

# «НАМ ВАЖНО, ЧТОБЫ УСЛУГА РАБОТАЛА ОДИНАКОВО ХОРОШО»

АНДРЕЙ БАРИНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ИГОРЮ ГЕРАСИМОВУ О ТОМ, ПОЧЕМУ ПРЕДЛАГАЕМАЯ ЕГО КОМПАНИЕЙ ЕДИНАЯ СИСТЕМА ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПАНАЦЕЕЙ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С БАНКАМИ И О ДАЛЬНЕЙШЕМ РАЗВИТИИ УСЛУГИ.

**BUSINESS GUIDE:** Андрей Александрович, расскажите, пожалуйста, что предлагает ваша компания банкам и их клиентам?

**АНДРЕЙ БАРИНОВ:** «Таможенная карта» — это крупнейшая на сегодняшний день платежная система таможенных платежей. Основным продуктом платежной системы — таможенная карта, которая позволяет компаниям — участникам ВЭД (внешнеэкономической деятельности. —

**BG**) осуществлять все виды таможенных платежей на территории России круглосуточно. Сама таможенная карта представляет собой пластиковую карточку с микрочипом для терминалов на таможенных постах, которая позволяет в режиме реального времени оплатить все таможенные платежи и при необходимости скорректировать сумму сборов. Платеж таможенной картой займет не больше времени, чем оплата картой чашки кофе. В отличие от платежа таможенной картой традиционный способ уплаты таможенных платежей банковским переводом предполагает принцип авансирования. Компания уплачивает все таможенные сборы и платежи за 3–7 дней до растаможки груза. Более того, уплачивает с запасом, так как в случае корректировки суммы груз останется на таможне, пока недостающие средства не поступят на счет таможенных органов. Далее таможня не производит сверки в оперативном режиме, что приводит к формированию замороженных остатков на счетах таможенных органов. Таким образом, компания вынуждена отвлекать оборотный капитал, который, как мы с вами знаем, имеет для компании свою цену. Мы предлагаем участникам ВЭД решение этой проблемы — оплата таможенных платежей специальной банковской картой одновременно с подачей таможенной декларации. При этом таможенный инспектор сразу видит информацию о платеже, а клиент избегает системы авансирования.

**BG:** Заинтересованы ли вы в сотрудничестве с банками? И выгодно ли самим финансовым организациям сотрудничать с вами?

**А. Б.:** Да, мы приглашаем банки вступать в нашу платежную систему и становиться эмитентами таможенных карт. Почему эта услуга им интересна? Во-первых, для банка это возможность расширения клиентской базы за счет привлечения новых клиентов — экспортеров и импортеров. Как правило, это клиенты с большими оборотами. Во-вторых, система устроена таким образом, что банк получает процентный доход с каждого платежа клиента. Наконец, банк может получать дополнительные доходы, предлагая клиентам смежные услуги — расчетно-кассовое обслуживание,



овердрафт по карточному счету клиента. Мы не Visa и не MasterCard, объемы эмиссии у нас скромнее — около трех тысяч карт, зато по средней сумме транзакции мы сильно «впереди планеты всей», что делает наш продукт привлекательным для банков — участников платежной системы.

**BG:** Сколько банк вкладывает в выпуск и обслуживание карты?

**А. Б.:** Банк не несет практически никаких затрат. Вся деятельность по поддержанию работы системы, включая выпуск карт, процессинг по ним, установку POS-терминалов на местах приема карт, развитие сервисов для клиентов, мы берем на себя.

Нам важно, чтобы услуга работала одинаково хорошо во всех банках. Представьте себе, куда клиент пойдет, если вдруг карта не сработала и груз остался на таможне? Естественно, первый камень полетит в огород банка. Клиент не будет разбираться, по чьей вине не прошел платеж. Да и мы не хотим. Поэтому полностью отвечаем за исправность работы системы и сами занимаемся развитием сервиса «Таможенная карта». Для банка это означа-

ет, что при работе с нашей платежной системой мы гарантируем банку отсутствие репутационных рисков и дополнительных затрат.

**BG:** С какими банками вы сотрудничаете?

**А. Б.:** Сегодня платежная система «Таможенная карта» объединяет более ста банков-участников, в числе которых такие крупные игроки банковского рынка, как Ситибанк, Альфа-банк, Промсвязьбанк, банк «Уралсиб», Нордеа-банк, банк «Санкт-Петербург». Мы также уделяем особое внимание развитию партнерских отношений с региональными банками. Мы находимся в постоянном контакте со всеми банками — эмитентами таможенных карт. За последние пару месяцев к нам присоединились ЗАО «Банк оф Токио-Мицубиси ЮФДжей», Райффайзенбанк, Номос-банк. Отдельно хочется отметить наш опыт сотрудничества с Промсвязьбанком, который не только в числе первых представил клиентам новый сервис по онлайн-доступу к архиву платежей в личном кабинете, но и совместно с нашей компанией организовал обучающую конференцию для корпоративных клиентов по новым сервисам для проведения таможенных платежей.

**BG:** А как вы планируете развивать платежную систему «Таможенная карта», в чем вы видите перспективы развития?

**А. Б.:** Сегодня все технологии развиваются в сторону онлайн-услуг, будь то платежи, документооборот или другие бизнес-услуги. И мы не исключение. Сегодня платежная система «Таможенная карта» уже провела первый пилотный платеж через рабочее место декларанта. Проект реализован совместно с компанией «Альта-софт», разработчиком программы электронного декларирования. Для держателей карт это возможность одновременно с подачей электронной декларации удаленно оплатить таможенные сборы и платежи. Справедливости ради отмечу, что платить картой со своего рабочего места мы предлагали и ранее, но для этого требовалась установка терминала в офисе клиента.

**BG:** А как банку, который еще не является участником платежной системы «Таможенная карта», присоединиться к ней?

**А. Б.:** Очень просто. Надо заполнить несложную форму заявки на нашем сайте, и наш представитель свяжется с вашим банком уже сегодня. А завтра вы сможете предложить своим клиентам эту услугу. ■