

«ТАМОЖЕННАЯ КАРТА: В ЧЕМ ВЫГОДА ДЛЯ БАНКА»

ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОЙ ДИРЕКЦИИ ООО «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА» МИХАИЛ КАМАЛОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОБЛАДАЕТ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА», НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЮТ СОТРУДНИЧАЮЩИЕ С КОМПАНИЕЙ БАНКИ-ЭМИТЕНТЫ И О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА.

BUSINESS GUIDE: Расскажите о том, что такое платежная система «Таможенная карта», решением каких задач она занимается?

МИХАИЛ КАМАЛОВ: «Таможенная карта» — это российская платежная система, действующая исключительно на территории Российской Федерации и являющаяся в настоящее время крупнейшей системой таможенных платежей, которая используется участниками внешнеэкономической деятельности в качестве способа исполнения их обязательств перед российским государственным бюджетом. Первоочередная задача «Таможенной карты» — это обеспечение проведения клиентами в режиме реального времени любых видов таможенных платежей на всей территории страны 24 часа в сутки семь дней в неделю. Сама таможенная карта представляет собой пластиковую карточку с микрочипом для терминалов на таможенных постах и для различных форм удаленной оплаты. Она позволяет в режиме реального времени оплатить все таможенные платежи и при необходимости скорректировать сумму сборов. 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 даты таможенной очистки 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. Кроме того, 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: Сколько на сегодняшний день банков — участников этой платежной системы?

М. К.: В настоящее время в платежной системе 110 банков — эмитентов «Таможенной карты». В то же время не все работающие в России банки наши потенциальные клиенты, но удвоить их количество — это задача, которая стоит перед нами на период ближайших полутора лет.

BG: С какими банками вы работаете? Есть ли какие-либо особенности в работе с ними? Зависят ли условия работы от размеров или региональной принадлежности банка?

М. К.: Участником платежной системы может быть любой российский банк. Не име-



ют значения его размеры или то, в каком регионе России он работает. Главное, чтобы кредитное учреждение обслуживало компании, которые являются участниками внешнеэкономической деятельности.

BG: Каковы условия работы для банка в вашей платежной системе?

М. К.: Банку лишь надо присоединиться к платежной системе, заплатить вступительный взнос, а потом разработать у себя тот регламент работ, который требуется для выпуска и обслуживания карт, и далее уже предлагать продукт своим клиентам. У банка нет необходимости в дополнительном значительном росте штата сотрудников, так как специфика продукта такова, что его обслуживание не отнимает существенных человеческих ресурсов.

BG: В чем выгода для банка при работе с вашей платежной системой?

М. К.: Наш продукт является результатом деятельности оператора и участников платежной системы, поэтому одной из наших первоочередных задач является постоянное укрепление и развитие партнерских и взаимовыгодных отношений с банками, которые приносят банкам — участникам платежной системы хороший и постоянный комиссионный доход. «Таможенная карта» для банка — это инструмент для привлечения новых клиентов, удержания существующих клиентов и повышения доходности от их обслуживания.

BG: Какие издержки несет банк при вступлении в вашу платежную систему?

М. К.: Вступление банка в платежную систему «Таможенная карта» и работа в ее рам-

ках не несут каких-то особенных финансовых затрат. Одноразовый вступительный взнос составляет 295 тыс. рублей. Ежегодные платежи за членство в системе отсутствуют. Всю деятельность по поддержанию системы и работе карт, с помощью которых осуществляются таможенные платежи, система «Таможенная карта» осуществляет сама — от установки POS-терминалов по приему платежей на местах и поддержания сети в рабочем состоянии до изготовления карт и ведения карточной базы данных.

BG: На чем банк зарабатывает при работе с вашей платежной системой?

М. К.: «Таможенная карта» предоставляет банкам-эмитентам широкие возможности для роста прибыльности бизнеса. Первое — это высокая доходность от обслуживания операций с использованием «Таможенной карты», когда банк получает комиссионный доход от всех проведенных транзакций. Второе направление, которое по прибыльности вполне сопоставимо, а в ряде случаев приносит и гораздо больший доход, — это возможность привлечения в банк новых клиентов за счет дополнительных конкурентных преимуществ и расширения продуктовой линейки, так же, как и получение банком-эмитентом дополнительных доходов за счет предоставления держателям «Таможенной карты» овердрафтных схем.

BG: Как и в какие сроки банк может стать участником платежной системы?

М. К.: По нашему опыту, данный процесс занимает в среднем два месяца. Но бывает и гораздо быстрее, ввиду того, что

часто клиенты банков сами требуют от тех кредитных организаций, которые ведут их счета, вступить в нашу систему, так как по опыту обслуживания в других банках они уже поняли и оценили ее преимущества.

BG: В чем вы видите перспективы вашего сотрудничества с банками?

М. К.: «Таможенная карта» постоянно работает над совершенствованием существующих продуктов и над расширением спектра предоставляемых услуг для банка и его клиентов. В настоящее время активно развивается сотрудничество с банками по созданию нового карточного продукта для обеспечения транзита товаров по территории России: от приграничного таможенного органа до таможни назначения. Очень перспективными являются направления сотрудничества с банками по разработке интересного продукта для неохваченного сектора физических лиц и совместная клиентская работа. У нас почти готово решение платежной системы для банков-эмитентов по формированию так называемых «коробочных» продуктов, когда сотрудникам банков не придется глубоко вникать в проблемы таможенного дела, что, в свою очередь, значительно упростит механизм продажи ими банковских продуктов. Долгосрочные преимущества «Таможенной карты» заключаются в использовании новых технологических решений в тесном сотрудничестве с нашими основными партнерами (банками — участниками платежной системы). Поэтому мы будем и дальше совместно совершенствоваться и развиваться. ■