

Неофициальный перевод осуществлен Германским обществом по международному сотрудничеству (GIZ GmbH) «Содействие региональному экономическому сотрудничеству в Центральной Азии», с целью повышения знаний русскоязычной аудитории. Английские и французские версии, доступные на сайте ВТамО, являются единственными официальными текстами Всемирной таможенной организации.



РУКОВОДСТВО ПО ВНЕДРЕНИЮ УЭО

Разработка программы УЭО

Май 2010

Copyright © 2010 Всемирная таможенная организация. Все права защищены. Вопросы и справки касательно прав на перевод, воспроизведение в печати и адаптацию текста следует направлять на copyright@wcoomd.org. D/2010/0048/10

Содержание

- Введение 3
- С чего начать 3
- Внешнее сотрудничество 5

Приложения

1. УЭО/ Руководство для национальных программ 18
2. Список преимуществ, связанных с упрощением процедур торговли 22
3. Десять практических шагов для создания программы устойчивого обслуживания для надежных участников ВЭД 24
4. Наилучшая практика «Таможенный клиентский координатор» 28

Введение

Уполномоченный экономический оператор (УЭО) – модельная программа, которую многие таможенные администрации придерживаются как средство для защиты глобальной торговли, а также упрощения ее процедур, при этом предоставляя стимулы, от которых выигрывают и таможенные органы, и участники внешнеэкономической деятельности, решившие работать в партнерстве. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли ВТамО (SAFE) – это документ, который обеспечивает общее руководство этой целью, однако для ее реализации потребуются рассмотрение и решение практических вопросов. Поэтому целью данного руководства является предоставление базовых пошаговых инструкций по разработке и реализации программы УЭО. Важно понимать, что в зависимости от ситуации в каждой администрации данное руководство будет служить разным целям, начиная с того, как сделать первый шаг и до сбора идей из интереса. В любом случае документ является руководством, и обязательность по его внедрению не предусматривается.

В первую очередь Генеральный директор при рассмотрении вопроса о реализации данной программы, должен осуществить пересмотр экономических и торговых реалий страны. Необходимо задаться вопросом, будет ли программа по импорту обеспечивать стабильность и предсказуемость для сбора доходов, что так важно для развивающейся страны? В то же время, программа по экспорту могла бы улучшить доступ на рынок и привести к широкомасштабной международной популяризации, которая может оказать прямое воздействие на внутренние налоги (чем больше продано, тем больше доходов) или инвестиции. Таким образом, с самого начала генеральному директору понадобится видение конечной цели программы, чтобы знать, как ее достичь. До рассмотрения вопроса о реализации вероятным первым шагом может стать проведение анализа экономической эффективности, для четкого определения преимуществ, а также финансовых последствий программы УЭО на правительство, таможенные органы и промышленность.

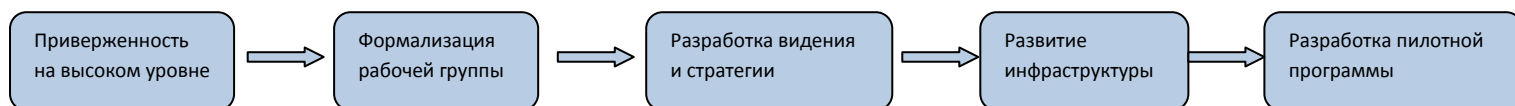
С чего начать

Внутренние процессы, приверженность и политическая воля

Процесс принятия решений должен начинаться с генерального директора. Для достижения успеха данной программы генеральный директор должен лично участвовать и взять на себя обязательства с самого начала. Данная программа потребует финансирования и ресурсов, а это значит, что генеральному директору придется

проводить встречи на уровне министра, возможно Премьер-министра, для того, чтобы гарантировать необходимую поддержку на первоначальном этапе программы. Безусловно, поддержка на министерском уровне будет полезной в работе с другими министерствами и ведомствами. Раннее вовлечение других министерств, ответственных за мероприятия на границе, существенно снизит дальнейшие проблемы с разработкой и реализацией. Еще одна важная причина непосредственного участия генерального директора – наделение программы престижем перед торговым и транспортным сообществом, при этом ощутимо поддерживая команду разработчиков, и обеспечивая понимание всех таможенных сотрудников о важности программы.

Как только генеральный директор взял на себя обязательства по разработке программы УЭО, следующим шагом является формирование рабочей группы, которая включает менеджера высокого уровня, сотрудника по вопросам соблюдения торгового законодательства, оперативного сотрудника таможенных органов, юрисконсульта из таможенной службы, представителя отдела кадрового обеспечения, и других людей, могущих иметь ценные вводные ресурсы. Цель работы данной группы будет заключаться в выработке общей стратегии и видения программы, также они будут заниматься развитием инфраструктуры с учетом Рамочных стандартов SAFE ВТамО, направленных на безопасность и облегчение глобальной торговли, а также пилотного проекта и представления результатов генеральному директору. Генеральный директор должен определить ключевые стратегические моменты, которые должна достичь таможенная администрация, примером может быть соглашение о взаимном признании с другой страной.



Взаимное признание программ УЭО представляет собой одну из основных целей SAFE, и для многих администраций является важным моментом, который способствует финансированию начала работы. Постепенно программы по взаимному признанию вводятся в эксплуатацию, но следует отметить, что полномасштабная программа УЭО, а не пилотный проект, должна функционировать до рассмотрения вопроса о взаимном признании.

Существуют некоторые исключения, например в виде региональных программ, где все участвующие администрации имеют влияние в разработке программы, или где двусторонние соглашения достигаются на ранних этапах процесса двумя администрациями для синхронизации своих процессов. Рабочая группа должна внимательно изучить "Стандарты и руководящие принципы УЭО" в рамках SAFE и программы других администраций в целях обеспечения совместимости. Стоит отметить, что понятие «взаимное признание» все еще находится в стадии разработки. На момент написания этого документа существовало всего около десятка соглашений о взаимном

признании, и по справедливости взаимное признание заслуживает большего внимания, чем будет дано здесь, так как это руководство охватывает процесс осуществления.

Другие факторы, которые не будут рассмотрены в этом документе, но должны быть изучены:

- Для программы УЭО, которая включает экспорт, таможенная администрация должна иметь национальное законодательство, наделяющее полномочиями и компетенциями для контроля за экспортом. Это необходимо для того, чтобы укрепить уверенность принимающей администрации и распространить преимущества для ведения торговли.

- Комплексная автоматизированная программа управления рисками, которая позволит таможенным органам отличить грузы УЭО в большом количестве импортных/экспортных деклараций и сократить проверки и случайный досмотр, что будет иметь важное значение при предоставлении преимуществ для членов программы УЭО. Уполномоченные экономические операторы будут иметь свой собственный профиль, и учет рисков и идентификация членов других программ УЭО станет важным моментом в такой программе.

- Программа по добросовестности для уменьшения любых проявлений коррупции, которые могут свести на нет усилия по созданию программы.

Полученные уроки:

В зависимости от ситуации в каждой администрации, мы рекомендуем при отсутствии взаимодействия с частным сектором, начать налаживание рабочих взаимоотношений с ним. Однако конечная программа должна содержать три вышеупомянутых компонента, поэтому каждая администрация должна провести оценку и развивать эти области, если в них обнаружены слабые стороны.

Полученные уроки

Следует отметить, что проведение пилотного проекта не является предварительным условием. Но для многих администраций было бы желательно проведение пилотного проекта для того, чтобы доработать процессы и идентифицировать возможные проблемы до официального внедрения программы УЭО.

