

КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ О РЫНКЕ ВЭД



Группа компаний
Континент[®]
ВЭД-Сервис

#2/2018

ТЕМА:
**ЗДРАВСТВУЙ,
БАРНАУЛ!**

WWW.CONTINENT.NET

НАМ 16 ЛЕТ!

ТАМОЖЕННЫЙ СЕРВИС • ЛОГИСТИКА • ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ • ВЭД-СЕРВИС • СТРАХОВАНИЕ • СЕРТИФИКАЦИЯ



+7(812)372-55-60
CONTINENT.NET

СОДЕРЖАНИЕ:

В ПОЛКУ «КОНТИНЕНТА»
ПРИБЫЛО! (стр. 4-7)

ЗДРАВСТВУЙ, БАРНАУЛ!
(стр. 8-10)

АЛТАЙСКАЯ ТАМОЖНЯ
ГОТОВА К РАБОТЕ
В НОВЫХ УСЛОВИЯХ
(стр. 10-13)

ОФИС БЕЗ БУМАГИ
(стр. 14-17)

ПЛОХОЙ И ХОРОШИЙ —
ТАМОЖЕННЫЙ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ?
(стр. 20-21)

ЧТО В ОФИСЕ ТЕБЕ
МОЕМ? (стр. 22-25)

КАК ИЗБЕЖАТЬ РИСКОВ
ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОЦЕДУРЫ ТАМОЖЕН-
НОГО КОНТРОЛЯ?
(стр. 26-29)

АЛТАЙ – МЕСТО СИЛЫ
(стр. 30-37)

СПОРТ НЕ ВОСПИТЫВА-
ЕТ ХАРАКТЕР, А ВЫЯВЛЯ-
ЕТ ЕГО (стр. 38-41)

ЗАЧЕМ РУКОВОДИТЕЛЮ
УЧИТЬСЯ? (стр. 42-43)

КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ





«ЗАДАЧА БЛИЖАЙШИХ ЛЕТ — ВОЙТИ В ПЯТЕРКУ ЛИДЕРОВ ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ»

ВАСИЛИЙ КРАВЦОВ
УЧРЕДИТЕЛЬ ГК «КОНТИНЕНТ»

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Действующие рынки российских потребительских товаров и услуг к текущему моменту находятся в стадии насыщения и переизбытка предложения. Рынок ВЭД не исключение, и основные тенденции здесь — те же. Это обострение конкурентной борьбы, сделки слияния и поглощения, уход слабых игроков, ценовой демпинг и, как следствие, падение маржинальности по сделкам и по прибыли компаний в целом. Появление в наших рядах новых филиалов — живое подтверждение этим фактам.

Те компании, в которых работали прежде сотрудники наших филиалов, просто не справились с новыми вызовами.

Так, например, любой серьезный управленческий или оперативный просчет в действиях руководства компании может привести к серьезным проблемам внутри нее, а затем и к закрытию компании. В лучшем случае произойдет смена собственников.

Отражается эта ситуация и на рынке труда. Мы видим, что в разных сферах появляется достаточно много профессионалов, поумеривших свои аппетиты и готовых к адекватным размерам заработной платы.

В приведенном выше примере из розничных сетей их операторы также пытаются увеличить свои доходы за счет создания новой прибавочной стоимости внутри своего основного бизнеса. То же пытаемся делать и мы. Так, когда-то принятое решение об открытии отдела ОТО в Иваново и Владимире было абсолютно правильным, так как зарплаты в этом регионе почти в два раза ниже, чем в Северо-Западном регионе, и это дает нам весомое конкурентное преимущество. При росте количества деклараций мы будем открывать новые отделы таможенного оформления в других регионах.

Хотя традиционно наша сфера и относится к сфере малого бизнеса, процессы глобализации затрагивают и ее. В ближайшие несколько лет рынок ВЭД ждет волна очередных изменений — укрупнения существующих компаний и выделения из их среды явных лидеров. Мы не должны оставаться в стороне. Задача ближайших лет — войти в пятерку лидеров таможенно-логистических услуг. Это вполне в наших силах. Для этого необходимо открывать новые филиалы и подразделения во всех российских регионах, улучшать качество оказываемых нами услуг, открывать и развивать новые направления, проводить необходимые организационные и структурные изменения.

Честно говоря, в последние несколько лет по ряду причин мы немного остановились в своем развитии. Сейчас настала пора нагонять и развиваться дальше.

Для этого у нас есть сейчас все возможности!

Василий Кравцов
учредитель ГК «Континент»



В ПОЛКУ «КОНТИНЕНТА» ПРИБЫЛО!



Управленческая команда группы компаний «Континент» в мае была усилена исполнительным директором. Эту позицию в компании заняла Маргарита Ниловская. Делегирование полномочий, сложные ситуации в управлении персоналом, ее профессиональный путь — все эти темы мы обсудили в первом интервью Маргариты в новом статусе.

Маргарита, расскажите немного о своем управленческом опыте?

Более чем 20-летний управленческий опыт я, как и многие управленцы, начинала с продаж и маркетинга. Мне интересны передовые инновационные технологии и наукоемкие продукты, поэтому в моем портфолио есть проекты, связанные как с высокотехнологичным программным обеспечением, так и с проектированием и производством роботизированных банковских систем и сооружений. Компании, в которых я получила управленческий опыт, — это и крупные европейские холдинговые структуры, и успешный стартап, в котором на точку безубыточности вышли раньше, чем было заложено в бизнес-план. Профессиональная деятельность была связана с работой и в качестве генерального директора, и операционного директора, и директора по развитию.

Есть ли разница между руководителем-мужчиной и руководителем-женщиной?

На мой взгляд, гендерные различия здесь неприменимы. Ты или профессионал, или нет. Эффективность руководителя определяется компетенциями и знаниями, а не половой принадлежностью.

Кто такой «успешный руководитель»?

По собственному опыту могу с уверенностью сказать, что эффективный руководитель — это руководитель, у которого есть пять важнейших компетенций:

1. Тайм-менеджмент. Умение планировать не только свою работу, но и работу подчиненных.

2. Организация деятельности. Умение организовать свою работу и работу подразделения с учетом функционала и поставленных задач. А также организовать результативное взаимодействие со смежными подразделениями.

3. Мотивация. Умение мотивировать своих коллег на выполнение проекта, задачи — важная составляющая настоящего управленца.

4. Контроль. Компетенции не в жестком контроле, а, скорее, в коллегиальной помощи подчиненному или самому себе в случае возникновения затруднений с выполнением той или иной задачи. Иногда и руководитель может оказаться в ситуации, когда он чего-то не понимает, не знает. Эффективный руководитель ищет пути преодоления этого незнания через тренинги, книги, консультации и не замалчивает пробелы.

5. Обратная связь. Грамотная оценка действий сотрудника. Даже если процесс выполнения задачи прошел неровно, важно разобрать все возникшие сложности, дать обратную связь каждому сотруднику, задействованному в реализации задачи, и тогда в дальнейшем при возникновении подобной задачи она будет реализована лучше.

Какого подхода вы придерживаетесь по отношению к нарушителям трудовой дисциплины в коллективе?

Карательные меры в любой компании — это признание управленческой неэффективности. Основная причина: нарушение дисциплины линейными сотрудниками происходит по молчаливому согласию руководителей. Не соблюдают руководители, не соблюдают и подчиненные. Вторая причина нарушения дисциплины — непонимание, для чего это нужно. И третья — это отсутствие корпоративной культуры. Если все причины устранены, а нарушения все равно происходят, значит, у сотрудника нет собственного внутреннего контроля. К таким сотрудникам, увы, приходится применять жесткие меры. Когда это не помогает, нужно задуматься о том, общая ли дорога профессиональной жизни у вас с этим сотрудником.

В «Континенте» вам приходится управлять большим коллективом. Без делегирования полномочий тут не обойтись. Насколько легко вы передаете право принимать решение другим людям?

По моему мнению, нет ничего парадоксального или противоестественного в том, что руководитель в каких-то узких

областях слабее специалиста. Главная квалификация руководителя, в которой он должен быть на голову выше любого подчиненного, заключается в умении применить все имеющиеся у сотрудников способности, навыки и знания. Зрелый руководитель не боится профессионалов, он им доверяет и делегирует принятие специализированных решений. Я в работе пользуюсь делегированием как одним из основных инструментов руководства. Есть такое высказывание: «Когда у сотрудников качество работы постоянно улучшается, то они работают под началом хорошего руководителя».

У делегирования есть свои золотые правила, к которым относится четкость постановки задачи и четкость оценки результата, запрет на делегирование контрольных функций руководителя, а также самое сложное правило — признание ответственности за все решения, которые сотрудники приняли в соответствии с переданными им полномочиями.

Маргарита, приходилось ли вам сталкиваться с неприятием каких-то ваших решений сотрудниками? Как вы выходили из такой ситуации?

Конечно, приходилось. Это нормальное состояние — и психологическое, и организационное, и кадровое. Невозможно развивать компанию или строить карьеру и при этом всегда оставаться в зоне комфорта. Что такое сопротивление сотрудника? Это, по сути, неприятие нововведений. Это желание оставить все как есть, и фразы «мы так привыкли», «мы это раньше не делали» или «у нас так давно положено» являются ярким свидетельством нежелания развиваться.

Я конструктивно отношусь к подобной ситуации и живу по принципу: ничего не менять — это прямой путь к медленному умиранию компании, подразделения, отдела. Важно, как преодолевать это сопротивление. Чаще всего люди не хотят перемен, так как не имеют опыта или достаточного объема информации по вопросу. Надо объяснять, иногда доказывать свою идею. Бывает и так, что решение является коллегиальным, но при этом его реализация буксует. Значит, надо сделать шаг назад и разобраться, что в этой задаче было недоработано, что упущено, и, внося корректировки, реализовать решение.

Если же мы сталкиваемся с сотрудником, саботирующим любые решения, то тут явно имеет место выгода, которую он преследует, или попытка сокрытия информации, и с этим нужно разбираться.

Есть люди, жизненный путь которых вас вдохновляет? Есть авторитеты, на которых вы ориентируетесь?

Конечно, авторитетом для меня является, во-первых, Генри Форд, во-вторых, Ицхак Адизес, мировой гуру менеджмента. Его методология очень хорошо ложится на русский ментали-

тет. Ну и третий человек — наш президент Владимир Владимирович Путин. Его способность решать самые сложные задачи, управлять огромной страной, как мне кажется, должна быть положительно оценена каждым гражданином России.

Есть ли у вас любимые настольные книги?

Да, есть практически постоянный набор, но если говорить о любимых, то это:

- И. Адизес «Управление жизненным циклом корпорации»,
- И. Адизес «Как преодолеть кризисы менеджмента»,
- Д. Вумек, Д. Джонс «Бережливое производство»,
- Масааки Имаи «Гембакайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества»,
- С. Джонсон «Кто украл мой сыр».

