

# КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ О РЫНКЕ ВЭД



Группа компаний  
**Континент**<sup>®</sup>  
ВЭД-Сервис

#3/2018

**РИНАТ ХАСАНОВ, Н.НОВГОРОД:**  
«Я СЧИТАЮ, ЧТО ЕСЛИ ДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ, ТО НАДО ДЕЛАТЬ ЕЕ ХОРОШО, ЛИБО НЕ ДЕЛАТЬ ВООБЩЕ»

[WWW.CONTINENT.NET](http://WWW.CONTINENT.NET)



# 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

## СОДЕРЖАНИЕ:

**РИНАТ ХАСАНОВ:**  
«Я СЧИТАЮ, ЧТО ЕСЛИ  
ДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ,  
ТО НАДО ДЕЛАТЬ ЕЕ  
ХОРОШО, ЛИБО НЕ  
ДЕЛАТЬ ВООБЩЕ»  
(стр. 4-7)

**ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ  
УЧАСТНИКА ВЭД:  
ВОЗМОЖНОСТИ И ЦЕЛИ**  
(стр. 8-9)

**АЗОТ И КИСЛОРОД –  
ВМЕСТЕ И ВРОЗЬ**  
(стр. 10-15)

**ФРАНШИЗА: А СТОИТ ЛИ  
ИГРА СВЕЧ?** (стр. 16-19)

**ПОДДАЕТСЯ ЛИ ДРЕССИ-  
РОВКЕ ИММУНИТЕТ?**  
(стр. 22-23)



**НОВЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
ЗАКОН О ТАМОЖЕННОМ  
РЕГУЛИРОВАНИИ.**  
(стр. 24-27)

**НАЕМНИКИ ИЛИ  
РЕЗЕРВИСТЫ: КТО  
ЛУЧШЕ?**  
(стр. 28-31)

**НАШИ КАРЬЕРИСТЫ:**  
(стр. 32-33)

**О ЧЕМ СПРАШИВАЮТ  
СОИСКАТЕЛЕЙ РУКОВО-  
ДИТЕЛИ КРУПНЕЙШИХ  
КОРПОРАЦИЙ МИРА?**  
(стр. 34-36)



# «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

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: #3 2018



Группа компаний  
**Континент**<sup>®</sup>  
ВЭД-Сервис

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



24 октября состоялось важное для всего рынка ВЭД событие — открытие Приволжской электронной таможни. В компетенцию нового таможенного органа будет входить прием, регистрация электронных деклараций на товары и электронных документов, принятие решений о выпуске товаров. Безусловно, это важный шаг на пути цифровизации таможни и повышения ее мобильности.

В Приволжском федеральном округе у «Таможенного агентства Континент» работает сразу два филиала – в Казани и Нижнем Новгороде. В этом номере мы даем большой материал с Ринатом Хасановым, руководителем нижегородского филиала. Он большой профессионал и знаток своего дела, досконально разбирающийся в особенностях таможенного оформления самых сложных категорий товаров.

Татьяна Хайдукова, начальник отдела таможенных платежей Службы федеральных таможенных доходов Приволжского таможенного управления, раскроет перед читателями особенности работы сервиса «Личный кабинет участника ВЭД». Марианна Чугаева, наш бессменный эксперт в вопросах юридического сопровождения, дает подробный анализ нововведений Федерального закона от 03.08.2018 №289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Традиционно, в журнале «Континент Эксперт» выходят интервью с нашими клиентами. В этот раз мы расскажем о международной компании «Оксимат», являющейся одним из ведущих производителей генераторов азота и кислорода. Интервью с генеральным директором российского представительства компании Константином Ивановым читайте в этом номере.

Интересный материал получился с Екатериной Пасько, директором по персоналу группы компаний «Континент». Здесь мы разбираемся в подходах к замещению вакантных должностей в компании. Всегда ли эффективно привлекать кандидатов с внешнего рынка или лучше опереться на собственные трудовые резервы? Очень любопытная тема, у которой, конечно, будет еще продолжение.

Киселёва Анастасия,  
главный редактор журнала «Континент Эксперт»



РИНАТ ХАСАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА «ТАМОЖЕННОГО АГЕНТСТВА КОНТИНЕНТ»

«...Я СЧИТАЮ, ЧТО ЕСЛИ ДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ, ТО НАДО ДЕЛАТЬ ЕЕ ХОРОШО, ЛИБО НЕ ДЕЛАТЬ ВОООБЩЕ»



Приволжский федеральный округ объединяет сразу несколько крупных территорий: Пермский край, Республику Башкортостан, Оренбургскую, Саратовскую, Нижегородскую области и ряд других. В регионе демонстрируют убедительные темпы развития машиностроение и химическая промышленность. Приволжский федеральный округ является одним из лидеров по производству минеральных удобрений, синтетических смол и пластмасс, шин, каустической соды. Безусловно, здесь высокий спрос на услуги как для экспортеров, так и для импортеров. Сегодняшний наш материал посвящен Ринату Хасанову, руководителю нижегородского филиала «Таможенного агентства Континент».

**В** прошлом году ФТС приняла новую комплексную программу развития ведомства до 2020 года. Основной ее девиз: «Простота и удобство, эффективность и безопасность». Как это сказывается на практической деятельности таможенных представителей, в частности нижегородского филиала?

В первую очередь здесь речь идет о переходе к электронной таможне. Приволжский федеральный округ оказался одним из первых, где участники ВЭД на практике смогли оценить преимущества работы в формате электронного декларирования. 24 октября начал свою работу Приволжский таможенный пост (ЦЭД). Реализация этого проекта позволит ФТС консолидировать информацию со всех постов, упростить порядок декларирования, реализовать автоматический прием деклараций и их выпуск. Конечно, переходный период не самое простое время для участников ВЭД. Есть сложности с адаптацией сотрудников Таможни к работе в новом формате, пока отсутствует отработанная система передачи информации о поступлении товара или прибытии груза в место его доставки, до сих пор происходит частичное копирование электронных форм для фактической таможни — все это влияет на сроки оформления грузов и увеличивает расходы. С другой стороны, мы понимаем, что оформление грузов будет происходить быстрее и проще, что позволит минимизировать риски для наших клиентов.



## **Ринат, как бы вы оценили Приволжский федеральный округ с точки зрения развитости таможенной инфраструктуры? Насколько комфортно работать участникам ВЭД и таможенным представителям в этом регионе?**

В Приволжском Федеральном округе есть свои особенности работы. Таможенные посты Нижегородской таможни ранее уделяли большое внимание таможенному контролю с проведением досмотров, в том числе с применением специальных средств, а также отбора проб и образцов, необходимых для подтверждения сведений, заявленных в декларации на товары. На сегодняшний день присутствуют сложности с оформлением отдельных групп товаров, которым уделяется особое внимание. Надеемся, что с началом работы Приволжского ЦЭДа будут созданы благоприятные условия для совершения таможенных операций. На сегодняшний день наш филиал сотрудничает с самыми работоспособными постами и центрами электронного декларирования, опыт взаимодействия с государственными органами и постоянный мониторинг рынка позволяют нам гарантировать таможенное оформление грузов оперативно и в срок.

### **На каких участников ВЭД ориентированы ваши услуги?**

Мы работаем со всеми экспортерами и импортерами независимо от вида товара. В большинстве случаев поступают запросы на таможенное оформление промышленного оборудования — это интересный, но трудоемкий процесс, который требует особого внимания. Оборудование — одна из самых сложных категорий товаров для таможенного оформления. Помимо самых разнообразных сфер его применения, определяющих, соответственно, код ТН ВЭД, любое промышленное оборудование усложняет процесс оформления еще и наличием разного рода навесных частей и съемных деталей. У нас имеется значительный опыт работы с этой группой товаров. Профессионализм сотрудников компании позволяет выполнять таможенное оформление даже самых сложных партий таких грузов в максимально короткие сроки.

### **Если говорить про географию ваших клиентов — откуда они?**

Наши клиенты — со всей России. Мы работаем как с компаниями из Приволжского федерального округа (Нижегородская область, Республика Татарстан, Кировская область и т.д.), так и из Центрального федерального округа (Москва, Смоленская область, Ивановская область), Северо-Западного федерального округа (Санкт-Петербург и т.д.). География очень обширная. Мы стараемся максимально удовлетворить потребности наших клиентов, предоставив им широкий спектр высококачественных услуг. Наша цель — работать так, чтобы наше сотрудничество было долгосрочным и взаимовыгодным.

### **В Нижнем Новгороде — традиционно большое количество таможенных представителей. Как с ними конкурируете?**

Нижегородский филиал в составе группы компаний «Континент» оказывает предприятиям и организациям комплекс услуг в сфере внешнеэкономической деятельности, консалтинговую, юридическую, логистическую поддержку, услуги таможенного брокера, экспедирование грузов, обеспечение внутрироссийских и международных грузоперевозок, аутсорсинг ВЭД. Это, пожалуй, один из основных факторов привлечения участников ВЭД к сотрудничеству.

Комплексное сопровождение внешнеэкономической сделки включает в себя:

- предоставление квалифицированных консультаций;
  - разработку оптимального маршрута перевозки товара;
  - перевозку всех видов грузов, включая негабаритные, сборные, авто-, авиа- и морским транспортом;
  - подготовку внешнеэкономического контракта;
  - проверку и согласование товаросопроводительных документов;
  - страхование транспортируемых товаров;
  - получение необходимых разрешений для ввоза товара на территорию таможенного союза;
  - получение разрешительных документов необходимых для проведения таможенных процедур;
  - таможенное оформление товара в соответствии с заявленной таможенной процедурой;
  - уплату таможенных платежей
  - комплексное оказание юридических услуг в сфере ВЭД;
- Безупречный сервис, индивидуальный подход и гибкая ценовая политика — вот принципы, по которым «Континент» успешно конкурирует на рынке таможенных услуг.

