

ARIVIST

№1 (2018)

8 800 775 4243
www.arivist.ru

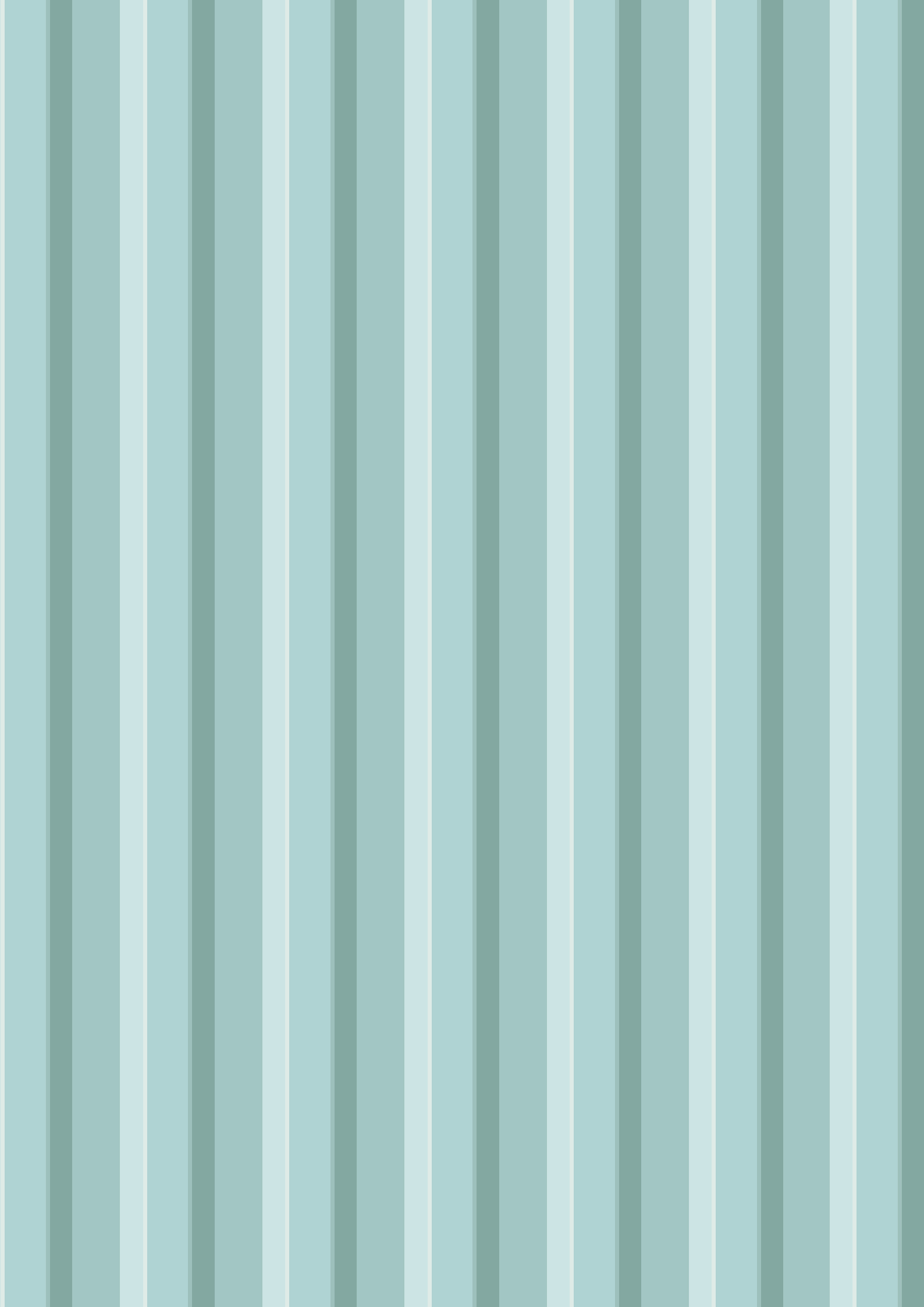
KEEP
CALM
AND DO
WHAT
YOU CAN

АУТСОРСИНГ ВЭД

Валютные операции: что изменилось?
Тяжелый груз. Везти или не везти?
Сборные грузы — мифы и реальность.
Как оптимизировать затраты на авиаперевозки?