У каждого руководителя есть свой способ перезагрузки. Как вы восполняете энергию?

Я люблю писать картины. Увлечение живописью помогает мне снять напряжение. У меня нет четкого выверенного стиля. Я использую разные техники в зависимости от настроения. Где-то больше солнечных, светлых оттенков, а на каких-то полотнах превалирует холодная гамма. Мои картины — это отражение моего эмоционального состояния в тот или иной момент.

Маргарита, какое ваше любимое высказывание?

«Успех в любой области состоит из работы, игры и умения держать язык за зубами», — Альберт Эйнштейн.



КАРТИНА "ВЕЧНОСТЬ"

ЗДРАВСТВУЙ, БАРНАУЛ!



В мае таможенное агентство «Континент» открыло филиал в Барнауле. Об особенностях работы в Алтайском крае, цифровизации таможенных услуг и стратегии развития барнаульского подразделения мы поговорили с Александром Фейгиным, руководителем филиала.

Александр, расскажите, как вы пришли на рынок таможенно-логистических услуг?

Начинал я с работы в таможенных органах, но постепенно ушел в частный бизнес. Занимался внешнеэкономической деятельностью на позиции заместителя директора. Со временем пришел к выводу, что мне интереснее работать на рынке таможенно-брокерских услуг. Последние 20 лет моя профессиональная деятельность связана именно с этой сферой.

Какая сегодня конъюнктура на рынке таможенного оформления в Алтайском крае?

Основное направление — это экспорт товаров. Если говорить о соотношении по количеству оформленных деклараций, то оно — где-то 30 на 70, где 30% — это импорт товаров, а 70% — экспорт.

С какими странами больше всего приходится работать?

Основной партнер в сфере ВЭД — это, конечно, Китай. По нему проходит большой объем импорта, но есть и экспорт. Много работаем со странами Средней Азии: Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменией. В Европе больше всего товаров проходит по Прибалтике, Италии, Германии, Польше и Чехии.

Какая товарная специализация у барнаульского филиала?

В режиме экспорта больше всего оформляем сельскохозяйственной продукции и пиломатериалов, круглый лес. Плюс много работаем по поставкам металлов. В регионе есть заводы, которые производят вторичные сплавы из алюминия и свинца. По импорту основной объем делаем на оборудовании для переоснащения предприятий и деталям к нему.

Приходилось ли вам сталкиваться с недобросовестной конкуренцией?

Такие ситуации возникают в жизни любой компании. На

нашем рынке до сих пор еще встречаются «серые» брокеры. ФТС активно борется с этим явлением, но пока искоренить его полностью не удалось. Другой вид нечестной конкуренции — поощрение менеджеров компаний-заказчиков определенными таможенными представителями. Такой брокер может оказывать услуги на порядок дороже, чем его конкурент, но за счет личной заинтересованности менеджера со стороны заказчика ему удается удерживать такую компанию в числе своих клиентов.

Какие направления в области использования цифровых технологий на рынке ВЭД вам видятся самыми перспективными?

Цифровизацией мы занимаемся очень давно. В 2006 году я уже работал по системе электронного декларирования и выпускал 50-60% деклараций именно в электронном виде. В то время мы были первопроходцами в этом вопросе. На Алтае только через три года после нас появились компании, использующие электронное декларирование.

Если говорить о перспективах, то хочется внедрения полноценного электронного документооборота в таможенно-логистической сфере. Сегодня даже при электронном декларировании приходится прибегать к бумажным носителям. Например, железная дорога не примет к перевозке товар без бумажных копий деклараций. Приходится ехать за ними на таможеню.

Какие услуги, кроме таможенного оформления, вы предлагаете своим клиентам?

В первую очередь это, конечно, логистика. Почти все наши постоянные клиенты доверяют нам не только таможенное оформление, но и перевозку грузов. Кроме этого, очень востребованы услуги сертификации. Мы оформляем сертификаты происхождения товаров, фитосанитарные сертификаты, сертификаты соответствия и декларации соответствия. Для ряда товаров при обращении в таможенные органы требует-

ся наличие форм статистического учета. Мы их тоже готовим

Коллектив барнаульского филиала и вашего подразделения в Бийске насчитывает сегодня 13 человек. По какому принципу подбирали людей к себе в команду?

Эта команда складывалась у меня на протяжении нескольких лет. Есть специалисты, которые пришли к нам после института и которых мы фактически вырастили внутри компании. Есть и те, кто уже имел опыт работы в других таможенных агентствах, а затем перешел к нам. Один сотрудник в прошлом работал на таможенном посту в Бийске, а сейчас также является членом нашей команды. Это все люди, в опыте и знаниях которых я не сомневаюсь.

Как проводите время вне работы?

В первую очередь занимаюсь семьей. Часть детей уже выросла, но моя младшая дочь — еще школьница, есть внук, который тоже учится в школе. Вот им я посвящаю больше всего времени. Кроме того, климат Алтайского края позволяет вести небольшое подсобное хозяйство. Мне приятно провести время с пользой на огороде. Еще одно увлечение — это велосипед. И, конечно, отдых в родных местах. Природа у нас очень красивая.

Какие любимые места на Алтае?

У нас очень много мест. Если хочется отдохнуть и душой, и телом — можно съездить на Телецкое озеро, на курорт Белокуриха или в сторону Чуйского тракта — это дорога, которая идет в сторону Монголии, там дивные места. Очень порекомендовал бы также посетить Семинский перевал и перевал Чике-Таман.

Что вы хотели бы пожелать своим клиентам и партнерам?

Да, наверное, больше планировать и более осознанно выбирать поставщика таможенных услуг. Зачастую люди оперируют категориями сегодняшнего дня и занимаются оформлением в последний момент, не учитывая, что на таможне могут быть тоже свои форс-мажоры, да и при оформлении сложных групп товаров также могут возникнуть сложности. Мы выполняем свою работу качественно и берем на себя обязательства, которые можем выполнить. А вот при работе с «серыми» брокерами клиенты вроде как и получили декларацию, но потом по ней может возникнуть множество проблем, о которых заказчик совсем не подумал. Работа нашего филиала направлена как раз на то, чтобы у клиентов как при выпуске товаров, так и в последующем не возникало никаких проблем.





СЕРГЕЙ САБАНЦЕВ:

«АЛТАЙСКАЯ ТАМОЖНЯ ГОТОВА К РАБОТЕ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ»

Сабанцев Сергей Юрьевич — первый заместитель начальника Алтайской таможни, майор таможенной службы (и.о. начальника Алтайской таможни).

Сабанцев Сергей Юрьевич родился в 1979 году в городе Барнауле Алтайского края. Имеет два высших образования — техническое и юридическое. В таможенных органах с 2001 года. В 2017 году был назначен на должность первого заместителя начальника Алтайской таможни. Награжден медалями «За службу в таможенных органах» II, III степени и нагрудным знаком «Отличник таможенной службы».

Сergeй Юрьевич, какова история создания Алтайской таможни?

Начало развития таможенного дела в Алтайском крае пришлось на 1990 год. С 1991 года Барнаульский таможенный пост подчинялся Новосибирской таможне. В это время немногочисленный коллектив осваивал основы таможенной службы и закладывал базу системы таможенного контроля. Алтайская таможня была образована приказом Таможенного комитета СССР №92 от 12 сентября 1991 года. Необходимость создания таможни была вызвана нарастающим и постоянно увеличивающимся потоком внешнеэкономической деятельности в крае. На момент образования коллектив таможни состоял всего из пяти человек. В сжатые сроки на ровном месте им было необходимо создать действенную структуру для надежного контроля границы. К концу 1992 года штатная численность таможни увеличилась до 44 человек, а еще через полгода здесь работали уже 250 человек.

В этот период были созданы таможенные посты в Рубцовске, Кулунде, Славгороде, Бийске, Михайловке, Горняке, пункт таможенного оформления в Заринске. Со второй половины 1993 года началось строительство и обустройство автомобильных и железнодорожных пунктов пропуска на границе Алтайского края. Окончательный ввод в строй объектов таможенной инфраструктуры на приграничных постах завершился к концу 1994 года.

С самого своего основания Алтайская таможня твердо заняла ведущие позиции в таможенной системе, неоднократно

подтверждала свою способность решать самые сложные задачи при реформировании таможенного законодательства, освоении новых информационных технологий, модернизации таможенной службы и повышении ее эффективности.

2010 год стал переломным в работе таможни — с 1 июля 2010 года начал функционировать Таможенный союз. Сложилась новая система нормативно-правового регулирования таможенных правоотношений между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан. Алтайской таможне пришлось серьезно и в сжатые сроки перестраивать свою работу.

С переносом контрольных функций на внешние границы Таможенного союза в пунктах пропуска на российско-казахстанском участке государственной границы Алтайская таможня прекратила совершение таможенных операций и всех функций по таможенному контролю.

Структура Алтайской таможни динамично оптимизировалась в условиях нового законодательства.

В 2012 году был расширен регион деятельности Алтайской таможни — в него была включена Республика Алтай.

В настоящее время в состав Алтайской таможни входят восемь таможенных постов: Горнякский, Кулундинский, Барнаульский, Бийский, Заринский, Аэропорт Барнаул, Горно-Алтайский и Ташантинский. Регионом деятельности таможни является Алтайский край (государственная граница с Республикой Казахстан 857,56 км) и Республика Алтай, имеющая государственную границу с Казахстаном (536,2 км), Монголией (295,52 км) и Китаем (58,67 км).

Назовите предварительные итоги работы Алтайской таможни в первом полугодии?

В первом полугодии 2018 года внешнеторговую деятельность осуществляли 537 зарегистрированных участников ВЭД, заключены соглашения с двумя уполномоченными экономическими операторами.

Экспорт товаров осуществлялся в Китай, Узбекистан, США, Монголию, Афганистан, Таджикистан, ОАЭ, Латвию, импорт — из Китая, Германии, Узбекистана, Италии.

По итогам первого полугодия 2018 года таможенной перечислено в доход федерального бюджета 1 968,68 миллиона руб., что превышает аналогичный показатель прошлого года. Этому способствовало увеличение общего товарооборота на 13,4% и импорта — на 17,9%.

За этот период времени было оформлено 7 875 деклараций на товары, что на 15,2% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

В первом полугодии 2018 года в Алтайской таможне возбуждено 50 уголовных дел по фактам неисполнения обязанности по репатриации денежных средств, совершения незаконных валютных операций, контрабанды сильнодействующих веществ, стратегически важных ресурсов, ядовитых веществ, пушнины, объектов СИТЕС (головы пеликанов кудрявых), а также контрабанды экзотических животных, стратегически важного ресурса, вооружения (противогазы).

В первом полугодии 2018 года возбуждено 1 505 дел об административных правонарушениях, что в 2,5 раза превышает показатель прошлого года.

