

Замруководителя ФТС - о работе свободной **таможенной** зоны, борьбе с контрафактом и пошлинах на онлайн-покупки.

На полях Восточного экономического форума, который проводится во Владивостоке уже в четвертый раз, корреспонденты МИЦ «Известия» поговорили с заместителем руководителя Федеральной таможенной службы Тимуром Максимовым - о борьбе с контрафактом, особенностях работы Свободного порта Владивосток и о Дальнем Востоке как площадке для больших экспериментов.

О РАЗВИТИИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

- Расскажите, пожалуйста, о режиме свободного порта, который во Владивостоке действует уже несколько лет. В чем его суть?

- Действительно, с 2015 года на Дальнем Востоке создан особый режим, Свободный порт Владивосток, и дополнительно к нему создана так называемая территория опережающего экономического развития. Эти режимы предполагают целый ряд упрощений для участников экономической деятельности, в том числе фискальных. Резиденты Свободного порта и зон опережающего развития, например, получают определенные преимущества по ряду налогов. Дополнительно к этому у них есть возможность использовать процедуру свободной **таможенной** зоны, которая, опять же, предполагает полное освобождение компаний от каких бы то ни было платежей: налогов, сборов, пошлин и т.д. Но все это вообще-то не ново для мировой экономической истории, это режим порто-франко, который применялся всегда.

- По-моему, он существует еще со времен венецианского купечества.

- Цель его, собственно, в том, чтобы часть экономической активности перенести на территорию Свободного порта. На самом деле не так важно, на какой рынок, внутренний или внешний, работает промышленная база, которая создается в рамках этого режима. Важно, чтобы она работала, чтобы часть добавленной стоимости создавалась в зоне его действия. Такие условия были созданы во Владивостоке и в

целом ряде муниципалитетов ДФО еще в 2015 году. По прошествии трех лет мы уже видим, что тех, кто изъявил желание работать в режиме свободного порта и территорий экономического развития, достаточно много - порядка 850 резидентов. Дальше возникает вопрос, насколько активно и часто они применяют те упрощения, которые им предоставлены. Большинство из них на самом деле применяют фискальные послабления, которые предусмотрены законодательством, и это хорошо. А вот процедурой свободной **таможенной** зоны пользуются единицы.

- Почему?

- Мы задавались тем же вопросом: почему при наличии таких возможностей люди ими не пользуются? Казалось бы, очень удобно создать какую-нибудь промышленную базу, предприятие, завести оборудование, начать что-то производить, потом либо пускать на внутренний рынок, либо продавать за границу. Тем более учитывая соседство с такими огромными рынками сбыта, как Китай, Япония, Южная Корея, географическое преимущество на лицо. Но по каким-то причинам участники внешнеэкономической деятельности не активно применяют эту процедуру. Первая же гипотеза, которая у нас возникла, была связана с определенными требованиями, которые выдвигались предпринимателям по обустройству зон, в которых они осуществляли свою деятельность. Мы посмотрели на эти требования, пообщались с бизнесом, поняли, что для некоторых это действительно очень серьезные финансовые затраты и не все готовы нести такие издержки, а те фискальные упрощения, которые предоставлены законодательством, их не компенсируют. Поэтому сейчас, совместно с Минвостокразвития, мы думаем над тем, как этот порог немножко снизить, чтобы больше участников получили возможность пользоваться этой процедурой.

- Для этого потребуются дополнительные внутренние шаги?

- Этот вопрос больше к Минвостокразвития, но я знаю, что у них есть целая линейка инструментов государственной поддержки предприятий, предпринимателей на Дальнем Востоке. Это в том числе финансовые инструменты, различные субсидии, льготные кредиты и т.д. То есть набор очень большой. Но я бы сказал, что еще один, не менее важный, аспект - физическая инфраструктура. Государство должно как-то помочь созданием той физической инфраструктуры, где потом компания или предприятие начинает осуществлять какую-то производственную деятельность. Это очень важный аспект, и на форуме сегодня много об этом говорили, и президент вчера об этом говорил на Госсовете. Я думаю, что подвижки будут. В последние годы были сложности с финансированием, не всё можно было реализовать в намеченные сроки, но в целом мы

видим определенную положительную динамику, и этими упрощениями постепенно начинают пользоваться всё больше и больше участников.

- всю эту систему можно считать уникальным экспериментом национального масштаба?

- Мне кажется, пока рано об этом говорить, потому что мы только в начале пути. Нужно наработать какую-то практику, потом ее тщательно проанализировать, сделать правильные выводы, посмотреть, где еще это может быть применимо. Но учитывая вектор и стратегическое значение Дальнего Востока, здесь, конечно, открывается широкое поле для разного рода экспериментов, которые при этом, как вы верно подчеркнули, не создавали бы каких-то системных рисков для государства.

О ПОШЛИНАХ НА ПОСЫЛКИ ИЗ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

- Такой потребительский вопрос: ФТС предложила Минфину облагать пошлинами все покупки, сделанные россиянами онлайн в зарубежных магазинах. Зачем, с какой целью? Дополнительные средства в бюджет?

