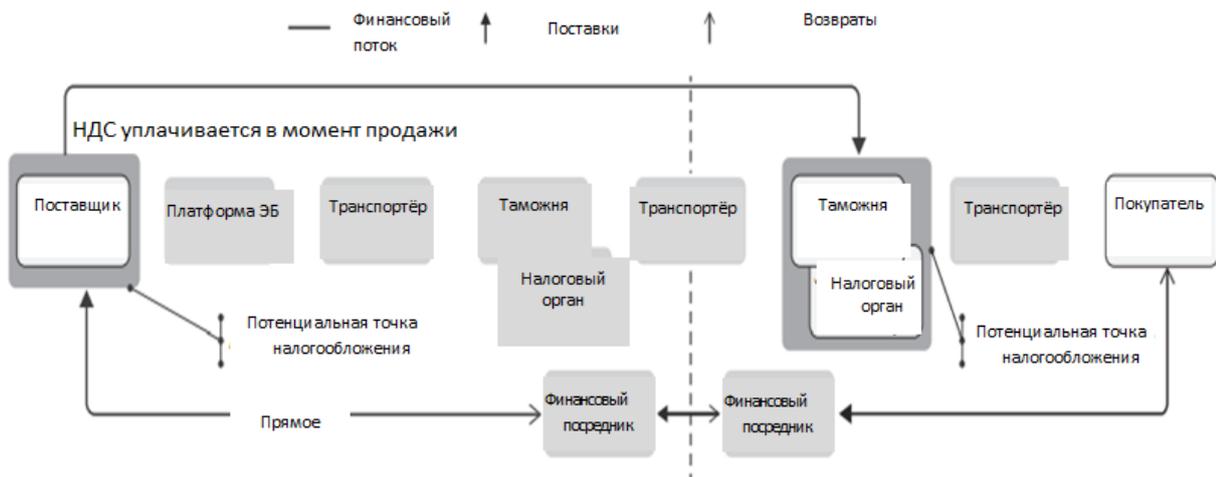


Рисунок 3.3 - Функционирование модели сбора налога с поставщиков

Модель сбора налога с посредника

Модель, в которой взимание и перечисление НДС на импортируемые низко стоимостные товары возложено на посредников, действующих от имени поставщиков-нерезидентов, могла бы повысить эффективность взимания НДС на импортируемые низко стоимостные товары и, тем самым, создать возможность для правительства исключить или уменьшить пороговые значения освобождения от уплаты НДС при условии, что такие посредники будут иметь необходимую информацию для оценки и перечислению налога в стране импорта. Функционирование данной модели см. рисунок 3.4

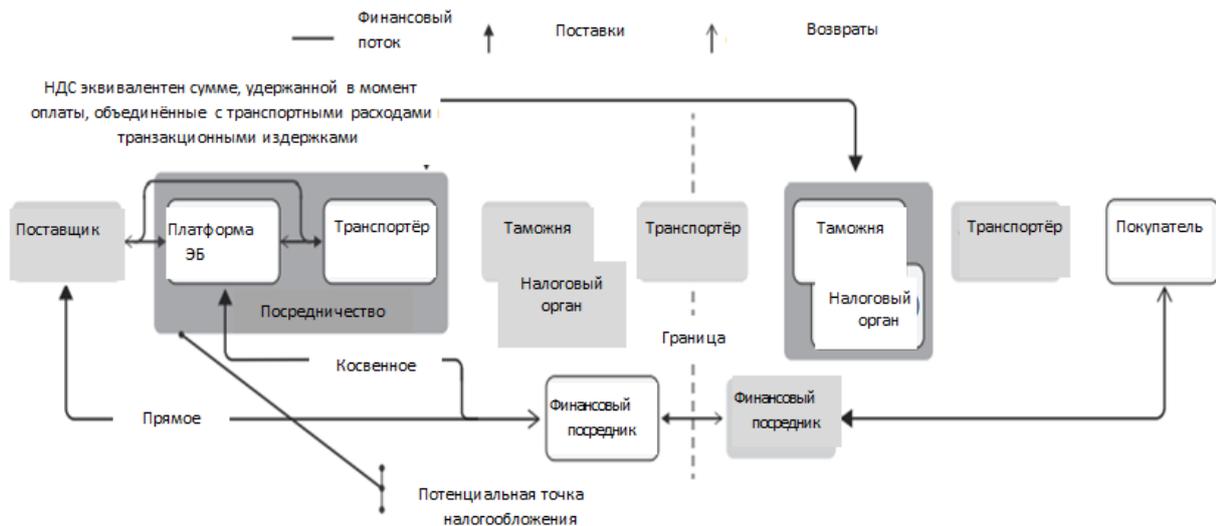


Рисунок 3.4 - Функционирование модели сбора налога с посредника

Взимание НДС через посредников будет включать минимальное бремя исполнения обязательств поставщиками, но возникнут дополнительные издержки, которые могут быть возложены на конечного покупателя. Эта модель может быть особенно эффективной в случае,