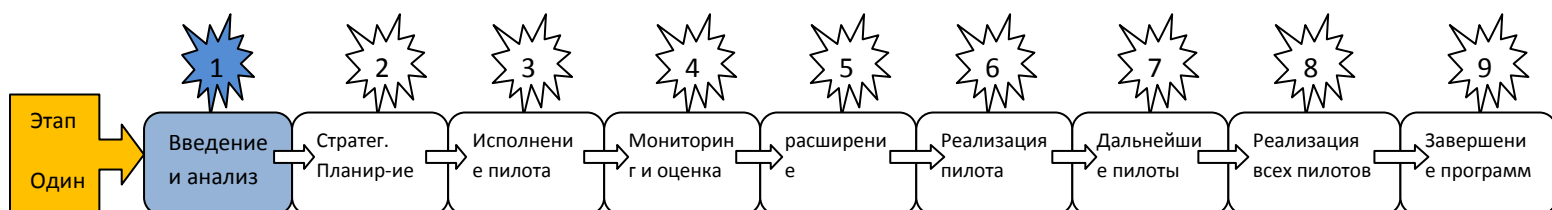
Внешнее сотрудничество

Процесс «Как объединить торговлю»

Первичная рабочая группа будет не только информировать генерального директора, но также работать с торговлей с целью формирования совместного комитета для изучения вопросов участия частного сектора и выработки рекомендаций таможенным органам по

торговым вопросам. В самом начале, эти два комитета могут работать независимо для решения отдельных, но важных, задач и затем собираться для обзора проделанной работы и оказывать содействие друг другу. Обе группы должны на регулярной основе информировать заинтересованные стороны путем проведения общественных форумов и других подходящих механизмов коммуникаций, таких как вебсайт проекта, буклеты/рекламные проспекты, информационные бюллетени. Если администрации принимают решение о проведении пилотного проекта, с момента начала работы эти две группы начинают действовать как единая группа.

Девятиэтапный подход к реализации программы УЭО на национальном уровне



Создайте диалог «Таможня-Бизнес», в рамках которого делается презентация и обсуждается общая идея программы УЭО. Рекомендуется формирование одной таможенной ключевой рабочей группы (см. выше Введение), и отдельной группы по торговым вопросам, которая будет отражать работу таможенной рабочей группы. Каждая группа будет идентифицировать задачи и методы дальнейшей работы, и проводить совещания на регулярной основе.

(Проекты по управлению и связям с торговлей)

Полученные уроки:

Изначально, большой объем работы будет возложен на таможенную группу, так как у нее самая высокая кривая приобретения навыков в плане ознакомления с другими программами и изучения методик работы каждого сектора в торговле.

Полученные уроки

Даже если речь идет о партнерстве «Таможня-Бизнес», как отмечено во второй опоре Рамочных стандартов, таможенная служба несет ответственность не только перед другими таможенными администрациями, но также и внутри правительственной структуры как регуляторный орган.

- *Анализируйте и оценивайте участников ВЭД на национальном уровне*

Таможенные органы должны идентифицировать компании, ответственные за большую часть доходов, взимаемых ими. <Примечание: так как сбор доходов имеет большое значение для многих администраций, потому что благодаря им обеспечивается большая доля поступлений в государственный бюджет, обеспечение соблюдения требований и

членства таких компаний гарантирует такие поступления. Как следствие, минимизируются объемы задач некоторых администраций, что позволяет им привлекать другие компании к системе УЭО через усиление положительной мотивации.>

Повышение соответствия и поддержка таких компаний поможет сделать предварительный отбор компаний на предмет присоединения к УЭО. Многие компании также могут послужить положительной мотивацией внутри торгового сообщества. Равным образом, если их опыт отрицательный, они могут дать программе плохую репутацию.

(Проект по управлению торговлей)

- Определение уровня заинтересованности в программе УЭО представляет особое значение, так как это в дальнейшем поможет определить ресурсы (финансовые и человеческие) и получить поддержку от заинтересованных сторон (политическую, других агентств, и т.д.) за пределами частного сектора.
- Определение всех заинтересованных сторон, которые могут быть затронуты или могут оказать влияние на процесс или программу является необходимым и основано на приемлемых каналах коммуникаций и повышает вероятность достижения успеха программы. Так, например, пограничная служба, органы миграции, стандартизации, транспорта и сельского хозяйства – представительные органы на границе, которые должны быть задействованы. Другие ключевые заинтересованные стороны: персонал на уровне министерства, парламента, а также кадры торгового и транспортного сектора. Каждая администрация должна понимать какие стороны будут заинтересованы, и уже с ними проводить совместную работу посредством информирования и диалога с тем, чтобы убедить их в такой инициативе. Таким образом, может оказаться полезной заблаговременная оценка и выявление заинтересованных сторон, которые поддержат вашу инициативу и помогут с другими сторонами.

(Проекты по управлению торговлей и коммуникациям)

- Следует предусмотреть юриста для определения возможных правовых и/или административных ограничений, которые необходимо будет решить до реализации. Например, необходимо изучить вопрос о том, достаточно ли у таможенной службы юридических полномочий для «сертификации» компании на участие.
- Таможенная служба должна разработать процесс для опытных компаний, подающих заявку на участие в программе. Сюда относится анализ записей о соблюдении требований по импорту/экспорту, любой криминальный учет в отношении компании и ее должностных лиц, соблюдение налогового законодательства, налоговой платежеспособности, надежности и безопасности и в целом изучение общего хозяйственного портфеля. Все это сказывается на решении о принятии заявки. В этом отношении стандарты SAFE включают подробные условия и требования для таможенных органов и УЭО, которые следует учесть при разработке процесса. Следует иметь гибкий

подход к нуждам малого и среднего бизнеса (МСБ) в соответствии с разделом частых вопросов по УЭО для МСБ (FAQ).

- Такой совещательный процесс в отношении участия в программе будет оставаться внутри таможенной службы и не должен быть общедоступен частному сектору, за исключением информирования о том, что записи о соблюдении требований будут изучаться.

(Законодательный проект)

- Анализируйте ключевые показатели эффективности (KPI) для сотрудников, которые будут работать в рамках программы и тренинги на основе потребности в таких требованиях. Это связано с наличием специализированного персонала, достаточных мероприятий по обучению и заданных показателей эффективности.

(Развитие человеческих ресурсов)

Полученные уроки

Особый Кодекс поведения для конкретного задания может понадобиться для того, чтобы обеспечить целостность и надежность программы.

- Анализируйте потребности по распределению персонала для проведения валидации и пост-таможенного аудита. Или, в соответствии с SAFE, если назначается третье лицо, необходимо разработать понятную методологию, которую такое лицо будет придерживаться для того, чтобы обеспечить соответствие программе и ее надежность.

(Управление торговлей)

- При разработке программы, необходим пересмотр ИТ опций и оптимального развития двустороннего «портала», который позволит подавать заявки и осуществлять коммуникации между таможенным органом и членом, что в долгосрочной перспективе станет эффективным способом общения.

Управление торговлей (системная поддержка)

Таможенные администрации	Участники УЭО
<ul style="list-style-type: none"> ○ Способствует обмену данными УЭО с другими странами в рамках взаимного признания ○ Совершенствует управление данными УЭО <ul style="list-style-type: none"> ○ Процесс УЭО более реален и легче аудировать ○ Способность принимать/обрабатывать изменения/обновлять в электронном виде от УЭО ○ Синхронизация УЭО с внутренними 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Легкая и безопасная подача заявки и информации, включая изменения/обновления. ○ Кратчайшие сроки реагирования со стороны таможенной службы. ○ Онлайн доступ к информации по обучению на надежном портале

<p>системами для общего таможенного доступа, ограниченного ролью пользователя</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Меньше бумажных документов, усиление ответственности ○ Совершенствование измерения рабочей нагрузки и отчетности 	
---	--

Полученные уроки

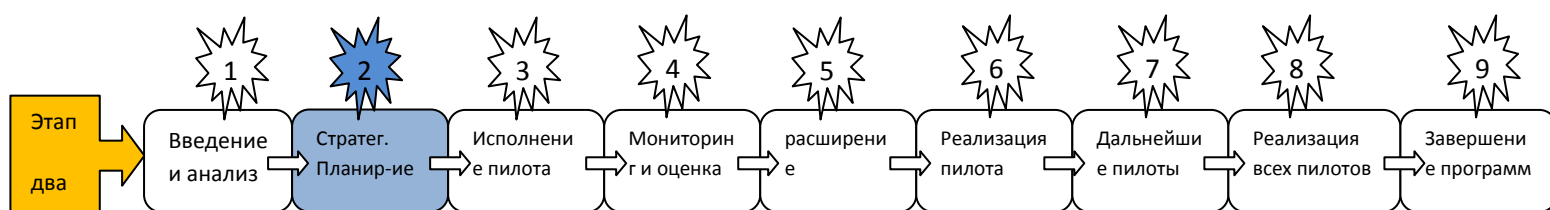
Наличие/необходимость портала/системы с ИТ поддержкой будет зависеть от количества УВЭД, которые стремятся к получению/получают статус УЭО. Если небольшая страна предполагает, что 10 УВЭД станут УЭО, им не нужна такая сложная система. Еще один фактор, кроме ожидаемого количества УЭО, заключается в изучении вопроса сложности системы (например, если Таможенный союз принимает решение о единой концепции УЭО, в этом случае необходимо рассмотреть вопрос о своевременном обмене информацией).

