

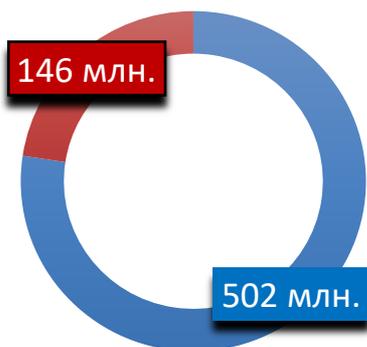
**Точка входа на  
рынки  
Евросоюза 2020.**

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

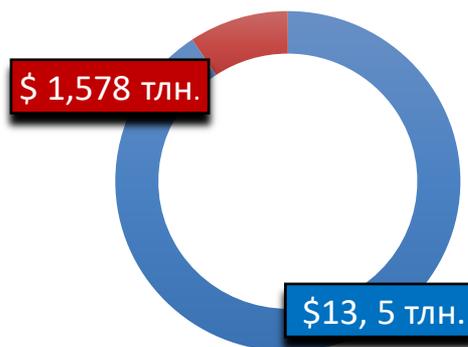


# Евросоюз – эффективная точка приложения белорусского экспорта

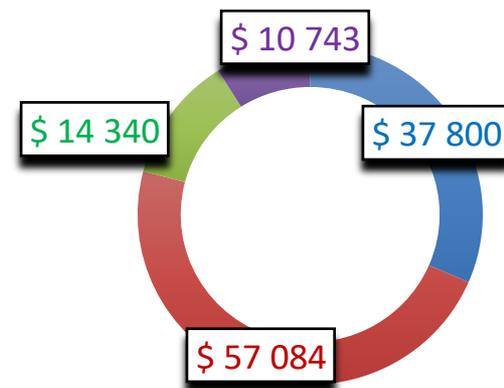
## Население



## ВВП



## ВВП на душу населения



■ Население стран ЕС ■ Население России

