

«Этическая хартия» – новая страница развития светотехнической отрасли

12 мая 2017 г. Евгений Долин, генеральный директор АПСС, поделился радостью: девять компаний отрасли подписали «Этическую хартию бизнеса в сфере производства, импорта и дистрибуции светотехнического оборудования».



Рис. 1. Евгений Долин, генеральный директор АПСС

Евгений Долин (см. фото 1). – Действительно, для Ассоциации производителей светодиодов и для меня лично это большая радость, которая говорит о зрелости нашей отрасли. Хочу заметить, что с 12 мая ситуация изменилась – к настоящему времени «Этическую хартию» подписали уже 19 компаний:

1. ГК ИЕК (А. А. Степашин)
2. TDM ELECTRIC (В. А. Морозов)
3. ASD/LLT (А. В. Созонтов)
4. NAVIGATOR (М. Д. Манцев)
5. JAZZWAY (М. А. Крупышев)
6. ООО МГК «Световые технологии» (Д. О. Налогин)
7. ГК «БЛ Групп» (В. А. Лунчев)
8. ГК «Вартон» (И. И. Сивцев)
9. ЗАО «Центрстройсвет» (А. О. Халатов)
10. ООО «Белый свет 2000» (С. Ю. Горюшин)
11. ЗАО «Светлана-Оптоэлектроника» (Ф. В. Боярков)
12. ООО «ЛЕД-Эффект» (Г. А. Кошелев)
13. ООО «Эколайт» (Ф. Н. Немцов)
14. ООО «Завод Лампирикс» (Л. А. Бухгейм)
15. ООО ТД «Фокус» (В. Н. Рудченко)
16. ООО «Интессо» (Р. А. Григорян)
17. ООО «ЛЕД-Энергосервис» (С. М. Фильченков)
18. ООО «Интех-Инжиниринг» (А. В. Панкрашкин)
19. ЗАО «ПО «Электроточприбор» (А. В. Суслов).

– Для чего необходима «Этическая хартия»? Это дань моде или потребность в экономическом развитии?

Виталий Богданов (см. фото 2). – «Этическая хартия» – это продолжение отраслевых инициатив по очистке рынка. В рамках Ассоциации «Честная позиция» ведется борьба с продукцией, не соответствующей требованиям электробезопасности и электромагнитной совместимости, а также продающейся на рынке с ложными техническими параметрами. «Этическая хартия» призвана покончить на рынке с продукцией, завезенной с использованием «серых» схем. В итоге все должны играть по одним правилам. В этом и есть цель. Как известно, хитрости и уловки дают недобросовестным игрокам 20–40% преимущества в цене продукта. Эти проценты решают многое.

Участники рынка готовы договариваться и строить нормальные модели работы на рынке, которые нацелены на будущее, минимизируют риски и являются более выгодными в долгосрочной перспективе.

– Почему выгодным становится белый бизнес?

Виталий Богданов. – Говоря банально, – рисков меньше. Говоря приземленно, – за бизнесом стали лучше следить. В этом направлении движет-



Рис. 2. Виталий Богданов, координатор проекта, компания «Световые технологии»

Этическая хартия бизнеса в сфере производства, импорта и дистрибуции светотехнического оборудования

Российский светотехнический рынок требует более высокой самоорганизации участников рынка, соблюдения ими высоких норм профессиональной этики и принципов честной конкуренции. Представляется целесообразным и более тесное взаимодействие с государством с целью повышения прозрачности рынка и создания условий для стабильности бизнеса, повышения капитализации компаний.

Ситуация, когда поведение отдельных игроков рынка вынуждает рисковать всех остальных игроков, чтобы не быть с него вытесненными, становится неприемлемой. Добросовестным участникам рынка выгодно, чтобы все платили равные налоги и пошлины, чтобы сформировалось нетерпимое отношение к компаниям, получающим конкурентные преимущества за счет уклонения от уплаты пошлин, налогов и использующим «серые» схемы ввоза.

Компании, подписавшие этот документ, позиционируют себя как цивилизованные и социально ответственные игроки рынка, придерживающиеся следующих принципов и методов их реализации:

- случаи незаконной таможенной и налоговой оптимизации являются проявлением нечестной конкуренции и должны быть порицаемы участниками рынка;
- критерии оценки поведения, порицаемого участниками рынка, являются прозрачными, понятными и общими для всех участников «Этической хартии»;
- комитет «Этической хартии» не делает однозначных выводов и всегда предлагает компании, чьи действия предварительно были оценены как противоречащие «Этической хартии», дать объяснения и устранить недостатки в построении бизнес-модели;
- при мотивированном отклонении комитетом «Этической хартии» доводов компании, чьи действия соответствуют критериям нарушения «Этической хартии», и нежелании компании скорректировать свое поведение таким образом, чтобы устранить нарушение, порицание может быть публичным и официальным, вынесенным комитетом Этической хартии»;
- начав с себя, участники «Этической хартии» будут проводить на постоянной основе выборочный мониторинг всех участников светотехнического рынка.