- Всё на самом деле проще: электронная торговля, и в частности трансграничная электронная торговля, - один из быстроразвивающихся сегментов рынка. Мы видим темпы, с которыми рынок растет, и это, конечно, удивительные цифры. Ежегодно в РФ направляется порядка 400 млн отправок. Это огромный показатель, и мы предполагаем, что дальше он будет только расти. Конечно, такие тенденции определенным образом трансформируют рынок. Поскольку это отчасти наша зона ответственности, мы посмотрели на ситуацию на рынке, чтобы понять, что происходит. И мы понимаем, что сложился дисбаланс. Любая российская интернет-компания, которая точно так же продает товары в интернет-магазинах, но только рассылая их внутри страны, сталкивается с целым рядом, не скажу ограничений, но регуляторных обременений. Потому что, продавая товары физическим лицам, организация должна оплатить все соответствующие налоги, платежи и т.д. Параллельно с этим она должна получить все разрешительные документы, потому что так или иначе любой товар проходит оценку качества и безопасности. И это все издержки для российских компаний, и финансовые, и временные.

Но есть большой пласт компаний, которые находятся за границей и эти издержки не несут вообще. Таким образом, мы видим, что компании оказываются в неравных конкурентных условиях. Выстраивать какую-то долгосрочную бизнес-модель в таких условиях просто невозможно. Наоборот, мы видим, что некоторые российские интернет-компании уже меняют свою бизнес-модель. Они понимали, что им просто бессмысленно конкурировать, им проще также выйти куда-то за границу, построить там склад и оттуда дальше рассылать товары, ничего никому не платя, не получая никаких документов.

- В данном случае получается, что издержки будет нести потребитель.

- Отчасти это так, но немаловажный аспект для нас - контроль качества и безопасности продуктов. То есть потребитель, получая небольшое увеличение цены, при этом может рассчитывать на какой-то сервисный центр, работающий на внутреннем рынке, на потенциального контрагента, к которому можно обратиться в случае возникновения проблем с товаром.

- А как устроен подобный рынок за рубежом? Вы изучали? Я, кстати, думаю, что по объему покупок Россия даже не в числе лидеров.

- Да, но в разных странах разные стартовые условия. То есть и разная география, потому что островным государствам проще закрыться от этого трафика, потому что он идет одним видом транспорта. Странам, которые находятся в экономических или **тамож**
енных союзах, наоборот, очень сложно, потому что начинаются перетоки. Наше предложение заключалось в том, что нужно уравнивать регуляторные условия для организации, независимо от их национальностей, будь то российские или иностранные. Это первое. Второе, прирост цены - на самом деле, по нашей оценке, был крайне незначительный. И вот говорить о том, что была бы негативная реакция потребителей из-за роста цены, наверное, не совсем правильно, потому что это, действительно совсем незначительная сумма.

- Ну, насколько я понимаю, будут еще и технологические сложности - я слабо себе представляю, как, делая заказ в интернете, я должен буду платить таможенную пошлину. Как это всё будет оформлено, даже с точки зрения техники?

- Один из аспектов нашего предложения - правовой режим должен быть один, простой и ясный. Потому что чем больше порогов, тем сложнее администрировать. Именно поэтому мы просто приравнивали к коммерческой деятельности всё, что идет через границу, от юридических лиц к физическим.

- Интернет-магазин в России может заложить куда большие собственные издержки, и в итоге будет продавать тот же самый товар втридорога, совершенно не гарантируя качество.

- Это уже немного другой аспект развития конкуренции в целом на рынке интернет-продаж. Но для того, чтобы конкуренция начала расти и развиваться, для нее нужно создать условия. Пока мы их не создадим, конкурентного рынка у нас не будет. Надо думать о том, чтобы все находилось в одинаковых условиях, и эти условия были понятны участникам, прогнозируемы на долгосрочный период. Тем более что ограничений по вхождению на этот рынок нет - любой может открыть интернет-магазин и начать заниматься продажами через сайт.

- И еще один момент: может ли получиться так, что процедура реализации этих товаров на территории России усложнится и тогда онлайн-продавцы просто откажутся продавать товары российским потребителям?

- Вернусь к своему предыдущему тезису. Мы исходили из того, что один правовой режим - это проще и понятнее, под него гораздо легче настроить информационные системы онлайн-магазина, **таможенной службы**, «Почты России», других перевозчиков, когда режим один и все понятно. Тогда большая часть потока ушла бы в автоматическую обработку, никаких проблем, заторов, ничего бы не возникало. Потому что режим один и это проще автоматизировать. Что касается возможного отказа продавца что-то продавать, на своей практике я никогда не встречал еще, чтобы продавец отказывался от денег: «Я не буду работать на этом рынке, хотя там есть спрос».

- На самом деле, я допускаю, возникновение новых сервисов, - не секрет, что подобная схема существует, - когда люди, живущие за границей, будут покупать, а потом пересылать это в виде обычных посылок, бандеролей, спокойно обходя новый закон....

