

УДК 303.62

**ВЭД В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ.  
ТОЧКА ЗРЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ**



**Шленская Юлия Эдуардовна**  
предприниматель, президент группы  
компаний «КВТ»

Рынок таможенных услуг и институт таможенных представителей в последние годы переживают масштабную трансформацию: цифровизация, санкционные ограничения, усиление административных барьеров, рост рисков солидарной ответственности. Эти процессы напрямую влияют как на бизнес участников внешнеэкономической деятельности, так и на практику правоприменения в таможенной сфере.

В беседе с Юлией Шленской - президентом группы компаний «КВТ», предпринимателем выпускающий редактор журнала Валентина Ионичева обсудила ключевые тенденции развития таможенной системы, изменения в роли таможенного представителя, проблемы проверок как до, так и после выпуска товаров и вопросы перераспределения рисков между бизнесом и государством.

---

Авторы интервью старались передать практический взгляд изнутри отрасли и показать реальные вызовы, с которыми сегодня сталкиваются таможенные представители и их клиенты.

*Шленская Юлия Эдуардовна — президент группы компаний «КВТ». Окончила РАНХ им. Плеханова по направлению «Экономика предприятий», получила магистерскую степень по специализации «Управление инвестиционными проектами». Имеет успешный опыт руководства проектами в области металлургии. В 2008 году пришла в отрасль, возглавив «КВТ». В настоящее время компания является экспертом в области импорта сельскохозяйственного оборудования и широкого спектра продукции, участвует в крупных госконтрактах.*

- **Юлия, я с большим удовольствием хочу с вами пообщаться, поскольку давно восхищаюсь вами как человеком, построившим бизнес в сложной и конкурентной таможенной сфере. Вы не боитесь реализовывать новые идеи, искать нестандартные решения, пробовать новые направления бизнеса. К тому же вы умеете говорить о таможене и внешнеэкономической деятельности просто и понятно, при этом точно передавая суть. Мой первый вопрос: как вы пришли в таможенный бизнес, с какими сложностями столкнулись и как их преодолевали?**
  
- В наш замечательный бизнес я попала довольно давно, практически 17 лет назад. Как это было? В декретном отпуске я познакомилась с девушкой, которая работала в этой сфере и которая потом, по странному стечению обстоятельств, меня в нее позвала. Сложностей было много, потому что околотаможенный логистический бизнес радикально отличается от всего того, чем я занималась в своей профессиональной жизни. Я была, условно

говоря, консалтером, белым воротничком, и многие вещи мне казались, да в общем-то, по сей день кажутся, довольно странными. Например, цена в долларах за килограмм или корректировки деклараций задним числом через два года после выпуска. Вот это мне по-прежнему кажется странным и нелогичным.

– **Как, на ваш взгляд, сегодня меняется внешнеэкономическая деятельность и рынок таможенных услуг? Что происходит с бизнесом под давлением внешних ограничений? Какие основные направления изменений вы бы выделили?**

– Естественно, бизнес претерпел существенные изменения за последние лет 10, как минимум, потому что очень многие вещи стали прозрачными, оцифрованными. Это в определенной степени убило, уменьшило ценность околотаможенных услуг, попутно обрушив их стоимость. Однако фактически те административные барьеры, которые выросли из-под земли за последние годы, должны повысить ценность и стоимость околотаможенных услуг. Среди коллег я встречаю солидарность в этом вопросе.

Само декларирование, рутинная «набивка декларации» и сопутствующий выпуск вообще не должны быть основным предметом услуги. Это часть услуги, ее начало. Скажем так, есть ряд компаний, которые по умолчанию предоставляют тариф «Победа». Когда сидишь без воды, без еды в кресле, которое не раскладывается, и попробуй еще бесплатно пересесть – вообще из самолета выкинут. Так и голая декларация – тариф «Победа». Самое интересное наступает после выпуска, в течение трех лет – период, в течение которого таможенные органы вправе проводить таможенный контроль после выпуска товаров. И вот эта часть, после титра «выпуск разрешен», - если нет доначислений, административных дел, - и есть основная услуга. В

---

---

этом заключается профессионализм и навык таможенного представителя, вот что оплачивается. Даже те компании, которые несколько лет назад готовы были «набивать» декларации по 1500 руб. за штуку, сейчас изменили отношение к оценке стоимости своих услуг.