■ Евросоюза ■ России

■ Евросоюза ■ США ■ Китай ■ Россия

### Общие исходные данные:

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

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

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

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

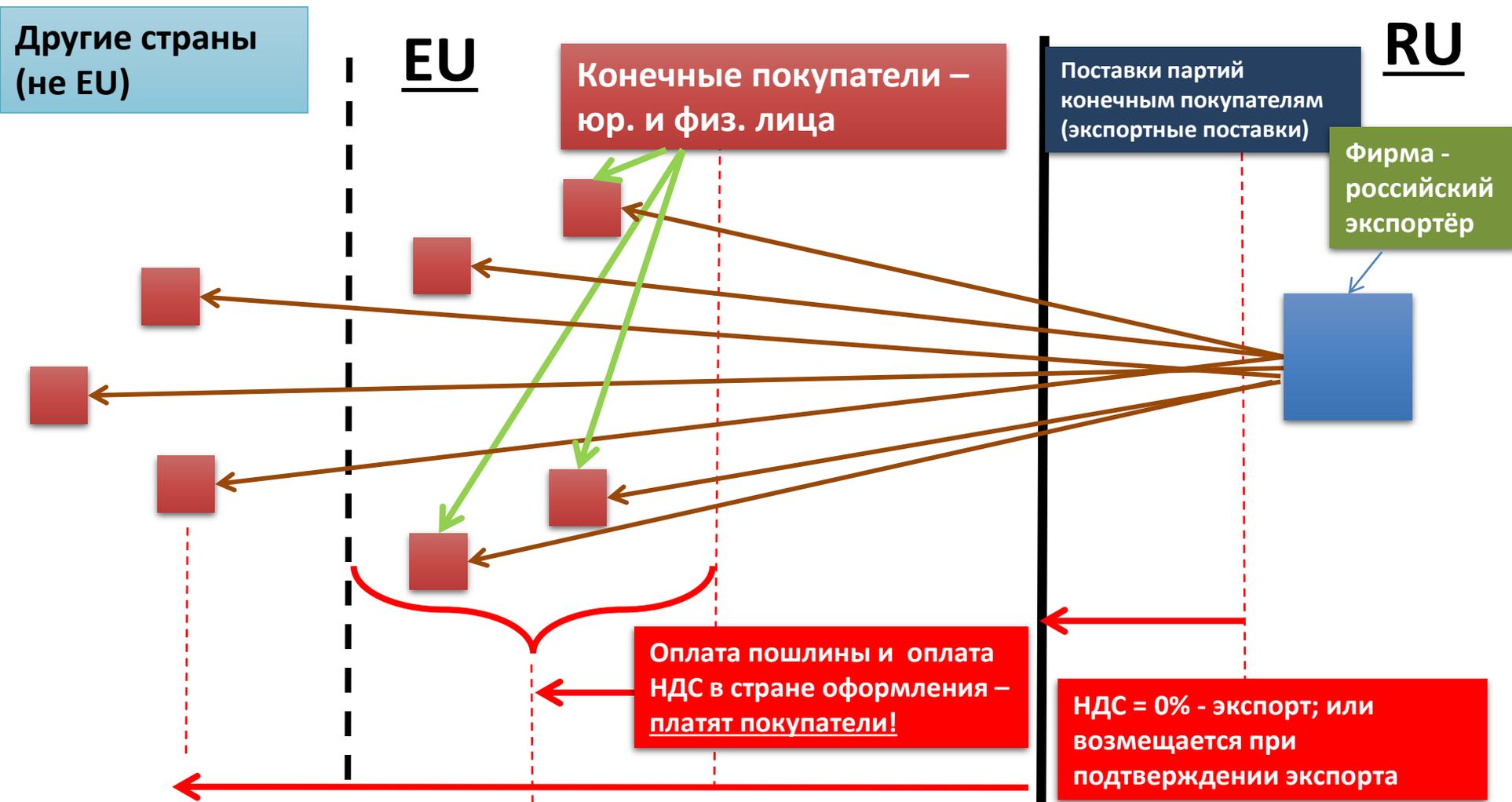
### Для сравнения рынок РФ:

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

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

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

# Стандартная модель торговли при экспорте из РФ



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

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

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

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



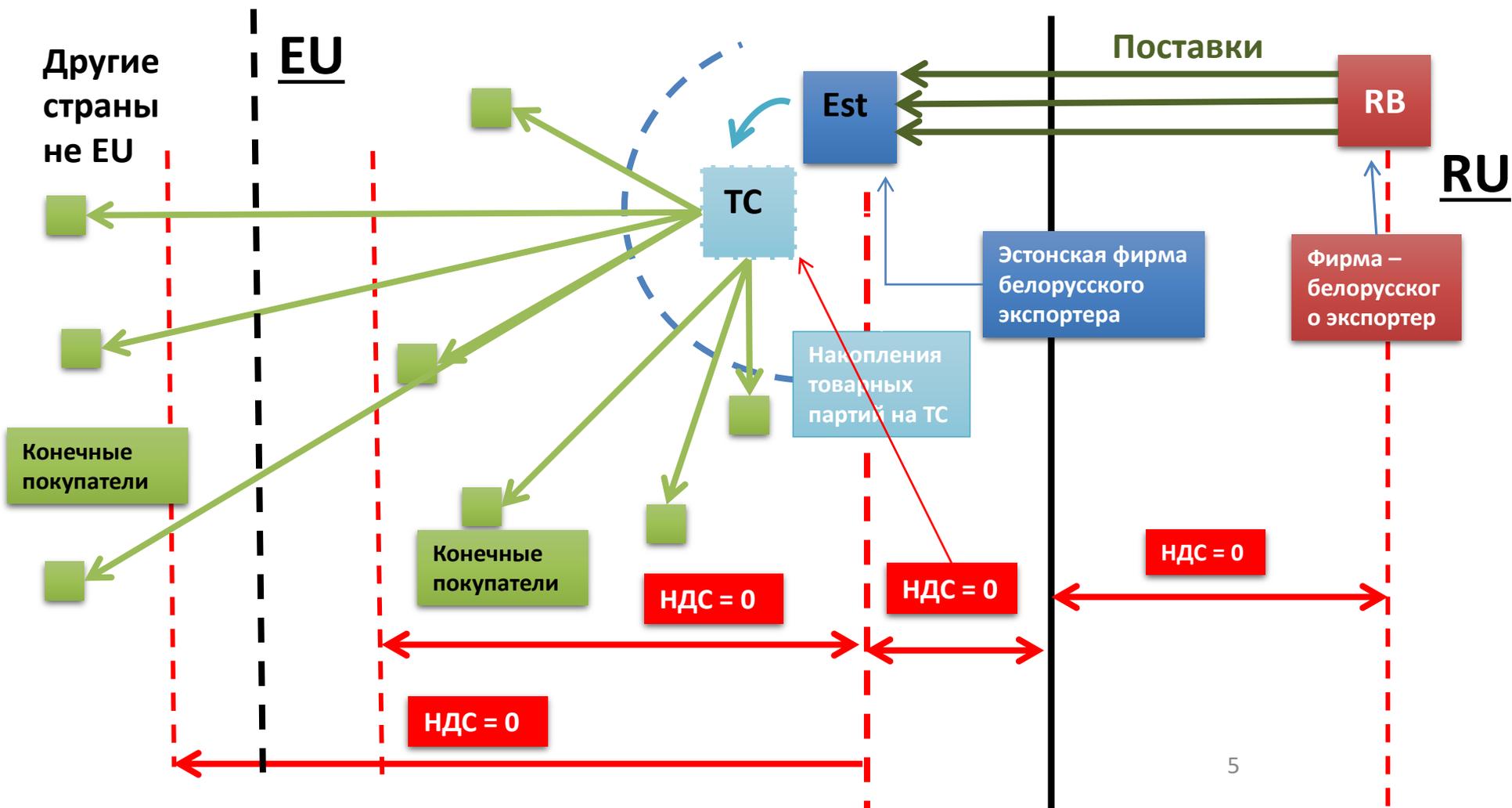
**Реализация указанных преимуществ** - использование белорусским предпринимателем Европейской фирмы - Торгового Дома (ТД), в сделках с конечными покупателями в Евросоюзе.



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

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

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



# Ставка европейского НДС 0% через Эстонию в другие страны ЕС

## Таможенная процедура Импорт 4200 –

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

Это возможно при условиях:

1. Импортёр –  
эстонская  
налогообязанная  
фирма

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

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

# Вариант работы фирмы – распределительного узла - треугольная сделка

**EU**

Немецкая фирма – покупатель у эстонской

**G**

НДС=0  
%

**ЗАКАЗ**

**СЧЕТ / ИНВОЙС**

**ЗАКАЗ**

**СЧЕТ / ИНВОЙС**

НДС=0  
%

НДС=0  
%

**Est**

Эстонская фирма белорусского экспортера

Фактическое движение товара

**Lt**

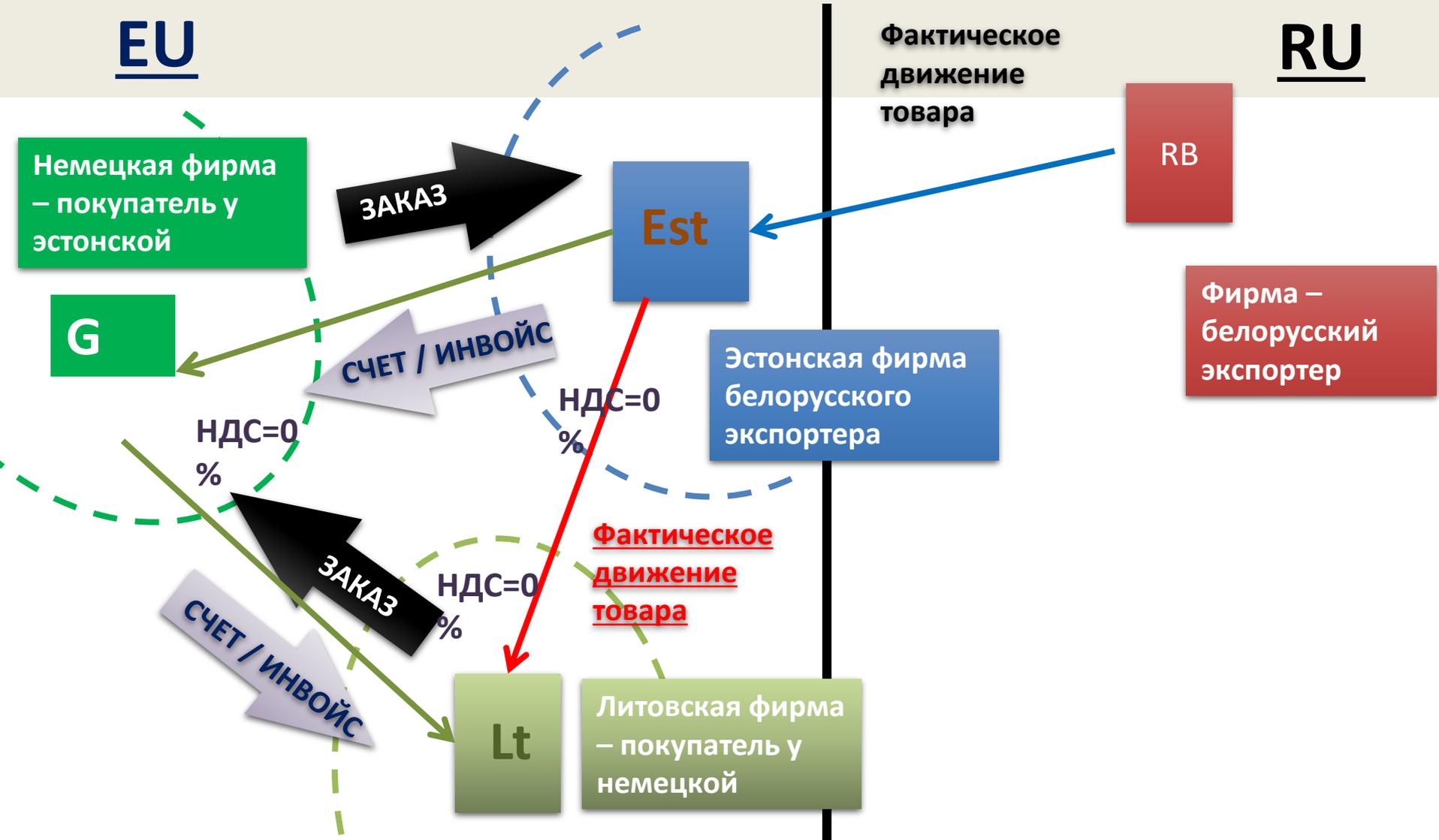
Литовская фирма – покупатель у немецкой

Фактическое движение товара

**RU**

**RB**

Фирма – белорусский экспортер



# Изменения в регуляциях оборота товаров в странах ЕС с 2020 года

*С 01.01.2020 года (директива ЕС 2018\1910):*

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

Понятие «цепная сделка»



