

август 2016

ВЫПУСК 4

**Тренинг для начинающих
экспортеров**
об обучающей программе
Российского экспортного
центра (стр. 6)

**Судимся с таможней
по-новому**
об изменениях в таможенном
законодательстве (стр.8)

**Внутрироссийские
грузоперевозки**
новый проект ГК «Континент»
(стр.10)



Группа компаний
Континент[®]
Таможенный сервис и логистика

Журнал «КОНТИНЕНТ-эксперт» является
информационно-аналитическим
изданием Группы компаний «Континент».

Предназначен для клиентов и бизнес-
партнеров ГК «Континент».

Периодичность: 1 раз в квартал.

Распространение:
1. на сайте компании (в разделе
«Полезная информация» — подраздел
по названию издания);

2. электронная версия (в формате PDF)
для рассылки;

Объем: 12 полос, вкл. обложку.

Формат издания: А4 книжной ориентации
(для PDF версии и рассылки, сайта).

Дизайн, верстка: Е. Спирина



Континент®
Группа компаний
Таможенный сервис и логистика
www.continent.net

НОВОСТИ ТАМОЖЕН И РЫНКА ВЭД3

У ФТС новый руководитель.

Экспортные поставки челябинского леса растут.

Интеграция таможенных органов.

В октябре Палестина начнет торговлю со странами
ЕАЭС без пошлин.

Международные перевозки из китайской Хэбей
в Ташкент — 8 дней.

Склады в Москве и Подмосковье все меньше
пользуются спросом.

Эксперты составили рейтинг балтийских портов
по грузообороту.

Вывозить топливо из Белоруссии можно будет
в неограниченном объеме.

**АНАЛИТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИМПОРТА
И ЭКСПОРТА4**

Структура и динамика импорта\экспорта в первом
полугодии 2016 года.

Структура и динамика экспорта в страны СНГ
и страны дальнего зарубежья.

Структура и динамика импорта в РФ
из стран СНГ и стран дальнего зарубежья.

Страновая структура внешней торговли.

Динамика товарооборота.

**ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ: об обучающей программе
для начинающих экспортеров
А.И. Ганов6**

**СУДИМСЯ С ТАМОЖНЕЙ ПО-НОВОМУ
М.В. Лазарев8**

ВНУТРИРОССИЙСКИЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ10



У ФТС новый руководитель

Председатель правительства
Дмитрий Медведев подписал
отставку главы ФТС Андрея
Бельянинова. Его место перешло
к Владимиру Булавину, ранее за-
нимающему пост полномочного
представителя в Северо-Западном
федеральном округе. Помимо
этого, Владимир Булавин был
первым заместителем директора
ФСБ, управлял Национальным
антитеррористическим комите-
том, а также в Совете безопаснос-
ти занимал должность первого
заместителя секретаря. Новый
глава ФТС будет исполнять
контролирующие функции, иссле-
довать кадры с целью зачистить
ведомство от коррупции. Эконо-
мическую часть возьмет
на себя ФНС, тем более что
контроль финансовых потоков
перешел к ведомству еще в начале
года.



**Экспортные поставки
челябинского леса растут**

В весовом выражении объем
экспорта лесоматериалов, про-
шедших процедуру таможенного
оформления в зоне действия
Челябинской таможни, в текущем
году составил почти 17 тыс
тонн, что на 53% превышает
показатель экспортированных
лесоматериалов за аналогичный
период прошлого года, ин-
формирует пресс-служба УТУ.
В денежном эквиваленте экс-
портированный лес в 2016 году
составил почти 25 млн долларов
США, что на 21% больше суммы
прошлого года. В текущем году
увеличились экспортные постав-
ки леса в Узбекистан, Азербай-
джан, Туркмению и Афганистан.
Кроме того, начали поставлять
лесоматериалы в Германию и
Пакистан.

В пресс-службе ведомства от-
мечают, что 87% таможенного
оформления осуществляется
на Первомайском таможенном
посту Челябинской таможни.
При росте показателя экспорта
лесоматериалов в Челябинской
таможне отмечают, что этот по-
казатель равен 0,2% от стоимос-
ти всего объема экспортируемых
товаров в зоне действия ведомст-
ва.



**Интеграция таможенных
органов**

Таможенные органы Южной Осетии
планируют интегрировать
с российскими таможенными
органами, сообщает таможенно-
логистический портал «Виртуаль-
ная таможня» со ссылкой
на «Независимую газету». Со-
глашение об интеграции
таможенных органов направлено
на ратификацию в парламент
президентом республики Леони-
дом Тибилловым. Со слов
пресс-секретаря прези-
дента Ганы Яновской, документ
предполагает осуществление
совместного контроля в мно-
гостороннем грузопассажирском
пункте пропуска Нижний Зарамаг.