когда НДС взимают с посредников, которые присутствуют в стране импорта (например, экспресс-перевозчиков, операторов почтовой связи и локально реализованных платформ электронной коммерции). Информированность посредников о местных налоговых и таможенных правилах и процедурах может быть выгодна как для поставщиков, так и налоговых органов.

В сфере почтовых отправок, информация, в основном, собирается и передаётся на бумажных носителях и, таким образом, минимизируется сбор данных от других заинтересованных сторон. На этом фоне большинство почтовых операторов не имеют соответствующих систем для управления оценкой и сбора НДС при ввозе низкостоймых товаров. Электронные процессы сбора и передачи разрабатываются, но почтовая система будет требовать существенной корректировки для эффективности и справедливости данной модели.

В сфере экспресс-перевозчиков система электронного сбора и передачи данных чаще всего уже введены в эксплуатацию, и сбор НДС, перевод денег в налоговые органы стало обычной практикой. Модель, в которой поставщики-нерезиденты полагаются на экспресс-перевозчиков в сборе и перечислении НДС на импортируемые низкостоймые товары, обеспечивает эффективное и действенное решение, при условии, что она применяется в сочетании с достаточно простыми режимами исполнения налоговых обязательств и ускоренной обработкой данных. Учитывая существующие коммерческие отношения между экспресс-перевозчиками и поставщиками, данная модель могла бы обеспечить чёткость и справедливость. Следует отметить, однако, что экспресс-перевозчики должны полагаться на практике на достоверность информации, предоставляемой поставщиками для оценки налоговых обязательств и связанных с ними обязательств по исполнению.

Платформы электронной коммерции уже имеют большую часть информации, которая необходима для оценки НДС в стране импорта низкостоймых товаров. Некоторые из ведущих торговых площадок уже предоставляют услуги по соблюдению налогового законодательства для своих поставщиков. Модель, где НДС на импортируемые низкостоймые товары собирается и перечисляется этими платформами электронной коммерции от имени поставщиков-нерезидентов, может обеспечить эффективное и действенное решение, тем самым создавая возможности для правительства исключить или уменьшить пороговые значения освобождения от уплаты НДС. Тем не менее, многим платформам электронной коммерции по-прежнему необходимо разработать и внедрить значительные изменения системы для обеспечения надлежащего уровня эффективности и достоверности. Так же, как и для экспресс-перевозчиков, будут необходимы упрощенные налоговые и таможенные процедуры для обеспечения эффективного и действенного сбора и

перечисления НДС на импортируемые низкостоймостные товары. Платформы электронной коммерции также должны полагаться на информацию, предоставленную поставщиками для оценки размера и исполнения налоговых обязательств. В случае, если платформы электронной коммерции не имеют присутствия в стране импорта, необходимо рассмотреть вопрос оценки рисков и применения упрощенных мер, идентичных тем, что упомянуты для модели сбора налога с поставщика.

Финансовые посредники не собирают соответствующую информацию для исчисления и уплаты НДС, и разработка моделей, опирающихся на платежные системы будет предполагать основополагающие изменения в процессах сбора данных. Поэтому маловероятно, что финансовые посредники могут играть определяющую роль в повышении эффективности взимания НДС на импортируемые низкостоймостных товаров.