Увеличение количества возбужденных дел об административном правонарушении произошло в связи с установлением административной ответственности за непредставление или несвоевременное представление в таможенные органы статистической формы учета перемещения товаров (ст. 19.7.13 КоАП РФ).

Вынесено 1 346 постановлений о назначении наказания на сумму более 433 миллионов рублей. Взыскано 2,37 миллиона рублей.

Каковы особенности таможенного оформления в Алтайском крае?

Особенностью Алтайской таможни является то, что диапазон декларируемых в ней товаров очень широк — он затрагивает практически всю товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности (текстильные изделия и обувь, оборудование и механические приспособления, средства наземного транспорта, продукция химической промышленности, лесоматериалы, оружие и боеприпасы, фрукты и овощи).

Необходимо отметить, что регион деятельности Алтайской таможни включает в себя два субъекта Российской Федерации — Алтайский край и Республика Алтай, в г. Барнауле функционирует международный воздушный пункт пропуска

«Аэропорт–Барнаул», а на границе с Республикой Монголия – многосторонний автомобильный пункт пропуска «Ташанта».

Каково влияние цифровой экономики на развитие сервисов современной таможни?

Федеральная таможенная служба одной из первых среди федеральных служб начала осуществлять через Интернет основной блок работы с бизнесом. Новые технологии преобразили таможенную сферу России. Таможня стала электронной. Теперь участник внешнеэкономической деятельности может подать декларацию на товары, не выходя из офиса, и таможенный орган примет по ней решение в максимально короткие сроки.

Автоматизированы практически все основные направления деятельности таможенных органов. В планах ФТС России на ближайшие годы — дальнейшее развитие введенных в эксплуатацию и внедрение новых информационных технологий, а также концентрация декларирования в центрах электронного декларирования.

Материально-техническая база Алтайской таможни обеспечивает эффективное выполнение возложенных на нее задач. В Алтайской таможне применяются такие перспективные таможенные технологии, как автоматическая регистрация и автоматический выпуск электронных таможенных деклараций, технология удаленного выпуска, оформление транзитных деклараций в электронной форме, предварительное информирование и подача сведений в электронном виде в отношении товаров для личного пользования.

По сравнению с 2017 годом в первом полугодии 2018 года автоматически зарегистрировано в два раза больше деклараций на товары (3 699 деклараций), автоматически выпущены товары по 442 экспортным декларациям на товары, а 2 июля 2018 года автоматически выпущена первая «импортная» декларация на товары.

Все эти мероприятия максимально упрощают и ускоряют процесс декларирования товаров, что способствует улучшению инвестиционного климата в России.

По какому принципу происходит формирование «черных списков» участников внешнеэкономической деятельности?

В рамках системы управления рисками Федеральной таможенной службы России существует отнесение участников внешнеэкономической деятельности к лицам, деятельность которых характеризуется уровнями риска — низкий, средний, высокий. Для определения уровня риска используется набор критериев.

ФТС России определены условия, при которых участнику внешнеэкономической деятельности присваивается категория низкого уровня риска.

Категория высокого уровня риска присваивается участнику

внешеэкономической деятельности в случае его нахождения в перечне лиц, в отношении которых проведение таможенной проверки не представляется возможным, в случае нахождения в стадии ликвидации либо прекращения деятельности, наличия у него неисполненной обязанности по уплате административного штрафа, выявления факта уклонения от уплаты таможенных платежей, его отнесения к высокому уровню налогового риска по результатам категорирования ФНС России.

Данный порядок позволяет минимизировать таможенный контроль в отношении участников внешнеэкономической деятельности низкого уровня риска, отложив его на этап после выпуска товаров, что способствует ускорению проведения таможенного контроля, сокращению времени совершения таможенных операций и снижению издержек данной категории участников внешнеэкономической деятельности.

Какова эффективность меры по увеличению срока по уточнению таможенной стоимости ряда товаров до 15 месяцев?

Срок до 15 месяцев на уточнение таможенной стоимости установлен Порядком применения процедуры отложенного определения таможенной стоимости товаров, утвержденным решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 12 апреля 2016 года №32. Этот Порядок применяется в случае, если при таможенном декларировании товаров точная величина их таможенной стоимости не может быть определена в связи с тем, что на дату регистрации таможенным органом декларации на товары в соответствии с условиями сделки, в соответствии с которой товары продаются для вывоза на таможенную территорию Союза, отсутствуют документы, содержащие точные сведения, необходимые для ее расчета (биржевой товар, товары по лицензионным соглашениям, товары, стоимость которых должна включать часть дохода от их последующей реализации).

Определение и заявление точной величины таможенной стоимости таких товаров допускается отложить на срок, в течение которого, в соответствии с условиями договора, должны быть получены документально подтвержденные сведения, позволяющие определить и заявить точную величину таможенной стоимости товаров. При этом срок определения и заявления точной величины таможенной стоимости товаров не может превышать 15 месяцев со дня регистрации декларации на товары.

В зоне ответственности Алтайской таможни процедура отложенного определения таможенной стоимости не применяется ввиду отсутствия декларирования этой категории товаров.

Дополнительно сообщая, что на сайте Евразийского экономического союза 21 июня 2018 года официально опубликовано Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии №103 от 19 июня 2018 года «Об утверждении

Порядка отложенного определения таможенной стоимости товаров», которое отменяет решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 12 апреля 2016 года №32 и вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования.

Каковы планы ФТС России по введению единого лицевого счета для всех участников внешнеэкономической деятельности?

На уровне ФТС России уже создан и функционирует единый ресурс лицевых счетов юридических лиц — плательщиков таможенных пошлин, налогов единого лицевого счета. Перевод всех плательщиков на использование единых лицевых счетов будет производиться в несколько этапов, 100-процентный перевод лицевых счетов юридических лиц планируется к 2020 году. Для открытия единого лицевого счета участникам внешнеэкономической деятельности необходимо направить в ФТС России соответствующее письменное заявление.

На сегодняшний день 130 участников внешнеэкономической деятельности нашего региона включены в график по переходу плательщиков таможенных пошлин, налогов в ресурс единого лицевого счета.

Единый лицевой счет доступен участнику внешнеэкономической деятельности для операций списания денежных средств в любом регионе России и позволяет осуществлять удаленный выпуск и удаленную уплату, упростить расчеты по таможенным платежам, сократить сроки прохождения денежных средств, производить декларирование во всех таможенных органах России. Списание таможенных платежей с единого лицевого счета производится в режиме реального времени вне зависимости от того, в какой таможенный орган подана декларация на товары.

Как собирается развиваться Алтайская таможня в ближней и дальней перспективе?

В 2017 году принята Комплексная программа развития ФТС России до 2020 года. В таможенных органах началась масштабная реформа таможенного администрирования: до 2020 года планируется сконцентрировать таможенное декларирование в 16 центрах электронного декларирования, восемь региональных электронных таможен будут функционировать в столицах федеральных округов РФ, Московской области и Калининграде, оформление морских грузов сосредоточится в портах Владивостока, Новороссийска и Санкт-Петербурга.

В ближайшее время Алтайская таможня будет реорганизована в таможню фактического контроля с переносом декларирования в Сибирскую электронную таможню. Это означает, что близится новый этап в истории Алтайской таможни.

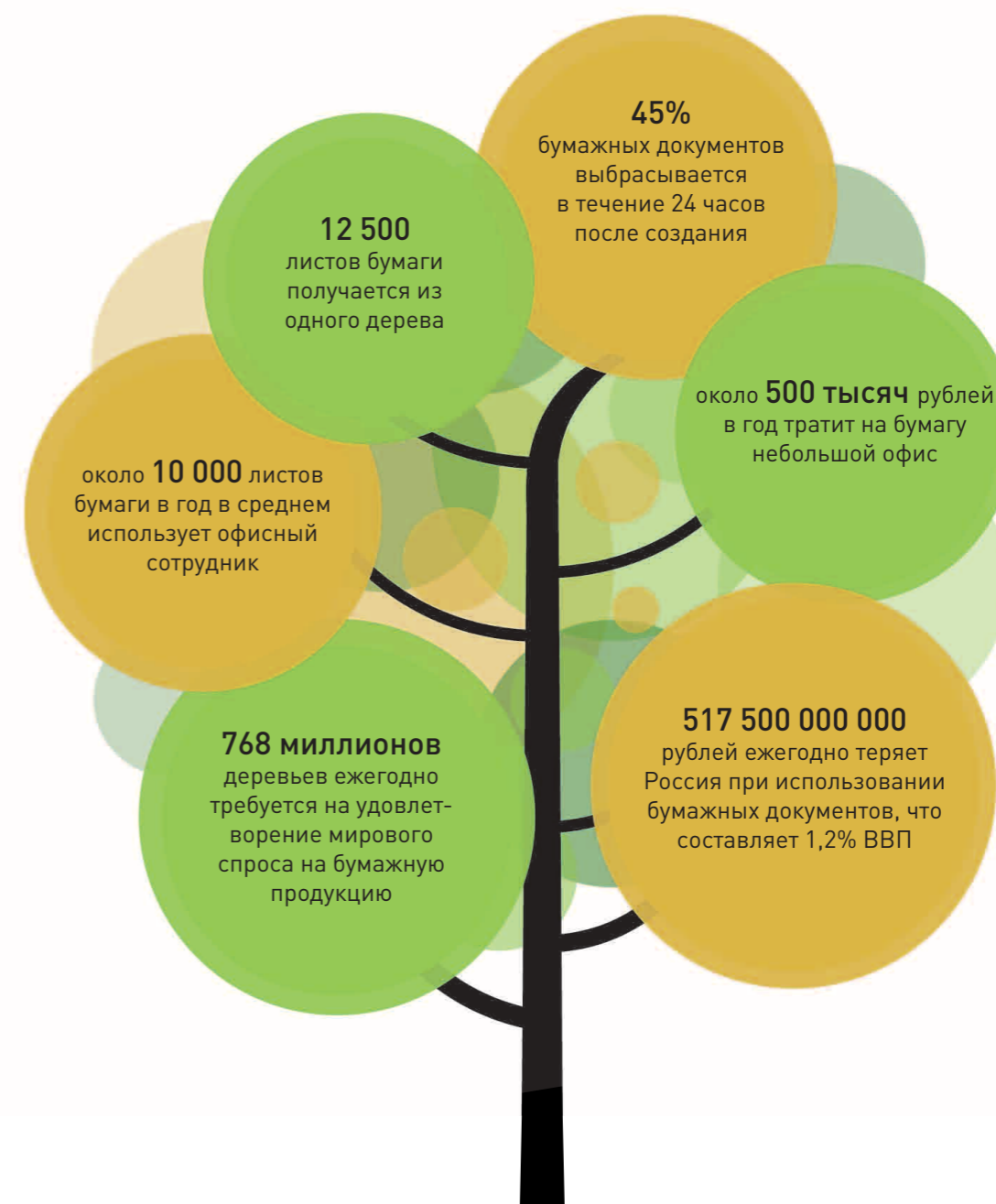


ОФИС БЕЗ БУМАГИ

Внести свою лепту в решение мировых экологических проблем может любая компания, независимо от ее размера и сферы деятельности. Отказ от бумажного документооборота — один из способов помочь природе и сэкономить.