**В октябре 2016 Палестина
начнет торговлю со стра-
нами ЕАЭС без пошлин**

Начиная с 10 октября теку-
щего года палестинские товары
разрешено будет импорти-
ровать на территорию ЕАЭС без
уплаты таможенных пошлин,
информирует портал «Виртуаль-
ная таможня» со ссылкой
на Минтруд России. Это
распоряжение коснется
преференциальных товаров.
Первый контракт на указанных
условиях подписан со стороны
бизнес-структур РФ и Палестины.

Согласно контракту 70 тыс тонн
русской пшеницы будет пос-
тавлено в Палестину.



**Международные перевозки
из китайской Хэбей
в Ташкент — 8 дней**

Первый грузовой состав прибыл
из провинции Хэбей в Ташкент
за 8 дней, став самым быстрым
способом доставки товаров,
сообщает ИД «Гудок». Первая
отправка была осу-
ществлена из города Шахэ,
расположенного в северной части
Китая. Конечный пункт —Ташкент.
Маршрут проходит через китайс-
кие города: Шицзячжуан, Тайюань,
Урумчи, по территории Казахстана
через Алматы, после чего —
в Ташкент.



**Склады в Москве и Подмос-
ковье все меньше пользуются
спросом**

В первом полугодии текущего года
объем ввода складов составил 147
тыс кв м, снизившись почти в 3 ра-
за по сравнению с показателем
аналогичного периода прошлого
года, информирует Colliers Interna-
tional.

Всего в текущем году плани-
ровалось ввести порядка 600 тыс
- 650 тыс кв м складских площадей.
Причина таких удручающих пока-
зателей в том, что при нынешнем
низком спросе девелоперам
целесообразнее заниматься реал-
лизацией имеющихся складов,
нежели строить новые. Что
касается вакантных площадей,
то по результатам шести месяцев
текущего года этот показатель
составляет 11,3%, что на 1,6%
выше показателя аналогичного
периода прошлого года. На фоне
этого стоит отметить, что сто-
имость аренды остается на уровне
декабря прошлого года.



**Эксперты составили
рейтинг балтийских портов
по грузообороту**

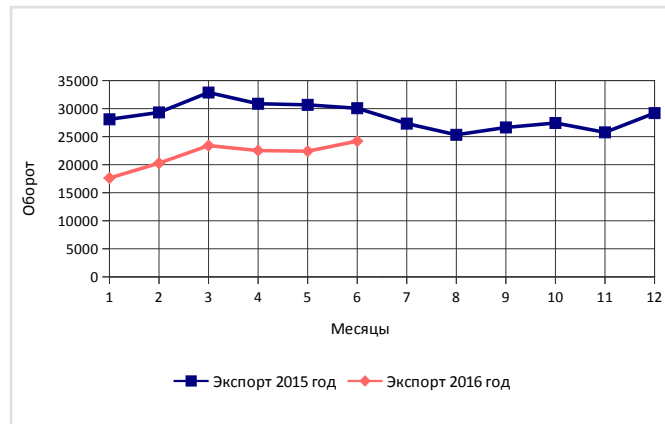
По информации «РДЖ-Партнер»
со ссылкой на министерство
сообщения Латвии, порт Клайпеда
занимает лидирующие позиции
по показателям грузооборота
среди портов Балтии за период
первого полугодия 2016 года.
В весовом выражении грузо-
оборот лидирующего порта
имеет показатель в 19,9 млн
тонн, что на 5,7% превышает
показатель аналогичного периода
прошлого года. По мнению
экспертов, увеличение показателя
связано с растущими объемами
нефтеналивных и насыпных гру-
зов. Второе место в рейтинге занимает
Рижский порт с показателем 18,3
млн тонн, что на 11,5% меньше
показателя аналогичного периода
прошлого года. После — Таллин
с 10,7 млн тонн (снижение
на 11,4%), далее Вентспилс с 10
млн тонн (минус 25%) и Лиепая
с 2,7 млн тонн (минус 0,4%).



**Вывозить топливо
из Белоруссии можно будет
в неограниченном объеме**

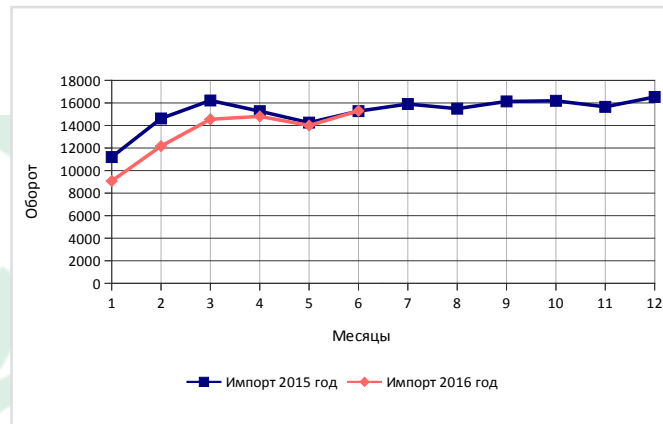
Постановление правительства
республики Белоруссия снимает
ограничения на вывоз
автомобильного топлива с 1 сен-
тября текущего года. Предыдущие
указы, касающиеся ограниче-
ний, соответственно, отменяются.
Напомним, что в 2011 году дейст-
вовали ограничения на вывоз
автомобильного топлива, суть
которых заключалась в том, что
выезд из страны на одной и той
же машине допускался один раз
в 8 дней. В случае, если выезжать
нужно чаще, приходилось платить
установленную пошлину.