- Заключительный шаг Этапа I заключается в доработке проекта структуры программы таким образом, чтобы включить понятные требования о присоединении к программе, процесс подачи заявки, сертификацию, валидацию, преимущества, приостановление или отстранение и процедуры по апелляции. Генеральный директор должен осуществить обзор документа и одобрить его. Комитет по частному сектору может осуществить анализ документа и предоставить обратную связь, предложения и идеи, приемлемые для таможенных органов и УВЭД, и если возможно, включить их.

Полученные уроки

Таможенные органы и частный сектор не всегда согласны друг с другом, однако в конечном счете таможенная служба должна помнить о том, что их роль как регуляторного органа должна иметь преимущественное значение. Например, запрос о том, что (в качестве преимущества) участник программы не будет платить налоги на импорт или экспорт является неосуществимым и неблагоразумным. А запрос на предоставление единого контактного лица в таможенной администрации является обоснованным.

- Как только у таможенной службы появляется идея о структуре программы, она должна поделиться ею с частным сектором и выслушать предложения и идеи. Уместные идеи и предложения должны быть включены в программу при наличии такой возможности.



- До начала пилота таможенная служба должна провести для частного сектора семинары, объясняющие план и процесс внедрения программы УЭО. Это поможет дать УВЭД знания о намерениях администрации и будет способствовать изменениям. Определите, с каких типов операторов начать пилот, т.е. общее количество (хотя мы рекомендуем начать с небольшой группы, не более десяти участников), структуру представительского размера (включая добровольцев, которые соответствуют критериям, МСБ, крупные и транснациональные компании) и тип бизнеса (товар, технологии, и т.д.) и будет ли пилот направлен на отдельный регион или охватывать весь рынок (решение таможенной службы).
- Рассмотрите возможность участия Комитета по вопросам торговли в отборе операторов для пилота. Определите область действия программы, включая также протокола по импорту/экспорту (один или оба, хотя для начала один из них будет более реалистичным для пилота), а также основные категории участников (брокеры, перевозчики, и т.д.). Человеческие и финансовые ресурсы играют важную роль в отношении количества участников в цепочке поставок, которые будут допущены к программе. Поэтому начиная с импортеров и экспортеров, вы охватываете тех, которые заключают договора на услуги, затем (если позволяют ресурсы) брокеров, которые обрабатывают документацию, транспорт, порты.

(Проекты по управлению торговлей и стратегии коммуникаций)

Полученные уроки

Начиная с импортеров/экспортеров, вы можете обеспечить эффективность изменения в поведении, так как это те игроки, которые заключают контракты на услуги для перевозки своих товаров с одного конца на другой внутри цепочки поставок

Полученные уроки

Для пилота следует отбирать операторов, которые заинтересованы в оказании содействия в разработке программы, а также волонтеров

- Определите тип упрощений/преимуществ и критериев с использованием критериев и принципов SAFE, которые необходимо получить, чтобы стать участником программы УЭО.
- Определите процесс верификации – кто и как ее будет проводить. Обеспечить с самого начала последовательный подход для всех сотрудников, которые администрируют программу.
- Процесс приостановления или отстранения компании следует определить на старте программы и обеспечить к ней доступ для частного сектора в целях прозрачности. Кроме того, следует разработать апелляционный процесс для компаний, добивающихся освобождений. У ВТамО есть разработанная модель апелляционного процесса.

(Проекты по управлению торговлей, управлению рисками и разведанным)

- Определите потребность в ИТ/управлении рисками/ и оперативной поддержке для успешной идентификации и упрощения выпуска товаров, принадлежащих пилотному оператору.
- Если возможно и выгодно для обеих операций, рассмотрите инфраструктурные изменения (выделенная полоса движения на пограничных пунктах) или технологию такую как устройство дистанционного считывания карт/блоков/или GPS для большего уровня проверок. <Каждая администрация после дискуссий с частным сектором должна проанализировать возможные преимущества этих двух предложений на кратко- и долгосрочную перспективу.>

(Управление торговлей)

- Определите контрольные точки при запуске пилота и этапы, когда можно интегрировать больше операторов. Здесь предусматривается подход «постепенное введение в эксплуатацию», т.е. непрерывность тестирования и доработки протоколов, до расширения программы на большее количество участников или дополнительные сегменты торговли.
- Этот этап следует осуществлять очень осторожно. Когда команда почувствует, что уже устранены любые вопросы или проблемы первичной тестовой группы, следует открыть программу для остальных представителей группы (иными словами, если вы начинаете с десяти экспортеров, вы должны открыть программу и для остальных экспортеров.)
- Когда работа с первой группой закончена, следует подготовить тестовую группу для следующих субъектов (например, брокеров), и начать процесс уже с ними.

(Стратегия по управлению торговлей и коммуникациям)

- Вовлечение сотрудников на местах позволит им стать частью процесса разработки программы и обеспечит положительную поддержку с их стороны, особенно в странах, имеющих пункты в отдаленных местностях.
- Проведение семинаров для всего персонала – от руководителей до рядовых сотрудников – с целью информирования позволит объединить усилия для успеха программы.

(Развитие человеческих ресурсов)

- Установите контрольные точки и показатели эффективности при запуске пилота в сравнении с фактической программой, и рассмотрите, какие типы информации необходимо предоставлять сотрудникам по мере развития программы.

(Развитие человеческих ресурсов)

- Установите контрольные точки для введения упрощений/преимуществ последовательным образом.
- Ведите учет всех предоставленных преимуществ, начиная с простых (таких как семинары), до более сложных (например, аудит).
- Преимущества должны быть «эффективные, измеримые и подотчетные». Все преимущества, приписываемые программе, должны записываться и отслеживаться. Например, сколько раз в месяц УЭО использует выделенную полосу исключительно для членов УЭО, в сравнении с обычной полосой, с точки зрения экономии времени.



- Подготовьтесь и побывайте на объектах оператора, чтобы документально оформить и провести (поэтапно)
 - анализ компании
 - обзор безопасности
 - анализ эффективности затрат
 - аккредитацию путем применения карты рисков в отношении организационных характеристик оператора, его истории о соблюдении требований, объема бизнеса, типа товаров и процедур.

(Управление торговлей, управление рисками и разведданные)

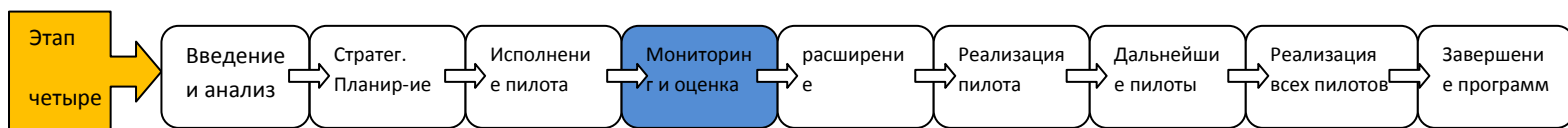
- Создайте программу контроля по каждой компании/субъекту, реагирующую на обнаружения и рекомендации (в отношении основных рисков) по результатам карты рисков
- Предоставьте закрепленное контактное лицо для компании, предпочтительно то, которое участвовало в обзоре компании в целях обеспечения непрерывности (такой сотрудник может быть контактным лицом для нескольких компаний)

(Управление торговлей, управление рисками и разведданные)

- Проведите оперативный пилот
- Выберите десять (или меньше) компаний для тестирования во избежание путаницы.