Сегодня использование цифровых технологий стало повсеместным, но в офисах по-прежнему копятся тонны бумаги. Для ее производства человечество вырубает тысячи гектаров леса. Согласно данным Фонда дикой природы, ежеминутно с поверхности Земли исчезают леса, площадь которых сопоставима с площадью 48 футбольных полей. Это ежегодно приводит к гибели 100 тыс. животных и растений. Мировым лидером в этой неутешительной статистике является Россия. Каждый год мы вырубам более четырех тысяч гектаров леса. Это в два раза больше, чем, например, в Бразилии или Канаде. В России лишь 0,1% бумаги производится из макулатуры. В Европе эта цифра доходит до 50%, а в

Японии и вовсе 65% бумаги делается из макулатуры. Чтобы восстановить лесной ландшафт, нашей стране понадобится не менее 100 лет, и это при условии, что уничтожение деревьев прекратится совсем. Например, Норвегия так и сделала. В этой стране в 2017 году официально объявили о «нулевой терпимости» к заготовкам леса. То есть норвежцы больше не закупают продукцию лесопользования в других странах и не занимаются ее изготовлением у себя в стране. Местные экологи предложили изготавливать бумагу методом вторпереработки соответствующих отходов.



Каким образом можно уменьшить потребление бумаги? Эксперты предлагают несколько подходов к сознательному потреблению. Во-первых, не печатайте то, что уже создано в электронном виде. По данным CapVenture, «80% информации по-прежнему находится на бумаге, хотя 80% документов, с которыми мы работаем, уже есть на компьютерах». Во-вторых, печатайте на другой стороне уже использованных документов. В-третьих, задумайтесь о внедрении электронного документооборота.

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ПОЗВОЛЯЕТ ЗА 1,5 ГОДА СЭКОНОМИТЬ СРЕДНЕЙ КОМПАНИИ 12 МИЛЛИОНОВ ЛИСТОВ БУМАГИ, ЧТО СООТВЕТСТВУЕТ 1200 ДЕРЕВЬЯМ

ПОЧЕМУ ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ РАБОТАЕТ?



40% — настолько снижается потребление бумаги после внедрения системы электронного документооборота



В 6 раз увеличивается скорость обслуживания клиентов и обработки задач

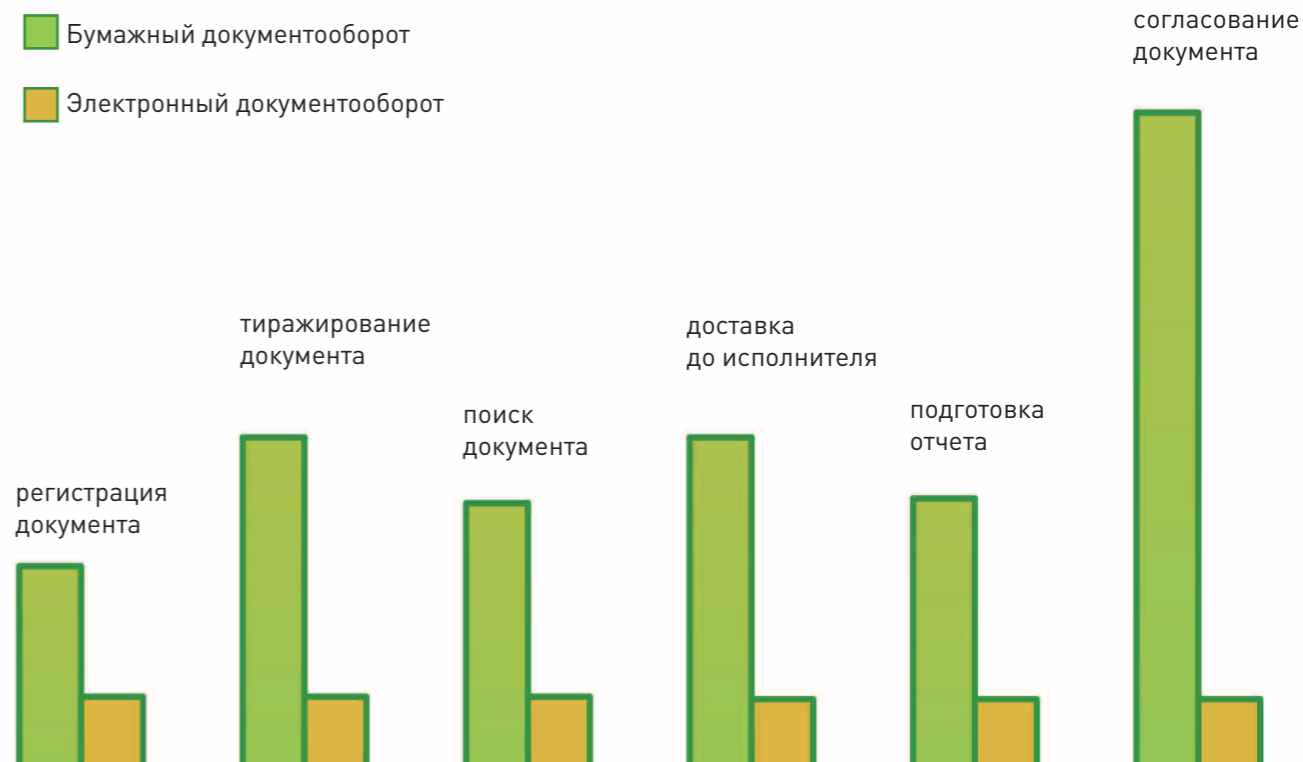


75% — сокращение времени на создание и обработку документов



До 80% — уменьшение расходов на хранение документов

ПО ДАННЫМ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ, ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ ПОЗВОЛИЛ СТРАНЕ СЭКОНОМИТЬ 240 000 000 000 ЕВРО



Внедрение электронного документооборота дает еще ряд неоспоримых преимуществ. Компания снижает риски по потере документов или их доставке до адресата. Повышается продуктивность работы внутри команды. Появление единого информационного пространства позволяет сотрудникам работать с документами из любой точки мира. В компании, реализовавшей систему электронного документооборота, получает дополнительный импульс и корпоративная культура. Работать и общаться в едином информационном пространстве намного удобнее.

В целом «офис без бумаги» сегодня уже не антиутопия, а реальность, которая нас ждет в ближайшем будущем. Компании, выбравшие этот путь, экономят на административных расходах и ускоряют ведение собственного бизнеса. В ГК «Континент» уже давно поняли нужность и важность электронного документооборота. Компания не только максимально использует цифровые технологии во внутренней работе с документами, но и активно транслирует данный опыт своим клиентам.

Крымский мост — самый длинный мост в современной России. Его длина составляет 19 км. По мосту проложено движение для автомобильного и железнодорожного транспорта. Строительство объекта велось четыре года. Для его возведения было использовано 596 опор и 7000 свай. Общая стоимость самого масштабного проекта последних лет составила 227,92 млрд рублей. Сегодня Крымский мост занял место транспортной артерии, соединившей материковую Россию и Крым.



ПЛОХОЙ И ХОРОШИЙ — ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ?



Ярославна Крамаренко, руководитель петербургского филиала «Таможенного агентства Континент», дает советы, как распознать недобросовестного таможенного брокера и чем может обернуться такое сотрудничество для клиента.

Какие ошибки допускают таможенные представители?

Во-первых, некорректный расчет. При обращении к таможенному брокеру клиент получает коммерческое предложение, где не учтены все расходы или занижены ставки. Изначально привлекая клиента более низкими ставками, в дальнейшем такой брокер все равно делает перерасчет, и по факту стоимость выходит совершенно иная, зачастую в полтора-два раза выше. Такой подход является непрофессиональным и говорит о некомпетентности брокера или о недобросовестной конкуренции с его стороны.

Например, представим ситуацию. Производственная компания обратилась к таможенному брокеру, получила коммерческое предложение, внесла эти расходы в себестоимость товара и на основе этих данных сформировала план производства и отгрузок. По факту расходы оказались другими, и весь бизнес-план такой компании оказался сорван. В случае с торговой компанией ошибки в оценке затрат на таможенное оформление влекут изменение отпускной цены товара, влияют на рентабельность и объем продаж. Если компания получает заказы через тендеры, то последствия могут быть еще жестче. Такие компании фиксируют цены на год-полтора, а если таможенный брокер сработал недобросовестно, то он (если это предусмотрено договором) или клиент несет убыток.

Во-вторых, низкий уровень коммуникаций с клиентом. Таможенный брокер долго рассчитывает стоимость услуги или же не указывает срок действия данного предложения. Еще одна распространенная ошибка — отсутствие перечня, что включено в коммерческое предложение, а что — нет. Для новичков на рынке ВЭД это может стать большой проблемой. Человеку сложно самостоятельно разобраться в нюансах оформления, а непрофессиональный брокер не спешит ему в этом помочь. Хороший таможенный представитель всегда просчитывает все затраты, все риски, которые могут возникнуть у клиента, и предупредит о них.

Насколько важно наличие опыта работы таможенного представителя со специальными группами товаров?

Безусловно, важно. Отсутствие компетенции в этом вопросе чревато срывом сроков поставки, заведением дела об административном правонарушении, наложением штрафов, конфискацией груза, и в конечном счете убытками. Особенно это важно для категорий грузов, требующих фитосанитарного или ветеринарного контроля. Для этих групп товаров, помимо стандартного пакета документов, требуются дополнительные разрешительные документы. Ошибки в подготовке такой документации приводят к проблемам в виде невозможности переоформления такого груза либо внесения корректировки, что влечет за собой от двух до трех недель простоя. Если речь идет о скоропортящемся товаре, который требует перемещения в определенные установленные сроки, задержка груза влечет за собой прямые убытки для получателя.

Особенность рынка пищевых товаров состоит в том, что никто не везет такую продукцию впрок. Заказы выполняются под определенного клиента и являются целевыми. Именно поэтому тут на первое место выходят сроки. Поставка нужна к конкретной дате, и задержка хотя бы на день влечет за собой цепочку убытков как для производителя, так и для клиента.

Прямые потери при задержке таможенного оформления — понятны. А какие еще могут возникнуть риски?

Например, рассмотрим оформление деталей промышленного оборудования или запчастей.