Как было указано выше, по мнению ОЭСР, решение для более эффективного сбора НДС на импорт низкостоймостных товаров, вероятно, заключается в комбинации подходов, а не в реализации одной модели. Так как фактически ни одна из предлагаемых моделей не учитывает в полной мере специфики электронной коммерции. Так по мнению ОЭСР, например, модель сбора налога с поставщика, скорее всего, будет наиболее эффективна с точки зрения исполнения налоговых обязательств и повышения эффективности администрирования только в случае, когда она сочетается с упрощенной регистрацией и режимом налогообложения. Модели, которые предусматривают оценку и уплату НДС до начала процесса таможенного контроля (например, модели сбора налога с поставщика или с платформы электронной коммерции) потребуют согласования налоговых и таможенных правил, чтобы избежать двойного налогообложения или непреднамеренного уклонения от уплаты налога. Для их реализации также необходимы системы по обеспечению соответствующей маркировки налогооблагаемых товаров для таможенного контроля и правило «запасного налогоплательщика» в случаях неисполнения налоговых обязательств. Модели, опирающиеся на добровольную регистрацию, также требуют проработки соответствующих инструментов по оценке риска и международному административному сотрудничеству для сведения к минимуму возможности уклонения или избежания от уплаты налогов. С учетом вышесказанного разумно рассмотреть новую модель, ранее не применявшуюся, созданную непосредственно как ответ на развитие электронной коммерции, в частности электронной торговли низкостоймостными товарами.

Приложение 4 Администрирование МПО

Правовой статус международного почтового отправления с пометкой «gift», критерии изменения квалификации международных почтовых отправлений и возможности привлечения его к налогообложению в Российской Федерации

В настоящее время наибольшее развитие получает трансграничная торговля и доставка товаров от продавцов с различных торговых интернет-площадок напрямую физическим лицам через государственные границы всех стран мира с использованием таможенного законодательства. Часть трансграничных договоров купли-продажи маскируются под договоры дарения, и, таким образом, используя пробелы в российском и международном почтовом регулировании они полностью выпадают из-под налогообложения. По данным Ассоциации компаний интернет торговли (далее - АКИТ)⁶, за последние 5 лет объём трансграничных сделок вырос в 10 раз. При этом, рынок интернет торговли продолжает расти и количество (не облагаемых налогами) отправлений растёт с каждым годом. В связи со стремительно возросшей популярностью интернет-доставок из-за рубежа, «на российский рынок получили доступ тысячи компаний, не обременённых налоговой нагрузкой на территории Российской Федерации, все сделки которых по доставке товаров налоговым резидентам РФ входят в категорию оффшорных».

Председатель Правительства РФ Д. А. Медведев, в рамках Гайдаровского Форума 2017, сказал о том, что цифровая экономика является одним из приоритетов деятельности нашего правительства и оно намерено в ближайшее время посвятить достаточно много времени разработке стратегии регулирования этого вопроса, в том числе и налогообложения⁷.

В "Основных направлениях налоговой политики на 2016 и плановый период 2017-2018 гг." обозначено введение процедуры НДС-регистрации для иностранных компаний. Данный институт введён в Российской Федерации одним из первых, регистрация осуществляется на добровольной основе, а отчёт о работе системы можно найти на сайте ФНС РФ. Когда российский покупатель вносит предоплату на электронной площадке, находящийся за границей продавец формирует заказ и отправляет товар в Россию по почте в своей стране. В этот момент у посылки появляется штриховой почтовый идентификатор, который передается электронной площадке и "Почте России" по системе

⁶ <http://www.akit.ru/position-cross-border/>

⁷ <http://gaidarforum.ru/program/12-yanvaryu/>

ITMATT (протокол обмена данными между почтовыми администрациями разных стран). После этого посылка доставляется в Россию, оформляется Федеральной таможенной службой (ФТС) и передается в "Почту России". В отделении почтовой связи покупателю выдается посылка с покупкой. Об этом "Почта России" извещает ФТС, ФНС, а также иностранную почтовую администрацию, которая передает электронной площадке сведения о получении товара адресатом. Компания после этого должна перевести налог в размере 18%.⁸ Институт действует с 1 января 2017 года, и о результатах работы будет известно позднее.

В этом вопросе стоит обратить внимание на международный опыт регулирования трансграничной торговли, в частности, интересен опыт Соединённых Штатов (подробнее, далее), где взимают 4,9% налога с продаж, которые платит, например, компания Amazon. Это конкретный пример, того как осуществляется налогообложение «межштатовых» посылок от интернет-площадок, не имеющих физических магазинов в штате покупателя.

В настоящий момент порог беспошлинной торговли в Европе составляет 22 евро. Российская Федерация имеет на данный момент самый большой порог беспошлинной торговли в мире - 1000 евро, что на деле означает абсолютно беспошлинную торговлю.

