

«ПО ОБОРОТАМ МЫ НЕ VISA, НО ПО СРЕДНЕЙ СУММЕ ТРАНЗАКЦИИ МЫ ИХ СИЛЬНО ОБГОНЯЕМ»

АНДРЕЙ БАРИНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН, ПОЧЕМУ УЧАСТНИКИ ВЭД ВЫБИРАЮТ «ТАМОЖЕННУЮ КАРТУ» ДЛЯ РАСЧЕТОВ С ТАМОЖНЕЙ, О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ И О ТОМ, КАК ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ СКАЗЫВАЕТСЯ НА БИЗНЕСЕ.

BUSINESS GUIDE: На данный момент «Таможенная карта» — это крупнейшая система таможенных платежей в России. Расскажите о деятельности вашей компании.

АНДРЕЙ БАРИНОВ: Система расчетов «Таможенная карта» создавалась 13 лет назад с целью ускорить, упростить процедуру таможенного оформления товаров и сделать прозрачными расчеты с таможенными органами, и мы успешно справились с поставленной задачей. В конце 2012 года мы были зарегистрированы Центральным банком в реестре операторов платежных систем и, таким образом, приобрели законный статус платежной системы. Сегодня наш основной продукт — это «Таможенная карта», которая представляет собой специализированную микропроцессорную банковскую карту, позволяющую осуществлять в режиме реального времени любые виды таможенных платежей на всей территории РФ 24 часа в сутки семь дней в неделю. Кроме того, она может быть использована участниками внешнеэкономической деятельности в качестве средства обеспечения их обязательств перед бюджетом. С помощью «Таможенной карты» оплата всех таможенных пошлин и сборов стала ничуть не сложнее оплаты пластиковой картой чашки кофе в кафе.

BG: Вы не преувеличиваете? Обычно нельзя сказать, что взаимодействия с госорганами так просты, как вы описываете.

А. Б.: В современных реалиях бизнесу невозможно быть неклиентоориентированным. Используя банковские технологии, мы уже 13 лет обеспечиваем нашим клиентам быстрые и прозрачные расчеты с таможенными органами, переносим акцент с разного рода сверок с таможенными органами на простые и комфортные отношения с собственным банком.

BG: Допустим, я — участник ВЭД. Почему я должна пользоваться вашей картой?

А. Б.: Наше основное преимущество, по сравнению с традиционным способом оплаты таможенных сборов банковским переводом, — это отсутствие авансовых платежей. Традиционный способ предполагает оплату всех сборов и платежей за три-семь дней до процедуры таможенного оформления товаров. Более того, компания вынуждена перечислять средства с запасом, так как в случае корректировки суммы груз останется на складе временного хранения, пока недостающие средства не поступят на счет таможенных органов. Если же средства перечислены с запасом, формируются замороженные остатки на счетах таможенных органов. Возникают сложности с определением точной даты и суммы перечисления налоговых платежей, отвлекаются излишние оборотные средства. Именно из-за удобства, надежности и скорости расчетов компании — участники ВЭД делают выбор в пользу системы «Таможенная карта».



BG: А есть ли ограничения для компаний? Могут ли пользоваться картой компании с небольшими оборотами?

А. Б.: Ограничений нет. Картой могут пользоваться компании с любыми оборотами. Однако на сегодняшний день в числе наших клиентов преобладают транснациональные корпорации с большими оборотами. Средний платеж по таможенной карте сегодня — миллион рублей. И здесь преимущества таможенной карты очевидны. Естественно, мы будем стремиться предложить продукт и для компаний с небольшими оборотами, он будет дешевле и проще в использовании, сохраняя при этом свои преимущества.

BG: Кто чаще пользуется картой — экспортеры или импортеры?

А. Б.: Импортеры. Им сложнее прогнозировать фактические сроки и объемы оформляемых товаров. В последнее время и среди крупных экспортеров появляется все больше наших клиентов.

BG: Вы говорили, что картой в большей степени сегодня пользуются крупные транснациональные корпорации. Расскажите, пожалуйста, сколько стоит услуга «Таможенная карта» для компании? Зависит ли ее стоимость от банка-эмитента?

А. Б.: Наш продукт является банковским. Агенты по его распространению — это банки — участники платежной системы «Таможенная карта». Мы строим партнерские отношения с банками, взаимовыгодные и приносящие хороший комиссионный доход. Банкам это ин-

тересно, поскольку они получают не только высокий комиссионный доход, но и дополнительные конкурентные преимущества. Кстати, сейчас один из наших крупных клиентов-экспортеров находится в поиске расчетного банка, и для него наличие услуги «Таможенная карта» является одним из обязательных условий при выборе кредитной организации. Правила платежной системы обеспечивают банкам полную свободу в ценообразовании, поэтому тарифная политика разных банков может значительно отличаться.

BG: Сколько банков сегодня являются участниками вашей платежной системы, сколько карт в обращении?

А. Б.: Участниками платежной системы «Таможенная карта» являются более ста банков, среди них есть и крупные игроки рынка — «дочки» зарубежных банков, и небольшие региональные банки. Все банки, которые заинтересованы в работе с участниками внешнеэкономической деятельности. По оборотам мы далеко не Visa и не MasterCard, но по средней сумме транзакции мы их сильно обгоняем. Сегодня в обороте около 3 тыс. карт, при этом среднемесячный оборот составляет около 35 млрд рублей. Сумма внушительная для любой платежной системы.

BG: Сегодня ни один разговор не обходится без упоминаний ситуации на Украине и санкций по отношению к России со стороны Запада. Влияет ли экономическая ситуация на ваш бизнес? Почувствовали ли вы сокращение оборотов по картам?

А. Б.: Безусловно, влияет, накладывая свой отпечаток на сезонность поставок. У нас был небольшой рост оборотов, к сожалению, вызванный ослаблением национальной валюты: расчеты по контрактам привязаны к иностранной валюте.

BG: Какие направления развития бизнеса вы считаете перспективными в сегодняшних условиях? Есть ли в планах новые продукты для компаний, а, возможно, и для физических лиц?

А. Б.: Планы по развитию у нас большие. Во-первых, как уже упоминал, мы разрабатываем специальное предложение для компаний с небольшими оборотами. Во-вторых, с 2014 года электронное декларирование товаров стало обязательным, соответственно, и таможенные платежи становятся дистанционными. Мы предлагаем компаниям два решения: установка терминала в офисе клиента или онлайн-платеж через рабочее место декларанта. Кроме SMS-информирования и отчетности, направляемой по электронной почте, мы расширяем набор услуг, предоставляемый в рабочем кабинете и через мобильное приложение: клиентам доступны списки счетов и карт, история платежей, информация об остатках на карте и расходовании средств. Запущен свой удостоверяющий центр — необходимый элемент системы юридически значимого электронного документооборота. В любом случае, наша сила в использовании новых технологических решений — стоять на месте мы не собираемся. ■