- **Сейчас мы наблюдаем серьезные изменения на рынке таможенных услуг, в том числе, к сожалению, банкротства некоторых таможенных представителей. На мой взгляд, это связано с несколькими причинами: сложностью быстро перестроиться на новых клиентов при изменении логистических цепочек; непосильной нагрузкой в случае, если приходится уплачивать таможенные платежи и пени по уведомлениям таможенных органов, в случае, если по разным причинам это не могут сделать клиенты (в связи с солидарной обязанностью по уплате таможенных пошлин, налогов и пеней при проверках после выпуска).**

- На моей памяти изменения происходили всегда. И за долгие годы я наблюдала и уход с рынка, и возвращение как очень больших компаний, так и маленьких. Если в поисковик вбить «таможенные услуги», например, в Москве, то выдача, которая есть сейчас с названиями компаний, сайтов, ничего общего не имеет с выдачей, например, 4–5-летней давности. И когда я начинаю смотреть по ключевым запросам, я очень сильно удивляюсь, потому что, по большей части, я даже не знаю, про кого мы говорим вообще, что это такое.

Но текущая ситуация, естественно, шарма отрасли не добавила, потому что, с одной стороны, рынок очень сильно сжался, количество заказов стало меньше. Раза в два, наверное. Кушать по-прежнему хочется всем, и лучше хлебушек с колбаской есть, а не пустой. С другой стороны, нам

усложнили работу санкции (хотя для каких-то компаний, очевидно, санкции обернулись дополнительным источником дохода). И с третьей стороны нас очень сильно давят административные барьеры.

- **В продолжение предыдущего вопроса: сегодня таможенный представитель несет солидарную с декларантом обязанность по уплате платежей в соответствии со ст. 405 ТК ЕАЭС. На практике мы видим, что успех взыскания с декларантов уплаченных за них таможенных платежей зависит от условий договора таможенным представителем и декларантом. Были судебные разбирательства в Суде ЕАЭС, например, по заявлениям ООО «ТЛО», ООО «DHL», в результате которых судом был сделан вывод о том, что солидарная обязанность – это публично-правовой институт, а взыскание денежных средств с декларанта – частноправовой вопрос. Насколько, на ваш взгляд, справедлива нынешняя модель распределения рисков обязанности и ответственности таможенного представителя? Какие бы изменения в регулирование данного вопроса вы предложили?**
  
- Ситуация с солидарной ответственностью, когда таможня автоматически и одновременно приходит и к таможенному представителю, и к грузовладельцу, абсолютно несправедлива. И очень жаль, что ФТС на октябрьском заседании в ЕЭК не согласилась с предложением других стран – Беларуси и Казахстана. Предложение заключалось в том, чтобы разнести по времени обращение к декларанту и его таможенному представителю. В Беларуси, если не ошибаюсь, эта разница составляет около 2 месяцев. То есть к таможенному представителю приходят спустя время, когда от участника ВЭД не удается добиться доплаты. И это редкие случаи. У нас же таможня

---

имеет право (и активно пользуется им) предъявлять требование (то есть направлять уведомление о неуплаченных суммах таможенных платежей) сразу обоим лицам, оставляя их разбираться между собой наедине.

- **Сталкиваются ли ваши клиенты с проверками до и после выпуска товаров? Какие, на ваш взгляд, наиболее несправедливые решения принимают таможенные органы?**
  
- Проверок после выпуска товаров, безусловно, стало больше. И усиливается практика таможенных органов начинать проверку относительно товаров, которые были выпущены полтора-два года назад. В случае негативного исхода для клиента и таможенного представителя сумма пени может превышать, собственно, сумму доначислений. Вот это кажется действительно несправедливым. Соотношение удачных и неудачных исходов составляет примерно 50 на 50.
  