АРИВИСТ





ТЯЖЕЛЫЙ ГРУЗ. ВОЗИТЬ ИЛИ НЕ ВОЗИТЬ

стр.11

ОСОБЕННОСТИ
ФОРМИРОВАНИЯ
СТАВОК МОРСКОГО
ФРАХТА.
ШПАРГАЛКА ДЛЯ
НОВИЧКА



стр.25

ВЕЛОСИПЕД
МОЖЕТ И ДОЛЖЕН
ПРИНОСИТЬ
УДОВОЛЬСТВИЕ

Раймонд Меднис,
руководитель Electra Bicycle
Company Russia



стр.32

СБОРНЫЕ
ГРУЗЫ МИФЫ И
РЕАЛЬНОСТЬ



стр.27

ПАНОРАМА

стр.4

ВЭД НА АУТСОРСИНГ

стр.9

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ:
ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

стр.14

РЕАЛИИ ОФОРМЛЕНИЯ
ТУРЕЦКИХ ГРУЗОВ

стр.16

«ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ»
УЧАСТНИКА ВЭД НА САЙТЕ ФТС

стр.18

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ
ИНФОРМИРОВАНИЕ В
ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РФ

стр.21

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ШКОЛА АРИВИСТИКИ

стр.23

КРАТКИЙ КУРС В СПЕЦИФИКУ
АВИАПЕРЕВОЗОК

стр.29

ОСОБЕННОСТИ ВВОЗА
ОБРАЗЦОВ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ
ЦЕЛЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО
ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ

ИНТЕРВЬЮ

стр.36

ЧТО Я ДЕЛАЮ ИНАЧЕ
Александр Дубовенко,
управляющий партнер Good Wood

стр.40

ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ
НЕ СЛОЖНО
Александр Попов, руководитель проекта
«Школа Аривистики»

