

**УДК 33****Концепция маркетинга на рынке брокерских услуг в таможенной сфере****Козлов Владимир Сергеевич**

Аспирант,  
Донецкий национальный университет экономики и торговли,  
283050, Российская Федерация, Донецк, ул. Щорса, 31;  
e-mail: kozlov991@gmail.com

**Аннотация**

Определено, что таможенная процедура по своей экономической сущности представляет собой важную и трудоемкую часть таможенного процесса, требующей специальных знаний и навыков в области таможенного законодательства. Установлено, что многие участники ВЭД предпочитают обращаться к услугам таможенных представителей, которые берут на себя обязанности по своевременному и правильному оформлению необходимых таможенных документов и при организации маркетинговой деятельности важно учитывать все особенности данного процесса, которые находят свое отражение в концепции маркетинга на рынке брокерских услуг в таможенной сфере. В статье показано, что применение инструментов маркетинга таможенными представителями, в частности комплекса маркетинга «7Р», в условиях цифровизации будет способствовать улучшению общего имиджа на рынке, усилению конкурентных позиций, а также активизации продвижения и реализации оказываемых ими услуг.

**Для цитирования в научных исследованиях**

Козлов В.С. Концепция маркетинга на рынке брокерских услуг в таможенной сфере // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2024. Том 14. № 3А. С. 587-594.

**Ключевые слова**

Концепция, маркетинг, рынок брокерских услуг, таможенная сфера, внешнеэкономическая деятельность, маркетинговая деятельность, брокеры, таможенные представители, таможенная декларация.

## Введение

Все предприятия, организации и учреждения различных отраслей хозяйствования и различных форм собственности, которые официально осуществляют внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), совершающие на регулярной основе импортные и/или экспортные операции, сталкиваются с процедурой таможенного оформления товаров.

Авторы Е.В. Красова, В.М. Останина считают, что таможенная процедура по своей экономической сущности представляет собой важную и трудоемкую часть таможенного процесса, требующей специальных знаний и навыков в области таможенного законодательства. В связи с этим многие участники ВЭД предпочитают обращаться к услугам таможенных представителей, которые берут на себя обязанности по своевременному и правильному оформлению необходимых таможенных документов и при организации маркетинговой деятельности важно учитывать все особенности данного процесса, которые найдут отражение в концепции маркетинга на рынке брокерских услуг в таможенной сфере [Красова, 2021, С. 108-118.].

Таможенный брокер помогает участникам внешнеэкономической деятельности на всех этапах подготовки и регистрации груза и составляет документы согласно установленным требованиям с полным описанием товара. В его обязанности входит оказание помощи в получении сертификатов и других разрешительных документов установленного образца. Грамотное взаимодействие с органами пограничного контроля создает все предпосылки для успешного прохождения груза.

Тесное взаимодействие с контролирующими органами обеспечивает максимально быструю проверку и получение сертификата. Все документы – официальные, что подтверждено действующими печатями и подписями. Работа с органами контроля ведется на законном уровне. Брокер помогает в оформлении сертификатов следующего типа: ветеринарного, фитосанитарного, отметки о прохождении санитарно-карантинного контроля.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В статье были рассмотрены научные труды таких ученых, как: Е.В. Красовой, В.М. Останиной, Н. А. Денисовой, А. А. Кононова, К. П. Федоренко, В. В. Витюк, которые большое внимание уделили роли и проблемам института таможенных представителей в развитии внешнеэкономической деятельности, международному опыту развития института таможенного представителя.

**Формирование цели статьи.** Сформировать основные направления развития концепции маркетинга на рынке брокерских услуг в таможенной сфере.