При трансграничной торговле большинству международных почтовых отправок маркируются как "gift", что делает их, с точки зрения налогового законодательства, не облагаемыми в стране доставки. Кроме того, под такими сделками часто маскируются поставки не только от юридических лиц физическим (схема B2C), но и мелкооптовые сделки между юридическими лицами (схема B2B).

Европейская комиссия представила в 2015 году стратегию по созданию единого электронного рынка, в который вошла, среди прочего, система One-Stop Shop (OSS), с помощью которой любая европейская компания может обратиться и платить все европейские налоги только в своей стране, вне зависимости от суммы осуществляемой торговли через интернет.

Говоря об отметке "gift" как "подарок" (приравнивая их), эта категория международных почтовых отправок, сформированная полноценно на практике, но не закреплённая в законодательстве, подпадает в российской правовой системе под двойное регулирование: с одной стороны, это Таможенный кодекс Таможенного союза, который устанавливает ограничение в 1000 евро или 31 кг веса, с другой стороны, это ограничение в 4000 рублей, установленное п. 28 ст. 217 Налогового Кодекса Российской Федерации. Таким образом, мы видим не только

⁸ <http://www.vestifinance.ru/articles/76642/print>

разные налоги и сборы, которые подлежат уплате в связи с получением подарков, но и несоответствие в теоретическом плане из-за различия в определениях.

Рассмотрим подобранную международную практику администрирования МПО и, в частности, МПО с пометкой "gift" в странах, практикующих процедуры, представляющие интерес для решения рассматриваемой задачи.

США

Администрирование МПО в США в контексте «gift» отправлений предполагает следующие варианты:

- Письма с пометкой “gift”, предназначенные для целей бизнеса, рекламных или других коммерческих целей, не могут быть освобождены от уплаты таможенных пошлин;
- В соответствии с федеральным законом, алкогольные напитки, табачные изделия и парфюмерная продукция, содержащая спирт и стоимостью более \$5 (по рыночным ценам) не могут квалифицироваться как подарок, освобождаемый от уплаты пошлин и сборов;
- Подарки (товары), адресатом которых являются физические лица, на сумму до \$100 освобождаются от уплаты пошлины и налога, но при этом действует ограничение, предусматривающее получение товаров (подарков) общей стоимостью не более 100\$ в день;
- Существует возможность получения объединенных посылок в адрес нескольких лиц (т.н. "объединенный подарочный пакет" - а consolidated gift package) с освобождением от уплаты пошлин и налогов. Для этого каждая посылка в объединенном отправлении должна быть упакована и помечена отдельно с указанием конкретного получателя. Однако, если стоимость отдельной посылки превышает 100\$, то возникает обязанность уплаты пошлин и налогов со всей объединенной посылки.

При отправке посылок почтой, администрирование МПО строится следующим образом:

- Почтовая служба США отправляет все зарубежные почтовые отправления в Таможенно-Пограничную охрану США (U.S. Customs and Border Protection – CBP) для проверки;
- Если посылка в соответствии со своими параметрами освобождается от уплаты пошлины, сотрудники СВР возвращают ее обратно в Почтовую службу США, которая в свою очередь отправляет их в местное почтовое отделение, доставляющее посылку конкретному адресату без взимания дополнительной почтовой платы;

- Если посылка в соответствии со своими параметрами не освобождается от уплаты пошлины, оформляется специальная форма СВР 419ALT, в которой указывается сумма пошлин и налогов, подлежащая уплате, к которой добавляется фиксированная комиссия за обработку документов в размере 5\$. Почтовое отделение доставляющее посылку (пакет), также взимает небольшую комиссию за обработку.
- Оформление товаров, применение которых возможно в коммерческих целях, подразумевают особую процедуру. При стоимости посылки свыше 2000\$ ее оформление может потребовать привлечения услуг лицензированного таможенного брокера (если получатель не может подготовить документы самостоятельно).

Если адресат не согласен с суммой платежа, начисленного за посылку, он может обжаловать ее двумя способами:

- оформлением соответствующего письма в адрес СВР после приема посылки и уплаты начисленных платежей;
- оформлением соответствующего письма в адрес СВР, отказываясь от принятия посылки до момента пока спор о сумме платежа не будет разрешен.