ПАРТНЕРЫ

стр.30

СТИРАЕМ ГРАНИЦЫ
КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

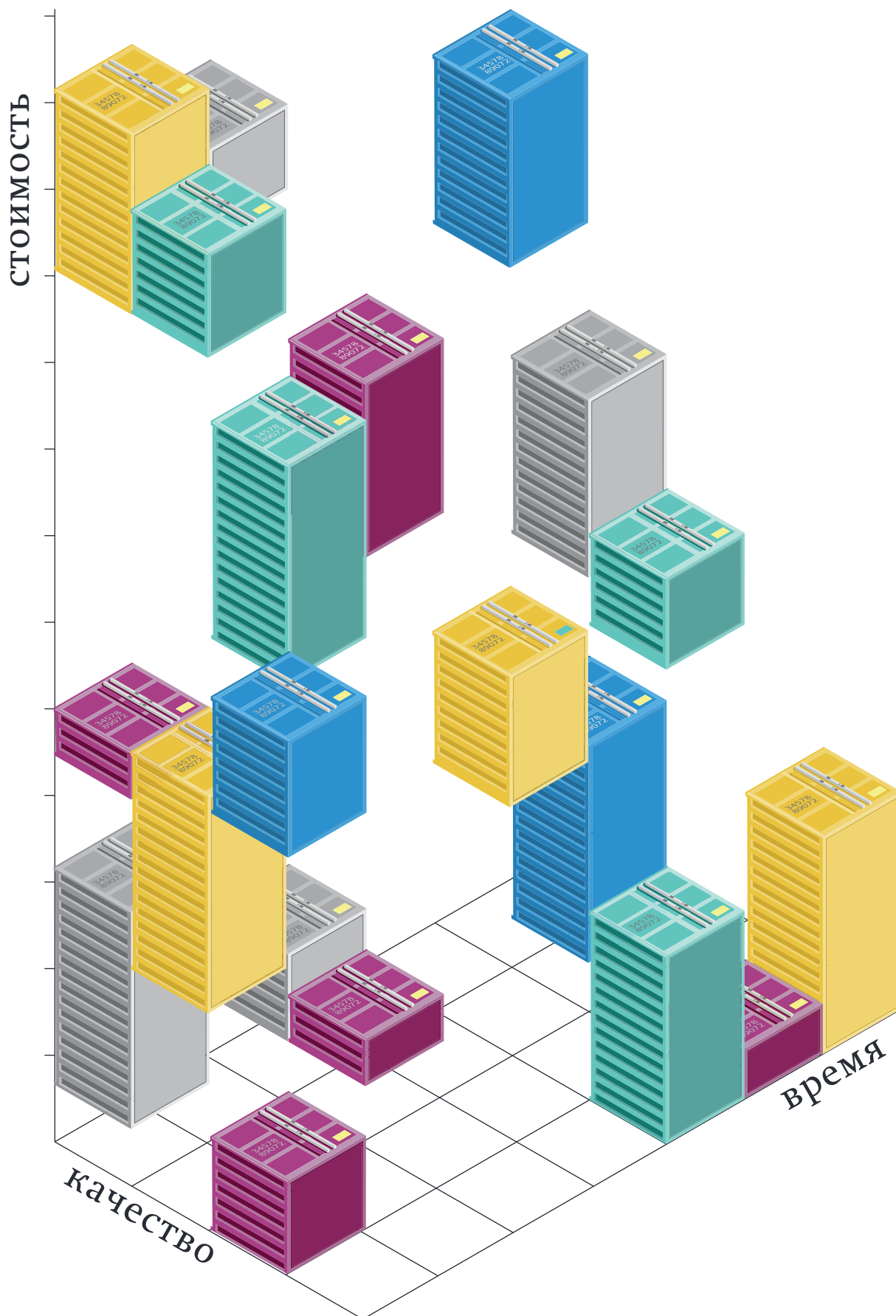
стр.31

ДЕНЬГИ ВЕРНУТЬ МОЖНО!
ВРЕМЯ — НИКОГДА!

стр.39

ВКУС ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

АУТСОРСИНГ ВЭД





Компании используют различные варианты организации ведения внешнеэкономической деятельности для обеспечения устойчивого развития. Одни расширяют собственный штат специалистов, другие прибегают к услугам сторонних компаний. Разберемся, какой из вариантов наиболее востребован в экономике развитых стран и почему?

*Евгений Кошкаров,
Вице-президент ГК АРИВИСТ*

Наступивший 2018 год по многим причинам ознаменовал наступление для России нового жизненного цикла. Основанием для этого стали не только очередные президентские выборы, но в еще большей степени и та глубокая трансформация смыслов и ценностей, которую сейчас переживают различные слои нашего общества и элиты, в широком смысле этого слова. Сырьевая модель развития потеряла свою актуальность как в экономическом смысле, так и в концептуальном плане. Эта модель в условиях сложившейся мировой экономической и политической конъюнктуры не смогла обеспечить ни устойчивое экономическое и технологическое развитие России, ни даже поддержание приемлемого для социальной стабильности уровня жизни населения. Поэтому вне зависимости от нашего желания 2018-й год станет началом нового цикла развития. А на пороге нового всегда полезно проанализировать уже прошедшее, чтобы понять какие возможности могут реализоваться в будущем. Не пытаюсь замахиваться на большое, я попробую в этой статье показать возможности развития российского логистического рынка, под которым буду понимать не только рынок организации перевозок, но и комплекс любых услуг для участников международной торговли и кооперации.

ЛОГИСТИКА И ЭКОНОМИКА: КАК БЫЛО И КАК ЕСТЬ У НИХ

Однако, как это часто бывает, чтобы заглянуть в далекое будущее надо вернуться в далекое прошлое. И его анализ лучше сделать на примере стран с давно сложившейся рыночной экономикой, которым в значительной степени повезло избежать всех катаклизмов XX века. Хорошим примером здесь может стать Англия – родина промышленной революции XIX века. Истоки этой революции не только в таких достижениях инженерной мысли, как изобретение механического ткацкого станка Эдмундом Картрайтом и паровой машины Джеймсом Уаттом, но и в том, что на территории Великобритании были открыты промышленные запасы каменного угля, руд черных и цветных металлов. Сюда осталось добавить еще значительные рабочие ресурсы, влившиеся в английские города в результате проводимой в сельском хозяйстве политики огораживаний, чтобы из этого коктейля появилось английское экономическое чудо, которое привело к процветанию государства. На долгое время промышленный и общезкономический подъем в Великобритании стал образцом для многих стран Европы и Азии. Однако реализовавшаяся в Англии на тот период экономическая модель в одной детали существенно отличалась от современной модели экономики: в ней пока еще не было логистики в сегодняшнем понимании этого термина. Все необходимые для производства ресурсы не только находились в пределах национальной юрисдикции, но и были ограничены к тому же островным характером английской территории. И даже в таких ограниченных условиях бурный рост промышленности способствовал, а потом в значительной мере поддерживался, развитием железных дорог. Так, в 1840-х годах рост объема железнодорожных грузоперевозок и протяженности сети железных дорог многократно опережал рост промышленного производства Великобритании. Это явление в экономической жизни страны даже получило название «железнодорожная мания».