(Управление торговлей, управление рисками и разведданные)





- Определите этапы оценки и мониторинга всей программы УЭО (аккредитация, программа контроля, использование/поддержка ИТ, законодательные ограничения, преимущества, TRS).
- Следует проводить мониторинг всех преимуществ, предоставляемых компаниям. Ведение учета преимущества и их последствий поможет таможенной службе в будущем предугадать преимущества для отрасли.

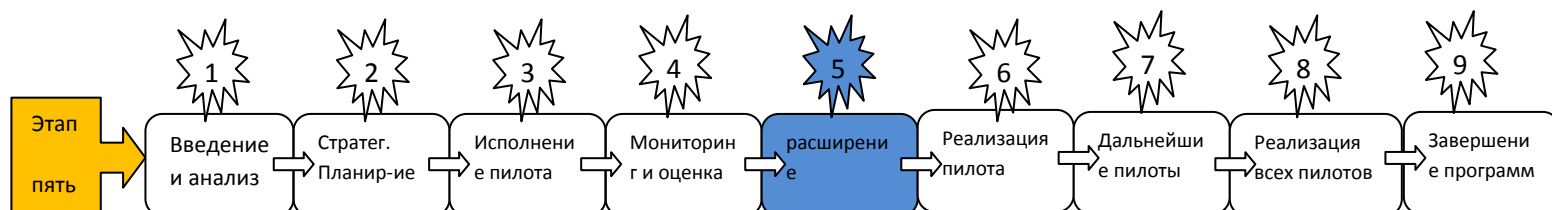
(Переход)

- Определите потребность в:
 - обучении и, в зависимости от функции, типа образовательных мероприятий, которые постепенно понадобятся во всей организации (например, распределение достаточного количества сотрудников, имеющих опыт в сфере пост-таможенного аудита, анализа рисков, обеспечения соответствия и правоприменения для своевременной разработки проекта).
 - наем экспертов для введения новых навыков, или
 - временный наем экспертов и планирование удержания и институционализации их знаний внутри организации (Таможенная служба всегда должна пытаться получить такие знания для того, чтобы постоянно доводить до профессионализма свою работу).

(Развитие человеческих ресурсов)

- Оценка и мониторинг:
 - метода аккредитации
 - предоставляемых преимуществ/упрощений
 - программы контроля
 - сотрудничества с другими заинтересованными сторонами
 - законодательных и/или других правовых и административных ограничений.

(Управление торговлей, управление рисками, коммуникации и законодательство)



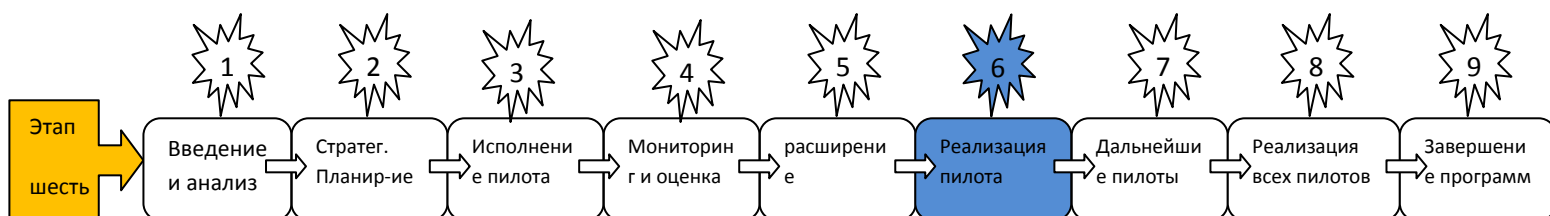
- Расширьте функционал пилотного проекта для того, чтобы больше операторов и/или секторов могли участвовать в нем. Если МСБ не участвовали при запуске пилотного

проекта, сейчас самое время включить их, так как ошибки, которые могли бы оказаться затратными для МСБ, должны быть уже устранены на этом этапе. Этот момент особенно важен, так как следует учесть многие аспекты, в частности ресурсы. Если позволить всем субъектам участвовать в программе, это потребует существенных человеческих и финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей всех членов. Программа никогда не должна превышать своих возможностей, и шаг за шагом идти к надежности.

(Управление торговлей)

- Каждые шесть месяцев в течение первого года, проводите оценку программы для выявления проблем или вопросов, требующих устранения или решения. (Ошибки могут иметь место, это не плохо. Если не учиться на этих ошибках или не исправлять их в кратчайшие сроки, то это может привести к дальнейшим проблемам).

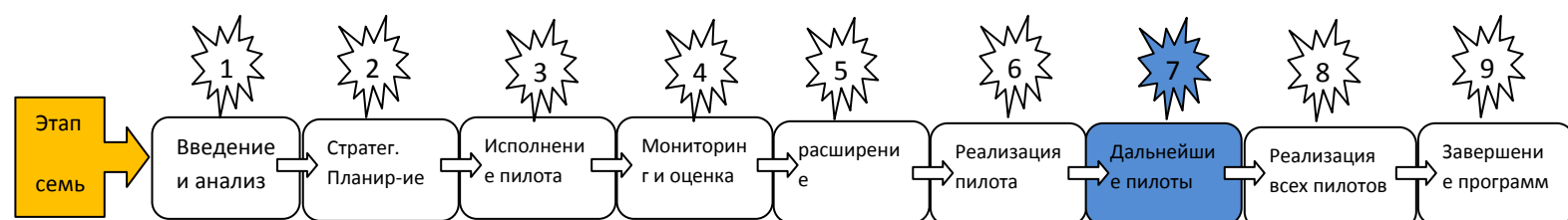
(Управление торговлей, управление рисками, коммуникации и законодательство)



Осуществление пилотных мероприятий в действующей организации

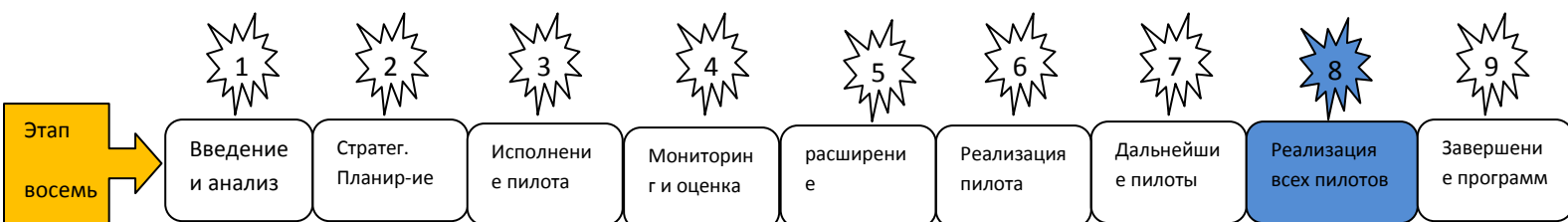
- Установите контрольные точки для того, чтобы определить, когда протестированные продукты должны быть постепенно выведены и внедрены в организации путем последовательного подхода (что делает продукты/преимущества доступными все, при условии наличия равного качества).