Если у таможенного брокера нет опыта в оформлении многокомпонентных и сложных групп товаров, это тоже влечет за собой отказ в принятии декларации у таможни. У логистической компании возникает простой транспортных средств, а по итогу несет убытки клиент, которому выставляется простой. Плюс СВХ, по которым также проставляет владелец все расходы. Формально задержка поставки такого груза не повлияет на качество продукции, но недопоставка в срок может спрово-



цировать простой производства, а это уже повлечет огромные убытки для клиента.

Как определить профессионала в сфере таможенного оформления?

Самое первое, о чем должен задуматься клиент, — это наличие лицензии на ведение такого рода деятельности у таможенного представителя.

Во-вторых, обращайте внимание на то, насколько профессионально вам оказана консультация менеджерами коммерческого блока, как вам ответили на вопросы, вовремя ли перезвонили. Еще важный момент — коммерческое предложение. Посмотрите, как оно оформлено, насколько тщательно проработана вся документация, подготовлена информация. Запросите у таможенного представителя референс-лист. Там вы сможете увидеть отзывы об этом брокере, его опыт работы с товарами определенной категории. Это стандартная репутационная составляющая деятельности любого крупного таможенного представителя. Важно также наличие членства в профессиональных ассоциациях. Например, «Таможенное агентство Континент» — член и активный участник Гильдии профессионалов ВЭД «Гермес», а также Российской торгово-промышленной палаты. Это важные с точки зрения деловой репутации объединения, и наличие членства в них — еще один плюс в пользу такого брокера.

А что должно насторожить?

Стоит задуматься, если таможенный брокер не просчитал риски и не дал никаких рекомендаций на эту тему. В принципе, отсутствие конкретики или наличие большого количества обещаний должно насторожить. Стоит задуматься, если таможенный представитель для уменьшения суммы таможенных платежей предлагает изменить код товара. Это противозаконно и влечет риск возбуждения дела об административном правонарушении. Если компания использует

такие приемы, о своей репутации она явно не заботится. При выборе партнера в сфере ВЭД важно помнить, что сегодня очень много компаний, позиционирующих себя как таможенные брокеры, но не являющихся таковыми. У них нет лицензии, а свои услуги они оказывают через посредников, которые предоставляют им свою печать брокера. Такие компании не несут никакой ответственности перед клиентом и часто относятся к таможенному оформлению спустя рукава.

Демпинг в таможенной сфере — всегда ли это признак недобросовестного таможенного представителя?

Смотря о каких грузах мы говорим. Если это крупная компания, она может себе позволить работать на объемах, а не на высокой марже. Но опять же — в любой сделке есть точка убыточности, при которой просто невыгодно сотрудничать с компанией. Если же таможенный брокер берет любых клиентов из разных категорий с разным количеством кодов, видов товара и оформлением по одной цене — стоит насторожиться. Если оформление происходит на Балтийской таможне — это одна история, если это таможенное оформление на СВХ либо на границе — это совершенно другие затраты, и тут не может быть одинаковых цен.

Как вы оказались в сфере таможенного оформления?

В 2001 году после окончания первого вуза я уехала работать в торговую компанию в Африку. Основной ее профиль — скупка и экспорт алмазов в США, Израиль, Бельгию. Именно тогда я впервые столкнулась с внешнеэкономической деятельностью. Позднее, уже в России, я продолжила свою карьеру в производственных компаниях и таможенных представителях, где занимала различные руководящие позиции в продажах.

Какой у вас девиз по жизни?

«К черту все — берись и делай!»

ЧТО В ОФИСЕ ТЕБЕ МОЕМ?

Если театр начинается с вешалки, то офис любой мало-мальски крупной компании — со стойки ресепшен. Десять лет назад этот вид офисной мебели был достаточно стандартным. Сегодня все больше компаний отводят стойке ресепшен особое место в системе визуализации собственного бренда. Какие же бывают «офисные ворота» и как они коррелируют с бизнесом компании — рассмотрим в нашем материале.

Дизайн стоек ресепшен подчиняется требованиям моды. Для офисной мебели это выражается в трендах на экологичность, минимализм, а также в увлечении стилем лофт. В современных приемных крупных компаний можно увидеть уникальные конструкции из стекла, металла, бетона и дерева. По-прежнему популярны стойки ресепшен сложных геометрических форм и с многоуровневыми схемами подсветки.

Деревянные стойки администраторов из массива дерева выполняют, как правило, для имиджевых проектов. Это совсем недешевый вариант офисной мебели. Чаще всего такие стойки создаются по индивидуальному проекту. Например, стойка администраторов на одном фото из нашей подборки выполнена из семиметрового бревна эвкалипта



Другое отражение эко-стиля — включение в проекты «живых» элементов. И здесь популярны «зеленые стены», а не традиционные горшочные растения. В некоторых офисах можно встретить даже стойки администраторов с элементами аквариумов.

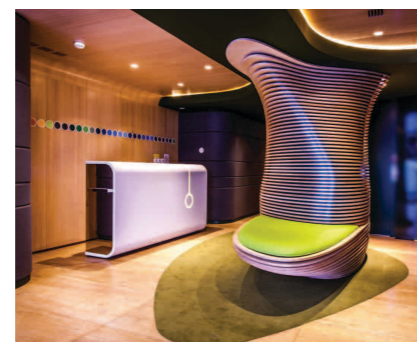


Многие годы не проходит мода на стойки ресепшен в стиле лофт. Сейчас особым спросом пользуются дизайнерские проекты с использованием бетона, натурального и искусственного камня. Брутальный стиль предпочитают компании с креативным продуктом, а также представители ИТ-сообщества.





Яркие стойки ресепшен любят бренды из масс-маркета, ориентированные больше на молодую аудиторию. Как правило, за основу они берут цвета из собственного корпоративного стиля.



Неизменно востребованы стойки приема гостей со сложными световыми схемами. Такие проекты недешевы, зато производят впечатляющий эффект на посетителей.



Другой способ удивить своих клиентов — заказать стойку сложной геометрической формы. Некоторые образцы напоминают части космических кораблей, а не утилитарный предмет мебели для приема гостей.



Какую бы стойку вы ни выбрали, главное — она должна отражать миссию и ценности вашего бренда и отвечать визуальному образу вашей компании.



МАРИАННА ЧУГАЕВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ "МАГИСТРАЛЬ"

СОВЕТЫ ЮРИСТА:

КАК ИЗБЕЖАТЬ РИСКОВ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ?

Одним из пунктов дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования» предусматривается смещение акцентов таможенного контроля на этап после выпуска товаров.

В связи с введением автоматизации и упрощением таможенных операций происходит сокращение сроков выпуска товаров, а вместе с ним — ухудшение качества таможенного контроля на этапе до выпуска.

Большинство контрольных мероприятий осуществляется после выпуска, поэтому в текущей ситуации проставление штампа/отметки «выпуск разрешен» не гарантирует достоверности всех сведений, указанных в декларации.

Срок контроля после выпуска сегодня составляет три года с момента помещения товара под таможенную процедуру. Именно в течение этого срока любому участнику ВЭД, ранее оформившему товар на таможне, могут доначислять таможенные платежи в отношении товара, который уже может быть давно реализован на внутреннем рынке.

Пример из практики.

Акционерное общество заключило с немецким производителем контракт на поставку высокотехнологичного оборудования в январе 2013 года.

В декабре 2013 года товар был выпущен для внутреннего потребления таможенным постом Московской областной таможни. Оборудование было выпущено без каких-либо замечаний и ограничений со стороны таможенного органа.

Однако по результатам проведенной после выпуска камеральной таможенной проверки Центральное таможенное управление не согласилось с классификацией оборудования и в августе 2016 года (спустя почти три года после выпуска товаров) вынесло новое решение о классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС.

На основании вновь определенного кода обществу было дополнительно начислено 29 миллионов рублей в качестве таможенных пошлин и налогов и пять миллионов рублей — пени за нарушение срока уплаты.

Общую сумму в 34 миллиона рублей в итоге обществу пришлось доплатить из собственных средств, так как включить эту сумму в себестоимость товара, который на тот момент уже был реализован, не представлялось возможным.

При этом нужно отметить, что если бы до подачи декларации общество более внимательно подошло к проверке документов и сведений на ввозимое высокотехнологичное оборудование, а также подстраховалось бы при помощи существующих возможностей, то такая ситуация не возникла бы в будущем.

Таких примеров можно привести бесконечно много: в разных регионах и в отношении разных товаров таможенные органы очень активно проводят контроль после выпуска, пополняя таким образом бюджет.

Конечно, можно судиться и доказывать свою правоту в споре с таможней в Арбитраже, пока более 60% споров с таможенными органами решается в пользу бизнеса.

Но, как кажется мне, бизнесу правильнее не бороться с последствием, а более внимательно подходить к вопросу подтверждения сведений о товарах, заявленных в первоначальной декларации.

Всем абсолютно очевидно, что осуществить детальный тотальный контроль всех документов и сведений по всем товарам до подачи деклараций не представляется возможным, поэтому нужно идти по пути разработки своей внутренней системы управления рисками. И осуществлять выборочный контроль.

К слову, таможенные органы сами работают именно по такому принципу. Однако их СУР (система управления рисками) и те показатели, которые используются в ней, являются закрытой информацией ДСП (для служебного пользования).

Поэтому, на основании многолетнего опыта Группы компаний «Континент», мы разработали своего рода собственную систему управления рисками, то есть систему, позволяющую делать некую выборку и применять меры своего внутреннего контроля к этим выбранным категориям товаров.

Такая система будет полезна для любого участника ВЭД и лица, осуществляющего деятельность в сфере таможенного дела.

Итак, мы предлагаем разбить все поставки (товары) на категории и, в зависимости от категории, контролировать наличие определенных документов и сведений до подачи декларации на товар.

I Товары по коду ТН ВЭД, в отношении которых предусмотрена нулевая ставка таможенной пошлины (беспшлинные товары).

- Экспортная декларация страны вывоза. Код товара, указанный в экспортной декларации, должен на уровне шести знаков совпадать с кодом, планируемыми к указанию в ДТ.
- Определение Верховного Суда РФ от 27.12.2017 №305-КГ17-13486 (дело о цистернах): «Суд не может не учесть код комбинированной номенклатуры Европейского союза, указанный в экспортной декларации, поскольку само по себе различие в классификации одного и того же товара в стране экспорта и в стране импорта указывает на возможность произвольной классификации и нарушения принципа равенства участников внешнеэкономической деятельности»
- Качественная техническая документация. Сведения о характеристиках товара, принципе действия, составе. Паспорт, руководство по эксплуатации, выдержка из бумажного либо электронного каталога, сертификат химического состава, фото шильд, упаковки, маркировки. Подробное описание технологического процесса изготовления товара (при необходимости), фото, чертежи товаров. Документы должны быть предоставлены производителем товара, содержать ссылку на источник информации и должны быть заверены уполномоченными лицами.
- Предварительное решение по классификации товара. Государственная пошлина за стандартный запрос в любое РТУ составляет 5 000 руб. По новому законодательству, срок получения предварительного решения не будет превышать 60 календарных дней. Полученное решение позволяет в течение трех лет (по действующему законодательству) и пяти лет (по новому) ввозить указанный товар по установленному коду без каких-либо рисков.