ЕС

В Европе для закрытого перечня территорий, географически расположенных внутри стран ЕС, в рамках таможенного администрирования действуют правила как для стран, не входящих в ЕС, что связано либо с определенной степенью автономности этих территорий, либо с действующим на них таможенным режимом (зона беспошлинной торговли).

При ввозе товаров из стран, не входящих в состав ЕС возникают обязательства по уплате пошлин и налогов.

Таможенная пошлина рассчитывается по цене СИФ на основе данных, представленных в таможенной декларации и в подтверждающих документах, которые сопровождают МПО. Таможенная пошлина не взимается за товары (посылки), стоимость которых не превышает 150 евро, но это не относится к парфюмерии, табачным изделиям, а также алкогольной продукции.

НДС не применяется в случае, когда общая стоимость всех товаров в накладной (значение не включает таможенные пошлины, транспортные расходы) меньше, чем установленное пороговое значение. Порог может варьироваться от 10 евро до 22 евро, в зависимости от страны ЕС. В то же время некоторые страны, как, например, Швеция и Польша, не включают почтовые заказы в перечень объектов освобождённых от уплаты НДС.

НДС на импорт может быть либо включен в общую стоимость доставки, либо нет. Если НДС не входит в стоимость товара, которая была уплачена продавцу, адресату придется оплатить его в почтовой компании или экспресс-курьеру, или непосредственно в таможене (при самостоятельной перевозке). В последнем случае процедура различается в зависимости от страны. В случае, если расчет НДС произведён продавцом не должным образом или если продавец не может обеспечить передачу этой суммы НДС на таможене, национальное законодательство может предусматривать наложение на покупателя (получателя товара) солидарной ответственности, что подразумевает взимание положенной суммы с адресата.

Нужно отметить, что существует проблема определения реальной стоимости посылки, состоящая в том, что некоторые интернет-магазины опционально могут указывать стоимость товара на таможенной декларации намного ниже фактической цены, для того чтобы покупателю не приходилось уплачивать пошлину и/или НДС.

Эстония

В Эстонии действует общеевропейское ограничение в 22 евро на стоимость почтового отправления в целом, даже если оно отмечено как подарок. Почтовый груз, содержащий товары общей стоимостью свыше 22 евро, облагаются налогом на основании таможенной стоимости товаров в соответствии с установленным порядком и ставок пошлин.

Интерес представляет отдельная процедура декларирования, предусмотренная для отправок личных вещей от физического лица физическому лицу стоимостью более 45 евро, а также в случае, если общий вес МПО превышает 1000 кг или 1000 евро.

Австралия

При получении посылки по почте из-за пределов Австралии, получатель признается импортером этих товаров. Все товары, ввозимые почтой в коммерческих целях или в личных целях, оцениваются с точки зрения рисков для защиты общества, разрешений и требований к импорту, практики взимания пошлин, налогов и других сборов. При этом подарки или пожертвованные товары по почте, подлежат оценке с точки зрения взимания пошлин, налогов и другим сборам (если это применимо). Товары, которые приходят по почте и имеют заявленную или оценочную стоимость, равную или ниже 1000 австралийских долларов, не будут обложены пошлиной, налогами или сборами, если только они не относятся к алкогольными напитками или табачной продукции.

Все импортные товары проверяются австралийской пограничной службой и Департаментом сельского и водного хозяйства (сельского хозяйства).

При оценке товара по стоимости, Таможенная Служба Австралии может запросить доказательство стоимости. В этом случае адресат получит письмо с просьбой предоставить доказательства для обоснования заявленной стоимости. Если заявленная стоимость товара будет принята Таможенной Службой Австралии, товары будут доставлены почтой Австралии. Если заявленная стоимость товаров не будет принята Таможенной Службой Австралии, начнется специальная процедура.

Если импортируемые товары имеют заявленную или оценочную стоимость более AUD1000, адресату будет отправлено уведомление от Australia Post, с сообщением о необходимости подать декларацию о ввозе товаров. Согласно декларации будут начислены пошлины и налоги, и Таможенная Служба Австралии сообщит получателю сумму, которую нужно заплатить, прежде чем товар будет доставлен.

Товары, стоимость которых превышает 1000 австралийских долларов, не могут быть доставлены почтой Австралии, если не оформлена декларация об импорте и не уплачены в полном объеме пошлины, налоги и сборы, подлежащие уплате. Если адресат не предпринял никаких действий в течение 30-45 дней после получения уведомления, Австралия может вернуть товар отправителю.