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА в РФ за 1 полугодие 2016
(в сравнении с 2015) в млн долл. США



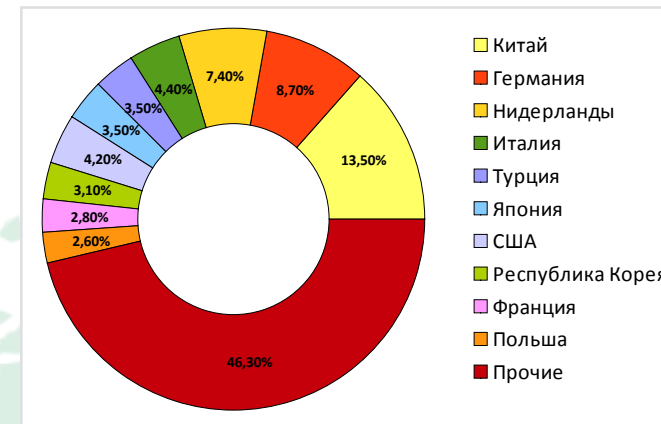
Объемы экспорта за 1 полугодие 2016г. снизились на 28,7% по сравнению с 1 полугодием 2015г.

ДИНАМИКА ИМПОРТА в РФ за 1 полугодие 2016
(в сравнении с 2015) в млн долл. США



Объемы импорта за 1 полугодие 2016г. снизились на 8,9% по сравнению с 1 полугодием 2015г.

СТРАНОВАЯ СТРУКТУРА
внешней торговли России за 1 полугодие 2016



ДИНАМИКА ТОВАРОБОРОТА внешней торговли РФ
в 1 полугодии 2016 по отношению к 1 полугодии 2015

Страна	Изменение товарооборота
Китай	упал на 7,4%
Германия	упал на 21,5%
Нидерланды	упал на 35,1%
Италия	упал на 45,8%
Турция	упал на 41,1%
Япония	упал на 36%
США	упал на 19,2%
Республика Корея	упал на 26,6%
Франция	вырос на 6,2%

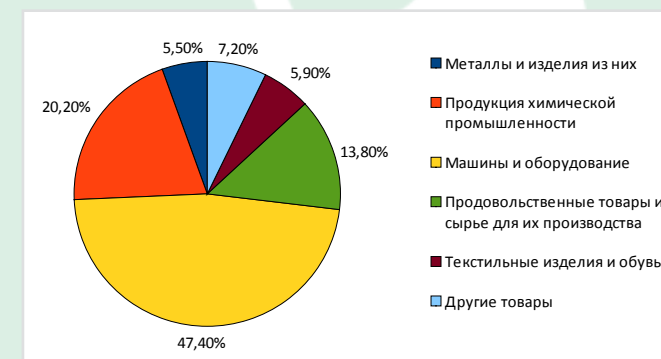
СТРУКТУРА ЭКСПОРТА
в страны дальнего зарубежья за 1 полугодие 2016



ДИНАМИКА ЭКСПОРТА
в страны дальнего зарубежья по товарным направлениям

Экспорт топливно-энергетических товаров	упал на 35,5%
Экспорт металлов и изделий из них	упал на 24,4%
Экспорт товаров химической промышленности	упал на 28,3%
Экспорт машин и оборудования	упал на 16,4%
Экспорт продовольственных товаров и сырья для их производства	вырос на 8,7%
Экспорт лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий	вырос на 14,2%

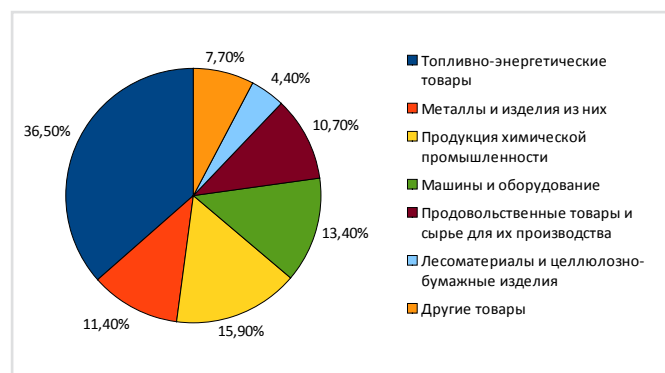
СТРУКТУРА ИМПОРТА
в РФ из стран дальнего зарубежья за 1 полугодие 2016



