

«ПОДДЕРЖАТЬ НАШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК»



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ



Постпандемийное развитие в РФ во многом связано с цифровизацией экономики и взаимодействием государства и бизнеса. Исключением не стала и сфера внешнеэкономической деятельности (ВЭД): власти автоматизируют таможенные процессы и настраивают комплексную поддержку участников ВЭД. О том, как инициативы государства влияют на рынок, какое место в поддержке бизнеса остается частным компаниям, рассказал в интервью «Деньгам» гендиректор национально значимой платежной системы «Таможенная карта» Андрей Возмилов.

Как пандемия повлияла на рынок ВЭД и на «Таможенную карту»?

— Бизнес не ожидал таких потрясений: рушились логистические цепочки, никто не понимал, как перевозить, как поставлять товары. Многие компании из-за локдаунов ушли в рублевую зону и так и не вернулись на рынок ВЭД. При этом компании ускоренно переходили на удаленную работу, возник спрос на импорт технологического оборудования для такой работы. В результате по итогам 2020 года импортные сборы выросли на 2,8% по сравнению с доковидным 2019 годом. Рынок смог перестроиться, компании восстановили логистические цепочки. «Таможенная карта» тоже трансформировалась. Мы изменили работу личного кабинета для онлайн-обмена документами между компаниями и Федеральной таможенной службой (ФТС), запускали новые сервисы.

— Какие сервисы может предложить «Таможенная карта» сейчас?

— Ключевой наш сервис — обеспечение непрерывных платежей в пользу ФТС при трансграничном перемещении грузов в режиме 24/7. Преимущественно эти услуги востребованы импортерами, так как «Таможенная карта» позволяет работать без авансирования таможенных платежей, расчеты клиентов мы гарантируем таможенной гарантией. Поскольку большинство экспортеров освобождены от уплаты таможенной пошлины, для них мы развиваем другие сервисы. В целом мы стремимся к мультисервисному подходу в предоставлении услуг. Еще до введения локдаунов мы сформировали стратегию на 2020–2022 годы, оценили трудности и потребности компаний при организации ВЭД. Проблемы в основном связаны с процессом декларирования, поэтому в августе 2021 года мы вывели на рынок операционную систему ТАМО ОС. Она позволяет декларировать товары из любого места в онлайн-режиме, передавать эти документы на любой таможенный пост вне зависимости от его расположения.

Еще один блок, комплекс консалтинговых и юридических услуг, необходим для помощи по корректному и оперативному сбору и заполнению документов, подбору кода товара по классификатору ВЭД, по которому рассчитывается таможенная пошлина. Корректное указание товарного кода в ряде случаев помогало компаниям сократить пошлины на 30–40%. Четвертое направление связано с обучением бизнеса. Законодательство вокруг трансграничной торговли часто меняется, и мы предлагаем информационные курсы, чтобы компании могли повышать компетенции своих сотрудников, погружать их в детали законодательных нововведений.

— Кто уже использует сервисы «Таможенной карты»?

— Наш основной портфель сегодня — это импортеры, при этом 90% выручки делают крупнейшие компании-импортеры, транснациональные компании. Всего же «Таможенную карту» имеют примерно 5 тыс. компаний, из них 87%, или 4,3 тыс. компаний, приходится на МСП. При этом на рынке остаются еще 80 тыс. компаний в сегменте, которые не используют сервисы «Таможенной карты», делают все на бумаге и посредством физического общения с ФТС. Наша стратегическая задача — более активно работать именно с МСП. Опросы подтверждают, что барьеры для их развития — это проблемы с логистикой, недостаток таможенных услуг, сложности в части отчетности и декларирования.

— ФТС планирует масштабную цифровизацию сферы ВЭД, правительство настраивает систему поддержки экспортеров. Как вы адаптируетесь к таким нововведениям?

— Сейчас утверждена стратегия развития ФТС до 2030 года, предусматривающая серьезную цифровизацию. Мы считаем, что для доступа к сервисам ФТС компании должны перестро-

ить внутренние процессы, иметь технологические решения, повысить компетенции для корректного заполнения документов. Пока не все компании к этому готовы, наши сервисы помогают решить эти проблемы. Так, мы предлагаем канал поставки цифровых документов в ФТС, оказываем услуги таможенного декларирования, комплекс консультационных услуг. Правительство проводит огромную работу по поддержке экспорта. Российский экспортный центр (РЭЦ) в соответствии с нацпроектом создает «одно окно» для поддержки экспортеров, в каждом регионе созданы центры содействия предпринимателям при выходе на внешние рынки. Мы с ними активно сотрудничаем: так, с Фондом поддержки предпринимательства в Свердловской области разрабатываем совместный пакет сервисов, объединили усилия по развитию и формированию у бизнеса компетенций ВЭД.

Если говорить о конкуренции, выигрывает потребитель и наш клиент. Пока продвинутые технологические решения на рынке ВЭД ограничены, многие процессы делаются на бумаге, и мы считаем, что не только можем, но и должны конкурировать на этом рынке. Клиент сам будет выбирать, какие сервисы комфортнее, эффективнее, дешевле. Эффективное решение для бизнеса — это ведь даже не вопрос стоимости, это максимальный комплекс услуг при трансграничном перемещении груза (платежи, транспорт и логистика, декларирование, страхование, база знаний и другие сервисы в «одном окне»). Важен и тот факт, что у экспортеров есть не только экспорт, но и импорт, они покупают комплектующие или технологии — и это тоже таможенно.

— Какие проблемы с точки зрения регулирования внешнеэкономической деятельности вы можете назвать?

— Пока очевидных проблем я бы не назвал. Государство задает правильный вектор развития с точки зрения экспорта, в импорте вводятся объективные ограничения, но мы понимаем, что это правильная динамика, государство борется с некачественной продукцией. Серьезная проблема, которую надо совместно решить, — это преодолеть скептицизм, боязнь наших предпринимателей выходить на международный рынок ●