Если посылка (одна партия), направляемая в адрес одного лица, содержит товары или пакеты для других людей (например, ваших друзей или родственников) и общая посылка имеет объявленную или оценочную стоимость более чем AUD1000, то необходимо подавать таможенную декларацию. В этом случае обязанность по уплате налогов и сборов распространяется на все товары в этой посылке. Таможенное законодательство Австралии не разрешает разделять или разбивать посылку на отдельные предметы для оценки, даже если предметы были ввезены для разных лиц, как это практикуется в США.

Ирландия

При ввозе товаров в Ирландию из стран, не входящих в ЕС, возникают обязательства по уплате пошлин, налогов и сборов (таможенная пошлина, антидемпинговые, компенсационные и акцизные сборы, если это применимо, и НДС) в пункте ввоза. Однако в некоторых случаях возможно освобождение от указанных платежей, если:

- сумма НДС мала и не собирается ниже определенного уровня (см.п.2. Положения о необлагаемых низкостоймостных товарах);
- количество возимого товара пренебрежимо мало (см п.3. Положения о необлагаемых низкостоймостных товарах);

- товары (подарки) для личного потребления граждан Ирландии (см п.4. Положения о необлагаемых низкостоймостных товарах).

Товары (посылки), внутренняя стоимость которых не превышает 150 евро, могут быть ввезены без уплаты таможенной пошлины (внутренняя стоимость, в отличие от стоимости СИФ, – это стоимость товара, не включающая страхование и фрахт).

Посылки, общая таможенная стоимость (стоимость СИФ) которых не превышает 22 евро, могут быть ввезены без уплаты НДС (таможенная стоимость СИФ в рамках составляющей «фрахт» включает в себя почтовые расходы). Освобождение от уплаты пошлины и НДС не распространяется на парфюмерию, табачную и алкогольную продукцию независимо от их стоимости.

В части посылок с пометкой “gift” освобождение от уплаты таможенной пошлины и НДС разрешается при отправке лицу, проживающему в Ирландии, из-за пределов ЕС при условии, что таможенная стоимость (CIF Стоимость) товаров не превышает 45 евро (в случае табачных изделий, алкогольной продукции, духов или туалетной воды нагрузка ограничивается только таможенной пошлиной, и только при условии, что количественный предел не превышен). Более конкретно можно выделить следующие условия:

1. Таможенная стоимость подарка не превышает € 45.
2. Подарок правильно оформляется согласно процедуре ввоза.
3. Он был отправлен от частного лица за пределами ЕС частному лицу.
4. Дар предназначен для личного или семейного использования частного лица в ЕС.
5. Нет коммерческого или торгового элемента, то есть товары не были оплачены получателем.
6. Алкоголь, табачные изделия, духи или туалетная вода находятся в пределах квот, установленных в 4.3. Gift Relief (но освобождение от НДС или акциза в этом случае не происходит, независимо от стоимости)
7. Подарок носит случайный характер, например, подарок на день рождения или годовщину.

Отметим, что освобождение от НДС или акциза в случае получения подарков не происходит, независимо от их стоимости

В определенных случаях применяется единая ставка таможенной пошлины за подарки. Если стоимость подарочной партии (посылки) не превышает 700 евро, то может применяться фиксированная ставка в размере 2,5% таможенной пошлины, а не ставка таможенной пошлины, обычно применяемая к отдельным позициям.⁹ При вычислении превышения лимита 700 евро следует исключить следующее:

1. стоимость любого отдельного элемента (-ов), менее € 45;
2. стоимость любых предметов, в отношении которых ставка пошлины, применяемая к данному товару, является «свободной» или равна нулю, и
3. стоимость табачных изделий.

При превышении лимита в 700 евро «нормальные» ставки таможенной пошлины применяются к отдельным позициям в консигнации (исключая любые предметы, имеющие право на предоставление подарка в размере 45 евро). В приведенной ниже Таблице 2 представлен ряд иллюстративных примеров:

Таблица 2 - Примеры

Количество и стоимость предметов	Обязанности, подлежащие уплате при ввозе
Один предмет стоимостью 45 евро	Льгота предоставлен на общую сумму.
Один предмет стоимостью 55 евро	Таможенная пошлина (обычная ставка или 2,5% фиксированная ставка) и НДС к уплате на общую сумму.
Пять предметов стоимостью 10 евро каждый	Четыре предмета полностью освобождены. Один предмет подлежит обложению таможенной пошлиной (обычная ставка или фиксированная ставка).