## Основная часть

В маркетинговой деятельности важно построить эффективное бизнес-взаимодействие и на рынке брокерских услуг в таможенной сфере данный принцип играет стратегически значимую роль. Взаимоотношения с брокером осуществляются по сформированным и урегулированным правилам и маркетологам следует данные правила проанализировать и разработать предложения и рекомендации по совершенствованию взаимодействия и оптимизации процесса сопровождения операций по перемещению грузов через таможенную границу. Брокерская деятельность направлена на оформление документации по спланированным вариантам взаимодействия, которые осуществляются под печать брокера, также под печать владельца товарной партии (клиента) и под печать брокерской компании:

- таможенный брокер оформляет сделку и документы под свою печать таможенного брокера, при этом, согласно установленным правилам, подписывается и заключается 2 контракта, один с поставщиком, другой непосредственно с брокером. Все действия скоординированы и выполняются согласно установленным требованиям и сопровождаются регламентированными действиями и закрепляются подписью в виде электронно-цифровой печати;
- сделки оформляются под печать клиента (владельца товарной партии), когда все документ готовятся для клиента полностью на его все официальные данные. При этом клиент должен соответствовать установленным требованиям, быть юридическим лицом и электронно-цифровую печать;
- при подготовке документов по внешнеэкономической сделке под контракт с компанией таможенного брокера данная компания полностью берет на себя ответственность за таможенное оформление перемещения груза, его получение груза, его последующее оформление и передачу получателю.

Расширение базы партнерских отношений положительно отражается на комплексном предоставлении услуг. Сотрудничество осуществляется на обоюдных условиях. Партнерство проводится на постоянной основе, со следующими организациями:

- транспортными компаниями, чья деятельность связана с предоставлением перевозок и экспедированием груза как по территории РФ, так и всего мира;
- компаниями, предоставляющими услуги по автомобильным, авиационным, морским, железнодорожным и комбинированным перевозкам;
- компаниями, специализирующимися на транспортировке грузов различного типа (негабаритные, тяжеловесные и опасные);
- компаниями, специализирующимися на транспортировке грузов сборного типа;
- таможенными терминалами и складами СВХ для временного хранения грузов различного типа;
- компаниями, предоставляющих услуги по таможенному оформлению как на территории РФ, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья;
- компаниями, специализирующимися на сертификации продукции;
- компаниями, специализирующимися на страховании грузов различной категории;
- компаниями, чья деятельность связана с околотаможенной сферой.

Компания «РТБ» зарекомендовала себя на российском рынке услуг и стала одним из лидеров. Ключевыми преимуществами сотрудничества с нами, являются:

- высокий уровень сервиса;
- высокий уровень предоставляемых услуг;
- широкая география партнеров и клиентов (для нас не существует ограничений);
- регулярное прокачивание собственных навыков;
- следование действующим инновациям;
- открытость в бизнес-отношениях;
- выполнение финансовых договоренностей с партнерами.

Партнерство ведется на регулярной основе после подписания договора. Документ содержит развернутую информацию относительно условий сотрудничества, с прописыванием обязанностей каждой стороны. Договор несет юридическую силу.

Брокерские компании занимают значимое место во внешнеэкономической деятельности.

Основная задача организаций – предоставление комплексных услуг по логистике, перевозке и доставке грузов в независимости от габаритов товаров и дальности расстояния. Работа проводится в установленные сроки по доступным тарифным планам.

На мировом рынке быстро меняющиеся требования к производству и срокам поставок возлагают на таможенных брокеров повышенную ответственность за предоставление экспертных консультационных и брокерских услуг по таможенному оформлению. Независимо от скорости, с которой груз достигает пунктов назначения, сложные таможенные процедуры и требования к документации могут привести к задержкам на неопределенный срок, что приведет к значительным расходам на хранение для получателей.

Лицензированные таможенные брокеры разбираются в сложных таможенных процедурах каждой конкретной сферы деятельности. Команда таможенных брокеров возьмет на себя полную ответственность за то, чтобы правильная документация была подготовлена заблаговременно до всех сроков импорта и экспорта, чтобы избежать дорогостоящих и отнимающих много времени задержек.

Чтобы еще больше укрепить этот аспект нашей деятельности, например Globalink поддерживает сеть складов временного хранения по всему Китаю, СНГ и Ближнему Востоку. До этих объектов, которые подходят для перевозки любого груза, можно добраться автомобильным, железнодорожным или воздушным транспортом и обеспечить быструю таможенную очистку грузов в пункте прибытия.