# Запас до востребования (call-off-stock)

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

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

## Условия:

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

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

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

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

# Цепная сделка

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

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



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

Максимизация прибыли на эстонской фирме - агрегаторе

Отсутствие затрат на международные отправления из РБ

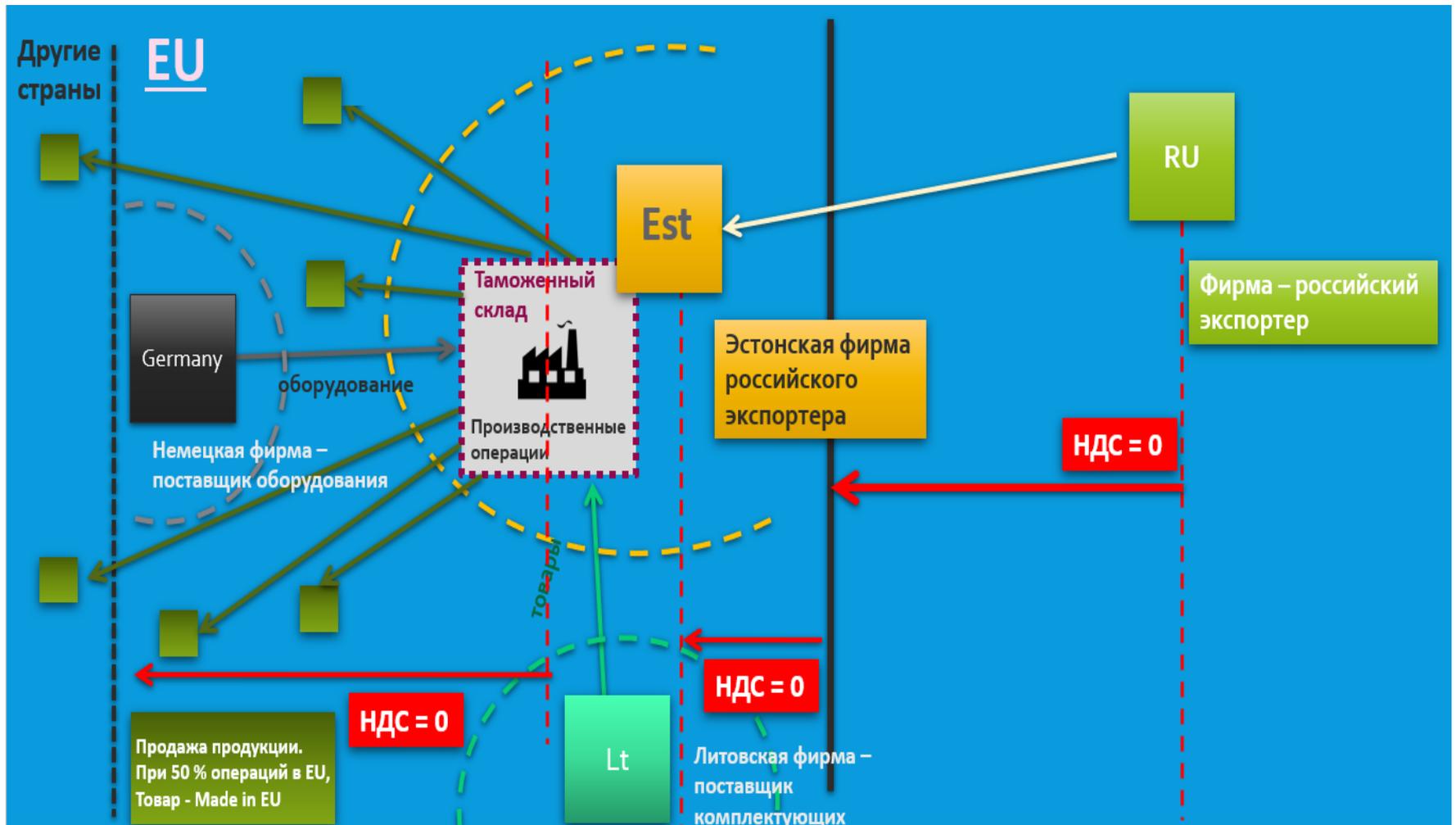
Хранение товара неограниченное время в безналоговом режиме и возможность возврата без налогов в РФ (реимпорт)

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

Европейские расчеты в системе быстрых платежей с мин. комиссией

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

# Модель экспорта с использованием производственной локализации в ЕС (Эстония)



# КЕЙС

## Использование финансовых инструментов для развития производства в Эстонии

Частично локализованное  
производственное предприятие  
российского экспортёра на территории  
ЕС приобрело производственное  
оборудование стоимостью **800 000 евро**.