### **У таможенных представителей часто в штате работают бывшие сотрудники таможни. Как думаете, почему так происходит?**

Работу сотрудником таможни в целом нельзя назвать увлекательной и хоть сколько-то творческой — она сложная, рутинная, иногда опасная, но всегда крайне ответственная. Специалисты, которые занимаются таможенным оформлением на таможенных постах или занимают в структуре ФТС какие-то другие должности, после увольнения пытаются продолжить работать в сфере внешнеэкономической деятельности, используя тот багаж знаний и опыт, который они получили, работая в таможенных органах. Думаю, это определяющий фактор. Не секрет, что в штате нашего филиала такие сотрудники тоже есть.

### **У любого таможенного представителя в портфеле всегда есть интересные истории по оформлению товара?**

Наиболее запомнившийся момент связан с оформлением товара для компании ООО «Нирит-Синвэй Телеком Технологии». Запомнился он размером уплаты таможенных платежей. Товар, поставляемый из Китая, оформлялся на таможенном посту «Турухтанский» Балтийской таможни. Таможенная стоимость товара составила 11,5 млрд рублей, а размер платежей превысил 2 млрд рублей. Проект был непростой, потребо-

вал большой подготовки — начиная от тендера и заканчивая оказанием клиенту услуг по логистике и самому оформлению. На сегодняшний день компания остается в числе наших постоянных клиентов, что, надеюсь, говорит, о качестве оказываемых нами услуг.

### **Какие задачи сейчас ставит перед собой нижегородский филиал?**

Сейчас мы поступательно увеличиваем штат сотрудников, чтобы улучшить сервис для каждой компании, с которой мы работаем. В планах — создание собственного логистического отдела. Это направление сейчас показывает неплохие результаты, и мы хотели бы его развивать.

### **В завершение — наш традиционный вопрос: если бы к вам в Нижний Новгород приехали гости, куда бы в первую очередь вы их повели?**

Нижний Новгород богат на достопримечательности. И это не только храмы и исторические памятники, напоминающие о купеческой Руси или о военной истории страны, но и разбросанные по всему городу необычные скульптуры, интересные музеи и театральные площадки, множество сувенирных лавок. Живописные виды — еще одна особенность Нижнего Новгорода, ведь находится он на берегу слияния двух великих русских рек — Волги и Оки.

Исторический центр и главная достопримечательность Нижнего Новгорода — Кремль, изначально служивший для обозначения границы города и его защиты. В современном Кремле находятся органы городской и областной власти, работает художественный музей, созданы два мемориала ВОВ. От протянувшейся вдоль Кремля главной городской площади Минина и Пожарского берет начало и центральная пешеходная улица — Большая Покровская, или Покровка. Панорамные виды на архитектурные достопримечательности Нижнего Новгорода открываются с набережной Федоровского, а на Волгу и Оку - с кремлевской стены. Разглядеть еще больше красот позволяет канатная дорога до города Бор. Нижегородская канатная дорога имеет самый большой в Европе безопорный пролет над водной поверхностью - 861 метр, длина дороги составляет 3661 метр. Несмотря на обыденность «канатки» для нижегородцев, она имеет огромное туристическое и культурное значение для города, ее стремится посетить практически все гости Нижнего Новгорода.

### **Есть ли какой-то девиз, который помогает двигаться дальше?**

Я просто делаю свою работу. Я считаю, что если делать свою работу, то надо делать ее хорошо, либо не делать вообще. Это мой подход, моё видение.





## КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА:

# ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ УЧАСТНИКА ВЭД: ВОЗМОЖНОСТИ И ЦЕЛИ



«Личный кабинет» участника ВЭД был запущен Федеральной таможенной службой РФ в рамках цифровизации сервисов ведомства. По задумке авторов проекта, новый инструмент позволит упростить процесс взаимодействия экспортеров и импортеров с представителями таможенных органов. О том, какие возможности заложены в этот сервис и как планируется расширить его функциональность для пользователей ФТС, мы поговорили с начальником отдела таможенных платежей Службы федеральных таможенных доходов Приволжского таможенного управления Татьяной Валерьевной Хайдуковой.

В настоящее время в «Личном кабинете» реализованы 32 информационных сервиса. Условно их можно разделить на две большие группы. Первые связаны с текущей деятельностью участника ВЭД. К ним относятся предварительное информирование, электронный архив декларанта, получение разрешительных документов, лицевой счет, валютный контроль и ряд других. Вторая группа сервисов связана со взаимодействием участника ВЭД и ФТС в режиме реального времени. К ним относятся электронное декларирование товаров, электронный архив, таможенный транзит, разрешительные документы и другие.

В частности, посредством использования личного кабинета возможны:

- формирование и подача таможенному органу электронной декларации на товары;
- формирование архива электронных документов, необходимых для таможенных целей;
- формирование и представление таможенному органу предварительной информации о товарах, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС;
- формирование и представление таможенному органу в электронной форме транзитной декларации, а также иные информационные услуги, в том числе обеспечивающие электронное взаимодействие между декларантом и таможенным органом.

В перспективе планируется реализация двух информационных сервисов — категорирования и оплаты таможенных квитанций.

Кроме этого, предполагается активное использование ресурсов «Личного кабинета» при взаимодействии таможенных органов с заинтересованными лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, в частности по вопросам, связанным с включением лиц в соответствующий реестр, изменениями первоначально заявленных сведений, а также представлением отчетности.

### Лицевой счет

1. В целях получения плательщиками оперативной информации о движении денежных средств функционирует информационный сервис «Лицевой счет» личного кабинета участника внешнеэкономической деятельности (<https://edata.customs.ru/FtsPersonalCabinetWeb/Services/About/PersonalAccount>).

Здесь пользователи сервиса могут сформировать следующие типы отчетов:

- об остатках на платежных документах участника ВЭД;
- о расходовании денежных средств, внесенных в качестве авансовых платежей;
- о подтверждении уплаты таможенных пошлин, налогов.

Информация, предоставляемая в рамках информационного сервиса «Лицевой счет», носит справочный характер. Информация о предоставленных банковских гарантиях и таможенных расписках поступает в сервис из таможенных органов в автоматическом режиме.

### Автоматизированная подсистема (АПС)

2. Использование АПС «Личный кабинет» по направлению

задолженности по уплате таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, процентов и пеней.

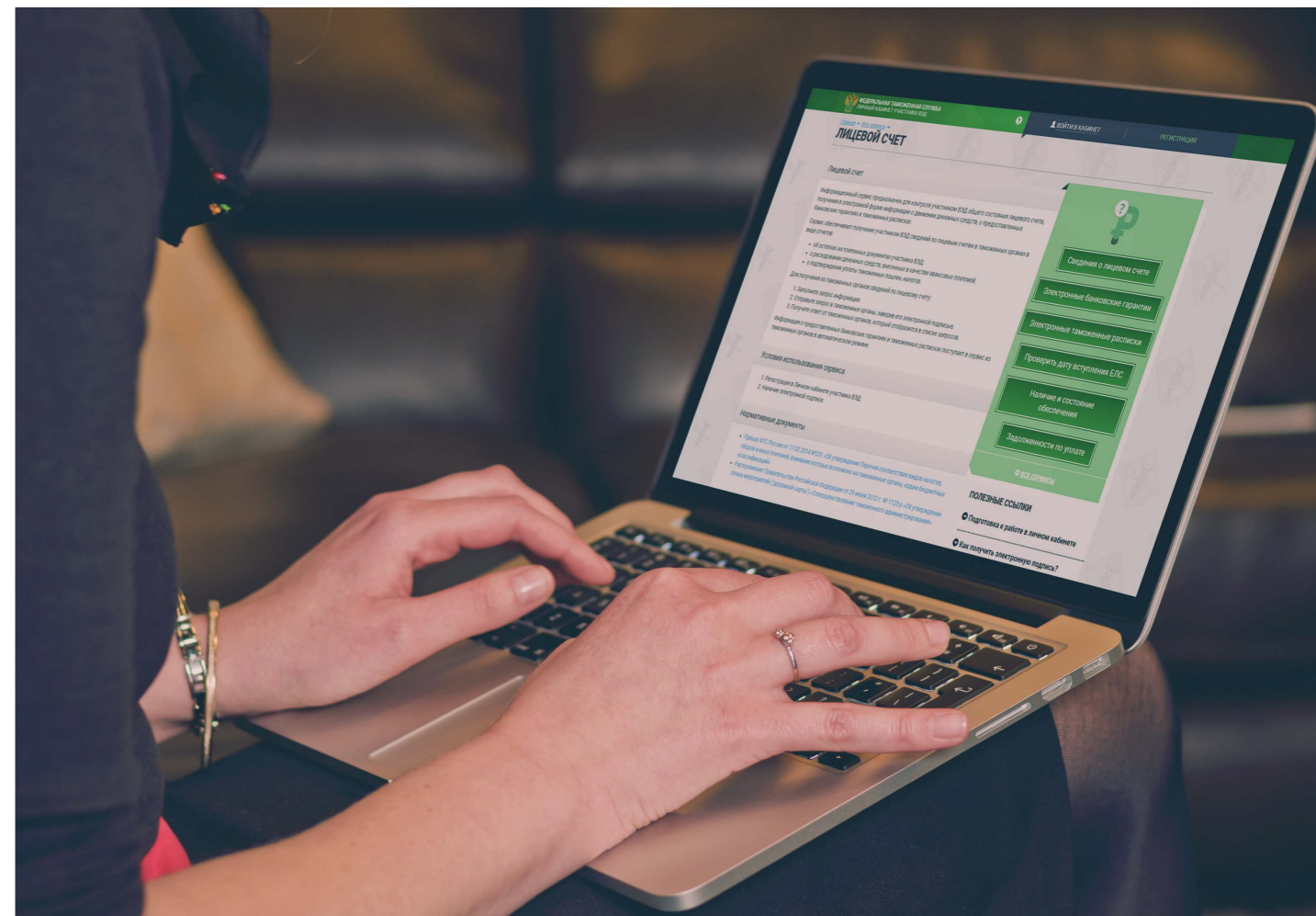
В целях оперативного оповещения плательщиков о фактах неисполнения обязанности по уплате таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, процентов и пеней организовано информационное взаимодействие между АПС «Задолженность» и АПС «Личный кабинет».