Таможенные услуги, которые осуществляются брокерами, включают в себя:

- услуги по таможенному оформлению импорта/экспорта;
- таможенная оценка товара;
- оценка импортных пошлин и налогов;
- классификация кодов ТН ВЭД;
- классификация товаров;
- таможенный досмотр;
- разрешения на импорт/экспорт контролируемых товаров;
- ведение записей импорта/экспорта;
- уплата таможенных пошлин от имени клиента;
- процедуры временного ввоза/вывоза;
- постоянные процедуры импорта/экспорта;
- консультационные услуги;
- таможенная перевозка;
- транзитное таможенное оформление.

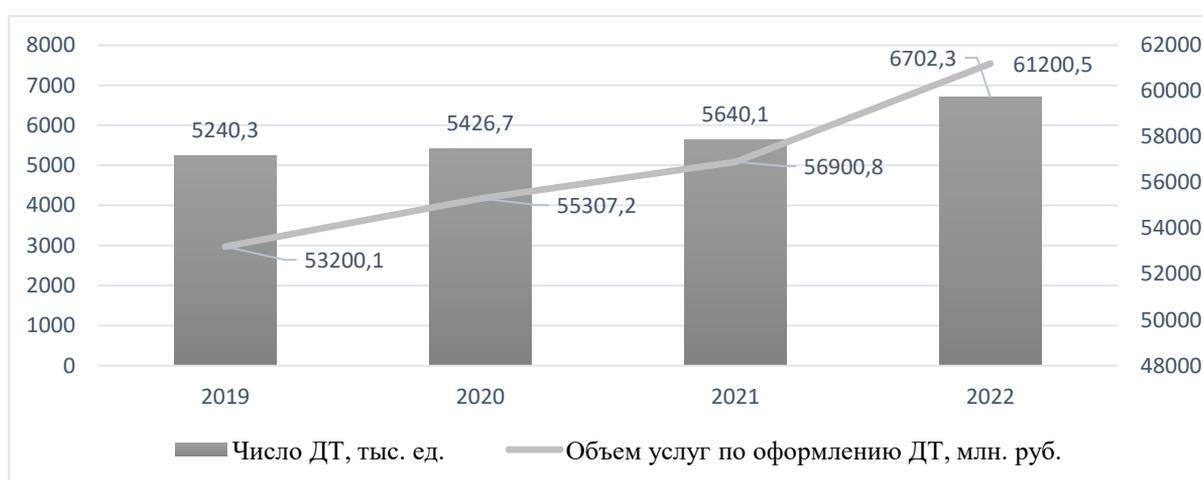
Таким образом, разграничиваются понятия «таможенный контроль» и «таможенная услуга». Таможенный контроль (система таможенного контроля) не может рассматриваться в качестве государственной услуги (либо ее формы). Таможенный контроль обязателен для всех лиц, перемещающих товары через таможенную границу. В то же время одним из отличительных признаков таможенной услуги (как и любой другой государственной услуги) является ее заявительный характер, который выражается в добровольности обращения лица за ней в административный орган.

Что касается соотношения таможенного контроля и государственных таможенных услуг, то, на наш взгляд, качественное администрирование последних обеспечивает реализацию таможенными органами своих функций, важнейшей среди которых является осуществление

таможенного контроля.

Сотрудничество с брокерскими компаниями ведется на договорной основе. Компании предоставляют профильного таможенного брокера, и гарантируют быстрое и качественное оформление грузов с учетом установленных алгоритмов. При выборе подходящего варианта, необходимо учитывать особенности каждого типа, а также собственные возможности и потребности.

В маркетинговой деятельности на рынке брокерских услуг в таможенной сфере играют важную роль аутсорсинговые компании, которые предлагают посреднические услуги оформлению таможенных деклараций, что позволяет обеспечивать эффективное сопровождение таможенной сделки на всех этапах осуществления внешнеэкономической деятельности (рис. 1).



Составлено автором на основе источника [Федеральная таможенная служба Российской Федерации, [www...](http://www.fedtax.ru)]

**Рисунок 1** Динамика изменения емкости рынка аутсорсинга оформления таможенных деклараций в 2019-2022 гг., тыс. ед. и млн. руб.