ДИНАМИКА ИМПОРТА
из стран дальнего зарубежья по товарным направлениям

Импорт металлов и изделий из них	упал на 11,3%
Импорт продукции химической промышленности	упал на 2,9%
Импорт машин и оборудования	упал на 8,2%
Импорт продовольственных товаров и сырья для их производства	упал на 8,7%
Импорт текстильных изделий и обуви	упал на 8,6%

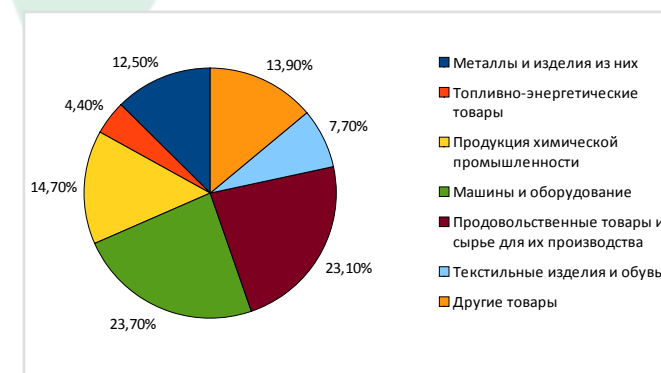
СТРУКТУРА ЭКСПОРТА
в страны СНГ за 1 полугодие 2016



ДИНАМИКА ЭКСПОРТА
в страны СНГ по товарным направлениям

Экспорт топливно-энергетических товаров	упал на 36,1%
Экспорт металлов и изделий из них	упал на 17,8%
Экспорт товаров химической промышленности	упал на 5,6%
Экспорт машин и оборудования	упал на 35,8%
Экспорт лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий	вырос на 12,3%
Экспорт продовольственных товаров и сырья для их производства	упал на 8,6%

СТРУКТУРА ИМПОРТА
из стран СНГ за 1 полугодие 2016



ДИНАМИКА ИМПОРТА
из стран СНГ по товарным направлениям

Импорт металлов и изделий из них	упал на 9,7%
Экспорт машин и оборудования	вырос на 2,9%
Импорт продукции химической промышленности	упал на 22,1%
Импорт топливно-энергетических ресурсов	упал на 68,7%
Импорт продовольственных товаров и сырья для их производства	вырос на 14,4%
Импорт текстильных изделий и обуви	вырос на 22,9%

ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ

ПЕРВЫЙ МОДУЛЬ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

Александр Игоревич Ганов, руководитель Группы компаний «Континент», в качестве эксперта ВЭД выступил в первом модуле образовательной федеральной программы российского экспортного центра.

В течение 2-х дней Александр Игоревич проводил обучение в рамках курса «Введение в экспорт: жизненный цикл экспортного проекта; государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий».

— Александр Игоревич, предпринятиям каких сфер российского бизнеса, на Ваш взгляд, в настоящее время наиболее выгодно начинать и развивать экспортную деятельность и почему??

— С моей точки зрения, любой товар, который может быть конкурентоспособен на внешнем рынке, имеет смысл рассматривать как потенциальный экспортный товар. Основным момент, на который следует обратить внимание, — это соответствие качества этого товара требованиям страны, куда его планируется отправлять, а также востребованность товара на экспортном рынке.

Что касается ценовой характеристики, то в нынешних экономических условиях, конечно же, она является с такими курсами, которые сейчас установились, конкурентоспособной. Кроме того, хотелось бы отметить, что на данный момент времени, наибольшей востребованностью может пользоваться сырье, которое будет поставляться на экспортные рынки, но не просто сырье, а с некоторой первичной переработкой. Например, если мы говорим про лесоматериалы, то это уже обработанная доска или фанера. Если мы говорим про металл, то это определенные металлические изделия, потому что в этих сферах у нас сохраняется достаточно высо-

кое качество и низкая цена на эту продукцию.

Отдельно хотелось бы отметить предприятия, связанные с IT-технологиями и программным обеспечением.

На мой взгляд, эти продукты наиболее востребованы сейчас на экспортных рынках. А в целом, надо пытаться работать с любым продуктом, который производится в нашей стране и нет запрета для его вывоза за границу.

— Какие страны (рынки сбыта) стоит рассмотреть для экспорта своей продукции начинающим экспортерам, по Вашему мнению??

— В зависимости от товара принимается решение о том, в каких странах этот товар может быть востребован. Кроме того, естественно, надо проводить тщательное маркетинговое исследование. Маркетинговое исследование даст ответы на вопросы, будет ли этот товар конкурентоспособен на выбранном экспортном рынке и будет ли он пользоваться спросом.

Достаточно большое количество времени займет определение ассортимента товара и его приведение в соответствие с требованиями и правилами страны экспорта. Тем не менее можно обозначить определенные страны, которые традиционно имеют с Российской Федерацией хорошие торговые



Александр Ганов

Проект направлен на увеличение экспортно-ориентированных предприятий в РФ путем формирования у отечественных предпринимателей базы знаний, необходимой для успешного и эффективного начала экспортной деятельности.

Федеральная образовательная программа по обучению начинающих экспортеров охватывает 13 регионов России, в т.ч. Санкт-Петербург.