Прорыв во внешней торговле произошел параллельно с процессом вовлечения заморских колоний Великобритании в сферу ее промышленного производства. Сырьевые ресурсы из колонии выкачивали практически все отрасли английской промышленности: металлургия, деревопереработка, производство текстиля, бумаги, стекла и много другого. Так активно развиваться промышленность не смогла бы, не будь у Англии мощного коммерческого флота и продуманной логистики. Операторы торгового флота, например, научились резко снижать стоимость своих перевозок за счет экспортных поставок английского каменного угля, который во второй половине XIX века был очень востребованным товаром. На обратные перевозки в Англию они могли давать существенные скидки. Благодаря этому русская поговорка «за морем телушка – полушка, да рубль перевоз», для английской экономики того времени уже была не актуальной.

Две мировые войны XX века, разрушившие почти всю континентальную европейскую экономику, но вместе с тем придали ей мощный технологический толчок. Другим фактором, радикально повлиявшим на изменение мирового экономического ландшафта, стало крушение в 50-х-60-х годах колониальной системы. На мировую экономическую сцену вышли новые страны с огромным по численности и нищим населением. Резкая убыль трудоспособного населения в Европе после двух ужасных войн и переход технологий производства на более высокий качественный уровень, позволивший их достаточно быстро тиражировать на новых экономических территориях, привели к мощной волне «миграции» промышленного производства в страны третьего мира. Этот процесс сначала породил японское экономическое чудо, а потом открыл дорогу «четырем азиатским тиграм»: Гонконгу, Тайваню, Сингапуру и Южной Корее. Затем по этому же пути пошли Китай, Таиланд, Вьетнам и многие другие азиатские страны. Логистика международных перевозок значительно усложнилась: к старым маршрутам добавились перевозки технологического оборудования из США и стран Европы в Азиатско-Тихоокеанский регион, а в обратную сторону потекли готовые товары.

Пятый технологический уклад и вызванная им информационная революция, которая произошла уже на наших глазах, в очередной раз радикально изменил структуру мировой экономики и систему международного разделения труда. Прозрачность информационных границ потребовало от правительства экономически развитых стран ввести новые нормы государственного регулирования международного товарооборота. Результатом этих изменений стало два эпохальных события. 18 мая 1973 г. в Киото была подписана международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур, целью которой стало стимулирование внешнеторговой деятельности путём упрощения и ускорения процедур таможенного оформления и таможенного контроля. А 1 января 1995 г. была создана Всемирная торговая организация, которая существенно либерализовала международную торговлю и упростила регулирование торгово-политических отношений государств-членов. В результате этих двух событий, а также подписания большого количества международных конвенций и договоров экономические границы развитого мира стали максимально прозрачными и удобными для бизнеса, что послужило новым драйвером развития экономик этих стран. Итогом всего этого процесса стало нынешнее состояние большей части мировой

экономики, когда производитель, разработчик или исследователь выбирает место размещения производства, подрядчика или поставщика, анализируя целый ряд экономических факторов: стоимость рабочей силы, развитость инфраструктуры, обремененность фискальной системы и многое другое. В результате этого анализа рождаются цепи поставки товаров, эффективное управление которыми стало основой современного высокотехнологического производства.

Рассмотрим такую цепь поставок на примере одного из популярнейших в мире товаров - телефона iPhone. Калифорнийская компания Apple использует материалы и компоненты от производителей, работающих в самых разных странах мира. К примеру, дисплей для «яблочных» устройств изготавливаются в основном в Японии, компаниями Japan Display и Sharp. Сканеры отпечатков пальцев Touch ID производятся тайваньской компанией TSMC и Xintec. Радиомодули делает в США компания Qualcomm, аккумуляторы Samsung в Южной Корее, камеры Sony в Японии, гироскопы производит компания STMicroelectronics во Франции и Италии и так далее. В производстве компонентов участвуют более двух сотен компаний, расположенных в разных странах мира. Кроме реализации изощренной системы логистики Apple управляет развитой системой складов, размещает заказы на сборку модулей на различных фабриках и заводах, и, наконец, осуществляет бесперебойную поставку новеньких гаджетов в магазины более сотни стран.

От ритмичности и своевременности поставок компонентов зависит весь цикл современного промышленного производства, в результате чего к логистике этих поставок предъявляют максимально высокие требования. Эти требования преобразовались в логистическую концепцию Just In Time («точно в срок»), которая стала наиболее популярной в мире. Благодаря ей перерывы производства откладываются от складских запасов, избегают простоев производств, что значительно удешевляет их продукцию.