В рамках этого взаимодействия в АПС «Личный кабинет» передается информация о направленных в адрес плательщика уведомлениях о не уплаченных в установленный срок суммах таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, процентов и пеней (Уведомление). Передача Уведомления в АПС «Личный кабинет» (при наличии у плательщика личного кабинета) производится автоматически после подписания документа усиленной квалифицированной электронной цифровой подписью уполномоченного должностного лица в АПС «Задолженность».

Исходя из разъяснений Главного управления федеральных таможенных доходов и тарифного регулирования ФТС России, до получения от Главного управления инфор-

мационных технологий ФТС России подтверждения того, что размещение Уведомления в личном кабинете плательщика, исходя из действующих условий его регистрации в АПС «Личный кабинет», является юридически значимым действием, соответствующим статье 73 Федерального закона от 03.08.2018 №289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Уведомление, в соответствии с частью 21 статьи 73 Федерального закона, в обязательном порядке направляется плательщику на бумажном носителе. При этом в личный кабинет плательщика передается информация о направленном Уведомлении (для оперативного оповещения плательщика), как это делается в настоящее время.

В случае, если Уведомление (уточнение к уведомлению) будет направляться плательщику и (или) лицу, несущему солидарную обязанность, в виде электронного документа через личный кабинет, такое уведомление, в соответствии с частью 24 статьи 73 и частью 3 статьи 282 Федерального закона, будет считаться полученным на следующий день после его размещения в личном кабинете.





## АЗОТ И КИСЛОРОД – ВМЕСТЕ И ВРОЗЬ



Азот и кислород — это химические соединения, которые невозможно увидеть глазом, но без них жизнь на Земле бы остановилась. Если значение кислорода очевидно, то об азоте знают меньше. Оба соединения человечество использует как отдельно, так и вместе. За счет своей инертности, азот входит в реакцию с кислородом и предупреждает процессы окисления. За эти свойства азот популярен в использовании областей металлургической химической и нефтехимической промышленности, медицине, пожаротушении. Ежегодно в мире производится сотни миллионов тонн азота и его производных. Сегодняшний наш материал посвящен Константину Иванову, генеральному директору российского представительства компании «Оксимат», одного из ведущих производителей генераторов азота и кислорода.

**С**егодня эксперты оценивают рынок генераторов азота в 1 млрд евро, рынок генераторов кислорода — в 0,9 млрд евро. Насколько высококонкурентной является эта сфера?

Эта сфера, как и практически все виды человеческой деятельности, в настоящее время является сверхвысококонкурентной. К традиционным конкурентам из стран ЕС и США постоянно добавляются все новые производители Китая и России.

**Какую долю рынка занимает «Оксимат» в производстве генераторов азота и кислорода?**

Крайне трудно дать объективную оценку занимаемой доли рынка, но, думаю, 7%-10%.

**Почему в кислородных и азотных генераторах вы сделали ставку именно на технологию адсорбции, а не предпочли развивать оборудование с мембранной диффузией?**

Оборудование, выпускаемое на основе мембран, имеет ряд преимуществ (например, меньшие размеры и вес, что принципиально для применения, скажем, на удаленных буровых установках), но имеет и ряд специфических недостатков.





С точки зрения организации производства, это крайне ограниченный круг производителей высококачественных мембран (практически мы имеем дело с монополизмом), с точки зрения применения — очень высокий уровень энергопотребления при производстве сколько-нибудь чистого продукта. Более того, мембранная технология способна обеспечить чистоту азота до 99.9%, а кислорода — до 40%, в то время как адсорбционная технология позволяет получать чистоту азота 99.9999% (содержание кислорода до 1 ppm), кислорода — до 95%.

**Где сегодня расположены производственные площадки компании?**

Основные производственные площадки расположены в Дании и Словакии, с 2016 года производственная площадка появи-

лась и в России на базе наших производственных мощностей. Она ориентирована только на российских потребителей нашей продукции.

**Какой объем производства продемонстрировал «Оксимат» в 2017 году? К каким показателям планирует выйти в этом?**

В 2017 году российским подразделением «Оксимат» было выпущено в районе 500 генераторов азота и кислорода. В этом году надеемся выйти на уровень 600.

**Кто является основным заказчиком вашей продукции?**

Это предприятия топливно-энергетического комплекса, пищевой промышленности, микроэлектроники, химической

промышленности, рыбозахвата, медицины, фармацевтической промышленности, металлургии, озонирования и очистки воды и т.п.

**В каких крупных инфраструктурных проектах приняли участие российские специалисты компании?**

В таких проектах, как «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», «Сибур», УГМК, «Ямал-СПГ», ЭФКО и ряде других.

**Сегодня в тренде у сервисных компаний интегрированный подход в работе с клиентами. Как у вас построен процесс взаимодействия с заказчиками?**

Мы не являемся сервисной компанией, наша основная деятельность построена на сборке в России определенных моделей и поставках воздуходелительного оборудования. Своим клиентам мы предоставляем услуги по монтажу и пуско-наладке оборудования, а также гарантийного и постгарантийного обслуживания. Для этих целей у нас существует отдельная инженерная служба, но сервис не является основным направлением. А в нашей деятельности, вы правы, мы, естественно, используем интегрированный подход в работе с потребителями, в особенности учитывая высокую конкуренцию на сегодняшнем российском рынке, а также высокие требования современных заказчиков. «Оксимат» предоставляет свои услуги «под ключ» — от проектирования и полного расчета всех предполагаемых параметров поставляемого

оборудования до сборки и комплектации его здесь с последующей установкой на площадке клиента и ввода его в эксплуатацию. Не стоит забывать, что все документы и разрешения, необходимые для нормальной эксплуатации оборудования, исключающей любые претензии надзорных органов, — это тоже необходимая, хоть и не самая приятная, часть нашей работы.

**Откуда вы импортируете продукцию в Россию?**

Станция по воздуходелению, в которую входит генератор азота или кислорода, является очень сложным комплексом оборудования, включающим в себя компрессоры, устройства для подготовки воздуха, оборудование для накопления и хранения газов, автоматизации и интегрирования всех этих устройств в единое целое. В связи с этим мы импортируем продукцию из разных стран — Дании, Словакии, Франции, Германии, Японии и т.д.

**По какому принципу выбираете партнера по таможенному оформлению?**

Не буду скрывать, мы очень долго искали надежного партнера по таможенному оформлению, который полностью удовлетворял бы всем нашим требованиям, и остановили свой выбор на группе компаний «Континент». Честно говоря, мы ни разу не жалели о сделанном нами выборе. «Континент» привлекает нас очень высокой степенью организованности





своей работы, оперативностью реагирования на изменение ситуации при отгрузке и перевозке товаров, прекрасными связями с перевозчиками по всему миру, доскональным знанием законодательства (в первую очередь таможенного). Сотрудники этой компании всегда и во всем стараются идти навстречу пожеланиям клиентов, консультируют по всем самым сложным вопросам. Мы всегда стараемся следовать их рекомендациям и ни разу об этом не пожалели. Неприлично в таких случаях говорить о ценах, но вынужден подчеркнуть, что они отличаются разумностью и здравым смыслом. Эта компания очень надежна в работе и всегда старается выпол-

нить все договоренности со своими партнерами. На моей памяти ни разу не было такого, чтобы до выхода груза объявлялась одна цена, а по прибытии она менялась (естественно, в сторону повышения) — чем иногда грешат другие перевозчики.

**Вы работаете в узконаправленной сфере. Как здесь оказались?**

Я начал свою трудовую деятельность еще в Советском Союзе, в структурах Академии Наук СССР. После возникнове-

ния и развития свободной экономики ушел в бизнес, связанный, по старой памяти, с решением научных и технических проблем, сплошь и рядом возникающих в различных отраслях промышленности, и в результате попал в ту сферу, где сейчас работает наша компания.

**Какими ценностями вы руководствуетесь в работе?**

Основные ценности нашей компании и мои в частности: порядочность, ответственность, профессионализм и честность при взаимодействии с нашими клиентами.



## СПРАВКА О КОМПАНИИ



Компания «Оксимат» была основана в 1978 году Джаспером Шеогреном. Он первый в мире разработал и запустил в серийное производство адсорбционные генераторы азота и кислорода. До этого времени азот и кислород получали лишь криогенным методом. Сегодня «Оксимат» по праву может называться мировым лидером в производстве адсорбционных генераторов азота и кислорода. Продукция «Оксимат» поставляется в 140 стран мира. На данный момент у компании работают производства в Дании и Словакии, есть свое представительство в Китае. В 2016 году запущено полномасштабное производство в России. Штат «Оксимата» насчитывает более 120 человек. Компания производит более 3800 генераторов азота и кислорода в год.



# ФРАНШИЗА: А СТОИТ ЛИ ИГРА СВЕЧ?

Последние 10 лет российский рынок франшиз демонстрирует неуклонный рост. Известная статистика, что «90% стартапов закрывается в первый же год», мало кого воодушевляет на одиночное плавание. Россияне готовы пробовать свои силы в бизнесе, но по отработанной бизнес-модели. Благо, сегодня рынок предлагает франшизы на все случаи жизни. На что стоит ориентироваться при покупке чужой бизнес-концепции, какие отрасли более привлекательны для будущих франчайзи и сколько на самом деле тратят покупатели франшиз — об этом наш сегодняшний материал.



Эксперты рынка предрекают к 2025 году чуть ли не десятикратный рост предприятий, открытых по франшизе. Для сравнения, начиная с 2007 года рынок франчайзинга вырос в пять раз. Количество франшиз по итогам 2017 года превысило 50 тысяч, а количество брендов увеличилось до 1700. Есть куда расти? Безусловно. К примеру, у лидера мирового франчайзингового рынка США количество доступных концепций составляет 3800, что более чем в два раза больше российского показателя. Всего же вовлечены в рынок франчайзинга 80 стран.

Кому выгодна франшиза? Первоначально — франчайзерам. Идея использовать франшизу для масштабирования собственного бизнеса — очень привлекательна. Не надо брать заемные средства для инвестирования в новые филиалы. Их открытием займутся ваши франчайзи. Некоторым компаниям это позволило за довольно короткий срок прирасти многократно и превратиться в крупнейшие розничные сети. Теперь уже покупатели франшиз сами заинтересованы в том, чтобы работать под крылом «известного бренда». Тем более, стартовые инвестиции по франшизам становятся все более доступными. Если раньше начинающему бизнесмену требовалось для открытия бизнеса по чужой концепции порядка пяти млн рублей, то сегодня достаточно предложений, где первоначальный взнос составляет 400 тыс. рублей и даже меньше.