⁹ Речь идет о фиксированной ставке, которая применяется только к таможенной пошлине, независимо от начисленного НДС или акциза.

	ставка 2,5%) и НДС по полной стоимости (в данном случае по базе 10 евро).
Один предмет стоимостью 710 евро	Таможенная пошлина по обычной ставке и НДС к уплате по полной сумме таможенной стоимости по обычной ставке пошлины.

Единая ставка пошлины применяется только в том случае, если импорт не носит коммерческий характер.

Получатель может сделать выбор в пользу того, чтобы платежи по товарам, начисляемым по соответствующей тарифной ставке (ставкам), применялись к отдельным позициям (хотя на практике это вряд ли возникнет, поскольку тариф на 2,5%, как правило, будет более выгоден для получателя).

Процедура при ввозе подарков предусматривает отметку «gift» на посылке или сопроводительных документах.

Практика налогообложения международных почтовых отправлений в Российской Федерации

При перемещении товаров в рамках внешнеэкономической деятельности с использованием каналов МПО используются следующие сопроводительные документы:

- накладная сдачи депеш,
- сопроводительный адрес к посылке,
- таможенная декларация формы CN 23 для мелких пакетов и посылок,
- ярлык «Таможня» CN 22 для мелких пакетов,
- сводный счёт для сгруппированных отправок «Консигнация».

Юридические лица могут получать пересылаемые как МПО товары, общая стоимость которых в эквивалентном выражении не превышает 200 евро включительно, к которым не применяются меры экономической политики и в отношении которых не взимаются таможенные пошлины и налоги на основании письменного заявления, составленного в произвольной форме с указанием сведений о лице,

перемещающем товары, декларанте, о товарах, включая их код, наименование, описание, количество и стоимость, а также об их таможенных режимах. В качестве Декларации на товары (ДТ) могут использоваться товаросопроводительные коммерческие и иные документы.

Все остальные товары, получаемые юридическими лицами в почтовых отправлениях, должны декларироваться путём представления в таможенный орган ДТ её электронной копии на магнитных носителях при условии соблюдения мер экономической политики (лицензирование, квотирование) и уплаты таможенных платежей в соответствии с действующим таможенным тарифом и выбранным режимом.

Не допускается пересылка в МПО товаров:

1. запрещённых законодательством Российской Федерации соответственно к ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории;
2. запрещённых к пересылке в соответствии с актами Всемирного почтового союза;
3. в отношении которых применяются ограничения, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, перечень которых может определяться Правительством Российской Федерации.

Российская Федерация в рамках налогообложения МПО руководствуется Таможенным Кодексом ТС и накладывает ограничения на международные отправления, описанные выше (1000 евро и 31 килограмм).

Согласно статье 316 Таможенного кодекса ТС, исчисление сумм таможенных пошлин, налогов производится на основании сведений о стоимости товаров, указанных в законодательных документах, предусмотренных актами Всемирного почтового союза и используемых для таможенных целей.

Обложение МПО таможенными пошлинами производится по весу брутто, по ставке 4 евро за 1 килограмм веса.

Таможенная стоимость товаров, перемещаемых в МПО физическими лицами, определяется на основании стоимости, указанной в графе «Ценность» (таможенная) сопроводительных документов. Если МПО поступило в место обмена без сопроводительных документов, либо в случае отсутствия в них необходимой информации, таможенная стоимость товаров определяется таможенным органом самостоятельно.

Если товары, перемещаемые в МПО на таможенную территорию РФ, в соответствии с таможенным законодательством не облагаются таможенными платежами, сотрудник таможенного органа, в регионе деятельности которого находится место обмена, проставляет таможенный штамп «ВЫПУСК РАЗРЕШЕН», который заверяет своей личной номерной печатью. Объект почтовой связи, являющийся местом обмена, направляет МПО адресату вместе с соответствующими сопроводительными документами. Документы, необходимые для таможенных целей, остаются в таможенном органе, производившем таможенное оформление МПО. Ответственность за взимание таможенных платежей при выдаче МПО несёт объект почтовой связи, производящий выдачу МПО.