Мы рассматриваем как хороший тон в бизнес-практике:

- не стремиться получить конкурентное преимущество за счет незаконной «оптимизации» налоговых и таможенных платежей;
- способствовать переходу рынка на полное декларирование инвойсной стоимости ввозимого товара;
- не участвовать в поставках товара на территорию России, использующих схемы и технологии занижения таможенной стоимости, в т.ч. не ввозить товары по схемам и технологиям занижения товарной стоимости самостоятельно, а также избегать участия в цепочках перепродажи подобных товаров;
- прикладывать максимальные усилия для проверки законности ввоза импортных товаров при их приобретении у российских поставщиков, а также для проверки добросовестности таких импортеров;
- для производителей, импортеров и дистрибьюторов, осуществляющих собственный ввоз, следить и отвечать за чистоту таможенного оформления готовых изделий и комплектующих при ввозе в Россию, а также по запросу предоставлять оператору «Этической хартии» список зарубежных партнеров и компаний, осуществляющих импорт в их интересах;
- для дистрибьюторов и компаний, работающих с конечным клиентом, требовать от поставщиков соблюдения чистоты таможенного оформления товаров при ввозе в Россию, включать такие положения в договоры поставок;
- препятствовать распространению на территории России товаров, ввезенных с использованием схем и технологий занижения таможенной стоимости;
- обо всех случаях выявления товара, ввезенного на территорию России с потенциальным использованием схем и технологий занижения таможенной стоимости, сообщать оператору «Этической хартии»;
- прилагать усилия к расширению списка участников подписавших «Этическую хартию».

Честный светотехнический рынок – наше общее дело!



Рис. 3. Вадим Лунчев,
директор по сбыту, ООО «БЛ ТРЕЙД»



Рис. 4. Дмитрий Зорин,
коммерческий директор,
Группа компаний ИЕК



Рис. 5. Сергей Боровков,
генеральный директор
«Лайтинг Бизнес Консалтинг»

ся семимильными шагами и государство, и конкуренты.

Было много разговоров о том, можно ли «поймать за руку» тех, кто работает по «серым» схемам. После обсуждения методики и анализа таковой статистики выяснилось, что можно, и легко. В 90% случаев все очевидно. И это видно и конкурентам, и соответствующим органам. А если участники «Этической хартии» видят нарушение, они будут действовать... Для того и собрались.

– Что удерживает фирмы, которые используют «серые» схемы, в ведении бизнеса в этом формате – несовершенные законы, привычка, слабая юридическая и бухгалтерская подготовленность?

Виталий Богданов. – В первую очередь, собственная безграмотность. «Срубить по-быстрому» – единственная мотивация в этом случае. Но большой и успешный бизнес так уже не построить.

Во вторую очередь, это бездействие властей при незначительных объемах сделок. К сожалению, слишком много еще остается возможностей выявления более серьезных способов выявления более серьезных способов пополнить бюджет. Когда власти будут более технологичными и другие рынки принудительно «победеют», тогда и за мелкие махинации нарушители будут неотвратимо наказаны.

– Поддерживает ли государство белый бизнес реально, а не на словах?

Виталий Богданов. – Безусловно. Есть контакты и с ФНС, и с ФТС. Если мы готовим информацию о нарушениях должным образом, власти реагируют.

Но есть и другая сторона – компании, доказавшие свою чистоту, получают «зеленый коридор», что значительно ускоряет таможенную очистку и снимает массу рисков. Это выгодно.

– Какую реальную помощь может оказать АПСС своим членам и тем, кто не является членом АПСС в переходе к «белому» ведению бизнеса и соблюдению «Этической хартии»?

Виталий Богданов. – В рамках АПСС создан комитет по монито-

Порядок мониторинга ввоза светотехнической продукции

1. Анализируемые товарные позиции (ТН ВЭД)

1.1. Ежеквартально осуществляется мониторинг ввоза в РФ по следующим таможенным кодам: 940510 – люстры и прочее электрическое осветительное оборудование, подвесное или настенное, кроме осветительного оборудования, которое используется для освещения открытых общественных мест или транспортных магистралей;

940520 – лампы электрические настольные, напольные или прикроватные;

940540 – лампы электрические и осветительное оборудование;

8539500000 – светодиодные лампы (новый код по лампам);

854140 – светоизлучающие диоды: лампы светодиодные (старый код по лампам).