## 5 ПРАВИЛ ПОКУПКИ ФРАНШИЗЫ:

### 1 Не покупайте франшизу вслепую.

Специальные сайты по продаже франшиз пестрят заманчивыми предложениями начать свой бизнес под чужим брендом. Привлекательные финансовые условия по старту и обещанная прибыль заставляют некоторых начинающих бизнесменов принимать скоропалительные решения о покупке франшизы.

Почему этого не стоит делать? В первую очередь нужно четко понимать, что из представленного сегодня в России перечня бизнес-концепций едва ли половина является «рабочей». Рынок наводнен так называемыми «псевдофраншизами», цель которых — выудить у вас деньги, но никак не помочь вам заработать. Как правило, отличить такие франшизы довольно просто. Они или вовсе не имеют собственных розничных точек, или их количество минимально. Лучше, если у продавца франшизы есть в арсенале хотя бы 50 действующих филиалов. Обязательно, принимая решение о покупке франшизы, посетите головной офис франчайзера, поговорите с уже действующими франчайзи, обойдите розничные точки бренда. Это, безусловно, поможет вам отличить добросовестного франчайзера от недобросовестного.

### 2 Определитесь, в каком канале продаж хотите работать.

Если раньше на рынке были исключительно предложения

по созданию бизнеса для конечного потребителя, то в последние годы немало вариантов и для b2b-сектора. Например, сегодня набирают популярность компании, оказывающие бухгалтерские или юридические услуги. Можно встретить франшизы в области рекрутинга или предлагающие услуги в области сертификации и таможенного оформления<sup>1</sup>.

### 3 Правильно рассчитайте все затраты.

Увидев сумму первоначальных вложений, многие думают, что эта конечная сумма и больше платить не потребуется. Увы, но это не совсем так. Базовые инвестиции по франшизе не учитывают арендную плату, затраты на рекламу, заработную плату персонала и расходы на регистрацию юридического лица. Эксперты советуют: для успешной работы по франшизе вы должны обладать своими, а не заемными средствами и иметь запас наличности для покрытия минимум полугодовой арендной платы вашей розничной точки, а также деньги на оплату всех сопутствующих расходов в этот период. Даже если бренд известный и вы нашли удачное место для открытия филиала, все равно придется вкладываться в рекламу, платить деньги сотрудникам и какой-то период работать в минус.

### 4 Учитывайте конкурентное окружение.

Как правило, сами франчайзеры помогают потенциальным франчайзи с выбором локации для будущего филиала, так, чтобы он не конкурировал с другой розничной точкой и имел достаточный поток покупателей. Здесь важно оценивать не только конкуренцию со стороны франчайзи выбранного вами бренда, но и розничные точки других компаний, оказывающих аналогичные услуги. Порой в одном месте можно увидеть филиалы четырех разных брендов с одинаковым набором услуг. Понятно, что норма прибыли у таких точек будет ниже. В больших городах уровень покрытия популярными франшизами очень высокий. А вот в пригородах и небольших городах конкуренция меньше, и здесь покупатель франшизы может быстрее выйти на точку безубыточности.

### 5 Узнайте, какую поддержку оказывает франчайзер.




Это только так кажется, что после подписания договора коммерческой концессии отношения сторон сводятся к выплате роялти франчайзи, и то если это предусмотрено договором. На самом деле, чем более деятельное участие принимает франчайзер в бизнесе своего партнера, тем лучше. У хороших франчайзеров, помимо стандартов обслуживания клиентов и оформления розничных точек, разработаны форматы рекламной поддержки, производится оценка перспективности региона для открытия нового филиала, работают очные и онлайн-школы франчайзи, предусмотрена поддержка не только в период открытия розничной точки, но, что более важно, после него. Все это помогает чувствовать начинающим бизнесменам себя более уверенно и избегать типичных ошибок, которые делают новички.

<sup>1</sup> - В компании «Таможенный Партнер» (входит в ГК «Континент») можно приобрести франшизу таможенного представителя. Подробности на: [www.tampart.net](http://www.tampart.net)



# РЕЙТИНГ ФРАНШИЗ ПО СОСТОЯНИЮ НА СЕНТЯБРЬ 2018 ГОДА.

ДАННЫЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА БИБОСС.

МЕСТО	БРЕНД	КАТЕГОРИЯ	КОЛИЧЕСТВО РОЗНИЧНЫХ ТОЧЕК	ОПИСАНИЕ	ИНВЕСТИЦИИ, РУБЛЕЙ	ВСТУПИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС, РУБЛЕЙ	РОЯЛТИ
1		Питание	644	Сеть ресторанов быстрого питания	4 000 000 — 6 000 000	300 000 — 600 000	8% + НДС - от выручки (ежемесячно), плюс 3,5% от оборота — затраты на маркетинг
2		Питание	346	Международная сеть пиццерий в «среднем» ценовом сегменте с фокусом на доставку	5 000 000 — 16 000 000	413000	от 3,5% до 5%+ НДС от выручки (ежемесячно).
3		Розничная торговля	221	Ведущий интернет-магазин по продаже инструмента и оборудования, а также крупнейшая DIY сеть розничных магазинов.	2 200 000 — 7 000 000	190 000 — 290 000	-
4		Розничная торговля	214	Магазины разливного пива.	1 900 000 — 3 200 000	300 000 — 400 000	-
5		Автобизнес	141	Автосервис	4 300 000 — 12 000 000	600 000 — 850 000	5% от валовой выручки
6		Автобизнес	129	Автосервис	1 500 000 — 8 000 000	500 000 — 1 000 000	2,5%
7		Услуги для населения	926	Экспресс-доставка, экспресс-почта, доставка документов и прочего	350 000 — 800 000	200000	полгода - бесплатно, через полгода - 10% от выручки
8		Автобизнес	111	Специализированный магазин автозапчастей для иномарок	3 700 000 — 4 000 000	200 000 — 500 000	от 15 тыс. руб. до 50 тыс. руб. в зависимости от оборота и локации
9		Спорт, здоровье, красота	300	Лабораторная служба	700 000 — 3 800 000	50 000 — 900 000	2% - начало выплаты с четвертого месяца работы Центра
10		Услуги для населения	579	Сеть туристических агентств	180 000 — 700 000	60000	Периодический платеж: 10-30 тыс.руб. (зависит от региона)
11		Спорт, здоровье, красота	500	Лабораторная служба	750 000 — 3 500 000	50 000 — 200 000	1,18% - 2,36% от оборота
12		Розничная торговля	74	Магазин спортивной одежды	1 890 000 — 3 980 000	-	-
13		Спорт, здоровье, красота	152	Уютный фитнес-клуб только для женщин	500 000 — 6 000 000	120 000 — 715 000	От 0 до 38 тыс. руб.
14		Спорт, здоровье, красота	203	Центр молекулярной диагностики	1 500 000 — 2 500 000	195 000 — 220 000	от 2 до 3,5% в зависимости от формата и региона.
15		Автобизнес	242	Розничные и интернет-продажи автозапчастей на иномарки	120 000 — 1 500 000	120000	5 % чистой прибыли, начиная с 3-го месяца работы, плюс затраты на рекламу 7 тыс. руб.

## СЛОВАРЬ ФРАНЧАЙЗИ:

Франчайзинг — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой (франчайзи) право на использование бренда, бизнес-моделей, технологий и патентов.

Франшиза — это право на ведение деятельности по сформированной франчайзером бизнес-модели с использованием его бренда, атрибутики и технологий работы.

Паушальный взнос — фиксированная сумма, которую франчайзи платит франчайзеру по договору коммерческой концессии на старте бизнеса.

Роялти — периодическая компенсация за использование франшизы. Может рассчитываться как процент от оборота или исчисляться фиксированной суммой.



# ЗОЛОТОЙ МОСТ

Это новая достопримечательность Вьетнама. Сооружение было открыто в июне 2018 года. Мост находится рядом с городом Дананг во Вьетнаме. У него очень необычная форма - две открытые ладони поддерживают своды позолоченного моста, который кажется со стороны шелковой нитью, проходящей через эти руки. Сама конструкция рук сделана из стали, а ладони специально состарены так, чтобы казалось, что они тут стоят не один век. Высота сооружения 1414 метров, длина 150 метров. Мост имеет 8 пролетов.







## ПОДДАЕТСЯ ЛИ ДРЕССИРОВКЕ ИММУНИТЕТ?

Наступила осень. Начался сезон дождей, а значит, и простуд. Фармацевтические корпорации прикидывают будущие дивиденды от продажи противопростудных лекарств, а обычные граждане скупают пачками разрекламированные пилюли от насморка и кашля. Кто-то предлагает народные способы борьбы с простудой, другие уповают на использование новых технологий — соляные пещеры, ароматерапия, вакцинация, различные витаминные комплексы. А можно ли в принципе укрепить иммунитет или это миф? Попробуем разобраться.

### 1 Отказаться от курения

Наша система защиты сформирована таким образом, чтобы эффективно предохранять дыхательные пути от вирусов и вредных веществ в любое время года. Когда отрицательное воздействие происходит из одного источника — организм прекрасно справляется, но когда задействовано два и более факторов, системе приходится выбирать, от чего защищаться. У курильщиков иммунная система permanently борется с последствиями вредоносной привычки, и на защиту организма от гриппа у нее просто не остается ресурсов.

### 2 Не увлекаться алкоголем

Частое употребление горячительных напитков отрицательно влияет на органы дыхательной системы. Этиловый спирт постепенно разрушает мембраны клеток, повреждает слизистые оболочки, а это ведет к повышению риска развития простудных заболеваний и их осложнений. Японские ученые считают, что меньше всего рискуют заболеть ОРВИ те, кто отдает предпочтение красному сухому вину в разумных дозах.