- Вполне возможно. Но все-таки мы исходим из того, что это явление не будет носить массового характера.

О БОРЬБЕ С КОНТРАФАКТОМ

- Что происходит с контрафактом?

- Контрафакт - это отдельная тема, по которой мы очень активно работаем. Она у нас в приоритете была и в этом году, и в прошлом. Это связано с тем, что в России прошли два очень крупных спортивных мероприятия. Когда Российская Федерация была выбрана страной-хозяйкой Чемпионата мира и Кубка конфедераций, мы как государство приняли обязательства по защите товарного знака ФИФА. Конечно, в этом году у нас был определенный наплыв, связанный с тем, что много туристов, большой спрос на разную продукцию с символикой ФИФА, и очевидно, что были желающие заработать на этом. Поэтому мы совместно с коллегами из силового блока, и с **таможенными** службами государств - членов ЕАЭС выстроили такой своеобразный периметр, и результаты говорят сами за себя: в этом году только за полгода у нас задержаний уже больше, чем за весь предыдущий год.

- Помимо символики ФИФА, какие товары самые популярные?

- Ну, здесь ничего нового я, наверное, не скажу. Это товары, как правило, легкой промышленности: майки, кепки, обувь.

- Как в целом сейчас строится борьба с подделками?

- Вы знаете, я могу сказать, что мы видим более активную деятельность на данном направлении со стороны всех контролирующих органов. У нас довольно эффективно работает система, мы первыми встречаем весь этот поток на границе, активно взаимодействуем с правообладателями. У нас, например, есть специальный

электронный реестр, куда каждый правообладатель вносит свой товарный знак. В случае каких-то подозрительных ситуаций назначается проверка, при необходимости проводится экспертиза.

- Не секрет, что Китай является одним из основных поставщиков контрафакта по всему миру - есть ли здесь какие-то договоренности?

- У нас очень хороший диалог с коллегами из Китая. Они, в частности, нас поддержали в этой работе по защите знаков ФИФА. И как раз на базе взаимодействия в рамках чемпионата мира мы рассчитываем и продолжить совместную работу, потому что механизм запущен, он крутится, мне кажется, даже его сложнее остановить.

- Таможенная система в некотором смысле отражает положение дел в экономике, так же, как и налоговая, она может быть запрещающая, может быть, стимулирующая. Вот о чем сейчас, с вашей точки зрения, говорит таможня?

- Мы исповедуем следующий подход. Есть большой пласт проблем, с которыми мы боремся. Безусловно, где-то нам приходится закручивать гайки. В первую очередь это касается всевозможных серых зон, недобросовестных игроков. Параллельно с этим одна из наших ключевых задач - это развитие внешнеэкономической деятельности и внешней торговли. Поэтому, закручивая гайки в одном месте, нам обязательно нужно для добросовестных участников давать какие-то послабления, упрощения, чтобы происходил естественный переток из «серой» зоны в «белую» зону. Чтобы люди понимали, что там сложнее становится из-за того, что мы более активно работаем, а в легальном поле должно становиться легче, потому что мы определенные возможности открываем. И хочется верить, что это дает свои плоды.

У нас сейчас экономика переживает определенные позитивные моменты, то есть мы видим, что внешняя торговля растет, импорт вырос, экспорт растет. Правда, в основном сырьевой, но в целом всё равно экономическая активность восстанавливается. Естественно, это приводит к тому, что всё новые и новые компании выходят на рынок, пытаются что-то продать и как-то встроиться в глобальные процессы.

- По-прежнему, вы говорите, сырьевой экспорт - в числе лидеров. А есть какие-то

подвижки с продвижением несырьевого экспорта?

- Очень много усилий государство и правительство тратит на то, чтобы, во-первых, диверсифицировать свой экспорт, во-вторых, чтобы немного изменить его структуру. Этому, конечно, сильно помогли события, связанные с падением цен на нефть, которые происходили два, три, четыре года назад. После этого государство переориентировалось, тем более что девальвация рубля создала определенные конкурентные преимущества для российских экспортеров: теперь у них намного больше возможностей для того, чтобы выходить на внешние рынки с несырьевым товаром. И мер поддержки со стороны государства для них тоже больше.

- Возвращаясь к контрафакту, хочется взглянуть на этот вопрос через призму Дальнего Востока. Создание свободного порта Владивосток как-то сыграло свою роль. Борьба в результате осложнилась?

- Не могу сказать, что здесь, на Дальнем Востоке, какая-то тяжелая ситуация с контрафактом, нет. Дело в том, что потоки контрафакта ориентируются, прежде всего, на рынок сбыта. А основные рынки сбыта в Российской Федерации - это Центральный федеральный округ, Северо-Запад, может быть, Поволжье. Так или иначе, потоки стремятся туда, а для нелегальной или полуполюгальной продукции очень важно, чтобы транспортное плечо было максимально коротким, чтобы минимизировать риск столкновения с государственными структурами, поэтому по большей части эти товары Дальний Восток минуют.