Перечень товарных позиций может быть изменен по решению комитета.

1.2. В выборку попадают следующие импортеры:

- 25 компаний-импортеров с наибольшим объемом импорта по утвержденным для мониторинга товарным позициям (определяются отдельно для товарных позиций 9405, 8541401000);
- компании, представляющие обоснованный интерес для рабочей группы или комитета;
- компании, в отношении которых поступил обоснованный запрос от участника, одобренный рабочей группой.

2. Первичный анализ по импортным таможенным декларациям

2.1. Стоимостными критериями несоответствия считаются сочетание нескольких признаков:

- явное занижение цены за кг относительно утвержденных ФТС профилей риска;
- повторяемость цены за кг в разных декларациях при разном ассортименте;
- разные цены на идентичную продукцию в разных декларациях;
- цена равна профилю риска плюс-минус пара центов, либо кратна ему (0,3; 0,7; 0,9 и т.д.).

2.2. Нестоимостными (косвенными) критериями несоответствия считаются:

- использование декларанта-«оптимизатора», который работает с разными группами товаров;
- несоответствие кода ТН ВЭД типу светильника, указанному в декларации;
- использование условий поставки, не вписывающихся в обычную бизнес-логику;
- нестандартные юрисдикции поставщиков, отправителей, продавцов;
- нелогичность или экономическая нецелесообразность канала поставки;
- нестандартный таможенный пост;
- импорт без бренда.

3. Вторичный анализ

По дополнительному запросу оператор выполняет анализ по позициям в рамках конкретной ТД, в ходе которого критерием несоответствия является явное занижение цены за кг относительно утвержденных комитетом профилей риска.

В случае если ввоз осуществляется ниже согласованных «профилей риска», может быть проанализирован расчетный уровень рентабельности. Нормальным уровнем рентабельности считается 60%. Рентабельность рассчитывается по формуле (оптовая цена – условная DDP стоимость)/оптовая цена (с НДС).

4. Раскрытие информации участниками

В целях эффективного анализа участники-импортеры при присоединении к «Этической хартии» предоставляют комитету следующую информацию о себе:

- перечень брендов;
- классификатор импортируемой номенклатуры с указанием артикулов и кодов ТН ВЭД;
- по запросу комитета логистические схемы импорта (включая грузополучателей, контрактодержателей и декларантов с указанием ОГРН и ИНН (иных идентификационных номеров в соответствии с законом страны инкорпорации)).

Данная информация может быть использована исключительно в целях реализации проекта; в ее отношении устанавливается режим конфиденциальности (в т.ч. в договоре с оператором).

рингу рынка, который и реализует на практике установленные положения, осуществляет мониторинг, выявляет нарушения, контактирует с нарушителями, а при необходимости – с органами власти и с дистрибьюторами. Если необходимо, АПСС готова организовать и консультирование заинтересованных организаций.

– Какие предполагаются действия, если в ходе мониторинга вы столкнетесь с нарушителем?

Виталий Богданов. – Для этого случая мы подготовили следующий регламент.

К нашей беседе присоединяются фирмы-подписанты хартии, которым мы адресуем следующие вопросы.

Методы воздействия на нарушителей

1. Уведомление импортера о предполагаемом нарушении

При наличии признаков «серого импорта» оператор передает сведения в рабочую группу. Рабочая группа принимает меры по уведомлению импортера и получению объяснений. Если такие объяснения не удается получить либо они неубедительны, рабочая группа рекомендует дальнейшие действия комитету. Это могут быть любые из нижеперечисленных действий (а также иные не указанные в Регламенте методы) или их комбинации, которые, по мнению рабочей группы, имеют оптимальный эффект для каждого конкретного случая предполагаемого нарушения. Комитет рассматривает предложения рабочей группы и принимает решение.

2. Уведомление Участников и дистрибьюторов

Направление уведомления от лица комитета (либо АПКИТ, либо АЧП, либо АПСС) всем участникам и крупным дистрибьюторам по выявленным подозрительным поставкам.

Дистрибьюторам рекомендуется проявлять должную осмотрительность при работе с подозрительными импортерами и при необходимости применить соответствующие меры воздействия на нарушителей.

3. Уведомление контролирующих органов (ФНС, ФТС)

Направление уведомления от лица комитета (либо АПКИТ, либо АЧП, либо АПСС) фискальным и таможенным органам по выявленным подозрительным поставкам.