### 3 Взять за привычку есть много овощей и фруктов

Вроде бы простое правило, но и тут есть свои нюансы. Не надо искать на полках магазинов зимой арбузы или увлекаться суперфудами, вроде ягод годжи. Отдавайте предпочтение тем овощам и фруктам, которые произрас-

тают в вашем регионе. Конечно, для жителей Крайнего Севера такой совет вряд ли применим, но большинство россиян вполне может ему следовать. Квашеная капуста, яблоки, свекла, репа и, конечно же, чеснок. В нескольких серьезных научных исследованиях доказано, что люди, ежедневно потребляющие чеснок или экстракт чеснока, достоверно реже болеют ОРВИ.

### 4 Спать

Да-да, именно регулярный сон в хорошо проветриваемом помещении — та самая подушка безопасности для нашего здоровья. Если вы не соблюдаете режим сна и бодрствования, то организм рано или поздно начнет подавать сигналы о том, что с ним не все в порядке. Частые простуды, усталость и апатия? Вам явно надо больше выспаться. По мнению National Sleep Foundation (Национальная ассоциация сна), людям в возрасте от 26 до 64 лет необходимо спать от 7 до 9 часов в день. Что касается более пожилых людей, они могут спать немного меньше. Дети должны спать не менее 9-11 часов.

### 5 Спорт — это жизнь!

Как бы нам ни хотелось, без физической активности никуда. Регулярные умеренные физические нагрузки способствуют снижению риска возникновения простудных заболеваний. Многочисленные исследования показали, что ежедневные 30-минутные прогулки, занятия гимна-

Поисковик «Яндекса» по запросу «лекарство для повышения иммунитета» выдает 38 тысяч результатов. Многие из выпадающих ссылок ведут на странички конкретных препаратов, создатели которых обещают нам укрепить иммунитет в кратчайшие сроки. Стоит ли верить таким обещаниям? Ученые единодушны в том, что пока чудодейственного эликсира не существует. К сожалению, говоря о здоровье, мы должны следовать довольно скучным правилам, но именно они помогут нам не болеть.

стикой через день, бег, плавание, езда на велосипеде несколько раз в неделю значительно увеличивают ваши шансы не заболеть ОРВИ. Ученые это объясняют тем, что во время занятий спортом увеличивается количество лейкоцитов, которые нужны для борьбы с инфекциями.

### 6 Избегать стрессов

В большом мегаполисе темп жизни ускоряется. Мы вечно куда-то спешим, испытываем постоянный стресс, а это самым пагубным образом влияет на работу нашей иммунной системы. Тут стоит поучиться у наших скандинавских соседей, которые проповедуют стиль хьюге. Это определяющая характеристика культуры северных стран, обозначающая чувство уюта и комфортного общения с ощущениями благополучия и удовлетворенности.

### 7 Гулять в любое время года

Образ жизни «дом-работа-дом» точно не помогает нам обрести здоровье. Вирусы очень не любят чистый и прохладный воздух, а вот в тепле и сырости с удовольствием размножаются. Если вам тяжело находить время для длительных прогулок, старайтесь больше ходить по обычным делам. Проводите на улице хотя бы 30 минут в день. Не ленитесь пройти лишнюю остановку или выберите для похода в магазин отдаленную торговую точку. Главное — одевайтесь по погоде и мойте после прогулки руки.





МАРИАННА ЧУГАЕВА,  
РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «МАГИСТРАЛЬ»

## СОВЕТЫ ЮРИСТА:

# НОВЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

**Ю**ристы компании «Магистраль» принимали активное участие в разработке поправок к новому Федеральному закону. В основу заключения по проекту Федерального закона Комитета по бюджету и налогам Государственной Думы был положен анализ проекта, подготовленный юристами компании еще в 2017 году. Изначально предполагалось, что новый Федеральный закон придет на смену старому одновременно со вступлением в силу Таможенного кодекса ЕАЭС. Однако потребовался почти год, чтобы представители ФТС и бизнеса нашли компромисс по ряду важных положений Закона. Представляем обзор ключевых нововведений Федерального закона от 03.08.2018 №289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

### КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРОВ

- Статья 15 ФЗ. Введена обязанность таможенных органов обосновывать принимаемые решения по классификации товаров с указанием конкретных причин.
- Статья 16 ФЗ. Порядок принятия решения о классификации товара, перемещаемого через таможенную границу Союза в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде, ввоз или вывоз которого предполагается различными товарными партиями в течение установленного периода времени, не изменен в сравнении с прошлым регулированием. Срок принятия решения о классификации все так же составляет 90 дней, хотя бизнес настаивал на сокращении этого срока.
- Статья 103 ФЗ. Введено ограничение: теперь компоненты товара должны ввозиться на территорию Российской Федерации в рамках одной внешнеэкономической сделки. Компоненты товара могут ввозиться на территорию Российской Федерации в рамках нескольких внешнеэкономических сделок в случаях и порядке, которые определяются Правительством Российской Федерации.
- Статья 18 ФЗ. На два года увеличен срок действия предварительного решения о классификации: было три года, стало пять лет. На 30 дней уменьшен срок принятия предварительного решения о классификации: было 90 дней, стало 60 дней.

### ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ

- Статья 23 ФЗ. Отменена отдельная форма решения о корректировке таможенной стоимости. Теперь такое решение принимается в виде решения о внесении изменений в ДТ.

- Статья 25 ФЗ. Установлена возможность принятия предварительного решения по вопросам применения методов определения таможенной стоимости товаров. Минфин должен установить порядок принятия и выдачи предварительного решения, включающий в себя условия и случаи выдачи предварительного решения, сроки его действия.

### ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ, АНТИДЕМПИНГОВЫЕ, КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ПОШЛИНЫ

- Статья 30 ФЗ. Теперь на стадии взыскания таможенных платежей любое третье лицо может внести платежи. При этом такое лицо не может требовать возврата уплаченных платежей. Ранее вносить такие платежи могли только лица, у которых эти товары находятся в законном владении или которые участвовали в незаконном перемещении товаров.
- Статья 35 ФЗ. Введен конкретный (ограниченный) перечень действий, которые рассматриваются в качестве распоряжения авансовыми платежами. Например, такими действиями могут быть: подача ДТ и КДТ, заявление на возврат и т.п. Определено конкретное время, в течение которого поступившие авансовые платежи должны отражаться на лицевом счете плательщика (не позднее четырех часов с момента поступления главному администратору доходов федерального бюджета банковской выписки). Сокращен срок представления таможенными органами отчета о расходовании денежных средств (20 календарных дней со дня, следующего за днем получения).
- Статья 36 ФЗ. Установлен прямой запрет уступки права требования к таможенным органам о возврате авансовых платежей. Срок возврата авансовых платежей сокращен до 10 рабочих дней с 30 календарных.
- Статья 67 ФЗ. Установлены документы, которыми должен быть зафиксирован факт излишней уплаты и излишнего взыскания суммы таможенных платежей (КДТ, корректировка ТПО, иные документы). Днем обнаружения излишней уплаты является день регистрации таможенным органом соответствующих документов. Возврат излишне уплаченных или излишне взысканных платежей осуществляется без подачи отдельного заявления и только в форме зачета в счет авансовых платежей (не позднее трех дней со дня, следующего за днем обнаружения). Соответственно, сначала нужно внести изменения в ДТ или иные таможенные документы. Отметим, что положения статей 30, 35, 36, 67 пока не применяются, применение отложено до вступления в силу международного договора.



## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ ПО УПЛАТЕ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН, НАЛОГОВ

- Статья 55 ФЗ. Установлено, что если выпуск товаров осуществлен до завершения проверки и (или) при назначении экспертизы, то обеспечение не представляется в случае подачи декларации таможенным представителем при соблюдении некоторых условий.
- Статья 60 ФЗ. Денежный залог теперь можно будет вернуть только в виде зачета на счет авансовых платежей. Возврат на банковские счета не предусмотрен.

## ВЗЫСКАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И ИНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, ВЗИМАНИЕ КОТОРЫХ ВОЗЛОЖЕНО НА ТАМОЖЕННЫЕ ОРГАНЫ

- Статья 72 ФЗ. Размер пени увеличивается в три раза с 1/300 ставки до 1/100 в отношении задолженности, не погашенной в сроки исполнения уведомления. Пеня начисляется за период с истечения срока исполнения уведомления до момента фактического взыскания (банковская гарантия, договор поручительства, гарантирующая организация и т.п.).

Теперь пени не начисляются:

- за период, который начинается со дня, следующего за днем формирования уведомления (уточнения к уведомлению), по день исполнения обязанности по уплате таможенных платежей в сроки, указанные в уведомлении;
- если обязанность по уплате таможенных платежей обеспечена денежным залогом;
- если после выпуска таможенными органами принято решение по классификации и отсутствует состав ч. 2. ст. 16.2 КоАП РФ и ст. 226.1 УК РФ и т.п.
- Статья 73 ФЗ. Требование об уплате таможенных платежей теперь называется уведомлением о не уплаченных в установленный срок суммах таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, процентов и пеней. Срок исполнения уведомления составляет не более 15 рабочих дней со дня получения вместо ранее установленных 20 календарных.
- Статья 75 ФЗ. Ранее решение о беспорном взыскании могло быть принято в течение 60 дней с момента истечения срока уплаты платежей по требованию об уплате. Теперь решение должно быть принято в течение 15 рабочих дней после истечения срока исполнения уведомления о неуплаченных платежах. При этом нарушение срока влечет признание такого решения о беспорном взыскании недействительным. В этом случае таможенный орган должен обратиться в суд с заявлением о взыскании не позднее шести месяцев со дня истечения срока исполнения уведомления.

## ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ

- Статья 228 ФЗ. Ограничили срок камеральной проверки до 90 дней.
- Статья 235 ФЗ. Появилась возможность направлять возражения на выводы таможенного органа по результатам таможенной проверки, и эти возражения должны быть учтены при вынесении итогового решения.
- Статья 226 ФЗ. Копия решения по результатам таможенной

проверки направляется таможенному представителю.

- Статья 237 ФЗ. Выписка из акта таможенной проверки (камеральной, выездной) направляется таможенному представителю.

## ТАМОЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ. ДЕКЛАРИРОВАНИЕ. ПРОЦЕДУРЫ. ВРЕМЕННОЕ ХРАНЕНИЕ

- Статья 85 ФЗ. Детально расписаны действия перевозчика при прибытии товаров в Российскую Федерацию. Установлен срок фиксации таможенным органом уведомления о прибытии товаров (10, 20 мин.). Зафиксировано, что необходимые действия при прибытии товаров может совершать таможенный представитель от имени перевозчика.
- Статья 86 ФЗ. Таможенные органы в процессе совершения таможенных операций могут запрашивать необходимые сведения у других государственных органов.
- Статья 87 ФЗ. Выделены категории товаров, в отношении которых совершение таможенных операций производится в первоочередном порядке (скоропортящиеся товары).
- Статья 130 ФЗ. В течение срока действия таможенной процедуры переработки на таможенной территории лицо, получившее разрешение на переработку товаров на таможенной территории, может передать его с разрешения таможенного органа иному российскому лицу при соблюдении определенных условий.
- Статья 90 ФЗ. Установлены новые места временного хранения товаров: свободный склад; участок акватории морского (речного) порта; место постоянного или временного проживания иностранных лиц, переселяющихся на ПМЖ; склад магазина беспошлинной торговли.

## ОБЖАЛОВАНИЕ РЕШЕНИЙ, ДЕЙСТВИЙ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ. ТАМОЖЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА

- Статья 290 ФЗ. Предусмотрена возможность подачи жалобы в электронном виде (с 01.01.2022).
- Статья 292 ФЗ. Приостановить действие обжалуемого решения теперь можно только в случае представления обеспечения. Таможенный представитель и УЭО могут использовать свое реестровое обеспечение. Срок принятия обеспечения таможенным органом — семь рабочих дней с момента получения заявления о приостановлении. Упразднен упрощенный порядок обжалования.
- Статья 335 ФЗ. Установлен пресекательный срок проведения экспертизы — не более четырех месяцев с момента принятия решения о продлении.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

- Статья 328 ФЗ. Страховая сумма по договору страхования риска гражданской ответственности правообладателя для включения в ТРОИС увеличена с 300 000 до 500 000 рублей.
- Статья 329 ФЗ. Устанавливается максимальный срок защиты таможенными органами прав правообладателя на объект интеллектуальной собственности — три года.
- Статья 330 ФЗ. Предусматривается возможность получить предварительное решение о включении объекта интеллектуальной собственности в таможенный реестр (до заключения

договора страхования ответственности).

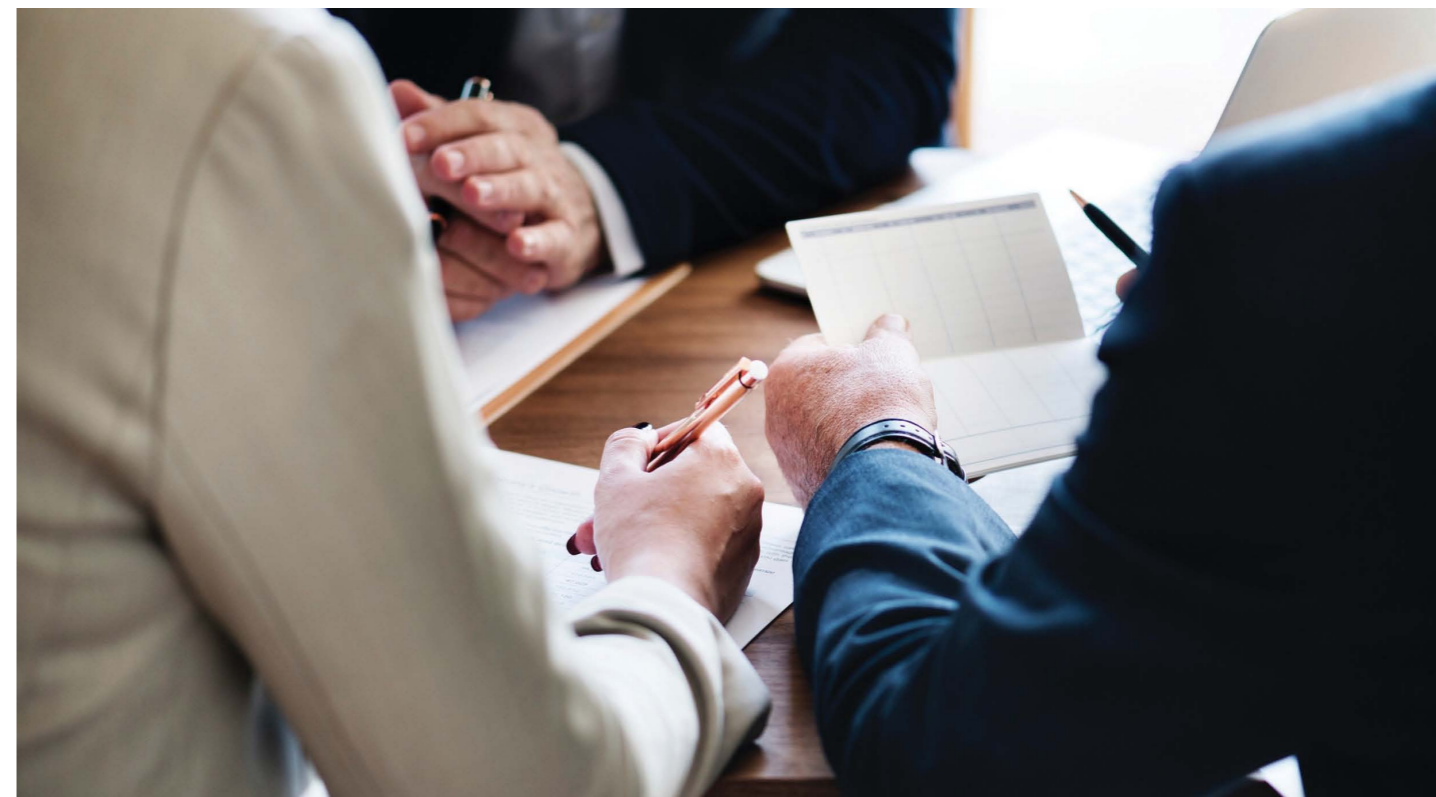
- Статья 333 ФЗ. Добавлены два основания для исключения из ТРОИС: отчуждение объекта интеллектуальной собственности и несоблюдение сроков сообщения измененных сведений (пять рабочих дней).

## ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

- Статья 342 ФЗ. Отсутствует условие включения в реестр таможенных представителей (наличие в штате специалистов по совершению таможенных операций). Ранее в ТК ТС ст. 13 и в ФЗ 311 была зафиксирована обязанность иметь в штате таможенного представителя не менее двух специалистов по совершению таможенных операций и в штате структурного подразделения — не менее одного такого специалиста. Статья 402 ТК ЕАЭС относит решение вопроса о таком условии включения в реестр таможенных представителей, как наличие в штате специалистов, на национальное законодательство. При этом в ФЗ 289 такого условия не предусмотрено.
- Статья 342 ФЗ. Во включении в реестр таможенных представителей будет отказано, если заявитель аффилирован с лицами, имеющими неисполненную обязанность по уплате таможенных платежей и налогов.
- Статья 346 ФЗ. Предусмотрена возможность упрощенного обратного включения в реестр таможенных представителей — в случае если представитель исключен за неисполнение (ненадлежащее) исполнение обязанности по уплате таможенных платежей и обязанность все-таки исполнена до принятия мер принудительного взыскания. Минфин сейчас разрабатывает такой порядок упрощенного включения в реестр (предварительно — пять дней для электронного заявления

и 10 для бумажного, 45 дней — запас срока действия банковской гарантии).

- Статья 344 ФЗ. Исключение из реестра осуществляется по основаниям, указанным в ст. 403 ТК ЕАЭС. Появилось два новых основания для исключения: неисполнение обязанности по сдаче отчетности и неисполнение (ненадлежащее) исполнение обязанности по уплате таможенных платежей и налогов, вне зависимости от суммы такой задолженности (ранее — 500 000 руб.). Решение об исключении подлежит отмене при устранении причин, послуживших основанием для исключения, в течение семи рабочих дней с момента исключения за нарушения, связанные с отчетностью и страхованием, и в течение одного рабочего дня — за нарушения, связанные с банковской гарантией.
- Статья 346 ФЗ. Договор на оказание услуг таможенного представителя теперь может быть заключен не только с декларантом, но и с экспедитором, которому поручено осуществление таможенных формальностей декларантом.
- Статья 346 ФЗ. Таможенный представитель не может производить таможенные платежи в отношении транспортных средств, ввозимых гражданами для личного пользования.
- Статья 346 ФЗ. Появилась возможность не исполнять солидарную обязанность, если решением суда или таможенного органа установлено, что таможенный представитель не знал и не должен был знать о незаконности ввоза и при декларировании использовались поддельные документы, полученные незаконным путем и не имеющие юридической силы.
- Статья 348 ФЗ. Таможенный представитель обязан публиковать на своем сайте тарифы и отчитываться об этом в ФТС.





ЕКАТЕРИНА ПАСЬКО,  
ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ  
ГК «КОНТИНЕНТ»

## НАЕМНИКИ ИЛИ РЕЗЕРВИСТЫ: КТО ЛУЧШЕ?



**В** современном бизнесе «война за таланты» становится одним из ключевых подходов к управлению персоналом. Крупнейшие корпорации готовы буквально разворачивать сражения за лучших специалистов на рынке. Ведь профессионалов своего дела на рынке становится все меньше. Причин этому несколько. Компетентные профессионалы либо уходят на пенсию, либо очень «хорошо сидят» в ведущих компаниях отрасли. У них не могут до конца восполнить провал, созданный в образовании в 1990-х и начале 2000-х. При этом квалифицированные и прогрессивные, так называемые «open-minded», сотрудники требуются компаниям все больше. В итоге неуклонное снижение профессиональных кадров при регулярно растущем спросе создает на рынке труда постоянный дефицит.

Как правило, перед работодателем стоит выбор, какую HR-стратегию выбрать: хантить профессионалов или растить своих? Попробуем разобраться, что каждая из стратегий дает компаниям.