- **Что изменилось в участниках ВЭД за последние годы? Стали ли они более юридически грамотными, требовательными, внимательными к документам? И что изменилось, на ваш взгляд, в должностных лицах таможенных органов?**
  
- Очень часто, не могу сказать, что всегда, уровень компетентности специалистов государственной структуры оставляет желать лучшего. Понятно, что у них очень небольшие зарплаты, нет практически никаких возможностей получать законно дополнительный доход. Престиж профессии страдает, и результаты соответствующие. А что касается клиентов: тут большая боль, что они не так, как следовало бы, оценивают труд декларанта. Да

и всей компании. Здесь, мне кажется, решение в том, чтобы просвещать. То есть всей нашей таможенно-логистической когортой нести в массы идею о том, что сама по себе декларация – это только часть истории. Сотрудник, который участвует в декларировании, сейчас должен быть профессионально очень грамотным и квалифицированным. То есть интеллектуальная составляющая увеличилась, поскольку и барьеров административных очень много, и неочевидных каких-то документов, вроде документа Шреддингера: он есть, но его нет. Это все нужно знать и уметь применять, постоянно действовать на стыке законодательства ЕАЭС, России, публичного и частного права, следить за малейшими изменениями нормативной базы и т.п. Так что сейчас уровень специалиста по таможенным операциям, который не принесет беды ни клиенту, ни себе, ни работодателю, должен быть высоким. И здесь, как и у таможни, наблюдается серьезный кадровый голод, поскольку такая профессия перестала быть престижной. На тех тарифах, на которых работают таможенные представители, платить сотни тысяч своим специалистам, справедливое желание. Количество работы, непрямую не связанной с декларированием, огромное. Люди просто устали и выгорают. Я наблюдаю это практически во всех компаниях. И многие знакомые за 23–24 года ушли из профессии. А заменять людей такой модной историей, как искусственный интеллект...

- **Ранее в интервью вы упоминали избыточную бюрократию в таможенной системе. В чем она проявляется сегодня и какие ваши рекомендации компаниям по работе в условиях бюрократизации?**
- В нашем телеграм-канале люди обсуждают вопросы корректировки таможенной стоимости, которые происходят на этапе подачи декларации (в

рамках проверки таможенной стоимости, начатой до выпуска товаров). И что если раньше запрос на подтверждение таможенной стоимости включал в себя порядка 35-40 документов, то вот сейчас люди стали получать запрос на 70 позиций. Наглядно.

- **Если бы у вас была возможность повлиять на регулирование таможенных правоотношений, какие изменения вы бы предложили и реализовали в первую очередь?**
- Я бы хотела изменить отношение таможи, а в идеале и клиентов, к таможенному представителю. Сейчас наше звено воспринимается как неважная, но дойная корова. И изменить хотя бы практику вот этих доначислений, чтобы таможенный представитель не становился автоматически плательщиком в ситуации, которая очень часто вообще вне зоны его компетенции и ответственности. Вот это, наверное, основное.
- **Как вы для себя определяете успех в таможенном бизнесе сегодня? Что считаете своим конкурентным преимуществом?**
- Я всегда считала, считаю нашим конкурентным преимуществом то, что мы стремимся следовать принципу «делай сразу хорошо, плохо получится само». За это и ценят наших сотрудников. А еще за клиентоориентированность, готовность найти решение, поломать голову, выйти за рамки стандартной схемы. То есть мы не сидим, взирая спокойно с высоты на то, что где-то там что-то происходит. Мы постоянно находимся в движении - как наш логотип, вот этот небольшой кораблик. Мы – «жух-жух-жух».  
При этом мы все-таки уважаем себя. То есть мы не идем на какие-то сделки с совестью или с законом, уважаем свой профессионализм, свою без-

опасность, что, наверное, очень важно в текущем моменте для всех компаний. Это, пожалуй, наша отличительная черта.