Вот еще один впечатляющий пример – логистическая схема, разработанная для сборки самого большого пассажирского самолета A380, в которой задействован морской, речной, авиа- и автотранспорт. Основные элементы фюзеляжа перевозят по морю на огромном судне, принадлежащем Airbus, и по реке на баржах. В Гамбурге (Север Германии) и на судно грузят носовые и хвостовые секции фюзеляжа, и оно отправляется в порт Мостин (Северный Уэльс, Великобритания). Туда же баржами доставляют консоли крыла, изготовленные в Филтоне (Бристоль) и в Бротоне (Честер) и размещают на борту того же судна. Потом за некоторыми секциями судно заходит еще в Сен-Назер (Запад Франции), и после разгружается в Бордо. Далее оно отправляется в Кадис (Юг Испании) за нижней частью фюзеляжа и секциями хвоста, которые также доставляет в Бордо. Оттуда на барже по реке Гаронна части A380 транспортируются в порт города Лангон, а затем уже по земле до сборочного цеха в Тулузе (Юг Франции). После полной сборки и тестовых полетов самолеты отправляются в Гамбург, где их оборудуют, красят и передают заказчику. Только тот, кто хоть раз занимался организацией перевозки негабаритного и тяжеловесного груза, поймет что это такое.

Как видно из этих двух примеров, современная логистика, даже в транспортной составляющей

– это очень сложная технологическая и управленческая система, эффективно реализовать которую под силу только компаниям, обладающим высокой компетентностью и большим опытом работы в этой отрасли. Поэтому не удивительно, что логистические операции производители все чаще отдают на аутсорсинг профессиональным операторам. И если раньше речь шла в основном только о так называемой внешней логистике - международные и транснациональные перевозки, то в последнее время на аутсорсинг нередко передают и внутреннюю логистику предприятий. Примером здесь может стать передача в 2015 г. американским производителем авиационных двигателей Pratt & Whitney на аутсорсинг крупнейшей логистической компании UPS перевозку, хранение и комплектацию компонентов для своего производства. Подрядчику пришлось специально для этого проекта построить распределительный центр площадью примерно в 10 футбольных полей. После нескольких кварталов освоения процесса и вступления в технологический цикл производства распределительный центр начал работать настолько продуктивно, что 200 сотрудников UPS могли для пяти заводов Pratt выполнять ту же работу, что 150 сотрудников самой компании когда-то делали для двух.

Надеюсь, что я не утомя читателя всеми этими фактами и экскурсами в историю. Они были необходимы, для того чтобы показать роль логистики в современной экономике, где она уже не просто является сервисом по перевозке грузов, а она играет роль кровеносной системы, от эффективной работы которой в большой мере зависит и конечный результат производства. Предлагаю посмотреть что же происходит с логистической отраслью в России.

ЛОГИСТИКА И ЭКОНОМИКА: КАК БЫЛО И КАК ЕСТЬ У НАС

Выпадение в советский период России из мирового экономического процесса, помимо всего прочего, привело к развитию отечественной логистики в весьма специфическом виде. Основой транспортной системы экономики, отгороженной от мира «железным занавесом», естественно был железнодорожный транспорт. Морской транспорт, обслуживающий главным образом потребности северного завода и государственной внешней торговли, значительно уступал торговому флоту развитых стран. Поэтому вступление в начале 1990-х годов России в ряды рыночных экономик потребовало помимо прочего интенсивного развития транспортно-логистической отрасли. В новых условиях российская логистика должна была научиться удовлетворять запросы бурно развивающегося рынка потребления. За четверть века в отрасли прошли существенные перемены: введены в эксплуатацию значительные перегрузочные мощности в морских портах, специализированные под грузы разного характера и, в первую очередь, под контейнерные перевозки, построены крупные логистические центры и парки в различных городах России. Интенсифицируются железнодорожные перевозки, рынок которых становится все более гибким и конкурентным. Однако в конкурентной борьбе российская транспортная отрасль продолжает значительно уступать не только западным компаниям, но и транспортникам из стран ближнего зарубежья - Прибалтики и Белоруссии. Основная причина такого отставания кроется в структуре самой российской экономики, создававшейся на

протяжении последних лет: на экспорт мы отправляли наши сырьевые ресурсы, по импорту получали готовые товары.