Из них:

- **20%** финансирование посредством  
технологического кредита KredEx (сумма  
кредита до 2 млн. евро, но не более 40%  
от стоимости финансируемого проекта,  
текущая ставка 1,5% в год.);
- **70%** - финансирование посредством  
лизинга;
- **10%** - самофинансирование (можно  
было бы и 30% от KredEx и 70% - лизинг).

# КЕЙС

## Использование финансовых инструментов для развития производства в Эстонии

Расчет ставки лизинга или технологического кредита:

средняя за 6 месяцев ставка Euribor + 2,45% в год (-0,96% + 2,45% = 1,49%) годовых

**ЛИЗИНГ:** срок 88 месяцев, в т.ч. платёжный отпуск 4 месяца. Залог – приобретаемое оборудование.

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КРЕДИТ:** срок 111 месяцев, в т.ч. платёжный отпуск 88 месяцев. Залог не требуется.

**ЭКСПОРТНЫЙ КРЕДИТ:** сумма до 3 млн. евро для зарубежного покупателя. Срок кредита: 2-10 лет. Ставка 2,5% годовых.

Экспортный кредит делает возможным продажу российским экспортёром в ЕС от своей европейской компании с отсрочкой платежа.

Кейс: экспортный кредит сделал возможным поставки товаров в Австрию на 750 тыс. евро с отсрочкой на 1 год с получением 80% суммы от экспортного агентства на 3 года под 2,1% годовых.

---

Пособие по поддержке деятельности производственных предприятий – максимально **25%** от инвестиций (минимально **150 тыс. евро**, максимально **990 тыс. евро**)

---

Пособие по поддержке крупного инвестора – **10%** от объёма инвестиций (для объёма инвестиций минимально **от 10 млн. евро**)

---

Пособие на оплату части стоимости подключения к инженерным сетям – до **60%** от стоимости подключения (максимально **до 100 тыс. евро**)

---

Пособие на выплаты зарплаты – до **50%** от расходов на зарплату, но не более минимального размера оплаты труда (бюджет 2019 г составил **540 евро / мес. / сотрудник**)