Оператором программы в Петербурге выступает Центр развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП). Программа имеет 8 модулей, каждый из которых раскрывает один из аспектов внешнеэкономической деятельности.

отношения. В первую очередь, это Европейский союз, включая такие страны, как Германия, Австрия, Франция, Италия. Кроме того, мы не должны забывать и о странах СНГ и некоторых странах Юго-Восточной Азии, таких как Китай, Индия, Вьетнам. По большому счету с этих стран и можно начинать работу над маркетинговым исследованием по востребованности своего товара. От вида товара как раз-таки и будет зависеть тот регион и страны, рынки которых могут быть интересны для экспорта.

— Какие риски могут возникнуть у компании, решившей экспортировать свою продукцию за рубеж??

— Различают несколько видов рисков. Есть такие риски, как валютно-финансовые, маркетинговые риски, производственные, международные политические риски, международные юридические риски, ну и, наконец, — обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор. По каждому из этих рисков, естественно, проводятся определенные мероприятия, чтобы их снизить. Каждый из этих рисков влияет на определенный этап всего экспортного проекта, который потенциальный экспортер задумал реализовать.

Если рассматривать более подробно, то это займет большое количество времени. Рассмотрим, к примеру, самый первый риск — финансово-валютный. Финансово-валютный риск разделяется на такие категории, как:

1. инфляция,
2. сложившаяся ситуация по неплатежам в отрасли,
3. колебания валютных курсов,
4. невыполнение обязательств кредиторами, и многие другие риски, которые долго перечислять.

Поэтому по каждому из рисков надо работать отдельно и есть инструменты для того, чтобы их каким-то образом минимизировать или нивелировать.

— Каким образом их можно предотвратить??

— Учитывая слишком большой объем информации по этой теме, можно немного затронуть вопрос валютно-финансовых рисков. Например, для того чтобы минимизировать эту разновидность риска, — первое, что можно сделать, — это обратиться в специализированные институты, которые занимаются страхованием рисков, подразумевающим помощь экспортерам в виде страхования экспортных проектов от политических и предпринимательских рисков. Во-вторых, есть такой инструмент, как лимитирование концентрации риска, который подразумевает установление предельных сумм экспортных

поставок или запасов на складе, или же лимитирование привлечения заемных средств и выбор других ограничений, которые могут быть.

Третий инструмент — это распределение рисков. Обычно направлен на минимизацию экспортных рисков путем их частичной передачи партнерам, участвующим в экспортных операциях. Например, таможенным брокерам или логистическим компаниям.

И еще один инструмент, в качестве примера могу привести, — это хеджирование, которое используется для страхования экспортных рисков, обычно в отношении валюты или изменения цены на товар. Этим инструментом также можно пользоваться, когда цены на товар, например, нестабильны, или когда поставка товара достаточно сильно растягивается во времени, что актуально для сельскохозяйственной продукции (урожай еще не собран, товар не произведен, но уже продан).

— В каких случаях можно осуществлять внешнеэкономическую деятельность силами своих специалистов, а в каких случаях — отдать на аутсорсинг опытным специалистам??

— Конечно же, решение по этому вопросу всегда принимается конкретным предпринимателем в зависимости от его финансовых возможностей, от возможностей привлечения своих профессиональных кадров, от того, насколько предприниматель готов распределять риски. Как раз об этом мы говорили в предыдущем вопросе. И решение зависит от очень большого количества факторов, которые необходимо учесть при распределении ресурсов по тем или иным операциям: будут работать свои специалисты или все-таки есть смысл отдать какую-то часть на аутсорсинг.

Что касается начинающих экспортеров, то чаще всего у них нет возможности «закрывать» все блоки экспортного проекта своими специалистами, поэтому на первоначальном этапе моя рекомендация — привлечь профессиональные компании, занимающие-



ся той или иной деятельностью, для того чтобы сразу «убить нескольких зайцев». Во-первых, распределить риски. Во-вторых, получить необходимый опыт. И, в-третьих, — чтобы быть более уверенным в том, что первые экспортные поставки будут осуществлены надежно и предсказуемо.

Благодарим Центр развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП) Санкт-Петербурга за предоставленные фотографии.



Михаил Лазарев,
заместитель руководителя
Юридического департамента
Группы компаний «Континент»

СУДИМСЯ С ТАМОЖНЕЙ ПО-НОВОМУ?

12 мая 2016 г. Пленум Верховного суда РФ утвердил постановление N 18 «О некоторых вопросах применения судами таможенного законодательства».

Его содержание, главным образом, затрагивает вопросы разрешения судами споров, связанных с обжалованием корректировки таможенной стоимости, и с возвратом излишне уплаченных (взысканных) таможенных платежей.

Заместитель руководителя юридического департамента Группы компаний «Континент» Михаил Лазарев подробно анализирует положения нового акта и комментирует грядущие изменения в правоприменительной практике.