- **Имеются ли у вас личные принципы в управлении бизнесом и командой, которые вы никогда не нарушаете?**
- Конечно. Во-первых, я априори считаю людей хорошими и порядочными, пока не доказано обратное. Хотя жизнь иногда доказывает. Но принцип я менять не готова. Во-вторых, я исповедую принцип честности и открытости. То есть я очень не люблю, когда в бизнесе все очень официально, а за этими шторками скрывается куча негатива. Я считаю: есть проблема - приди, скажи, мы найдем ее решение. Главное, приди.
- **Каким вы видите развитие ВЭД и бизнеса в сфере таможенных услуг в перспективе ближайших лет?**
- Тут я ничего оригинального вам не скажу. Это цифровизация, это оптимальная попытка заменить человека искусственным интеллектом, поскольку человеческий ресурс нынче крайне дорог и, к сожалению, не всегда стабилен. Я думаю, что основной тренд – это цифра, цифра, цифра. Причем с двух сторон. Это внедрение искусственного интеллекта в пунктах пропуска, при декларировании. И со стороны компаний, которые либо сами декларируют, либо пользуются услугами таких компаний, как наша. В общем уход в максимально возможную оцифровку этой работы. Это просто закономерно.

- 
- **А если заглянуть дальше — на 10–20 лет вперед: какой, на ваш взгляд, будет таможенная система будущего? Останется ли потребность в проверках, решениях по таможенной стоимости и классификации, или технологии и регулирование изменят систему настолько, что такие проверки уйдут в прошлое?**
  - Что касается отдаленного будущего, где космические корабли будут бороздить просторы - не знаю чего, мне сложно сказать. Я думаю, что очень сильно ситуация будет зависеть от того, как будет развиваться Россия, ее экономика, какие отношения у нас будут с другими государствами. То есть от этого будет очень сильно зависеть, как вообще дальше будет развиваться в целом бизнес в России и останется ли он. Или будет сплошной госсектор. Такое тоже возможно.
  - **И напоследок личный вопрос: как вы поддерживаете себя — эмоционально, физически, профессионально — в профессии, где уровень стресса крайне высок? Вы любите путешествовать. Что для вас значат путешествия? Являются ли они источником идей для работы и бизнеса?**
  - Время сейчас сложное, очень стрессовое, хорошие новости мы ищем иногда с фонариком, поэтому стресс снимается спортом, позитивным отношением к жизни, близкими людьми и, безусловно, путешествиями. В них я черпаю прежде всего эмоции, новые впечатления. Это тренирует мозги, насмотренность, гибкость, умение и стремление увидеть что-то новое и, возможно, применить какой-то лично испытанный опыт в работе или не в работе. Поэтому путешествия – очень важная история. И для меня это,
-

наверное, просто одна из основных ценностей моей жизни. Возможность ездить, смотреть мир своими глазами, а не через экран ноутбука. И впитывать все, весь тот колоссальный мировой опыт, который в общем доступен при поездках.

**Текст интервью подготовлен выпускающим редактором журнала «Юрист ВЭД» В.Н. Ионичевой.**

**FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE NEW REALITY.  
THE CUSTOMS REPRESENTATIVE'S POINT OF VIEW**

**Shlenskaya Julia Eduardovna,**

President of the KVT Service group of companies. Graduated from the Plekhanov Russian University of Economics with a degree in Enterprise Economics. Received a master's degree in the specialization of «Investment Project Management». Has a successful experience in project management in the field of metallurgy. In the crisis year of 2008, she entered the industry by leading «KVT». Currently, the company is an expert in the import of agricultural equipment and a wide range of products and participates in major government contracts.

**Ключевые слова:** таможенный контроль, таможенные органы, постконтроль, внешнеэкономическая деятельность, таможенные услуги, таможенный представитель, таможенный бизнес.

**Keywords:** customs control, customs authorities, post-control, foreign economic activity, customs services, customs representative, customs business.

**Для цитирования**

Шленская, Ю., & Ионичева, В. (n.d.). ВЭД В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ. ТОЧКА ЗРЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ. *Юрист ВЭД*, 1, 108–119. Retrieved April 3, 2026, from <https://yuristved.ru/index.php/journal/article/view/54>.

