**Таможенное агентство в Евросоюзе**

Виктор НОВОКРЕЩЕНОВ, коммерческий директор AS «Sivex International», Эстония

Настоящая статья продолжает цикл статей о таможенном законодательстве ЕС, которые с осени прошлого года начали публиковаться в журнале «Таможенные новости». На этот раз речь пойдет о таможенном агентстве. Для начала уточним: статья 5 Таможенного кодекса ЕС (ТК ЕС) устанавливает, что любое лицо, взаимодействующее с таможней, имеет право назначить для такого взаимодействия своего представителя.

Таковым может быть как физическое, так и юридическое лицо, а само представительство может быть как прямым, так и косвенным. Как правило, функции представительства перед таможней осуществляют профессиональные участники таможенных отношений - таможенные агентства. Дело в том, что на практике только для относительно небольшого числа крупных участников внешнеэкономической деятельности содержание собственных таможенных специалистов является экономически оправданным.

Таким образом, применительно к Европейскому союзу таможенное агентство является аналогом того, что в РФ называют таможенным брокером. В случае прямого представительства представитель действует от имени и по поручению доверителя, а в случае косвенного - от своего имени по поручению доверителя. ТК ЕС не ограничивает число представителей даже в отношении одной транзакции, так что в общем случае одинпредставительможетподготовитьтаможенную декларацию, другой - гарантировать уплату таможенного долга, а третий - уплатить его. Конечно, все эти три действия может совершать и один-единственный представитель. Требования к физическим лицам, которые, собственно, подготавливают таможенные декларации (таможенным брокерам), в ТК ЕС не установлены, так что это проблема таможенного агентства - кому доверить этот непростой вопрос и, соответственно, нести последующую ответственность за действия своего сотрудника. Впрочем, в национальных законодательствах некоторых стран ЕС устанавливаются квалификационные требования к таможенным брокерам. Что касается уплаты таможенного долга, то таможню ЕС совершенно не интересует, кто его в итоге оплатит: будет ли это импортер, таможенное агентство или вообще третье лицо.

При прямом представительстве ответственность перед таможней за любые действия представителя несет доверитель, который в порядке регресса может предъявить требования к своему представителю при ненадлежащем исполнении последним своих обязанностей. Уплата таможенного долга возложена на доверителя, а в случае если прямой представитель выступил и в качестве гаранта уплаты таможенного долга, также на представителе. Последний в этом случае несет перед таможней солидарную с доверителем ответственность за уплату суммы таможенного долга, в отношении которой была выдана такая гарантия.

При косвенном представительстве ответственность перед таможней несет представитель, как в отношении порядка декларирования, так и в отношении уплаты таможенного долга. Причем такое обязательство уплаты таможенного долга распространяется также и на суммы, которые могут быть доначислены таможней в результате пост-аудита. В случае косвенного представительства уже доверитель несет солидарную ответственность с представителем за уплату таможенного долга. Косвенный представитель, который произвел уплату таможенного долга, вправе в порядке регресса взыскать указанную сумму с доверителя.

Наиболее востребованной клиентами является деятельность таможенного агентства по гарантированию уплаты таможенного долга, что является обязательным при оформлении транзита и позволяет отсрочить уплату таможенного долга при импорте. В отличие от России, в ЕС принципиально отсутствует ограничение на минимальный размер гарантий, которые таможенное агентство должно предъявить таможне для получения права предоставлять гарантии уплаты таможенного долга, Поскольку деятельность таможенного агентства становится экономически оправданной только при наличии определенного объема предоставляемых клиентам гарантий, то минимально необходимый размер гарантий, которые таможенное агентство должно предоставить таможне, чтобы выжить в конкурентной ситуации, формируется на национальном или региональном рынке автоматически. Формы гарантии, которые предоставляют таможенные агентства и которые акцептуются таможней, могут иметь практически любую форму - залог недвижимости, гарантии банков, страховых компаний, крупных предприятий, депозиты и прочее.

Особенно важным является то, что таможенное агентство, предоставляя таможне гарантии за клиентов, рискует своими активами и по этой простой причине осуществляет селекцию самих клиентов в части их благонадежности и финансовой состоятельности, ведь в случае неуплаты таможенного долга таможня реализует активы таможенного агентства и за счет этого оплачивает таможенный долг. Если клиент представляется агентству ненадежным, ему просто отказывают в предоставлении гарантий, и такой клиент не может оформить транзитную процедуру или получить отсрочку уплаты таможенного долга. Это также стимулирует клиентов к выполнению своих обязательств перед таможенными агентствами в части возмещения оплаченного последними таможенного долга и оплаты услуг агентств.

Российская ситуация, при которой дочерние предприятия таможни (различные региональные представительства ЗАО «РОСТЭК») предоставляют самой же таможне гарантии за клиентов, рискуя при этом государственным имуществом, которым их наделила сама же таможня, с позиций ТК ЕС представляется абсолютно абсурдной, как с точки зрения рисков, которым подвергаются государственные активы, так и с точки зрения создания конкурентной среды в сфере околотаможенной деятельности. Ведь совершенно очевидным является тот факт, что независимым таможенным агентствам крайне сложно конкурировать со структурой, которую поддерживает государство. Кроме того, ситуация, при которой таможня фактически сама себе же декларирует товары и транспортные средства, имеет большую коррупционную составляющую.

В ЕС таможенные агентства, как профессиональные участники таможенных отношений, являются надежными партнерами таможни, так как, рискуя собственными активами, заложенными таможне, они вынуждены строго следовать таможенному законодательству, постоянно совершенствовать профессиональный уровень своих работников, отслеживать экономическое положение клиентов. В среднем одно таможенное агентство работает с несколькими сотнями клиентов, что в соответствующее число раз снижает число участников внешней торговли, обращающихся в таможню самостоятельно. Одновременно таможенное агентство является надежным партнером клиента, которому оно предоставляет профессиональные услуги и создает благоприятные предпосылки для экономической деятельности, за что и получает причитающуюся оплату.

К сожалению, в рамках 27 стран - членов ЕС отсутствует точная статистика о количестве таможенных деклараций, подготовленных таможенными агентствами и участниками внешнеэкономической деятельности самостоятельно, но по многолетним наблюдениям автора, на последних приходится только несколько процентов таможенных деклараций. Все остальное - это работа таможенных агентств.