В пункте 27 дано разъяснение, что добровольное внесение декларантом изменений в декларацию на товары и перечисление таможенных платежей в соответствии с внесенными во исполнение решения таможенного органа изменениями не является препятствием для последующего возврата таких платежей как излишне взысканных.

Представляется, что теперь таможенные органы лишились одного из своих излюбленных доводов, и такие формулировки больше не появятся в текстах процессуальных документов.

При рассмотрении споров по обжалованию требований об уплате таможенных платежей следует исходить из того, что непринятие декларантом мер к оспариванию решений таможенного органа, влияющих на исчисление таможенных платежей, не должно рассматриваться как согласие с предъявленным требованием (пункт 24).

Ранее таможенные органы часто ссылались на то, что бездействие участников внешнеэкономической деятельности по оспариванию принятых таможней решений является молчаливым согласием с такими решениями.

Кроме того, в постановлении имеет место и ряд других уже устоявшихся в большинстве арбитражных округов

позиций, которые представляются обоснованными и справедливыми.

На этом фоне введение Верховным Судом РФ новых правил рассмотрения таможенных споров, коренным образом изменяющих судебную практику по некоторым вопросам, выглядит странно и свидетельствует о попытке найти некий баланс интересов государства и бизнеса.

Перед подачей или одновременно с подачей в таможенные органы заявления о возврате излишне уплаченных таможенных платежей необходимо инициировать внесение соответствующих изменений в декларацию на товары.

Следовательно, подачи в таможенный орган одного заявления о возврате излишне уплаченных таможенных платежей теперь недостаточно. Необходимо инициировать внесение соответствующих изменений в декларацию на товары. В случае если этого сделано не будет, и таможенный орган откажет в возврате таможенных платежей или, как это чаще всего бывает, вернет заявление без рассмотрения, то заинтересованное лицо не сможет защитить свое нарушенное право в суде.

К слову, таможенные органы давно придерживаются позиции, что само по себе заявление о возврате

излишне уплаченных таможенных платежей не является основанием для их возврата. Следует представить документы, подтверждающие факт излишней уплаты таможенных платежей, под которыми таможенные органы (в отсутствие судебных решений, решений таможенных органов в порядке ведомственного контроля) понимают принятую таможенными органами корректировку декларации на товары (КДТ). Таким образом, Верховный Суд фактически установил для участников ВЭД новую обязанность при обращении в таможенный орган с заявлением о возврате излишне уплаченных таможенных платежей.

Стоит отметить, что до сих пор арбитражные суды шли по другому пути и указывали, что КДТ не предусмотрена законом в числе обязательных документов, представляемых в целях возврата излишне уплаченных таможенных платежей.

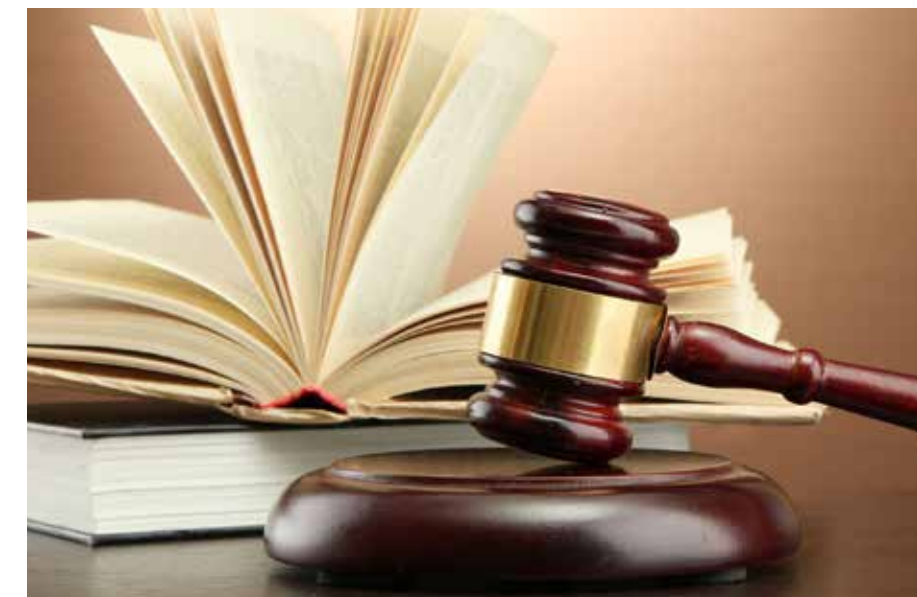
Положительным в этом новом правиле является то, что срок рассмотрения заявления о возврате излишне уплаченных таможенных платежей вместе с поданными документами на внесение соответствующих изменений в декларацию на товары не должен превышать установленного статьей 147 Закона «О таможенном регулировании» месячного срока.

Вызывает вопросы и разъяснение относительно предмета заявления в суд в случае, когда таможенным органом отказано в удовлетворении поданного в таможню заявления на возврат излишне уплаченных таможенных платежей и (или) заявления на внесение изменений в декларацию на товары.