II Товары по коду ТН ВЭД, в отношении которых предусмотрена нулевая или иная льготная ставка НДС.

- Экспортная декларация страны вывоза. Код товара, указанный в экспортной декларации, должен на уровне шести знаков совпадать с кодом, планируемыми к указанию в ДТ.
- Качественная техническая документация (см. пункт 1).
- Предварительное решение по классификации товара (см. пункт 1).
- Регистрационное удостоверение, свидетельство уполномоченного органа с указанием кода ТН ВЭД или кода ОКПО, соответствующего льготе.

III Товары со спорным кодом ТН ВЭД.

- Экспортная декларация страны вывоза. Код товара, указанный в экспортной декларации, должен на уровне шести знаков совпадать с кодом, планируемыми к указанию в ДТ.
- Качественная техническая документация (см. пункт 1).
- Предварительное решение по классификации товара (см. пункт 1).

Дополнительно рекомендуется:

- провести осмотр товара до подачи ДТ для определения основных характеристик, влияющих на классификацию;
- проанализировать наличие или отсутствие судебной практики относительно возможного спора по коду идентичного или аналогичного товара.

IV Товары, по которым требуется соблюдение специальных запретов и ограничений, в том числе мер нетарифного регулирования.

- Документ, подтверждающий соблюдение запретов и ограничений (декларация соответствия, сертификат соответствия, нотификация).
- Фото маркировки. Проверка наличия знака ЕАС, перевода и прочих обязательных сведений в соответствии с техническим регламентом.
- Протокол испытаний (копия).

Рекомендуется осуществить проверку:

- действительности документа, подтверждающего соблюдение запретов и ограничений;
- аккредитации органа, выдавшего документ о соответствии;
- аккредитации испытательного центра.

Рекомендуемые ресурсы:

- <http://fsa.gov.ru/index/staticview/id/70/>
- <http://www.eurasiancommission.org/>

По факту проверки необходимо сохранить доказательства ее совершения (копию страницы, PDF-выгрузку и т.п.).

V Товары, которые попадают в ценовые профили риска.

- Экспортная декларация страны вывоза.
- Ценовая информация на внутреннем и внешнем рынках.
- Декларации на ввоз однородных товаров.
- Бухгалтерская документация по реализации аналогичного товара и т.п.
- Заключение ТПП страны ввоза и/или вывоза.

VI Товары, поставляемые на экспорт, облагаемые пошлиной.

- Сведения и документы, подтверждающие цену приобретения товаров на внутреннем рынке, если такая сделка имела место быть.
- Если при анализе этих документов становится понятно, что цена товара, указанная в контракте ВЭД, и цена товара во внутренних договорах на покупку товаров практически не различаются или купили дороже, чем продают, то рекомендуется запросить у декларанта структуру ценообразования.
- Калькуляция стоимости производимого товара, если товар производится продавцом.
- Необходимо убедиться в отсутствии взаимосвязи сторон

контракта ВЭД и внутреннего договора поставки.

- Необходимо запросить информацию о наличии или отсутствии дополнительных услуг (связанных с продажей товара, упаковкой, доставкой и т.п.), которые может оказывать продавец непосредственно или опосредованно покупателю.

VII Товары, по которым требуется подтверждение страны происхождения.

При ввозе товара, в отношении которого требуется подтверждение страны происхождения в целях соблюдения мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования (в том числе для подтверждения ставки таможенной пошлины), рекомендуется иметь в наличии:

- сертификат (декларацию) о происхождении товара (осуществить проверку правильности заполнения);
 - экспортную декларацию;
 - акты торгово-промышленных палат или других экспертных предприятий страны-производителя товара.
- Возможно получить предварительное решение о стране происхождения товара. Оно действует в течение срока действия сертификата о происхождении.

VIII Товары, при оформлении которых требуется прохождение фитосанитарного и (или) ветеринарного контроля.

В случае оформления товаров, по которым требуется прохождение фитосанитарного и (или) ветеринарного контроля, рекомендуется следующее.

- При анализе пакета документов для оформления указанного товара убедиться, что не введены запреты на перемещение товара (имеется в виду как запрет самого товара, так и запрет на ввоз в ту или иную страну). Информация отражается на сайтах:
 - перемещение ветеринарной продукции: <http://www.fsvps.ru/fsvps/importExport>
 - перемещение растительной продукции: <http://www.fsvps.ru/fsvps/news/actual-fito-restrictions>
- Запросить фитосанитарный сертификат, ветеринарный сертификат страны происхождения (экспорта) товара. Проверить правильность оформления и соответствия данных, указанных в товаросопроводительных документах и сертификатах.



АЛТАЙ – МЕСТО СИЛЫ

Алтай — это уникальный естественный заповедник. Природный ландшафт этого края поражает своим величием и первозданностью. Здесь взору путешественника открываются потрясающие виды на бесконечные степи, реликтовые леса, величественные горы и десятки и сотни озер и рек. Алтайский край признан ЮНЕСКО одним из лучших мест на Земле для отдыха и проживания. Василий Валентинович Бианки, на чьих книгах познакомились с миром живой природы тысячи

детей по всей стране, когда-то так написал: «...могу только в нескольких словах рассказать, какой уголок нашей страны больше всего понравился, пришелся по душе мне... Это Алтай. В жизни не видел ничего более прекрасного. Я жил там в юности — четыре года — и до сих пор вспоминаю это время как чудесный сон...» Во всем многообразии природных достопримечательностей Алтая есть свои жемчужины, мимо которых нельзя пройти.



Телецкое озеро

Самое большое озеро Алтая расположено во впадине между горными хребтами Корбу, Алтын-Ту и отрогами Абаканского хребта. Длина природного водоема составляет 80 километров, а самая глубокая точка опускается на уровень 330 метров. У истока реки Бии расположен поселок Артыбаш, откуда начинается большинство популярных туристических маршрутов. За несколько часов на водном катере можно проехать все озеро, или можно пойти с палаткой, тогда путешествие растянется на несколько дней. А посмотреть есть что.

В северной части озера расположен крошечный поселок Яйля, где находится усадьба Алтайского заповедника. В Телецкое озеро впадает река Корбу, в русле которой образовался

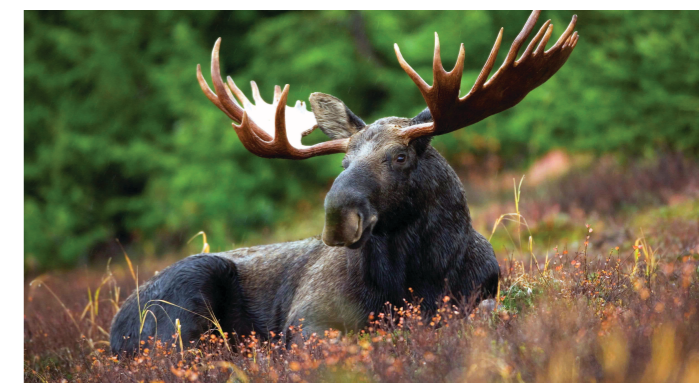
живописный водопад. Название водопада «Корбу» переводится как «ветвь».

Не оставят равнодушными путешественников сады, разбитые на озерных террасах близ кордона заповедника Беле. Особый климат этих мест позволяет выращивать яблоки, сливы, груши, ореховые деревья и виноград. Конечной точкой путешествия является дельта реки Чулышман, берущей свое начало неподалеку от монгольской границы.

Как добраться: расстояние от Бийска до поселка Артыбаш составляет 254 километра. Преодолеть его можно на личном автомобиле или рейсовом автобусе примерно за пять-шесть часов.

Барнаульский ленточный бор

Самый крупный в Западной Сибири бор. Природный заповедник начинается в Барнауле и тянется по левому берегу Оби на 400 километров. Этот лес сформировался более 20 тысяч лет назад на месте русел «блуждающих» рек. Бор на 82% состоит из сосны, но встречаются тут и береза, осина, тополь, ива. Эта природная зона является средой обитания для лосей, косуль, кабанов, зайцев, волков и других животных. В бору обитает множество птиц, а у воды можно встретить ондатру и бобра. Барнаульский ленточный бор славен также своими природными дарами. Тут произрастает малина, черника, ежевика, брусника, жимолость татарская и черемуха. Осенью сюда идут за калиной, шиповником, клюквой и, конечно же, грибами: груздями, маслятами, опятами и рыжиками. К сожалению, в последние годы ленточный бор серьезно пострадал от вырубки, а также от загрязнения, которому способствуют туристы, приезжающие сюда на пикники.



Как добраться: сосновый бор начинается в самом Барнауле, недалеко от которого расположено несколько санаториев, баз и домов отдыха.



Красная гора

Красная гора — это древний потухший вулкан, который сейчас представляет собой отдельно расположенный горный массив высотой почти в два с половиной километра. Свое название горный комплекс получил из-за багряного цвета вулканических пород. Красная гора знаменита красивым каскадом из восьми озер. Самое живописное из них — Нижнее озеро. К нему привлекают путешественников красивые виды

и возможность половить форель. Даже летом здесь встречаются снежники, которые питают реку Бирюкса.

Как добраться: доехать сюда непросто, так как подъем довольно крутой и под силу только внедорожникам с опытными водителями. Наскальный комплекс находится в 50 километрах от районного центра Усть-Кокса.

Наскальный комплекс Бом Калбак-Таш

Это археологический комплекс на 723-м километре Чуйского тракта на правом берегу реки Чуя, в 10 километрах от места впадения ее в Катунь. Его название с алтайского переводится как «плоский камень». Комплекс состоит из плоских скал бома, на которых изображено более 3000 наскальных изображений. Петроглифы показывают быт древних людей от эпохи неолита (IV-VI вв. до н.э.) до средних веков (VIII-X вв. н.э.). Здесь можно встретить не только зарисовки традиционной жизни, но и сюжеты, ставшие основой популярных алтайских мифов.

Как добраться: после отметки «723 км» на Чуйском тракте нужно повернуть налево между четвертым и пятым столбами ЛЭП и пройти около 20 метров к скалам.



Тавдинские пещеры

Тавдинские (Талдинские) пещеры протянулись вдоль левого берега Катунь и входят в состав туристического комплекса «Бирюзовая Катунь». Некоторые из них относятся к Бронзовому веку. Пещеры представляют собой сеть переходов внутри горы карстового происхождения. Протяженность скал — около пяти километров. Всего ученые насчитали порядка 30 пещер, объединенных общими переходами. Самая популярная из них — «Девичьи слезы», или Тавдинская. Размеры пещеры достигают 250 метров, длина отходящей от нее галереи — 140 метров. По ее стенам даже в засушливое время года сочится вода. К пещерам довольно легко подобраться, поэтому круглый год здесь нет отбоя от туристов. Если подняться на

вершину Тавдинской горы, то можно насладиться видами Катунь и Чуйского тракта.