Курс на импортозамещение и развитие товарного производства, ориентированного на экспорт, выявил не только слабость отечественной экономики вообще, но и слабость транспортной отрасли в частности. Отличительной чертой современной российской логистики является низкий уровень автоматизации процессов, не достаточное управление издержками, значительное влияние на конкуренцию государственного административного ресурса. В этих условиях многие крупные производственные и торговые компании выбирают путь создания в своей производственной и управленческой структуре собственных логистических подразделений: федеральные ретейлеры обзаводятся собственным парком грузовых автомобилей, производитель бытовой техники получает лицензию таможенного представителя, чтобы самостоятельно оформлять грузы, экспортеры покупают железнодорожный подвижной состав для перевозки своих грузов и портовые терминалы для их перевалки. И таких примеров много. Как видим, подобные явления идут в разрез с тенденциями мировой экономики. Это говорит, с одной стороны, о некотором недоверии логистическим подрядчикам участников внешнеэкономической деятельности, с другой – о том, что отечественные предприятия еще не дошли до общемирового уровня управления издержками, предпочитая явно более затратную модель получения логистических услуг. Именно это отметил в своем интервью газете «Ведомости» Председатель правления компании GEFCO, Люк Нададь: «Рынок России действительно не развит. Если в Европе мы конкурируем с другими провайдером (клиентам понятно, какие преимущества они могут получить, отдав логистику на аутсорсинг), то в России нам приходится объяснять представителям других отраслей (потенциальным клиентам), какие преимущества они получают, выбрав вариант аутсорсинга».

Не развитость системы страхования логистических рисков также негативно сказывается на развитии этого рынка. Грузовладельцы, реально оценивая риски финансовых потерь, которые могут возникнуть в ходе перевозки, и, ставя под сомнение способность перевозчика самостоятельно покрыть их убытки, пытаются снизить эти риски, выполняя перевозку самостоятельно.

ЛОГИСТИКА И ГОСУДАРСТВО: КАК ЕСТЬ

Еще одна характерная черта отечественной экономики – это широкое проникновение государства во все ее отрасли, включая внешнеэкономическую деятельность, в ней роль государственного регулирования просто гипертрофирована. Очевидно, что никакая современная экономика не может без этого обойтись. Именно поэтому большинство из 11 показателей в исследованиях Всемирного Банка Doing Business, отражающего простоту осуществления предпринимательской деятельности в 189 странах мира, говорят об эффективности государственного регулирования в экономике. Для логистической отрасли важнейшим является показатель «Мировая торговля», по которому Россия продолжает занимать незавидное 100-е место. Это объективно указывает на то, что в выстраивании

взаимоотношений бизнеса с государством, в первую очередь в лице таможи, есть еще огромное поле деятельности для развития.

За последнее время Федеральная таможенная служба много сделала для налаживания открытого и конструктивного диалога с предпринимательским сообществом. Этапами этой работы стала программа развития таможенной службы, получившая название «10 шагов навстречу бизнесу», а также разработанная и подписанная Хартия добросовестных участников внешнеэкономической деятельности. Однако из этого диалога в значительной мере выпали профессиональные участники рынка ВЭД: таможенные представители, перевозчики, логистические интеграторы. А ведь именно они во всем мире являются основным оппонентом таможни в ходе таможенного контроля. Безусловно, есть в этом явлении и определенная вина самого бизнеса – слишком часто его представители становились фигурантами дел о сомнительных, а зачастую и просто контрабандных поставках товаров. И все же подавляющее большинство участников рынка – это компании, ориентированные на прозрачность и соблюдение закона. Только, похоже, машина таможенного администрирования часто не замечает между ними разницы. Объявленный в последнее время ФТС курс на «равноудаленность от бизнеса», по моему мнению, необходимо дополнить курсом на «равноприближенность к бизнесу», потому что за удаленностью следует отстраненность от результатов своей работы. Из личной практики знаю, как иногда задержка с таможенным оформлением партии комплектующих, идущих на сборочный конвейер известного корейского производителя бытовой техники, может этот конвейер остановить. И ему, то есть конвейеру, нет разницы, из-за чего произошла эта задержка: из-за сломанного ИДК, «зависшей» таможенной программы или из-за ошибки в номере пломбы в коносаменте. Две-три таких остановки и любой инвестор будет вынужден свернуть здесь свое производство, перенести его в страну с более дружественным инвестиционным климатом, а работников выставить на улицу. И чтобы этого не произошло, производители растягивают нормативные сроки доставки, наращивают складские запасы, увеличивают кредитное плечо. Все это дополнительными издержками ложится на себестоимость продукции, снижая и без того низкую конкурентоспособность отечественного производства. К тому же результатом приводит и создание участниками ВЭД в своей структуре собственных логистических подразделений, столь милых требовательному взору таможенного чиновника.