(Управление торговлей)



Дальнейшие пилоты (тестовые мероприятия)

- Продолжайте пользоваться ИТ поддержкой
- Тестируйте дальнейшие упрощения/преимущества
- Проводите мониторинг и оценку результатов



Последовательная реализация предыдущих тестовых мероприятий

- Обучение персонала, который будет работать с УВЭД на региональном и местном уровнях

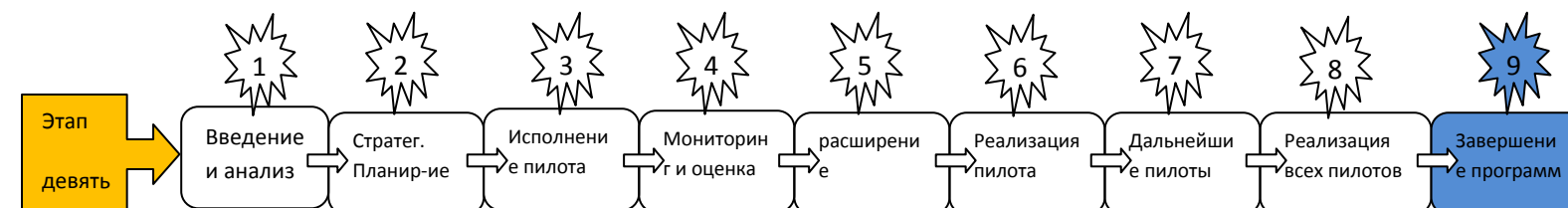
(Развитие человеческих ресурсов)

- Внедрение механизмов, которые поддерживают оперативных сотрудников, работающих с УВЭД

(Управление торговлей и развитие человеческих ресурсов)

- Последовательная реализация новых протестированных преимуществ

(Управление торговлей)



Завершение законодательного/оперативного режима по внедрению программы УЭО¹

- Путем разработки законопроектов и регламентов по УЭО, сбора общественных мнений и комментариев от соответствующих органов, и рассмотрения и обсуждения в ходе законодательных совещаний, дорабатываются законы и регламенты.
- До полного внедрения программы УЭО, следует предусмотреть достаточный подготовительный период, и следует провести достаточно мероприятий по информированию для частного сектора.
- Кроме законов и регламентов, общественности следует предоставить руководства по стандартам авторизации, отзыва статуса УЭО, его преимуществ, и т.д., в целях высокой прозрачности и единообразного применения в стране.

¹ Это относится к тем организациям, которым необходима такая законодательная структура

- В таможенной службе необходимо создать внутренние системы, такие как общий центральный отдел, занимающийся унифицированным толкованием законов и регламентов по УЭО во избежание произвольного внедрения программы УЭО таможенными сотрудниками и обеспечения стандартизированного внедрения программы УЭО в масштабе всей страны.

Заключительные комментарии

Как и в отношении любого руководства, мы надеемся, что данный документ поможет читателям узнать о том, как начать программу. Некоторые пункты и примеры в нем могут быть применимы, а некоторые нет, поэтому мы призываем анализировать свою ситуацию и использовать данный документ в качестве «гида» при принятии решений с учетом своих реалий. Авторы данного руководства могут сказать вам, что это сложная задача, для решения которой понадобится время и ресурсы. Но, в конце концов, преимуществам для таможенных органов, торговли и экономики администрации отдадут должное.

В качестве приложения мы хотели бы отметить некоторые «Наилучшие практики», которые могут помочь определиться с будущим вашей программы.

Итоги некоторых полученных уроков

Для таможенной службы

- Таможенная служба должна проводить надлежащий аудит, даже если она знакома с компанией, статус УЭО не должен присваиваться автоматически
- Таможенная служба (для ускорения процесса авторизации и аудита, который важен для участников ВЭД, а также для таможенных органов с точки зрения экономии средств и времени) должна принимать во внимание действующие аудиторские заключения/авторизации, выданные участнику ВЭД, при оценке соответствия
- Таможенная служба должна иметь партнерский подход к компаниям
- Таможенная служба всегда верифицирует физически (это означает на объектах компании, а не только бумажную документацию) достоверна ли самооценка, которую предоставил участник ВЭД
- Таможенная служба должна учитывать, по мере необходимости, соответствие другим действующим сертификатам (ИСО, С-ТРАТ или другие квалификации УЭО, Кодекс ISPS (Международный кодекс по охране судов и портовых средств) – это поможет избежать дублирования проверок и упростить процесс
- Таможенная служба не обязательно должна посещать все 25 объектов, если аудит трех из них подтверждает соблюдение всех условий (это также экономит нагрузку/деньги/время и для таможенных органов, и для участника ВЭД)
- Таможенная служба должна назначить координатора или контактное лицо для компаний, чтобы каждый УЭО мог получить информацию из одного источника или сервисного центра
- Таможенной службе необходимо обеспечить соответствующие тренинги и – если

имеется несколько органов, участвующих в присвоении статуса УЭО – сообщать о результатах/проблемах/обнаружениях другим центрам в целях наращивания наилучших практик в учебном модуле.

Для торговли

- Компания, заинтересованная в программе, должна подготовить свою заявку и – если потребуется – самооценку (это требование SAFE), чем лучше подготовлена компания к последующему аудиту, тем быстрее пройдет процесс авторизации
- Компания должна тесно сотрудничать с таможенной службой (такой же партнерский подход с их стороны)
- Компания должна смотреть на процесс подачи заявки/авторизации как на возможность внедрить некоторые схемы в свою деятельность для того, чтобы привести их в соответствие с законодательством/упростить их

Приложение 1

Уполномоченный экономический оператор

Руководство по национальным программам

Действие	Ответственность	Сроки
<p><i>Решение Генерального директора о внедрении программы УЭО</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ экономической эффективности • Политическая воля на уровне руководства • Работа с другими ведомствами/министерствами 		
<p><i>Создание комитета/рабочей группы по разработке программы</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Изучение действующих программ (ЕС, США, Канада, Иордания, Сингапур, Новая Зеландия, и тд.) • Глубокий анализ деятельности частного сектора в стране • Обзор текущей программы по управлению рисками • Обзор текущей программы по добросовестности/этике • Обзор юридических оснований для экспортной программы 		
<p><i>Определение уровня заинтересованности частного сектора</i> (Администрация должна идентифицировать компании, ответственные за наибольший объем собираемых доходов, определить интерес со стороны МСБ, крупных и транснациональных компаний)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сформировать группу по вопросам частного сектора для отражения вышеупомянутого комитета • Идентифицировать все заинтересованные стороны (частный сектор, министерств, высшее руководство, 		

общественность, и т.д.)		
<p>Первый этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Добровольно vs обязательно • Идентифицировать с какими компаниями в рамках программы по цепочке поставок работать (рекомендация: поэтапный подход по включению в членство) • Разработать программные требования и процедуру подачи заявки (к концу этапа I они должны быть понятны всем участникам) • Проверка (криминальное прошлое, несоблюдение требований по платежам, и т.д.) • Контракты/юридические условия/конфиденциальность • Верификации • Законодательство (если необходимо) • Преимущества <ul style="list-style-type: none"> ○ Каждая администрация должна рассмотреть потенциальные преимущества при содействии со стороны частного сектора. ○ Преимущества, которые не напрягают человеческие или бюджетные ресурсы, могут включать ускоренную очистку, контактное лицо, первоочередное обслуживание, обучение и т.д. ○ Преимущества, которые могут потребовать пересмотр инфраструктуры или работу с другими органами, выделенный стенд в портах (если целесообразно/анализ экономической эффективности), получают поддержку и приемку на очистку другими министерствами, и т.д. ○ В конечном счете, каждая администрация должна осуществлять анализ и продолжать работу с частным сектором по разработке измеримых преимуществ. • Приостановления/Отстранение • Процесс апелляции • Человеческие ресурсы (сотрудники и обучение) и финансирование • ИТ система 		
<p>Второй этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Предоставить комитету по частному сектору копию намеченной программы (Этап I) и дать время на ее изучение. Провести совещание с комитетом по частному сектору, чтобы заслушать их доводы и предоставить возможность высказать идеи, предложений и решения. • Идеи или решения, которые совершенствуют программу, следует учесть и внедрить в программу, если возможно. • Представители частного сектора могут предложить 		