4. Санкции для членов комитета и участников

За нарушение, допущенное участником (в т.ч. членом комитета), он может быть исключен из числа участников «Этической хартии». К членам комитета могут применяться иные санкции по усмотрению комитета.

5. PR

Регулярные информационные рассылки о результатах работы и инициативах фискальных и таможенных органов в борьбе с «серым» импортом, о показательных делах, о конкретных компаниях с нашего или смежных рынков, попавших в зону внимания контролирующих органов.

Возможно размещение информации в профессиональных СМИ.

– Что дает вашему бизнесу подписание «Этической хартии»?

Вадим Лунчев, директор по сбыту, ООО «БЛ ТРЕЙД» (см. фото 3). – Мы рассматриваем подписание «Этической хартии» как свободное волеизъявление ведущих компаний, производителей и поставщиков светотехнического оборудования, выступающих за честный бизнес в равных конкурентных условиях. Мы понимаем, что ситуация не изменится мгновенно, но в среднесрочной перспективе выиграет бизнес в смысле снижения рисков по нереализованной продукции, долгосрочного планирования поставок и производства, прозрачной конкурентной борьбе.

Дмитрий Зорин, коммерческий директор, Группа компаний IEK (см. фото 4). – Группа компаний IEK всегда работала по легитимным технологиям. Наша компания во всем строго соблюдает законодательство и придерживается принципов честного, цивилизованного ведения бизнеса. Мы очень рады, что нашли единомышленников в этом направлении, и потому ГК IEK одной из первых присоединилась к хартии.

Подписывая «Этическую хартию» бизнеса, светотехнические компании объединились для упорядочения, систематизации и легализации работы в отрасли. Чрезвычайно важно то, что это сделали крупные игроки, которые в совокупности занимают большую долю рынка. Каждый из них проработал внутри своей организации принципы, сформулированные в хартии. Теперь мы объединяемся. Это значит, что процесс выходит на новый, более значимый уровень.

Сергей Боровков, генеральный директор «Лайтинг Бизнес Консалтинг» (см. фото 5). – Подписание «Этической хартии» – важный шаг для всей отрасли, т.к. это некий маркер зрелости отрасли, который говорит о том, что она становится более цивилизованной.

Одно из определений слова «цивилизация» подразумевает такую стадию развития общества, когда оно способно к саморазвитию путем саморегуляции. В нашем случае под «обществом» мы понимаем отрасль.

«Этическая хартия бизнеса в сфере производства, импорта и дистри-

буции светотехнического оборудования» – отличный пример такого саморазвития, поскольку инициатива не была навязана государством. Она возникла у крупнейших игроков на этом рынке под воздействием внешней бизнес-среды.

– Какие преимущества получают компании, и почему хартия так важна для отрасли?

Вадим Лунчев. – В результате реализации мероприятий по мониторингу рынка светотехники в рамках «Этической хартии» мы ожидаем снижения поставок контрафактной продукции, продукции с заниженными потребительскими и эксплуатационными характеристиками, появление базовой линии с сопоставимой себестоимостью аналогичной по характеристикам и качеству продукции, которая предлагается разными производителями и поставщиками, а также справедливой и прозрачной налоговой нагрузки, прежде всего, на импортируемое светотехническое оборудование и компоненты. Кроме того, мы ожидаем постепенного вытеснения с рынка недобросовестных участников или же их постепенного приобщения к цивилизованным методам ведения бизнеса, что, в конечном итоге, изменит тенденцию недоверия потребителей к инновационным системам освещения, в частности светодиодным, и пойдет на пользу всей отрасли.

Дмитрий Зорин. – Проект призван изменить ситуацию в отрасли. В последние два-три года конкуренция смещается в зону цены. Это понятно: потребитель голосует рублем. Однако в погоне за более низкой ценой недобросовестные игроки готовы нарушать нормы и законы. Компании, которые всяческими путями обходят налоговое и таможенное законодательство, получают выигрыш в цене на уровне 25–30%. Вследствие этого в конкуренции возникает дисбаланс: ответственные, законопослушные компании уже не могут нормально работать.

К сожалению, безответственных поставщиков отличает и ввоз низкокачественной продукции, которую они импортируют, не задумываясь о безопасности потребителя. А ведь

некачественная, непроверенная светотехника – не только обман потребителя, но и, например, вредная нагрузка на глаза. Нельзя забывать и о том, что любой светильник является токопроводящим устройством, способным стать угрозой для жизни. Конечно, такая ситуация подрывает доверие покупателей. Именно поэтому серьезные компании взяли курс на выстраивание отраслевых стандартов и повышение требований к качеству.