ЛОГИСТИКА И ГОСУДАРСТВО: КАК МОЖЕТ БЫТЬ

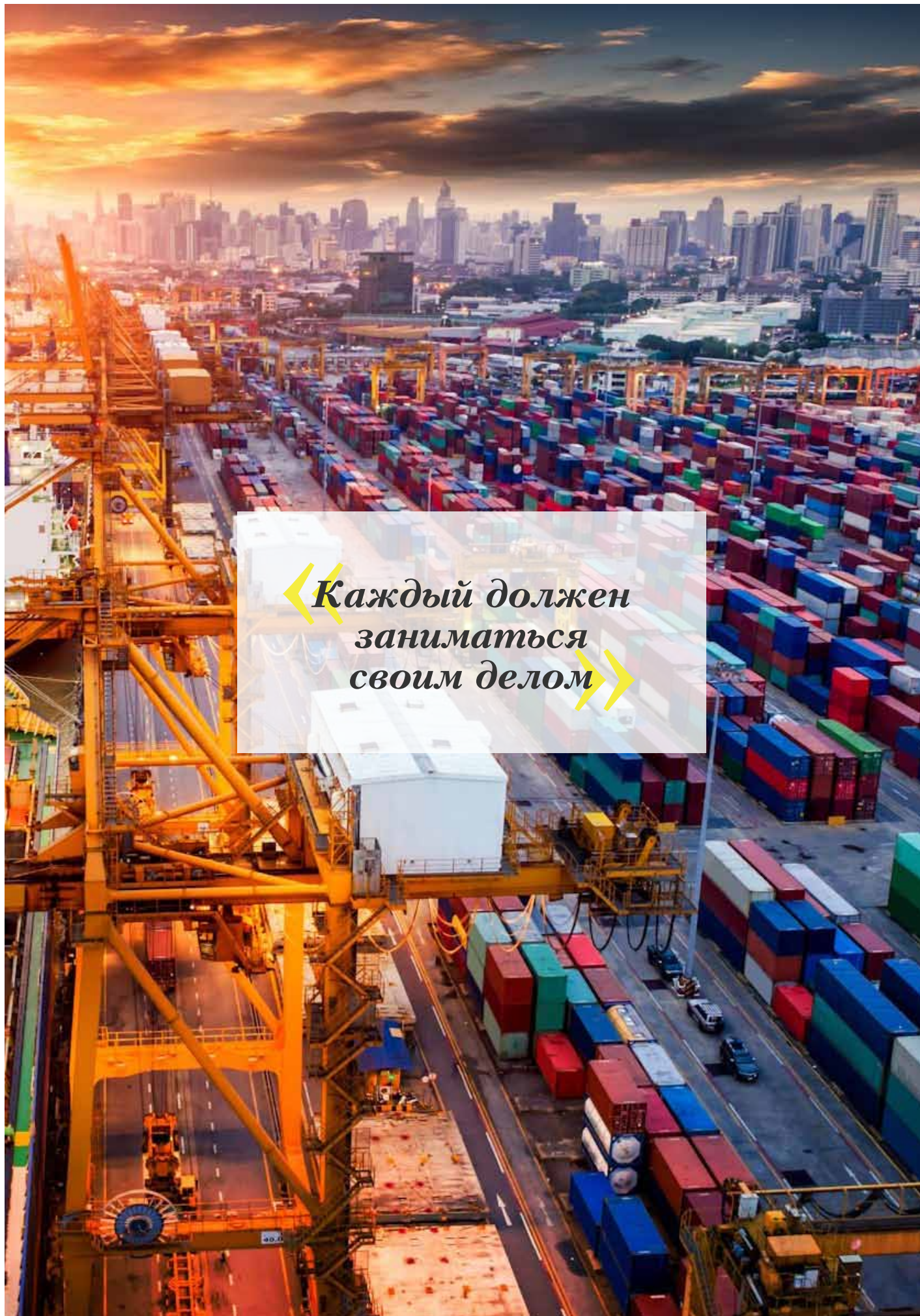
Некоторое время назад ФТС поставила перед собой амбициозную задачу – упростить таможенное оформление настолько, чтобы его смог самостоятельно выполнить любой участник ВЭД. При этом под оформлением таможенная служба понимает использование различных электронных сервисов на своем сайте. Безусловно, внедренные и внедряемые электронные технологии являются большим шагом на пути к интенсификации таможенного контроля. Однако эти сервисы – всего лишь рабочий инструмент, успешное использование которого определяется уровнем компетентности в

правилах и нормах регулирования ВЭД. С помощью микроскопа, как известно, можно научные открытия совершать, а можно и гвозди заколачивать, хоть это и неудобно.