<p>преимущества, в которых они заинтересованы или хотели бы развивать. Если такое возможно, серьезно отнестись к возможности их осуществления.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Частному сектору дается время, чтобы определить ответы, и как только определены сроки, вводятся изменения на основе предложений или новых идей. • Таможенная служба и комитет по частному сектору проводит семинары по обучению частного сектора по вопросам программы УЭО, ее внедрению и ожиданиям. • Предложить комитету по частному сектору идентифицировать компании для участия в пилотной программе. • Предложить начать работу с одним видом субъектов (импортер/экспортер – решение принимает таможенная служба после консультаций частным сектором). И поощрять участие МСБ, крупных транснациональных компаний, разных продуктов и т.д. Не следует выбирать слишком много, лучше начать с небольшого количества, так чтобы участники могли понять, что могут возникнуть ошибки и их следует устранить совместными усилиями. 		
<p>Третий этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • До реализации пилота, таможенная служба должна провести семинары для обучения персонала, который будет связан с пилотом. В конечном счете, все сотрудники должны пройти обучение по данной теме. • Разработать пилот для тестирования процесса. Предусмотреть контрольные точки и показатели эффективности. (Рекомендация: начинайте только с одного вида субъектов в цепочке поставок. Например, начать сперва работать с импортерами/экспортерами. Затем через 6 месяцев привлечь брокеров, и т.д.) • Принятие заявок • Команда, предназначенная для проведения проверки (включая историю импорта/экспорта, декларирование/оплату пошлин, соблюдение требований и криминальное прошлое), • Если заявка принята, встретиться с компанией, чтобы подтвердить достоверность заявки. Если да, тогда преимущества предоставляются соответственно, если нет, компания не допускается к участию в программе. • Таможенная служба должна предоставить все преимущества, обещанные компаниям, которые стали членами программы <ul style="list-style-type: none"> ○ Вести учет всех предоставленных преимуществ (использование выделенных полос членами, 		

<p>контактные лица- потраченные часы/консультации, т.д.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Провести оценку программы по истечении 6 месяцев и определить наличие проблем и устранить их. • Провести совещания с комитетом по частному сектору и участниками пилотного проекта и выяснить имеются ли проблемы и решить их. 		
<p>Четвертый этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Когда пилот начинает работать нормально, необходимо пригласить других субъектов в программу (рекомендация: предусмотреть время между включением новых субъектов в программу, в противном случае может возникнуть сбой.) • Разработка программы само-инспектирования/оценки для идентификации проблем и их устранения • Таможенной службе необходимо анализировать потребности в дополнительных квалификациях и знаниях и предоставлять их персоналу • Оценка и мониторинг – нужен пилот и дополнительные ресурсы или тренинг 		
<p>Пятый этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дальнейшее расширение программы, если позволяют ресурсы. Если МСБ не были частью первичной программы, сейчас самое время. • Продолжать мониторинг и оценку созревания пилота совместно с комитетом по частному сектору. Решать любые ошибки или проблемы и продолжать совершенствование программы. • Не останавливаться на достигнутом – программа будет развиваться 		
<p>Шестой этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Создание контрольных точек и показателей эффективности для постепенного вывода пилота и внедрения процесса в организацию. 		
<p>Седьмой этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продолжать пользоваться ИТ поддержкой • Тестировать дальнейшие упрощения/преимущества • Мониторинг и оценка результатов 		
<p>Восьмой этап</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обучение персонала методам работы с участниками ВЭД на региональном или местном уровне • Внедрение механизмов, помогающих оперативным сотрудникам работать с УВЭД • Последовательное внедрение дальнейших протестированных преимуществ 		
<p>Девятый этап Завершение законодательных процедур</p>		

<ul style="list-style-type: none"> • Проекты законов и регламентов доступны для получения комментариев общественности • Мероприятия с общественностью следует провести до доработки проекта и заключительного внедрения программы. • Программные требования, критерии приостановления/отстранения и т.д. должны быть открыты и доступны общественности для поддержания высокого уровня прозрачности • Программа должна быть централизована внутри администрации для обеспечения единообразного толкования и применения требований и критериев. 		
--	--	--

** Примечание: Если вы хотите сотрудничать на основе взаимного признания с другими странами, например крупными торговыми партнерами, тогда вы должны изучить различия программ, и проанализировать их совместимость, чтобы не подвергнуть угрозе свой торговый сектор.

Приложение 2

Перечень преимуществ, связанных с упрощением процедур торговли²

Типы упрощений, которые могут быть предложены таможенной службой на основе уровня безопасности и соответствия оператора.

Срок и предсказуемость

- Быстрые процессы и пересечение границ
- Отсутствие интервенций и традиционного управления транзакциями
- Система «одна остановка»
- Система «ни одной остановки», быстрое пересечение границ
- Упрощенные и облегченные процессы
- Альтернативное место проведения контроля, например склад или объекты участника ВЭД

Требования к данным и предоставление информации

- Подача меньшего объема информации
- Периодические декларации

² «Stairway», Швеция

- Уведомление в бухгалтерском учете
- Отслеживание поставок и транспортных средств
- Новые упрощения таможенных процедур и текущего режима работы
- Не-предоставление дополнительной информации
- Повторное использование информации из коммерческих систем
- Единое окно Правительства
- Централизованная очистка товаров
- Свободный доступ ко всем услугам е-правительства через интернет

Взаимосвязи и вопросы качества

- Персональный клиентский координатор
- Индивидуальные решения
- Повторное использование систем контроля качества и международных аудитов компании
- Международная аккредитация

Результаты, полученные в рамках упрощений, для торговли

- Предсказуемость логистической цепочки
- Совершенствование логистики
- Прозрачность и нейтральная конкуренция
- Больше экономически эффективных проверок
- Централизация ключевых функций и компетенций
- Снижение рисков
- Меньше администрирования
- Меньше местонахождений
- Меньше расходов на персонал
- Меньше затрат по соблюдению требований
- Меньше издержек на ИТ
- Прирост денежных потоков

Приложение 3

Десять практических шагов для создания программы устойчивого обслуживания для надежных участников ВЭД

Шаг 1:	Что мы знаем о надежном участнике ВЭД (НУ ВЭД)?
Шаг 2:	Анализ информации.
Шаг 3:	Систематическая обработка информации и ввод в файл НУ ВЭД
Шаг 4:	Изменение метода контроля на срок три месяца
Шаг 5:	Повторный анализ информации и ввод в файл НУ ВЭД
Шаг 6:	Подготовка аудита
Шаг 7:	Проведение аудита
Шаг 8:	Анализ всей информации и ввод в файл НУ ВЭД
Шаг 9:	Разработка программы контроля
Шаг 10:	Разработка плана обслуживания для НУ ВЭД (позаботиться об обслуживании)

Шаг 1: Что мы знаем о надежном участнике ВЭД?

На данном этапе мы указываем то, что нам уже известно об участниках ВЭД. Для этого необходимо собрать информацию об УВЭД, в частности о его товарах, законодательстве и регламентах, которые применяются в отношении товаров, и процедуры, установленные для УВЭД, процентный доход, информация о торговой деятельности, результаты проверок и репутация УВЭД в налоговых органах. Однако самым быстрым и простым способом получить информацию – провести проверку участника ВЭД. Поэтому целесообразно будет быстро выполнить шаги 4 (изменение методики контроля) и 7 (проведение аудита).

Кроме того, следует обращаться за получением информации к вышеупомянутым налоговым органам, таможенному центру по разведанным и правоприменению, министерству сельского хозяйства, министерству карантина и другим важным государственным ведомствам. Таким образом, создается текущая картина состояния дел УВЭД.

Шаг 2: Анализ информации

Как только получена текущая картина по УВЭД, проверки, проведенные до настоящего момента по такому участнику ВЭД, а также результаты таких проверок, следует

зафиксировать. Таким образом, станет понятно остались ли какие-либо товары, поставки, операции или аспекты непроверенными. Также может стать понятным, что проверки обычно проводятся в одном направлении. Это первый, приблизительный анализ рисков.