---

Возмещение расходов на обучение работника - до **2500 евро** на **1 работника**

# Меры господдержки производственных проектов экспорта в Эстонии

# Меры господдержки и экспортно- импортных проектов в Эстонии

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

---

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

---

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

---

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

---

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

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

## Экспортное кредитное агентство KredEx:

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

2. Чрезвычайное кредитное поручительство перед банками для выдачи по кредитам

3. Чрезвычайный оборотный кредит

4. Инвестиционный кредит

## *Налогово-таможенный департамент:*

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

# Пособия EAS Для бизнеса - «кризисный пакет»

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

# ЛОКАЛИЗАЦИЯ. Стороны сделки в бизнес-модели локализации



# ЛОКАЛИЗАЦИЯ. Этапы реализации бизнес-модели

Этап 1

- Учреждение собственной европейской компании

Этап 2

- Формирование продуктовой линейки и прайс-листа для реализуемых товаров

Этап 3

- Определение покупателей в Евросоюзе для сделок с Вашей европейской фирмой

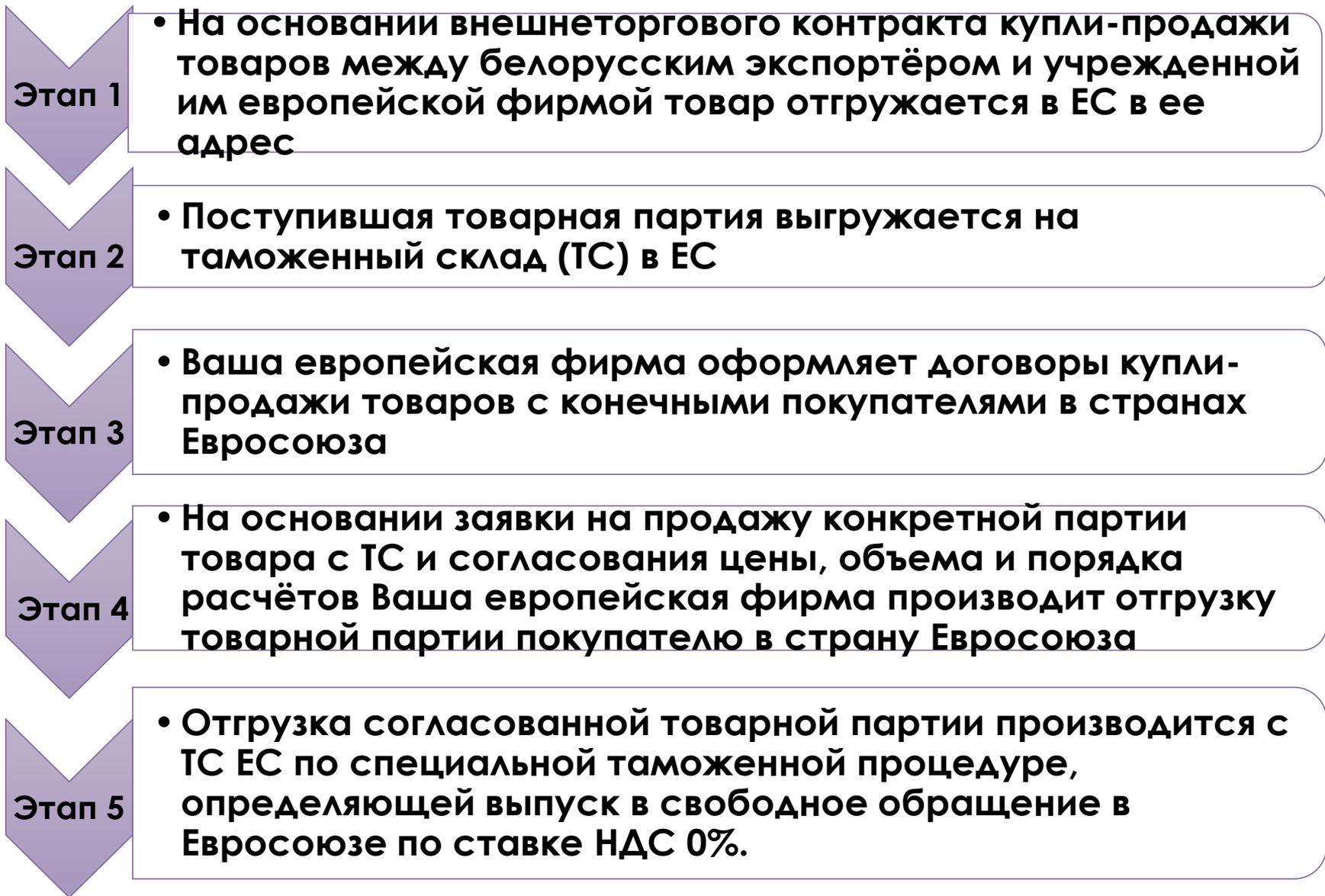
Этап 4

- Установить во внешнеторговых контрактах поставки Ваших товаров покупателям условия поставки DDP (Incoterms 2020)

Этап 5

- Проложить маршрут доставки товаров из РБ в страну конечного покупателя с обязательным пересечением страны резидентства Вашей европейской фирмы

# ЛОКАЛИЗАЦИЯ. Алгоритм реализации бизнес-модели



# БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

Сергей Кудрявцев,

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

телефон: +372 53442965, +37256949703

WhatsApp: +7(911)3551039

E-mail: [sergei@erpp.ee](mailto:sergei@erpp.ee)

Skype: sergei\_tallinn

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

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