Физические лица могут получать пересылаемые в МПО товары, общая стоимость которых в эквивалентном выражении не превышает 1000 евро, и общий вес которых не превышает 31 кг без уплаты таможенных пошлин и налогов.

В случае получения физическим лицом товаров, пересылаемых в МПО, общая стоимость которых в эквивалентном выражении превышает 1000 евро или вес превышает 31 кг в части такого превышения применяется единая ставка таможенных пошлин и налогов, в размере 30 % таможенной стоимости указанных товаров.¹⁰

В настоящее время у Федеральной таможенной службы РФ действует порядок, по которому производится уведомление и удержание задолженностей по уплате таможенных платежей и пеней физическими лицами, возникшие в связи с превышением установленных весовых и стоимостных норм беспошлинного ввоза товаров, поступивших как МПО.

В комплекте документов присутствуют:

- 1 сопроводительное письмо,
- 2 акт проверки документов и сведений после выпуска товаров и (или) транспортных средств,
- 3 требование об уплате таможенных платежей,
- 4 приложение к требованию с расчетом суммы, подлежащей к уплате.

Данный комплект документов формируется в соответствии со ст. 152 Федерального закона от 27.11.2010 №311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации" и п. 8 раздела 3 Приложения №3 к Межправительственному Соглашению от 18 июня 2010 года "О

¹⁰ Межправительственное Соглашение от 18 июня 2010 года "О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного Союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском"

порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного Союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском" (далее - Соглашение).

В Приложении к требованию производится расчёт превышения по весу, начиная с первого превышения общей массы в 31 кг. Далее производится расчёт по стоимости, начиная с первого МПО за рамками порога в 1000 евро. Далее, производится расчёт всех превышений по курсу евро ЦБ РФ на дату уплаты таможенных платежей и выпуска товара. Контроль за обложением МПО пошлинами и сборами возлагается на центральное управление ФТС РФ.

По данным НКО «Национальная ассоциация дистанционной торговли», на данный момент расходы на администрирование МПО в РФ составляют 1 миллиард, а собираемость - от 2 до 2,15 миллиардов, т.о. бюджет Российской Федерации в данном случае получает доходы.

Выводы

В большинстве случаев, современные международные почтовые отправления, которые не попадают в категорию "для личного пользования" и "commercial" (мы говорим, в основном, о категории отправок "private"), являются доставкой товаров от продавцов с различных торговых интернет-площадок напрямую физическим лицам через государственные границы всех стран мира.

Международные МПО, обслуживающие трансграничные сделки B2C вытесняют все прочие международные отправления, не имея своего особого статуса ни в налоговом законодательстве, ни в законодательстве о таможенных сборах.

Статус МПО с пометкой "gift" ничем не отличается от стандартного МПО. Изменение квалификации МПО не предусмотрено, но в ходе выборочной таможенной проверки может быть пересчитана стоимость МПО, что, в свою очередь, может повлиять на таможенные сборы. Однако, в Российской Федерации, нет установленного порядка и системы уплаты таможенных пошлин и сборов физическими лицами напрямую. Правовых препятствий для перекалфикации статуса МПО с пометкой "gift" в стандартное МПО в налоговых целях не существует в действующем правовом поле.

Таким образом, видится два основных пути решения поставленных проблем:

- переквалификация международных почтовых отправлений с пометкой "gift" в особую категорию, с присвоением ей особого статуса в международном таможенном законодательстве, прописыванием конкретного регулирования, опираясь как на международный опыт, так и на конкретные потребности сферы трансграничной торговли и
- снижение порога беспошлинной торговли до европейского уровня, заменив временное ведение статистики (1000 евро и 31 кг за месяц) на налогообложение каждого МПО.

Более того, действующая сейчас система требует отдельного реестра и более сложного учёта, что делает систему налогообложения МПО гораздо многоэтапнее.

При проектировании изменений администрирования МПО нужно учитывать возможные проблемы, связанные с применением различных схем налогообложения международных почтовых отправлений. Например, китайские продавцы, которые используют Aliexpress как торговую площадку, платят НДС в Китае (17%), при отправке товара за рубеж они не получают возможность возмещения НДС. В связи с этим, получается, что к ним применяется принцип двойного НДС – и в стране производства, и в стране покупателя. Таким образом, вопрос международного налогообложения МПО может пересекаться с вопросом двойного налогообложения.

Приложение 5 Схема В2В2С