Как добраться: до «Бирюзовой Катунь» ходят рейсовые автобусы из Новосибирска, Барнаула, Бийска и Горно-Алтайска. К примеру, если ехать автобусом из Барнаула, время в пути составит пять часов. На машине лучше стартовать из Бийска и направляться в сторону Чуйского тракта, минуя Сростки, Майму и Манжерок. От моста через Катунь к пещерам ведет дорога, есть указатели. Входы в пещеры видны издали.



Соленое Бурлинское озеро

Озеро-хамелеон меняет свой цвет в зависимости от температуры воздуха. В холодный день оно серо-стального цвета, в жаркий — сиренево-розоватое. Розовый цвет озеру придают рачки артемия и науплии, которые водятся также в других соленых озерах Алтая — Большом Яровом и Малом Яровом. В Бурлинском озере неглубоко — в среднем меньше метра, а плотность соленой воды выше, чем в Мертвом море. Под придонным слоем ила залегает полуметровый слой глауберовой соли — крупнейшее месторождение в Западной Сибири. Соляной промысел здесь начался в 1768 году. Примечатель-

но, что местная соль поставлялась даже к царскому столу. Сейчас соль добывают с мая по октябрь, используя для этого уникальные (изобретенные тут же, в Бурсоли) соляные комбайны. Они ездят с вагончиками по уложенным в озере под водой рельсам и собирают со дна соль. Железная дорога заходит прямо на середину озера.

Как добраться: озеро расположено в Славгородском районе. От Славгорода до озера — порядка 18 километров, ехать нужно в северо-западном направлении до поселка Бурсоль.

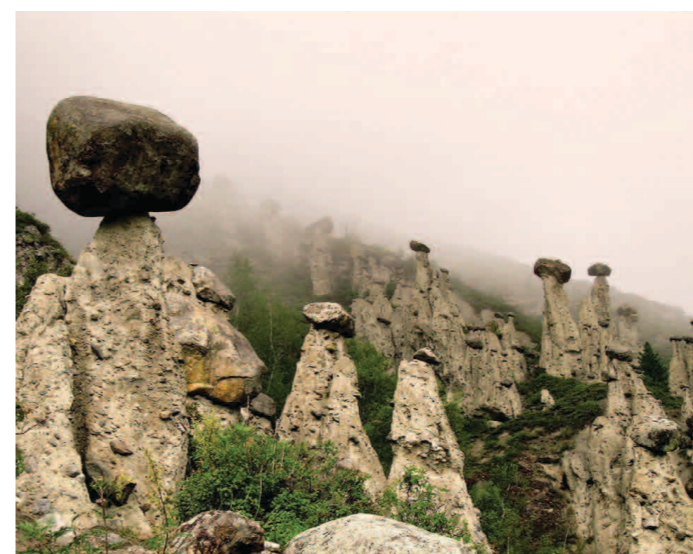


Нижнее Шавлинское озеро

Еще одно знаменитое озеро Алтая расположено на высоте 1725 метров в отрогах Северо-Чуйского хребта. Его длина составляет 800 метров, а ширина — 500 метров. Озеро обрамляют живописные горные вершины, а с ледников в озеро стекает река Правая Шавла. Восточный берег озера украшает лиственничный и кедровый лес, в котором попадаются заросли брусники и черники, а в незасушливое лето — много грибов. А противоположный западный берег озера — крутой и каменистый. Туристы любят совершать к озеру как пешие прогулки, так и на лошадях. Примерно на середине берега

с востока Нижнего водоема располагается «поляна идолов». Это разнообразные деревянные поделки, которые оставили посетители здешних достопримечательностей «для истории».

Как добраться: к озеру проложен пешеходный маршрут протяженностью около 35 километров из поселка Чибит. Путь лежит по тропе через перевал Орой (около 2200 метров) к плато Ештыкол. А заключительная часть маршрута проходит по тропе по правому борту долины реки Шавла.



Каменные грибы Ак-Курум

Долина Ак-Курум и ее «каменные грибы» — удивительное место, которое разместилось на правом берегу реки Чульшман, в месте слияния ее с рекой Чульча. В переводе «Ак-Курум» означает «белая осыпь». Так называют скопления крупных глыб из прочных скальных пород, которые образуются под воздействием ветра на склонах или у их подножий. Причудливые «каменные грибы» состоят из неоднородных по составу горных пород и живописно возвышаются над склонами долины. Главная особенность «курумов» — их возможность перемещаться медленно вниз по склону. К сожалению, время берет свое, и необычные «каменные грибы» постепенно разрушаются.

Как добраться: по грунтовой дороге, проложенной по долине Чульшмана. От устья (Телецкого озера) путь занимает около двух часов. Дорога возле урочища Ак-Курум проходит по левому берегу реки, чтобы добраться до «грибов», нужно перейти реку и подняться вверх по тропе.

Гора Белуха

Гора Белуха — самая высокая точка Сибири. Получила свое название за обильный снежный покров. Ее заснеженные остроконечные вершины на фоне ярко-голубого алтайского неба привлекают тысячи туристов каждый год. У Белухи ярко выражены две вершины — Восточная Белуха (4509 метров) и Западная Белуха (4435 метров), но есть еще и третья вершина — пик Делоне (4260 метров), который составляет с Белухой единый горный массив. С алтайского название горы можно перевести как «Трехглавая священная гора». По поверьям алтайцев, на Белухе обитает богиня Умай. Умай считает-

ся покровительницей детей и рожениц. При этом, как и в большинстве других сакральных мест Алтая, вход женщинам на гору запрещен. Белуху неоднократно изображал на своих полотнах Николай Рерих и воспевали в своих произведениях писатели и поэты.

Как добраться: для того чтобы совершить восхождение на Белуху, нужно из Горно-Алтайска доехать на автобусе до деревни Тунгур. Оттуда под руководством опытных инструкторов уже можно начать само восхождение.



5 ЗНАМЕНИТЫХ БЛЮД АЛТАЯ

Каймак — алтайская сметана

Популярный кисломолочный продукт, представляющий нечто среднее между сметаной, сладковатым творогом и сливочным маслом. Каймак принято использовать в качестве заправки для свежих салатов из дикорастущих трав, например из черемши или уксума (дикого чеснока).

Кочо — суп из ячменя

Кочо — это наваристое и сытное блюдо. Суп готовится на основе мясного бульона из баранины, конины или говядины), куда закладывается ячменная крупа или перловка. Получившуюся похлебку принято посыпать порезанным диким луком и чесноком.

Кан — кровяная колбаса

Эта колбаса считается местным деликатесом, а ее изготовление доверяют только профессионалам. Готовится она из свежей крови барана. Перед варкой к основному ингредиенту добавляют молоко, нутряной бараний жир, порезанный дикий лук, чеснок и соль. Получившаяся кровяная колбаса содержит очень много полезных для здоровья соединений железа. Кан принято есть горячим или теплым.

Курут — сыр

Копченый и очень твердый сыр делают из кипяченого молока на закваске — чегеня. На вкус он соленый и может храниться очень долго. В знаменитом кургане алтайской «принцессы Укока», найденном учеными в 1993 году, нашли, в том числе, кусочки этого сыра, пролежавшие там многие столетия. Традиция изготовления подобного продукта распространена у всех кочевых и оседлых народов Центральной Азии и не меняется тысячелетиями.

Алтайские напитки

В некоторых алтайских селах можно попробовать чегень. Он представляет собой нечто среднее между кефиром и айраном, но обладает очень мягким вкусом. Для его сквашивания используют только кипяченое молоко. Из чегеня алтайцы делают много продуктов и напитков. Один из них — мутноватая на вид алкогольная арачка, имеющая выраженный молочный привкус. Крепость ее небольшая — 12-18°. Подают арачку обычно теплой и обязательно в красивых пиалах.

Чай алтайцы пьют много и по-разному. Некоторые добавляют в свежесваренный чай сливки и соль. Но чаще всего пьют чай с талканом. Так называют обжаренные и истолченные зерна ячменя. На дно пиалы насыпают золотистый талкан, добавляют топленое масло и соль. И все это заливают свежесваренным чаем. Получается отличный напиток для восстановления сил.



«СПОРТ НЕ ВОСПИТЫВАЕТ ХАРАКТЕР, А ВЫЯВЛЯЕТ ЕГО»

ХЕЙВУД БРАУН

Как в России реализуется тренд на импортозамещение на рынке спортивного оборудования? С какими заказами на поставку справится не каждый спортивный оператор? Обязательно ли любить спорт, работая в «спортивной» компании? Об этом и многом другом мы поговорили с Дмитрием Федоровым, директором по логистике компании «Гревс».

Расскажите об истории создания компании «Гревс»?

Предшественником «Гревса» является компания «Альма-матер». Она была основана Леонидом Жестяниковым более 25 лет назад на базе Университета им. Лесгафта. Начиналось все с небольших поставок спортивного оборудования. Сегодня «Гревс» — это национальный оператор спортивно-технологического оборудования, инвентаря и судейско-измерительной аппаратуры. «Гревс» входит в пятерку крупнейших компаний этого сегмента рынка, а в его портфолио — крупнейшие спортивные объекты по всей территории страны.

За эти годы мы заметно расширили спектр предоставляемых услуг. Например, в группу компаний входят Российская ассоциация спортивных сооружений и Институт спортивных сооружений. Первая занимается сертификацией спортивных объектов и оказывает услуги по развитию инфраструктуры спортивных сооружений, а вторая занимается проектированием спортивных сооружений. Кроме того, у нас есть небольшое собственное производство спортивного оборудования.

Означает ли это, что в своей деятельности вы используете интегрированный подход к заказчику?

Безусловно. Большая часть наших заказов — это проекты под ключ. Мы и проектируем, и сертифицируем, и оснащаем, и занимаемся сервисным обслуживанием. Стоит отметить, что более 70% наших клиентов — это бюджетные организации. Наш комплексный подход позволяет выигрывать на аукционах, а среди наших заказчиков — Министерство спорта, Олимпийский комитет, ведущие спортивные федерации. Мы стараемся, чтобы в нашем лице заказчики находили партнера, на которого можно положиться в любой ситуации.

А какие объекты составляют ядро вашего клиентского портфолио? Чем вы действительно гордитесь?

Знаете, мы оснащали достаточно много знаковых объектов. Первое, что вспоминается, — это XXII Зимние Олимпийские игры 2014 года. Специально под этот проект мы открыли в Сочи обособленное подразделение. Наш Институт спортивных сооружений разрабатывал для Олимпийского парка так называемую временную структуру. В рамках проекта мы

поставили на различные олимпийские объекты Сочи порядка 25 фур различного оборудования. Наши специалисты занимались оснащением тренировочной арены для хоккея с шайбой, ледового дворца спорта для фигурного катания и соревнований по шорт-треку, крытого конькобежного центра и многих других объектов.