В настоящее время самостоятельное оформление ДТ могут позволить только крупные компании, которые осуществляют международные грузоперевозки в значительных масштабах и для которых под силу содержание в штате квалифицированного юриста, компетентного в области международного права, бухгалтера с опытом ВЭД, а также лицензированного специалиста по таможенному декларированию. Доля самостоятельного таможенного оформления участниками ВЭД варьируется в диапазоне 20–25%.

Однако внедрение обязательного электронного декларирования, постепенное внедрение автоматической регистрации и автоматического выпуска ДТ, передача документального контроля на ЦЭДы, выравнивание подходов к применению СУР, создание бесплатных сервисов, позволяющих обойтись без покупки профессиональных софтов, категорирование участников ВЭД, а также многие другие меры, предпринимаемые ФТС в рамках внедрения нового таможенного законодательства, будут способствовать ослаблению роли посреднических функций таможенных представителей и увеличению доли самостоятельно оформляемых ДТ.

Если раньше участник ВЭД оценивал в брокере прежде всего способности решать вопросы с таможней, то теперь сам круг таких вопросов стал значительно уже. Многие популярные обучающие центры стали организовывать специальные курсы, снабжающие необходимым

набором знаний для ведения внешнеэкономической деятельности самостоятельно, без обращения услуг к посредникам.

При этом также отмечается, что в настоящее время 60% внешнеторговых сделок проходит под мониторингом таможенных представителей на фоне того, что административных правонарушений с их стороны совершается в 7 раз меньше, чем декларантами [Денисова, 2020, 21-29.].

Институт таможенных представителей в современных условиях со своим предназначением справляется. В то же время, не следует забывать, что его надлежащее функционирование не в малой степени обеспечено контролем, осуществляемым со стороны таможенных органов [Федоренко, 2023, 125].

## Заключение

Таким образом, в деятельности таможенного представителя необходимо отслеживать общий процесс предоставления услуги клиентам. В первую очередь услуга должна быть ориентированной на клиента, а затем учитывать интересы сотрудников. В разрезе данного элемента системы маркетинга «7Р» таможенным представителем могут оказываться услуги, сопутствующие таможенному декларированию.

Участникам внешнеэкономической деятельности, обращающимся за помощью к таможенным представителям, выгоднее получать полный комплекс услуг, включая не только таможенное декларирование, а также транспортные и логистические услуги. При этом им целесообразнее не разграничивать зону ответственности на несколько компаний, а получать все услуги по принципу «единого окна».

Физическое окружение включает страницу веб-сайта таможенного представителя, его логотип, оформление профайла в социальных сетях, наличие обратной связи и т.д. Одним из способов оценки качества конкретной услуги является изучение комментариев и отзывов, оставленных клиентами. Отрицательные отзывы могут способствовать повышению качества предоставляемых услуг. Также к физическому окружению можно отнести внешний вид и моральный облик персонала, которые будут оказывать косвенное влияние на выбор клиентом того или иного таможенного представителя.

Таким образом, применение инструментов маркетинга таможенными представителями, в частности комплекса маркетинга «7Р», в условиях цифровизации будет способствовать улучшению общего имиджа на рынке, усилению конкурентных позиций, а также активизации продвижения и реализации оказываемых ими услуг.

## Библиография

1. Globalink [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://globalinklogistics.com>>
2. Гречкина О. В. Государственные таможенные услуги: понятие, базовые характеристики, виды / О. В. Гречкина, С. А. Агамагомедова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2016. – № 3(39). – С. 17-30.
3. Денисова Н. А. Международный опыт развития института таможенного представителя / Н. А. Денисова, А. А. Кононов // Бюллетень инновационных технологий. – 2020. – Т.4. – № 1 (13). – С. 21-29.
4. Красова Е. В. Роль и проблемы института таможенных представителей в развитии внешнеэкономической деятельности / Е.В. Красова, В.М. Останина // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2021. – № 2. – С. 108–118. DOI: 10.24143/2073-5537-2021-2-108-118.
5. Таможенный брокер – услуги представителя в таможне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://rustabroker.com/tamozhennyj-broker>>