Ранее, предметом заявления в суд практически всегда являлось два требования: признание отказа таможенного органа в возврате излишне уплаченных таможенных платежей незаконным и обязанность таможенного органа вернуть таможенные платежи в конкретном размере.

В резолютивной части решения суда смогут указывать конкретную сумму таможенных платежей только в том случае, если таможенные платежи были уплачены излишне в связи с принятием таможенным органом оспоренного решения, совершенным им действием (бездействием).

В других случаях окончательный размер подлежащих возврату излишне уплаченных таможенных платежей будет определяться таможенным органом на стадии исполнения решения суда. При этом отдельного обращения плательщика о возврате денег требовать не будет.



Что касается нововведений в части споров, связанных с корректировкой таможенной стоимости, то отметим следующий пункт.

В случае, если после представления декларантом документов по запросу таможенного органа в рамках проведения дополнительной проверки по осуществлению контроля таможенной стоимости, у таможенного органа останутся какие-либо сомнения в достоверности таможенной стоимости, он не должен принимать решение о корректировке таможенной стоимости, как это происходило до настоящего времени, а обязан известить декларанта об основаниях, по которым представленные документы такие сомнения не устраняют, с тем, чтобы декларант имел возможность надлежащим образом реализовать свои права (пункт 8).

Таким образом, теперь таможенные органы смогут скорректировать таможенную стоимость только после проведения проверки в два этапа. Разумеется, особое внимание обращает на себя пункт 11 постановления.

При обжаловании решений таможенных органов о корректировке таможенной стоимости декларанты не смогут представлять в суд документы, ранее не представленные в таможенный орган при проведении дополнительной проверки.

Исключение составляют случаи, когда имелись объективные препятствия

для получения этих документов. Данное правило касается не только декларантов, но и таможенных органов.

Таким образом, можно утверждать, что новое постановление вынудит декларантов действовать более активно на этапе проведения таможенным органом дополнительной проверки таможенной стоимости.

В целом, принятое постановление содержит ответы на многие спорные вопросы, однако вместе с тем порождает возникновение новых. Остается надеяться, что по последним вопросам суды правильно поймут позицию Верховного Суда РФ и применят ее на практике.

ВНУТРИРОССИЙСКИЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ



По видам грузоперевозки делятся на:

- грузоперевозки автотранспортом, которые различаются тоннажностью (от 1 до 21 тонны), кубатурой (4-120 м³), типами полуприцепов: тентованный, изотермический, рефрижератор и др.;
- грузоперевозки железнодорожным транспортом (вагоны, платформы, контейнеры);
- грузоперевозки авиатранспортом;
- грузоперевозки речным транспортом;
- грузоперевозки с использованием спецтехники (краны, погрузчики, бульдозеры и пр.).

С учетом протяженности территорий РФ транспортная логистика составляет существенную часть как в экономике компаний, так и страны.

Грамотное построение логистической цепи позволяет оптимизировать расходы и иметь конкурентное преимущество для своей продукции.

Сегодня, в период замедления экономики и внешних геополитических потрясений, сокращение издержек, в том числе транспортно-логистических, становится одним из приоритетов российских компаний.

При выборе поставщика транспортных услуг зачастую уже не интересуются простая транспортировка, а требуется комплекс услуг. Это может быть спецтехника, погрузочно-разгрузочные работы, складская логистика, электронный документооборот и многое другое, связанное как напрямую, так и косвенно с перевозкой.

Наше преимущество в том, что мы располагаем всем вышеперечисленным.

НОВЫЙ ПРОЕКТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «КОНТИНЕНТ»