Как правило, перед работодателем стоит выбор, какую HR-стратегию выбрать: хантить профессионалов или растить своих? Попробуем разобраться, что каждая из стратегий дает компаниям.

### **Стратегия 1. Нанятый профессионал.**

Примеров тому, как работодатели «впускают свежую кровь» в свой бизнес, достаточно. На первый взгляд, все просто. Сейчас к нам придет настоящая звезда, а лучше даже целое созвездие, и компания рванет! Надо только поднапрячься, чтобы их найти или перекупить. Давайте рассмотрим, что это дает и к каким последствиям может привести.

Если вы приняли решение искать звезду своими силами, то запаситесь терпением. Поиск в «открытом доступе» профессионала занимает от 6 до 12 месяцев. А если вы еще до конца не определились, кого ищете, и меняете свое видение по ходу рассмотрения кандидатов, поиск может затянуться на годы. При этом направление продолжает балансировать «на грани», а то и вообще проваливается без грамотного руководства. Есть второй вариант, возможно, более быстрый и надежный — хантинг. Рекомендации действительно значат много. Ведь звезда работает у конкурентов, отлично разбирается в отрасли, показывает результаты и у руководства на хорошем счету.



Берем! Переманивание такого кандидата к себе обойдется вам в копейку, так как его надо вытолкнуть из «зоны комфорта». Чтобы он пришел к вам, придется предложить ему условия лучше, чем те, которые есть у него на настоящий момент. Умножив все цифры на планируемое количество месяцев его работы, получаем определенный показатель его эффективности, часто минусовой. Ведь должно еще пройти время, прежде чем он начнет показывать результаты. Отлично, если расчет окажется верным и в долгосрочной перспективе новый сотрудник полностью себя окупит и принесет заметный профит компании.

Но есть еще один тонкий момент, который нередко не учитывают компании при хантинге. Опытный сотрудник, переходящий в новую компанию, действительно знает рынок, клиентов и условия в отрасли. На предыдущем месте работы он показывал великолепные результаты. Однако он придет в новую команду, в другую корпоративную культуру со своими «правилами игры», и ему все равно потребуются время на адаптацию, и, дай бог, чтобы она была быстрой и безболезненной. В противном случае компания получает амбициозного, но связанного по рукам и ногам дорогого сотрудника. К сожалению, так случается: профессионал, который доставал звезды с неба у конкурента, в новой компании может оказаться бесполезным дорогостоящим балластом.

## Стратегия 2. Выращенный талант.

Звезды на рынке труда — личности капризные и своенравные. Сегодня они могут работать у вас, через год — в Google, а еще через полгода решат, что лучше всего они могут работать под ласковый шум прибоя на одном из островов в Индонезии. Современные тенденции показывают, что емкость рынка профессионалов может не соответствовать самим потребностям компаний. При таком условии многие компании внедряют и используют не менее рискованную практику кадрового резерва, или управления талантами, возвращая топ-менеджеров и таланты под своим присмотром, вкладывая в будущих звезд немалые средства — финансовые, рабочие и временные. Попробуем разобраться, в чем здесь сильные стороны и подводные камни. Действительно ли наличие системы кадрового резерва снижает риски компании и приводит к положительным результатам?

Неоспоримые достоинства такой системы в следующем:

**Если компанию покидает ключевой сотрудник, кризисная ситуация не возникает.**

Резервист, как правило, высоко мотивирован на новое назначение и достижения. При этом знает компанию и бизнес изнутри. На его адаптацию в новой должности уходит минимум времени и затрат. Отток в команде в связи со сменой руководителя может быть сведен к нулю.

**У компании есть резерв высокопрофессиональных и эффективных сотрудников, приверженных стратегии и миссии.**

Наличие такого резерва является неоспоримым преимуществом в случае, если компания развивается, активно осваивает новые рынки и территории, открывает представительства и филиалы.

**Программы кадрового резерва помогают мотивировать и удерживать талантливых специалистов.**

Программы управления талантами, как правило, прозрачны и задекларированы. Каждый сотрудник знает, каких результатов от него ждет компания, чтобы он мог попасть в пул кадрового резерва. Для амбициозных работников это стимул остаться в компании и достичь в ней успеха.

**В компании снижаются затраты на привлечение и адаптацию новых сотрудников.**

Компании, в которых ведется планомерная и результативная работа с кадровым резервом, обычно не испытывают проблем с текучкой кадров и острой необходимостью активно нанимать профессионалов с рынка.

Работа по созданию кадрового резерва — масштабная и сложная, требующая комплексного подхода и тщательного планирования. Ряд работодателей начинает процесс формирования кадрового резерва с анализа и привлечения в компанию талантливых студентов, предлагая масштабные программы стажировок, обучения за счет компании, частичной занятости в период обучения в вузе, на выходе получая приверженного компании молодого специалиста, уже готового войти в кадровый резерв. И неправильное определение последовательности действий или пропуск важного звена в цепи этапов может не только поставить под угрозу качество и результативность проделанной работы, но и привести к негативным результатам. Прежде чем приступить к реализации системы кадрового резерва, необходимо спрогнозировать и учесть возможные риски. Каковы они?

**Психологический барьер руководителей.** Некоторые руководители могут негативно воспринять претендентов на руководящие должности, расценив их как своих конкурентов.

**Избыточное число резервистов.**

Идея кадрового резерва дискредитируется как таковая, если не удается задействовать всех сотрудников из резерва. Многие сотрудники, так и не дождавшись повышения, могут просто покинуть компанию, отдав предпочтение конкурентам.

**Заведомо невыполнимые обещания.**

Одной из главных ошибок при формировании кадрового резерва может стать зачисление всех сотрудников в базу с обещанным повышением, а затем — набор людей со стороны. Безусловно, это отрицательно скажется на репутации как руководителя, так и компании в целом.

**Неналаженная система продвижения.** Если у персонала нет точного представления о том, как совершается переход

с одного уровня на другой, это не может не настораживать работников и негативно сказывается на их мотивации.

**Неблагоприятный психологический климат в коллективе.** Публичное выдвижение части сотрудников в потенциальный топ-менеджмент может негативно отразиться на той части коллектива, которую оставили по ту сторону проекта. Особенно если резервистов выбирали, ориентируясь на рекомендации руководителя.

**Финансовые риски.**

Важно грамотно просчитать все внутренние и внешние риски, которые могут возникнуть в компании при формировании кадрового резерва.

При работе с кадровым резервом прежде всего необходимо определять приоритеты и учитывать особенности конкретной ситуации. В заключение хотелось бы сказать, что идеальных стратегий не бывает. Каждая компания определяет для себя свой путь привлечения или развития талантов. Путь мирного пахаря, который посеял зерно и ждет первых всходов, надеясь, что бури и дожди обойдут его стороной, или «военные действия», когда, выходя на поле боя, ты рискуешь многим, но также зависишь от воли переменной фортуны. Тем, какой путь выбрали в «Континенте» и каких успехов добились, мы обязательно поделимся с вами в следующих выпусках журнала.







ЛЮБОВЬ ДЬЯКОВА,  
РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОГО ОТДЕЛА ГК «КОНТИНЕНТ»

## НАШИ КАРЬЕРИСТЫ:

В среднем люди меняют место своей работы раз в три года. Но есть те, которые трудятся на одном месте по пять, а то и десять лет. Как правило, это «золотой фонд» специалистов каждой компании. «Долгоиграющие» сотрудники позволяют работодателям сократить расходы на рекрутинг и адаптацию, обеспечивают стабильность бизнес-процессов и преемственность корпоративной культуры. Именно они часто становятся прекрасными наставниками и коучами для новичков. В группе компаний «Континент» таких немало. Сегодня наш материал посвящен Любви Дьяковой, руководителю юридического отдела.

### **В**ыбор профессии юриста в вашем случае осознанный выбор?

Да, я всегда знала, что буду юристом. Именно поэтому после школы сразу пошла на профильное направление в Хабаровскую государственную академию экономики и права.

### **Обычно место жительства меняют во время учебы. У вас вышло наоборот?**

Можно сказать и так. Сначала я получила свой первый профессиональный опыт в Хабаровской таможне, а потом уже переехала в Петербург. Здесь когда-то жили мои родители, и, конечно, оказаться здесь было для меня маленькой мечтой.

### **Почему вы начали свою трудовую карьеру именно в таможне?**

Это был абсолютно случайный выбор. На третьем курсе института по программе мы должны были проходить практику. А Хабаровская таможня находилась как раз рядом с нашей Академией. Я попросилась туда, меня взяли, а после прохождения практики предложили выйти на работу в правовой отдел.

### **Как складывалась ваша карьера в Санкт-Петербурге?**

До прихода в группу компаний «Континент» я успела поработать в двух компаниях. В какой-то момент почувствовала в себе силы и желание отвечать за более серьезные проекты. «Континент» помог мне реализоваться профессионально. Здесь я смогла использовать весь свой накопленный опыт и знания.

### **Чем привлекателен рынок ВЭД для юриста?**

Это очень многогранная и быстроменяющаяся сфера. Здесь мало знать нормы права, важно их уметь применять, уметь находить детали и, исходя из этого, развивать схему, которую можно использовать на практике.

### **Вы работаете в «Континенте» шесть лет, за это время вы успели дорасти до руководителя отдела. Как видите свое дальнейшее развитие?**

Пока думать об этом рано, я не так давно возглавила юридический отдел. Работая в «Континенте», ты развиваешься не только вертикально, но и горизонтально. В своей текущей деятельности мы решаем массу задач и вопросов, которые не связаны напрямую с таможней, а касаются других норм права. Это позволяет профессионально развиваться и расти каждый день.

### **В вашей юридической практике случались непростые или курьезные случаи?**

Работа в рамках действующего законодательства предполагает, что мы должны, независимо от масштаба проблемы, уметь ее решать в рамках правовой плоскости. Здесь, помимо находчивости, нужно обладать здравым смыслом и уметь выработать готовые решения. Работа юриста напрямую связана с определением желаемого результата и поиском оптимального пути для его достижения. В группе компаний «Континент», к счастью, достаточно свободы для сотрудников, чтобы предложить свои варианты решения.