Также в течение уже многих лет наша компания поставляет оборудование для тренировочных центров сборных команд России — «Новогорск» и «Озеро Круглое».

География наших объектов — это вся Россия. «Гревс» поставил спортивное оборудование в легкоатлетические центры, хоккейные дворцы спорта, бассейны в Москве, Белгороде, Ханты-Мансийске, Казани, Красноярске, Мурманске, Самаре, Владивостоке, Санкт-Петербурге и других российских городах.

Какова структура ваших поставщиков?

В 2014 году произошел обвальное падение курса валют, и поток зарубежных поставок сильно сократился, но профессиональный спорт не может обойтись без зарубежных производителей. Это объясняется требованиями к наличию сертификатов соответствующих международных федераций. Производителю недостаточно сделать качественный спортивный снаряд. Он должен получить соответствующий сертификат. А это не так просто сделать. Если говорить про географию наших зарубежных поставщиков, то львиная доля — это Европа и Северная Америка. Больше всего оборудования мы поставляем из Голландии, Германии, Польши, Франции, Турции. Есть партнеры в Канаде и США.

Оборудование местных производителей чаще фигурирует в заказах на поставку снарядов тренировочного уровня и для оснащения школьных и городских спортивных площадок. Мы сами производим хоккейные борты, различное оборудование для спортивных залов: шведские стенки, легкоатлетические скамейки, маты.

Сейчас на всех уровнях идет активное развитие спорта для людей с ограниченными возможностями. Вы участвуете в этих проектах?

Да, мы очень дружны с Паралимпийским комитетом России и участвуем во многих его проектах. Например, на Олимпиаде

в Сочи наша Российская ассоциация спортивных сооружений проделала большую работу по сертификации среды для зрителей с ограниченными возможностями. Мы также поставляем оборудование для самих паралимпийцев — различные коляски для игры в регби, баскетбол или следж-хоккей, оборудование для стрельбы для слабовидящих спортсменов, специальное оборудование для плавания, керлинга и других видов спорта. Здесь очень много регламентов, которым оборудование должно соответствовать. Такие проекты делать непросто. Нужно обладать большим опытом, знаниями, и, если нам много лет доверяют такие проекты, значит, мы смогли оправдать ожидания.

Специализация компании «Гревс» неразрывно связана с внешнеэкономической деятельностью. Как вы выбрали себе партнера в этом направлении?

С компанией «Континент» мы начали сотрудничать около

десяти лет назад. При выборе таможенного брокера опирались на рекомендации, репутацию компании на рынке, клиентский портфель.

В оформлении спортивного оборудования есть свои тонкости. Например, к спортивному оборудованию относится много товаров, не причисляемых формально к спортивному коду ТН ВЭД. Это различные электронные системы хронометража, покрытия для стадионов и спортивных залов, системы мониторинга льда для керлинга и многое другое. Такие категории товаров не так просто оформить, и тут важно иметь надежного партнера в сфере ВЭД.

У «Континента» мы заказываем не только таможенное оформление, но и логистику, сертификацию, юридические услуги. Например, недавно нам нужно было ввезти луки для стрельбы. По закону они относятся к категории «оружие». Юридическая компания «Магистраль» (входит в ГК «Континент» — Прим. ред.) провела большую работу по выяснению всех нюансов ввоза такого оборудования. Юристы «Магистрала»

проработали непростую схему легитимного ввоза луков с учетом всех требований закона. И такие случаи не редкость.

Несколько лет назад государство запустило программу по развитию городской спортивной инфраструктуры. Стало выделяться финансирование на развитие дворовых спортивных площадок, строительство локальных спортивных объектов. Вы как-то ощутили на себе эту поддержку?

В определенном смысле ощущаем. Во-первых, активно идет строительство школьных спортивных площадок. Мы участвовали в таких проектах. Поставляли оборудование для волейбола, баскетбола. Во-вторых, у компании «Газпром» также есть своя собственная программа по развитию спортивных объектов. С ними мы сотрудничали в части оснащения бассейнов общей доступности, тренировочных площадок. В целом хочу отметить, что почти во всех городских проектах

есть часть, которая предусмотрена для людей с ограниченными возможностями. Это касается как доступности самих объектов, так и их функционала.

Дмитрий, а сами вы со спортом дружите?

Дружу, конечно. В молодости я занимался баскетболом, и достаточно серьезно. Даже один год играл в сборной Ленинграда по баскетболу. Сейчас, когда возраст уже достаточно солидный, я стараюсь бегать по утрам, кататься на велосипеде. У меня есть любимое место — парк Сосновка, где я уже очень давно катаюсь. Стараюсь поддерживать спортивную форму настолько это возможно.

И помогаете поддерживать эту форму другим?

Да, и другим помогаем, и сам стараюсь не отставать.



#teamcontinent

ОТДЕЛ ПЕРСОНАЛА:

ЗАЧЕМ РУКОВОДИТЕЛЮ УЧИТЬСЯ?

Управленческий состав ГК «Континент» прошел тренинг «Эффективные управленческие коммуникации», где получил практический опыт по лидерству, управлению персоналом и повышению собственной управленческой компетентности.

Программа тренинга от компании «Фактор Роста» была поделена на четыре основных блока: «Коммуникации и стиль управления», «Эффективная управленческая коммуникация», «Эффективная мотивация подчиненных» и «Инструменты убеждения». В течение двух дней участники тренинга выясняли, у кого какая роль в управленческих коммуникациях и как это влияет на поведение подчиненных, разбирались с типичными ошибками при формировании мотивации для сотрудников, а также с ролью самомотивации в развитии собственной карьеры. Нельзя сказать, что добиться консенсуса в ходе тренинга удалось

сразу — были и споры, и яростное отстаивание своей точки зрения. Самое главное, что руководители все-таки смогли объединиться и прийти к согласию по всем ключевым вопросам.

Напомним, проект обучения сотрудников ГК «Континент» является одним из ключевых в рамках развития корпоративной культуры компании. В компании на регулярной основе проходят тематические мастер-классы и тренинги. «Континент» поддерживает своих сотрудников в их стремлении к профессиональному развитию и в рамках индивидуальных программ обучения.



МНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

Любовь Беляева,

генеральный директор и действующий тренер компании «Фактор Роста»:



«Тренинги — это инструмент, позволяющий посмотреть на привычные функции под нестандартным ракурсом и сформулировать решения, выходящие за рамки привычных стереотипов, которые мы неизбежно вырабатываем, реализуя ежедневные функции. Компании, которые используют этот инструмент в своей работе, — это те структуры, во главе которых стоят эмоционально зрелые, умные и глубокие люди. Успешные и руководящиеся принципом «богатые все время учатся, умные и так все знают». Они не пытаются искать ответы на вопросы, куда скорее бежать и что делать, чтобы быстро все получилось, и кто виноват, а готовы разобраться в сути вопроса и постепенно внедрять

изменения, которые приводят к результату, сохраняя экологичность подходов. Этим критериям в полной мере соответствует компания «Таможенное агентство "Континент"». Серия управленческих тренингов, которые мы провели, была эмоционально насыщенной, ориентированной на поиск конкретных, максимально приближенных к реальности решений, а также глубокой по уровню выводов и обратной связи. Честные диалоги, интересные решения, креатив и гибкость позволили не только сформулировать идеи по развитию компании, но и создать атмосферу заинтересованности в коммуникациях друг с другом и создании условий для следующего уровня достижений»

Станислав Войцеховский,

генеральный директор компании «Континент Лоджистик» (входит в ГК «Континент»):



«Тренинг для руководителей компании — это, безусловно, прекрасная возможность получить бесценный управленческий опыт. Благодаря профессиональной компетентности и личным качествам тренера Любови Беляевой, мы смогли выйти за границы заявленной в тренинге темы. В ходе практических упражнений я и мои коллеги сформулировали для себя основные проблемы компании и совместно нашли решение по каждому из пунктов. Сегодня мы понимаем, что

камнем преткновения в налаживании эффективной обратной связи между сотрудниками «Континента» является эмоциональный барьер. Выявление проблемы — первый шаг на пути улучшения управленческих коммуникаций, а формирование навыка будет логическим продолжением. Благодаря инициативе отдела персонала в лице Екатерины Пасько, мы смогли серьезно сдвинуться в этом непростом вопросе, а, значит, сделать деятельность ГК «Континент» более эффективной»

«КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ». ПУТЕВОДИТЕЛЬ В МИРЕ ВЭД.

Ежеквартальный журнал для клиентов
и партнеров группы компаний «Континент»

Издается в Санкт-Петербурге.

Периодичность выпуска — 4 раза в год.

Учредитель: группа компаний «Континент»

Главный редактор: Анастасия Киселёва

Помощник главного редактора: Анастасия Захарченко

Руководитель проекта: Станислав Войцеховский

Верстка и дизайн: Мария Чечёткина

Корректор: Наталья Криштоп

Типография: «Быстрый цвет»

Журнал распространяется в структурных подразделениях группы компаний «Континент» и по электронной подписке.

Перепечатка материалов без согласия редакции запрещена.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Тираж: 300 экземпляров

Номер: #2 2018



Группа компаний

Континент®

ВЭД-Сервис

Просто о сложном

- узнавайте первыми последние новости рынка ВЭД
- читайте экспертные мнения наших специалистов
- получайте полезные советы на каждый день



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ АККАУНТЫ:

Facebook @continent.net

Instagram @continent_net



Группа компаний
Континент®
ВЭД-Сервис

ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ

Москва

ул. Правды, д. 23
+7(495) 640-88-19
moscow@continent.net

Санкт-Петербург

Петровская коса, д.1, корп.1
+7(812) 372-58-55
mail@continent.net

Белгород

ул. К. Заслонова, д. 183
+7(910) 325-33-82
belgorod@continent.net

Казань

пр. Хусаина Ямашева, д.336, оф. 509
+7(843) 223-05-66
kazan@continent.net

Ставрополь

ул. 45 Параллель, 22 Г, офис 1/5
+7(8652) 22-18-54
stavropol@continent.net

Нижний Новгород

Московское шоссе, д. 80, оф. 101/103
+7(831) 279-15-81
nn@continent.net

Иваново

ул. Степанова, д. 5, оф. 405
+7(4932) 58-99-37
ecd@continent.net

Владимир

ул. Большая Московская, д.71, оф.202
+7(4922) 77-88-73
vladimir@continent.net

Ростовская область, г. Азов

ул. Чехова, д.28
+7(910) 325-33-82
rostov@continent.net

Барнаул

ул. Ярных, 30 офис 208
8(3852) 53-84-55
barnaul@continentagency.ru

WWW.CONTINENT.NET