Объединение добросовестных игроков в рамках хартии позволит отсеять неуправляемый, опасный и для бизнеса, и для потребителей сегмент предпринимателей. Четче сформируются ценовые сегменты: низкий, средний, высокий – каждый с соответствующим ему соотношением цена/качество. Конкуренция из гонки «самая низкая цена любой ценой» должна переместиться в цивилизованное русло, в сферу качества и сервиса. А потребителю в итоге будет поставляться безопасная, проверенная, задекларированная продукция.

Сергей Боровков. – В последнее время в РФ значительно изменилась бизнес-среда в светотехнике: благодаря вступлению в ВТО таможенные пошлины на светотехническое оборудование существенно снизились, а в случае светодиодных ламп стали нулевыми. Происходит автоматизация деятельности органов исполнительной власти – ФНС и ФТС. Не за горами то время, когда базы данных таможенных и налоговых служб объединятся, и тогда любые схемы оптимизации станут нести громадные и финансовые, и репутационные риски для компаний.

Получение конкурентных преимуществ за счет оптимизации налоговых и таможенных платежей перестало быть эффективной моделью развития бизнеса. Такая модель бизнеса вызывает ценовые войны, уменьшение нормы, ведет к снижению качества продукции, потому что в этой модели необходимо постоянно снижать стоимость продукции. В результате следования такой «варварской» модели рынок разрушается.

Понимание того, что «убитый» рынок не выгоден ни одной из компаний, осознание момента времени, ощущение уверенности в том, что можно саморегулированием изменить ситуацию на рынке путем перехода от «варварской» к «этической» модели бизнеса, и есть главные признаки установления цивилизованных отношений в отрасли!

– Какими должны быть следующие шаги для успешной реализации принципов, закрепленных в хартии?

Вадим Лунчев. – Многие уже делается. Участники «Этической хартии» заявляют о факте создания «Этической хартии», целях и задачах, активно приглашают другие компании присоединиться и разделить общие ценности цивилизованного бизнеса. Рабочий комитет будет координировать действия по мониторингу рынка светотехники и выявлению ситуаций, требующих тщательного изучения. Важно, что все действия будут происходить в условиях максимальной открытости, без принятия решений «за спиной» компаний, по отношению к которым могут возникнуть вопросы. Как говорится, «дорогу осилит идущий» – необходимо делать первые шаги и активно двигаться к поставленной цели. У всех участников «Этической хартии» в этом отношении имеется полное взаимопонимание.

Дмитрий Зорин. – Подобное отраслевое объединение не является уникальным явлением. У нас уже есть аналогичный опыт в электротехнике. Похожий проект реализуется в кабельной отрасли.

Наша задача – привлечь к хартии как можно больше активных участников: производителей, поставщиков, дистрибьюторов. Когда будет достигнут некий критический уровень в 50–60%, ситуация качественно изменится. Для этого необходимо вести активную информационно-просветительскую работу, проводить встречи, конференции, круглые столы, в т.ч. региональные. Нужно через СМИ и интернет постоянно информировать рынок, сообщать о результатах, о нарушителях, о текущей динамике проекта.

Большая работа в этом направлении возлагается на ядро хартии. Максимальную нагрузку понесут крупные компании. Но именно они способны сделать основной рывок: проинформировать дистрибьюторов, формирующих отраслевую сеть, по которой на рынок поступает некачественный продукт.

Еще один аспект – взаимодействие с госорганами. Как показывает опыт аналогичных объединений, процесс этот непростой, но двигаться в этом направлении необходимо. Мы готовы поддержать эти инициативы.

Сергей Боровков. – С моей точки зрения, наиболее эффективными инструментами для воплощения принципов хартии в жизнь являются добровольность и самомотивация участников хартии. Таким образом, необходимо проводить работу по популяризации принципов хартии и привлечению к ней новых участников, как это и делается в цивилизованных отраслях.

Нельзя забывать и о контроле. Для этого комитет хартии разработал методологию, которая позволяет быстро и эффективно выявлять сомнительные импортные поставки продукции.

Евгений Долин. – Для присоединения к «Этической хартии» достаточно подготовить письмо за подписью руководителя или владельца компании с обращением, однозначно подтверждающим полную готовность соблюдать положения хартии и способствовать их реализации.

*Письмо следует отправить по следующим адресам:
info@nprpss.ru – АПСС,
Генеральный директор
Евгений Долин;
v.bogdanov@ltcompany.com –
временный координатор проекта
Виталий Богданов
(компания
«Световые технологии»).*

Мы желаем членам АПСС и подписантам хартии успехов и процветания, и с удовольствием расскажем на страницах журнала о новых успехах в этом начинании.