### **Как вы отбираете сотрудников к себе в отдел?**

В первую очередь я обращаю внимание на личные качества кандидата. Мне важно, чтобы сотрудник был порядочным, заинтересованным, активным. В моем отделе команда сформирована именно по такому принципу. Конечно, профессиональная составляющая не менее ценна, но очень важно, когда с людьми приятно и хочется работать.

### **Юриспруденция довольно строгая наука, и здесь должна быть высокая внутренняя дисциплина. Как восполняет потраченную энергию Любовь Дьякова?**

Я очень четко следую принципам тайм-менеджмента и умею разделять рабочее время и досуг. А восстановиться мне помогает моя семья, книги, горячая ванна.

### **Есть ли у вас какой-то девиз по жизни?**

Я всегда говорю: нет нерешаемых ситуаций, есть нежелание их решать.





## СОБЕСЕДОВАНИЕ С БОССОМ. О ЧЕМ СПРАШИВАЮТ СОИСКАТЕЛЕЙ РУКОВОДИТЕЛИ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ МИРА?

Сегодня хедхантеры ведущих компаний борются не просто за высококвалифицированных сотрудников. В цене те, кто нестандартно мыслит и сможет привнести в компанию что-то новое. Таких соискателей не выявить стандартными вопросами о профессиональном опыте и собственных преимуществах. Топ-менеджеры это прекрасно понимают и многие из них уже имеют в запасе свой «коронный вопрос». Изданию "Businessinsider" удалось узнать, о чем же спрашивают биг боссы

### ИЛОН МАСК

Инженер, предприниматель, изобретатель и инвестор; долларовый миллиардер. Сооснователь компании PayPal; основатель, совладелец, генеральный директор и главный инженер компании SpaceX; председатель совета директоров, генеральный директор и главный идейный вдохновитель (ChiefProductArchitect) компании Tesla.

**Главный вопрос:** «Вы стоите на поверхности Земли. Вы проходите километр на юг, километр на запад и километр на север, в конечном итоге оказавшись в отправной точке. Где вы?»

### РИЧАРД БРЭНСОН

Британский предприниматель, основатель корпорации VirginGroup, включающей в себя около 400 компаний различного профиля. Один из самых богатых жителей Великобритании с состоянием более, чем 5 миллиардов долларов США.

**Главный вопрос:** «Чего не хватает в вашем резюме?»

### ЛОРИ ГОЛЕР

Глава HR-департамента компании Facebook, крупнейшей социальной сети мира.

**Главный вопрос:** «Опишите лучший рабочий день, который заставит вас поверить в то, что ваша работа — лучшая в мире?»

### ТОНИ ШЕЙ

Американский интернет-предприниматель, венчурный капиталист, CEO онлайн-магазина одежды, обуви и аксессуаров Zappos.com. Zappos был приобретен Amazon в 2009 году за 1,2 млрд долларов. До работы в Zappos в 1996 году Шей

основал баннерообменную сеть LinkExchange, которая была приобретена в 1998 году Microsoft за 265 млн долларов.

**Главный вопрос:** «По шкале от 1 до 10 оцените, насколько вы странный?»

### КЭТ КОУЛ

Президент группы компаний FocusBrands (включает такие бренды ресторанов, как Carvelce Cream, Schlotzsky's, Moe's Southwest Grill, Auntie Anne's Pretzels, Seattle's Best Coffee и Cinnabon). Ранее занимала должность президента компании Cinnabon, американская сеть розничных пекарен (около 1100 магазинов в 56 странах.).

**Главный вопрос:** «Что бы ответил самый близкий вам человек, если бы я попросила его назвать одно ваше качество, которое нравится ему больше всего, и одно ваше качество, которое сводит его с ума?»

### ЛАСЛО БОК

Директор по персоналу компании Google, крупнейшей в мире ИТ-корпорации, капитализация которой превышает 500 миллиардов долларов.

**Главный вопрос:** «Расскажите о ситуации, в которой вам пришлось решать сложную теоретическую задачу?»

### ПИТЕР ТИЛЬ

Американский бизнесмен, инвестор и управляющий хедж-фондами. Вместе с Максом Левчиным основал платёжную систему PayPal.

**Главный вопрос:** «Расскажите мне о том, что является правдой, но с чем никто не согласен».



### ГЕНЕРАЛ СТЭНЛИ МАККРИСТАЛ

Основатель компании McChrystalGroup, оказывающей консультационные услуги по вопросам управления.

**Главный вопрос:** «Как бы вас описал тот, кому вы не нравитесь?»

### ДЖЕННИ МИНГ

Президент и генеральный директор сети магазинов одежды CharlotteRusse и бывший президент OldNavy.

**Главный вопрос:** «Расскажите о своих неудачах».

### ЛАРРИ ЭЛЛИСОН

Председатель совета директоров и технический директор Oracle

**Главный вопрос:** «Знаете ли вы кого-то, кто был бы умнее вас?»

### ХАННА ПАРАМОРО

Президент компании по созданию интерактивной рекламы Paramore.

**Главный вопрос:** «В каком возрасте вы получили первую оплачиваемую работу?»

### МИШЕЛЬ ПЕЛУЗО

Главный советник по стратегическим вопросам компаний Gilt и Hudson'sBay.

**Главный вопрос:** «Если бы я попросила ваших знакомых описать вас тремя прилагательными, что бы они сказали?»

### КАРЕН ДЭВИС

Вице-президент корпорации по производству игр и игрушек Hasbro

**Главный вопрос:** «Есть ли у вас любимая цитата?»

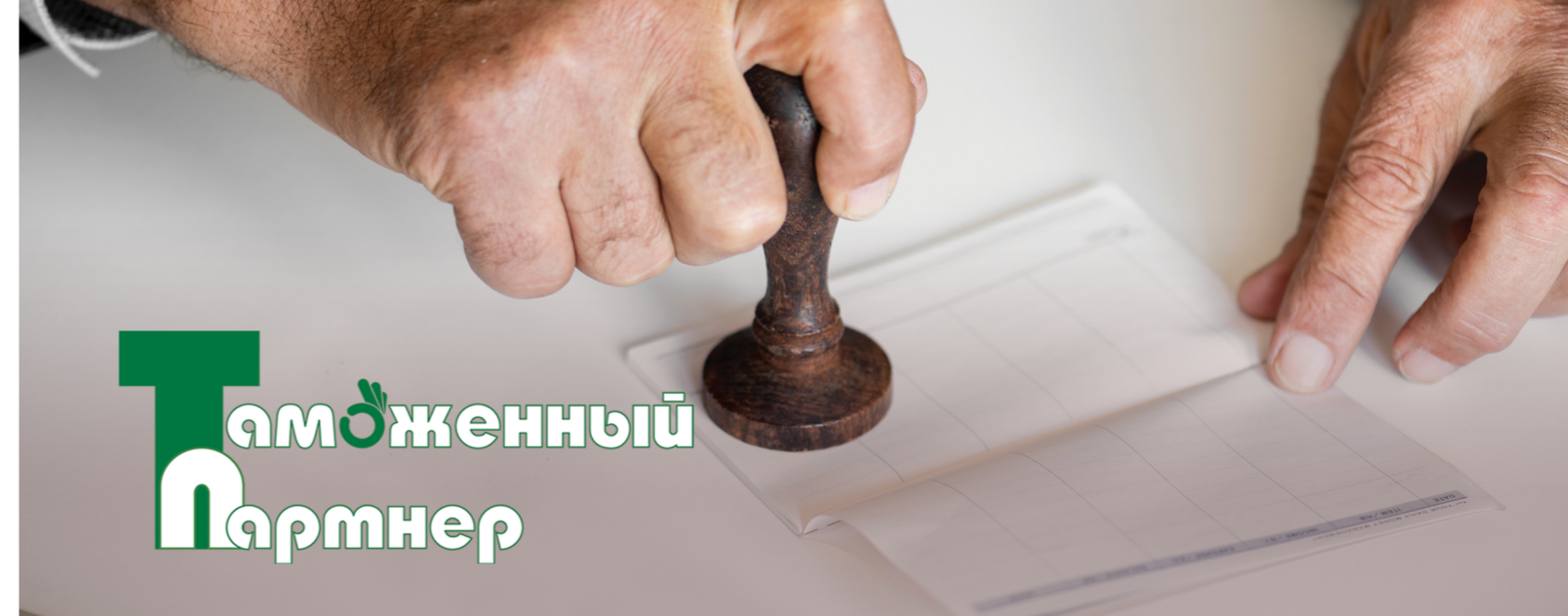
**Комментарий Екатерины Пасько,**  
директора по персоналу ГК «Континент»:



**К**аждая корпорация, и особенно основатель, знает, что ведет ее к процветанию. Секрет этого успеха — сотрудники! И один единственный вопрос может дать исчерпывающее представление о том, есть ли у соискателя то уникальное качество, которое будет двигать компанию вперед.

Вопросы для интеллектуального бизнеса направлены на анализ уровня логического и нестандартного мышления у кандидата. В то время, как для бизнеса, в котором ключевую роль играет модель «человек-человек», крайне важны личностные качества.

HR-директорам, призванным развивать и управлять талантами, важно понимать при каких условиях сотрудник будет максимально эффективным. Поэтому вопросы о самом лучшем рабочем дне, о компании мечты могут быть ключевыми.



## ТАМОЖЕННЫЙ ПАРТНЕР – ВАША ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ ЗА ПЕЧАТЬЮ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ



готовый бизнес-процесс по полному циклу документооборота



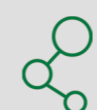
удаленный личный кабинет клиента



самостоятельный выпуск грузов за печатью Таможенного представителя



оплата таможенных платежей при помощи таможенных карт РАУНД



юридическое, кадровое и бухгалтерское сопровождение



рекламная и маркетинговая поддержка

## СОЗДАЙ СВОЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С ТАМОЖЕННЫМ ПАРТНЕРОМ!





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

### Калининград

пер. Парковый, д. 7, корп. 1, офис 8  
+7(906)239-95-94  
kaliningrad@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**