Шаг 3: Систематическая обработка информации и ввод в файл НУ ВЭД

Существует модель, по которой следует проводить анализ рисков, и для этого необходима определенная информация. Вся информация собирается в файле УВЭД, поэтому файл УВЭД – это отражение его текущего состояния.

Шаг 4: Изменение метода контроля на срок три месяца

После осуществления Шага 2 станет понятной ситуация с проверками УВЭД до настоящего момента. Например, возможно, проверка характера и состава одного товара, который импортируется УВЭД, проводится на регулярной основе, тогда как другие компоненты поставки никогда не проверяются. Тогда будет целесообразно акцентировать проверки именно на них на определенный срок.

Может также случиться, например, что проверки по уведомлениям не проводились в течение длительного времени. Тогда будет целесообразным провести физический досмотр по некоторым поставкам на основе уведомлений. Есть множество примеров. Иными словами, этот шаг ведет к проведению множества проверок.

Шаг 5: Повторный анализ информации и ввод в файл НУ ВЭД

Результаты проверок показывают риски, которые влекут за собой участник ВЭД и его товары. Также они показывают поведение УВЭД в различных ситуациях. Результаты проверки дают важную информацию для поиска желаемой комбинации проверок. Таким образом, можно совершенствовать анализ рисков.

Шаг 6: Подготовка аудита

Следует разработать и осуществлять комбинацию проверок для каждого участника ВЭД. Комбинация проверок включает: физический досмотр, верификацию декларации и (пост-таможенный) аудит. В частности аудиты дают дополнительную важную информацию обо всей цепочке поставок. Поэтому аудиты регулярно проводятся как в отношении участника ВЭД, для которого были разработаны процедуры, а также импортеров, экспортеров и

экспедиторов, которые участвуют в той же цепочке поставок. Аудит приносит пользу только тогда, когда он должным образом подготовлен; что будет изучаться?

Шаг 7: Проведение аудита

Аудиты крупного участника ВЭД (например, транснациональная компания) следует проводить таможенными сотрудниками, специализирующимся в этой сфере. Как правило, такие специалисты работают в центральном аппарате и иногда сложно запланировать аудиты для них в регионах. Однако важно привлечь их в начале подготовки к аудиту.

Аудиты других УВЭД проводятся таможенными сотрудниками в регионах.

Шаг 8: Анализ всей информации и ввод в файл НУ ВЭД

После проведения аудита вся информация об УВЭД становится известной. Теперь все риски изучены и введены в модель, предназначенную для этого. Это дает полную картину состояния дел УВЭД и риски, связанные с его деятельностью. Таким образом, имеется текущая картина состояния дел УВЭД, а также анализ рисков на основе полученной информации.

Шаг 9: Разработка программы контроля

Важно знать о рисках. Еще более важно знать о том, какие проверки следует осуществить для решения таких рисков. Такие проверки, их частота и инспекторы, осуществляющие такие проверки, указываются в программе контроля. Иными словами, в программах контроля указывается тип проверок для решения рисков, которые были выявлены.

Шаг 10: Разработка плана обслуживания для НУ ВЭД

Несомненно, что необязательно охватывать проверками абсолютно все риски. Не все риски такие высокие. Посредством анализа рисков можно определить является ли риск высоким, средним или низким. Кроме того, не всегда есть людские ресурсы для проверки всего и вся. Поэтому следует сделать выбор: какие риски следует охватить, какие нет. Следует ли проводить проверки с определенной частотой или нет.

Такой выбор делает руководитель группы. Таможенный сотрудник, ответственный за конкретного УВЭД («клиентский» координатор) делает в таком плане заключение по его обслуживанию. Соблюдение такого плана является важным, для этого «клиентский координатор» должен регулярно оценивать, что было проверено, что было обнаружено,

какая информация имеется в наличии. На основе таких факторов он будет обновлять общую картину, анализ рисков и программу контроля.

Заключение:

Следует продолжать проведение проверок на основе самой свежей информации. Текущее состояние УВЭД, анализ рисков, программу контроля и план обслуживания следует периодически корректировать. УВЭД может начать другие виды деятельности, законодательство может меняться, и соответственно риски, и результаты проверок могут привести к решению о необходимости проверки некоторых товаров. Все эти факторы повлияют на сделанный выбор.

Поэтому важно, чтобы эти 10 шагов регулярно повторялись.

Наилучшая практика

«Таможенный клиентский координатор»

Как отмечалось в приложении «Преимущества», таможенный клиентский координатор и является одним из преимуществ, которое таможенная служба может предложить законопослушным участникам ВЭД и компаниям.

Каждый законопослушная, аккредитованная и/или сертифицированная компания получает таможенного клиентского координатора. Такие клиентские координаторы должны обладать существенными рабочими знаниями бизнес моделей или специальностей, которые они охватывают в своей работе. Таможенный клиентский координатор – это ежедневное контактное лицо (или специалист фронт-офиса) для компании и все таможенные контакты направляются через него. Если таможенный клиентский координатор не может решить какой-либо вопрос самостоятельно, он принимает на себя ответственность за него и обращается к соответствующему подразделению в таможенной службе (бэк-офис). После урегулирования вопроса, таможенный клиентский координатор контактирует с компанией и сообщает о результатах. Таможенный клиентский координатор всегда должен быть доступен для компании и также принимать на себя ответственность за дальнейшее усовершенствование и упрощение процессов компании. Компании должны использовать клиентского координатора в качестве источника информации, а также как пункт донесения, т.е. если возникают подозрения по какой-либо деятельности, то о них следует сообщить ему. Поэтому, несмотря на то, что этот документ больше сфокусирован на обязанностях таможенной службы, компании должны понимать, что информирование своего таможенного клиентского координатора приведет к улучшению уровня обслуживания.

Таможенный сотрудник может быть таможенным клиентским координатором для одного и более операторов, в зависимости от размера, объемов и сложности участвующих компаний. Хорошее руководство и добросовестность – важные вопросы для таможенной службы и торговли, и рекомендуется, чтобы таможенный клиентский координатор проходил ротацию через определенный промежуток времени и/или портфель компаний для таможенного клиентского координатора также сменялся периодически. Период наставничества для нового таможенного клиентского координатора следует предусмотреть для обеспечения согласованного обслуживания. Уходящий координатор может передать знания и навыки, а также познакомить нового координатора с представителями клиента.

Обязанности и задачи таможенного клиентского координатора включают:

- Ежедневное контактное лицо для компании
- Единое окно (фронт-офис) для компании
- Управление и обновление административных файлов компании
- Управление процессом авторизации и/или аккредитации компании
- Ответственность за совершенствования и прочие упрощения

- Понимание и исполнение мероприятий по управлению рисками
- Подготовка и обновление планов индивидуального обслуживания для компании
- Инициации проверок на основе планов и профиля рисков
- Ответственность за ежедневную сопутствующую работу по соответствию компании

Два реальных примера о компании «MultiCom» и компании «ABC/XYZ». Эти транснациональные компании, ведущие дела со многими таможенными администрациями по всему миру

Что делает Таможенный клиентский координатор для компании для компании по радиоэлектронике «MultiCom»?

- Периодически (раз в месяц) таможенный клиентский координатор проводит консультации с «MultiCom» по оперативным и стратегическим вопросам. Принимаются различные договоренности по их решению. Это означает, что координатор проводит консультации с «MultiCom» утром или после обеда в среднем один раз в неделю. На ежемесячном совещании они обсуждают (например, Европейские или Азиатские) события в отношении таможни, деятельность «MultiCom» (в общем и детально), состояние проектов, и возможные проблемы в месячном декларировании, аудите (внутреннем «MultiCom» и аудите и первичных запросах Таможенной службы).
- Решение острых – ежедневных - таможенных проблем.
- Инициирование и управление бухгалтерскими проверками и физическими досмотрами в «MultiCom» в стране X и стране Y.
- Инициирование и управление обработкой месячной декларации в рамках аудиторской программы.
- Включение результатов бухгалтерских проверок, физических досмотров и верификаций в месячную декларацию для обслуживания (анализ рисков) «MultiCom».
- «MultiCom» - практически постоянно аудирруется путем частичного аудита. Департамент, выдающий авторизации, обеспечивает первичный аудит, бухгалтерские проверки проводятся

бухгалтером (с дипломом аудитора) или он делегирует полномочия. Каждый год таможенный клиентский координатор подготавливает программу совместного аудита, которая включает аудиторский план на соответствующий год. В него также включены совместные аудиты с таможенной администрацией страны Y и аудиты, которые проводятся в стране Y самостоятельно.