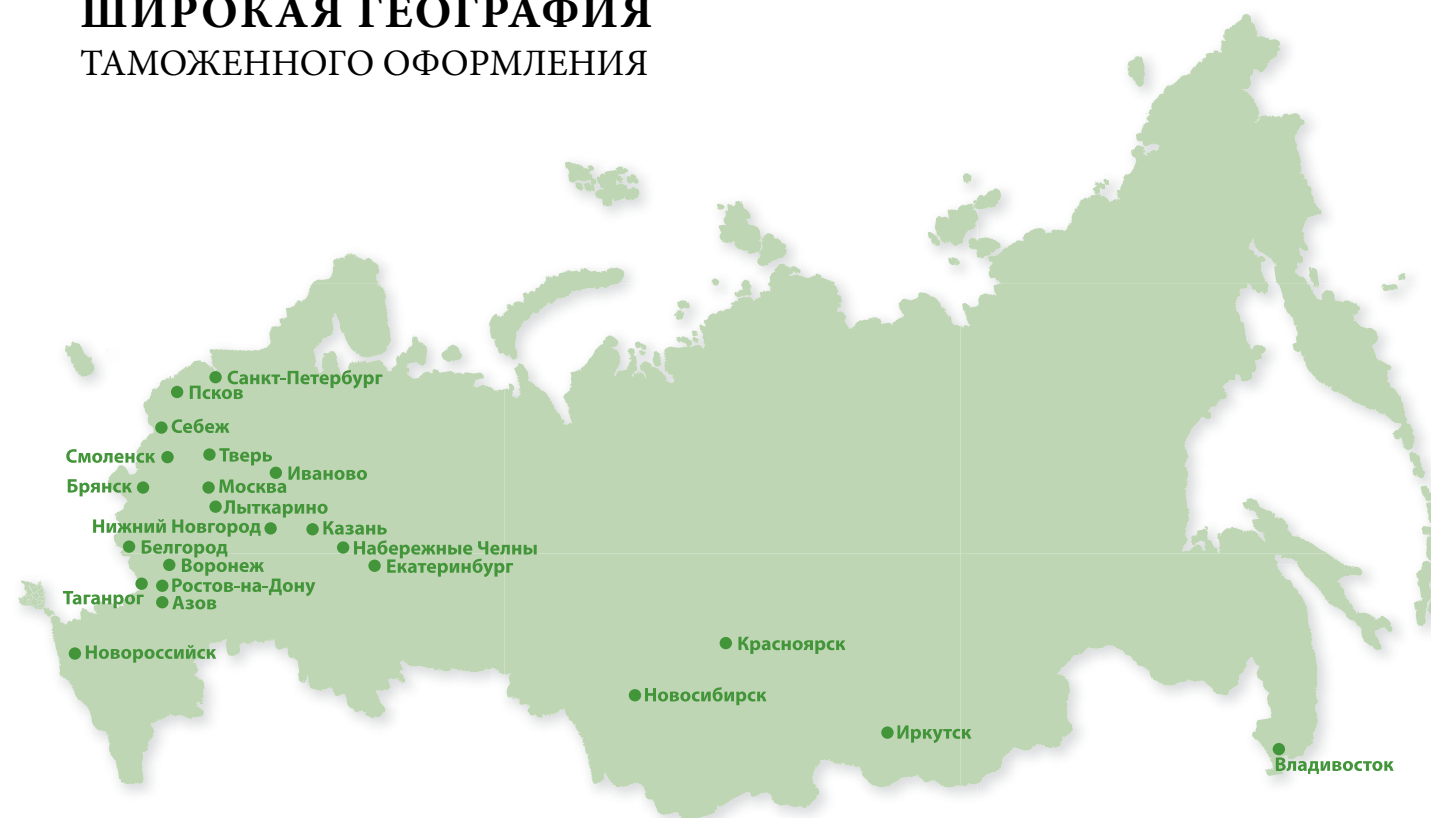
Отдел внутрироссийских грузоперевозок Группы компаний «Континент» успешно реализовал ряд проектов, среди которых:

- перевозки негабаритных грузов, включая получение разрешительной документации и предоставление спецтехники для клиентов АО «ОАК», ЗАО «Лонмади»;
- перевозки с соблюдением температурного режима при транспортировке медикаментов, продукты питания для клиентов ООО «Медипал», АО «Роста» и др.;
- перевозки опасных грузов для клиентов «Пилкинтон Гласс», ООО «Монокристалл»;
- предоставление комплекса услуг для телекоммуникационных компаний МТС, Мегафон, РТК, где строятся логистические цепи для бесперебойного процесса поставки оборудования.



Группа компаний
Континент[®]
Таможенный сервис и логистика

ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ



ФИЛИАЛЫ ГК «КОНТИНЕНТ»

Санкт-Петербург

Петровская коса, д. 1,
корп.1, литер «Р»
офис 409
+7 (812) 372-55-60
mail@continent.net

Нижний Новгород

Московское шоссе, д. 80
офисы: 101; 103
+7 (831) 279-15-81
+7 (831) 279-10-62
nn@continent.net

Ростов-на-Дону

ул. 50-летия
Ростсельмаша, 2-6\22
8 этаж, офис 10
+7 (863) 303-63-30
rostov@continent.net

Владимир

ул. Гагарина, д.13,
офис 340
+7 (4922) 45-18-96
hasanov@continent.net

Москва

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

Белгород

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

Иваново

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

Казань

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

ДОСТАВКА ГРУЗОВ ИЗ УКРАИНЫ В КРЫМ

без перегрузки, что позволяет снизить затраты

Выпуск товаров максимально оперативно — от 5 часов.
Стоимость поставки — от 10 000 руб. с НДС.

В стоимость включены:

- доставка;
- помещение автотранспорта в зону таможенного контроля;
- СВХ;
- подача ДТ;
- досмотр;
- выпуск ДТ и автотранспорта со склада.

Таможенное оформление любых товаров из любой точки мира осуществляется из зоны таможенного контроля, без помещения на СВХ, что позволяет снизить затраты на 5 000 руб. без НДС (на услуге автотранспортной доставки).



Белгород
+7 (910) 325-33-82

Соединяем континенты мостами
логистических решений



Группа компаний
Континент[®]
Таможенный сервис и логистика

www.continent.net