



В поддержку российского экспорта

Российский экспортный центр (РЭЦ) организован в 2015 г. с целью оказания поддержки несырьевого экспорта из России. Его специалисты оказывают консультационные и образовательные услуги, помогают в продвижении продукции российских производителей на внешние рынки, предоставляют аналитические исследования, реализуют социальные программы, компенсируя часть затрат экспортеров.

Одним из направлений деятельности РЭЦ является поддержка розничного экспорта товаров, развитие экспортной электронной коммерции. Именно об этой сфере мы попросили рассказать Армена Манукяна, несколько лет проработавшего в РЭЦ руководителем проекта.

ПС: В чем выражается экспортная поддержка российским компаниям?

А.М.: Многие считают, что экспортная электронная торговля — это просто сайт с кнопкой “купить”. На самом деле это — гигантское количество процессов, включая логистику, сертификацию и лицензирование, вопрос товарного знака и т. д. И нужна комплексная глобальная помощь производителю, чтобы он вышел на экспорт. Государство помогает экспортерам не только словом, но во многих случаях и рублем, т. е. компенсирует часть затрат, например, связанных с ярмарочно-выставочной деятельностью...

Что касается интернет-торговли, то в большей степени помощь связана с консультированием. Но этим все не ограничивается. Проводится значительная законодательная работа.

К примеру, раньше у российских экспортеров, продающих товары физическим лицам за рубежом, практически не было возможности подтвердить нулевой НДС при розничном экспорте. А, на мой взгляд, это — один из главных плюсов экспортной торговли: возможность не платить НДС на законных ос-

нованиях. С коллегами из профильных министерств была проделана большая работа, благодаря которой были внесены правки в Налоговый кодекс РФ (статья 165), и теперь возможность подтвердить 0 % НДС появилась.

ПС: АКИТ и НАДТ постоянно поднимали этот вопрос, хотя их мнения не во всем совпадают...

А.М.: На самом деле и Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ), и Национальная ассоциация дистанционной торговли (НАДТ) отстаивают нулевой НДС и горой стоят за экспорт. Но у разных компаний есть разное понимание того, что такое НДС и кто его должен платить. А многие считают, что подтверждение и возврат НДС — это одно и то же.

Мы говорим о том, что надо дать возможность российским экспортерам, которые продают в розницу, применять нулевой НДС.

ПС: Как вы работаете с Почтой России?

А.М.: Если посмотреть статистику и общедоступные источники инфор-

мации, то Почта России является каналом номер один по розничному экспорту из России, опережая в разы все остальные службы доставки.

У российских компаний-экспортеров, электронных торговых площадок и Почты России есть совместная задача. В настоящий момент это — нулевой НДС при отправке через почту. Затем — снижение логистических затрат для экспортеров.

Когда я общаюсь с логистическими провайдерами, то слышу следующее: дайте нам объемы, и мы снизим тарифы. А когда общаюсь с экспортерами, то слышу другое: дайте нам низкие тарифы, и мы обеспечим вам объемы. Получаются некие “весы”. И надо, на мой взгляд, двигаться планомерно: нужны и снижение тарифов, и некие усилия со стороны экспортеров, их желание выйти на экспортный рынок.

РЭЦ и Почта России подписали “дорожную карту” и ведут совместные проекты. Предприятие очень заинтересовано в розничном развитии экспорта. Обе компании совместно участвуют в различных мероприятиях, пропагандируя розничный экспорт. А лично я регулярно рекомендую экс-