- Обновление клиентской информационной системы.
- Постоянная актуализация авторизаций. Департамент, выдающий авторизации, выдает их; два человека назначаются для работы с авторизациями «MultiCom».
- Регулярные визиты на объекты компании для наблюдения за методами работы на практике и сбор информации о логистике и производственных процессах.
- Консультирование с теми странами, для которых «MultiCom» запросила у национальной таможенной администрации разрешения на использование трансграничной авторизации.
- Обеспечение безопасности на современном уровне.
- Принятие решений по запросам на возмещение платежей и запросам на платежи в особых случаях.
- Сбор и обработка сигналов (предоставленной информации и запросов) от обеих сторон из различных источников, особенно от таможенных организаций.
- Составление плана аудита и анализа рисков.

Чем таможенный клиентский координатор НЕ занимается?

- Таможенный клиентский координатор не покупает акции «MultiCom» или акции ассоциированных компаний (добросовестность).
- Таможенный клиентский координатор не является участником апелляционных жалоб и возражений «MultiCom». Однако в связи с апелляционными жалобами и возражениями иногда могут задаваться субстантивные вопросы по файлу компании.

Как Таможенный клиентский координатор гарантирует свою добросовестность?

- Отсутствие акций компании, которые могут указывать на альянс.
- Проведение аудитов коллегами.
- Возмещение средств и расчет дополнительных налогов проводится коллегами.
- Консультации с коллегами по поводу действий в отдельных ситуациях.
- Подробная запись и аудиторский след.
- Открытость с руководителем команды в важных случаях (политически деликатных).
- Обеспечение последовательности политики и ее внедрения.

Другие клиенты?

- Клиентский координатор для «MultiCom» не занимается другими клиентами.

Затраченное время?

50-80% имеющегося времени только для «MultiCom».

Что делает Таможенный клиентский координатор для химической фирмы «ABC/XYZ»?

- Контактное лицо для трех подразделений и соответствующих филиалов. Каждое подразделение «ABC/XYZ» имеет свое контактное лицо для таможенного клиентского координатора.

- Периодически (обычно раз в квартал) проводятся консультации и обсуждения планов. Клиентский координатор описывает самые последние и будущие события в таможенной службе. «ABC/XYZ» также предоставляет информацию о состоянии дел в «ABC/XYZ», которая влияет на работу таможенных органов.
- Кроме того, обсуждаются самые важные вопросы, такие как структура авторизации, предоставление безопасности для всей группы, текущие аудиты и т.д. «ABC/XYZ» предоставляет обратную связь от различных органов, в которых она представлена.
- Решение острых – ежедневных - таможенных проблем.
- Инициирование и управление бухгалтерскими проверками и физическими досмотрами в «ABC/XYZ».
- Клиентский координатор изучает потоки товаров, проходящие через таможенные ИТ системы.
- Обновление клиентской информационной системы.
- Периодические консультации с аудиторами из разных таможенных офисов касательно возможных проблем по управлению аудитом.
- Предоставление таможенных авторизаций и их постоянная актуализация.
- Визиты на объекты компании целью проверки действия выданных авторизаций.

Чем таможенный клиентский координатор НЕ занимается?

- Таможенный клиентский координатор не покупает акции «ABC/XYZ» или акции ассоциированных компаний.

С кем сотрудничает таможенный клиентский координатор?

- Внешнее сотрудничество: Контактные лица трех подразделений «ABC/XYZ».

- Внутреннее сотрудничество: Аудиторский персонал таможенной службы.

Как Таможенный клиентский координатор гарантирует свою добросовестность?

- Не покупает акции рассматриваемой компании.
- По каждому вопросу от «ABC/XYZ» клиентский координатор оценивает свою роль.
- Возмещение средств, расчет дополнительных налогов, рассмотрение выдачи новых авторизаций проводится коллегами.
- Подробная запись и аудиторский след.
- Открытость с руководителем команды в важных случаях (политически деликатных).
- Обеспечение последовательности политики и ее внедрения.

Внутренний (таможенный) менеджмент «ABC/XYZ»

- Подготовка анализа рисков.
- Распоряжения на аудит с целью бухгалтерских проверок и физического досмотра.
- Обновление клиентской информационной системы.
- Проверенная безопасность.

Другие клиенты?

- Клиентский координатор для «ABC/XYZ» занимается еще 15 клиентами в химической отрасли.

Затраченное время?

- 40-50% имеющегося времени только для «ABC/XYZ».

Два реальных примера о компании «MultiCom» и компании «ABC/XYZ». Эти транснациональные компании, ведущие дела со многими таможенными администрациями по всему миру

Точки зрения «MultiCom» и «ABC/XYZ» по поводу Таможенного клиентского координатора (Партнерство «Таможня-Бизнес»)

Их история:

«Растущая глобализация подбора источников (сорсинга), производства и сбыта означает, что наша компания, и большинство компаний, сейчас имеют дело с таможенными и торговыми требованиями на нескольких рынках. Наша подотчетность выходит за пределы международных требований. Нам необходимо учиться и сохранять превосходство над правилами и практиками других стран – правилами и практиками, которые меняются на регулярной основе и существенно различаются по странам. Более того, существует общемировая тенденция по ужесточению правил, жесткому правоприменению документации (e-таможня) и другие требования (CSI, C-TPAT) и наказанию за несоблюдение требований. Недостаток информированности и перспективного плана в этой постоянно развивающейся и сложной сфере может привести к задержкам на границе, строгим санкциям, превышению сроков по производству и доставке. Так как у нас есть специальный клиентский координатор и проводятся регулярные ежемесячные встречи для обсуждения актуальных оперативных и стратегических вопросов, а также новых национальных и международных событий, мы можем всегда быть в курсе касательно (зарубежных) таможенных законов и мероприятий, и как это может повлиять на наше глобальное соответствие требованиям и деятельность по сорсингу. Вместе с клиентским координатором мы можем воспользоваться наилучшими практиками, как для таможенных органов, так и для нашей компании, и быть инициативными.

Мы получаем преимущества от индивидуализированного подхода. В глобальной экономике скорость и определенность при пересечении границ, импорте и экспорте товаров важны для поддержания конкурентоспособности нашего бизнеса. Мы выигрываем от упрощенной обработки, и у нас есть сильный стимул вести и сохранять записи о надлежащей эффективности и партнерстве с таможенной службой. В результате наша компания правомочна участвовать в некоторых программах модернизации таможенной службы. Мы выигрываем от упрощенной очистки, методов бухгалтерского учета и платежей, и имеем право участвовать в большом количестве программ по разрешениям, что сделает пересечение границ еще более удобным. Я хотел бы подчеркнуть, что это не значит, что мы не проходим аудиты или аудиты для нашей компании облегчены. То, как мы ведем свою деятельность таможенная организация и таможенные ИТ сети считают абсолютно прозрачным. Таможенная служба всегда может и будет проводить аудиты у нас на ежедневной основе. Однако так как мы предоставили ей полный автоматизированный доступ к нашей системе, это едва ли мешает нашей деятельности.

В крупных предприятиях как наше, сложно представить, что могут использоваться традиционные таможенные процедуры или традиционный таможенный подход. Это создало бы огромные проблемы с потоком товаров. Не будет преувеличением сказать, что глобальная компания, аналогичная нашей, не может профессионально работать без

клиентского координатора, который знает наш бизнес, наши процессы, наших людей и наши заботы».

Генеральный директор