6. Федеральная таможенная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://customs.gov.ru/?ysclid=lugsh5ucjx308954241>>
7. Федоренко К. П. Роль таможенных представителей в сфере ВЭД / К. П. Федоренко, В. В. Витюк // Российский внешнеэкономический вестник. – 2023. – Вып. 1. – С. 120-127.
8. Yang T. J., Tu Y. C., Shen C. S. The influences of relationship marketing in the housing brokerage market // International Journal of Commerce and Finance. – 2016. – Т. 2. – №. 1. – С. 169-176.
9. Chung K. H. Marketing of stocks by brokerage firms: the role of financial analysts // Financial Management. – 2000. – С. 35-54.
10. Simone C., Barile S., Grandinetti R. The emergence of new market spaces: Brokerage and firm cognitive endowment // Journal of Business Research. – 2021. – Т. 134. – С. 457-466.

## The concept of marketing in the brokerage market

**Vladimir S. Kozlov**

Postgraduate student,  
Donetsk National University of Economics and Trade,  
283050, 31, Shchorsa str., Donetsk, Russian Federation;  
e-mail: kozlov991@gmail.com

### Abstract

It is determined that the customs procedure, by its economic essence, is an important and time-consuming part of the customs process, requiring special knowledge and skills in the field of customs legislation. It has been established that many participants in foreign economic activity prefer to use the services of customs representatives who assume responsibilities for the timely and correct registration of necessary customs documents and when organizing marketing activities, it is important to take into account all the features of this process, which are reflected in the concept of marketing in the market of brokerage services in the customs sphere. The article shows that the use of marketing tools by customs representatives, in particular the “7P” marketing complex, in the context of digitalization will help improve the overall image in the market, strengthen competitive positions, as well as intensify the promotion and sale of the services they provide.

### For citation

Kozlov V.S. (2024) Kontseptsiya marketinga na rynke brokerskikh uslug v tamozhennoi sfere [The concept of marketing in the brokerage market]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 14 (3A), pp. 587-594.

### Keywords

Concept, marketing, brokerage services market, customs sphere, foreign economic activity, marketing activity, brokers, customs representatives, customs declaration.

### References

1. Globalink [Electronic resource]. – Access mode: <<https://globalinklogistics.com>>
2. Grechkina O.V. State customs services: concept, basic characteristics, types / O.V. Grechkina, S.A. Agamagomedova // News of higher educational institutions. Volga region. Social Sciences. – 2016. – No. 3(39). – P. 17-30.
3. Denisova N. A. International experience in the development of the institute of customs representative / N. A. Denisova, A. A. Kononov / Bulletin of innovative technologies. – 2020. – T.4. – No. 1 (13). – pp. 21-29.

4. Krasova E.V. The role and problems of the institution of customs representatives in the development of foreign economic activity / E.V. Krasova, V.M. Ostanina // Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics. – 2021. – No. 2. – P. 108–118. DOI: 10.24143/2073-5537-2021-2-108-118.
5. Customs broker - services of a representative in customs [Electronic resource]. – Access mode: <<https://rustabroker.com/tamozhennyj-broker>>
6. Federal Customs Service of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access mode: <<https://customs.gov.ru/?ysclid=lugsh5ucjx308954241>>
7. Fedorenko K. P. The role of customs representatives in the field of foreign economic activity / K. P. Fedorenko, V. V. Vityuk // Russian Foreign Economic Bulletin. – 2023. – Issue. 1. – pp. 120-127.
8. Yang T. J., Tu Y. C., Shen C. S. The influences of relationship marketing in the housing brokerage market //International Journal of Commerce and Finance. – 2016. – T. 2. – No. 1. – pp. 169-176.
9. Chung K. H. Marketing of stocks by brokerage firms: the role of financial analysts //Financial Management. – 2000. – P. 35-54.
10. Simone C., Barile S., Grandinetti R. The emergence of new market spaces: Brokerage and firm cognitive endowment // Journal of Business Research. – 2021. – T. 134. – P. 457-466.