В новейшей экономической истории России таможенный кодекс полностью менялся уже три раза: в 1993, 2003 и в 2010 годах. А теперь вот еще один новый документ – Таможенный кодекс ЕАЭС. Получается, чуть больше шести лет – и новый закон. В подобных условиях поддерживать компетенцию в области таможенного оформления на таком уровне, чтобы избежать нарушения таможенных правил, не так уж и просто. Поддержание ее требует наличия в штате крупного предприятия с разнообразной номенклатурой внешнеэкономической деятельности не только специалистов по таможенному оформлению, но и юристов профильной специализации, специалистов в области классификации товаров, специалистов в части технического регулирования и соответствия. Содержание, периодическое обучение и обеспечение необходимой инфраструктурой всего этого штата ляжет тяжелым бременем на себестоимость любого товара. Единственный экономически обоснованный способ снижения таких издержек – это передача максимальной части ВЭД функций на аутсорсинг профессионалам. Иначе бизнес, который стремится стать лидером в сфере своей деятельности, обречен в лучшем случае на прозябание в середнячках. Упомынутые выше Apple, Airbus и Pratt & Whitney стали лучшими именно потому, что каждый сосредоточил силы на производственных достижениях – разработке мобильных телефонов, самолетостроении, выпуске авиадвигателей, а не на освоении премудростей таможенного оформления и международных перевозок.

Помимо более высокой компетентности в этих областях, как раз благодаря профессиональной специализации, работа таможенного представителя имеет еще одно существенное преимущество – уже с точки зрения интересов государства. Таможенный представитель не просто несет солидарную с декларантом ответственность по уплате таможенных платежей, он удваивает перед государством эту ответственность, предъявляя, к тому же более ликвидные, чем у декларанта, финансовые инструменты. Банковская гарантия, которой в большинстве случаев обеспечена деятельность таможенного представителя, для таможни значительно удобнее при взыскании таможенных платежей, чем даже остатки на расчетном счету декларанта, которые можно успешно вывести на сторону. В условиях переноса тяжести документального контроля на этап «после выпуска» товаров качество и надежность финансового обеспечения становятся ключевыми факторами устойчивости самой процедуры администрирования таможенными платежами. Поэтому сегодня политика игнорирования института таможенных представителей, которая явно не отвечает интересам наполняемости бюджета и интенсификации таможенного контроля, выглядит вдвойне странно.

Подводя итог, хочу отметить, что выбор международного сообщества очевиден и может быть выражен одной простой фразой:



*«Каждый должен
заниматься
своим делом»*

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

С марта 2018 г. в силу вступила новая инструкция Банка России о порядке представления документов и информации при осуществлении валютных операций, которая призвана облегчить жизнь компаниям, работающим с иностранными партнерами. Разберемся, какие предписания содержит инструкция и как влияет на рабочие процессы участников ВЭД.

*Ирина Грачева,
Главный бухгалтер ГК АРИВИСТ*

Инструкция Банка России, регулирующая порядок оформления паспортов сделок № 138-И от 4 июня 2012 г., утратила свою силу. С марта 2018 г. действует новая инструкция Банка России, которой необходимо руководствоваться при осуществлении валютных операций (№ 181-И от 16 августа 2017 г.). По словам пресс-службы Банка России, инструкция должна снизить нагрузку на резидентов при совершении валютных операций в части оформления документов, что позволит повысить оперативность работы резидентов-экспортеров и упростить механизм взаимодействия с банками. Инструкция распространяется на резидентов — юридических и физических лиц, индивидуальных предпринимателей — и на нерезидентов (кроме физических лиц).

КАК ИНСТРУКЦИЯ ИЗМЕНИЛА РАБОТУ УЧАСТНИКОВ ВЭД

Российским компаниям больше не нужно оформлять паспорт сделки.

С 1 марта 2018 г. вместо паспорта сделки (ПС) банк регистрирует внешнеторговый контракт и, как и раньше, ведет ведомость банковского контроля. Регистрация занимает один день, для сравнения — на оформление ПС банку выделялось 3 рабочих дня после представления документов. При этом регистрировать импортный контракт (кредитный договор) нужно, если сумма обязательств по нему будет равна или превысит 3 миллиона рублей, для экспортных

контрактов такой лимит равен 6 миллионам рублей. Если сумма в договоре меньше, его не нужно регистрировать. Перечень контрактов, в отношении которых обязателен учет, не изменился по сравнению с ранее действовавшей инструкцией.

Сумму обязательств следует пересчитывать по официальному курсу иностранных валют на дату заключения контракта (кредитного договора) или последнего соглашения об изменении суммы обязательств по нему.

Ранее оформление паспорта сделки требовалось, если сумма обязательств как по импортному, так и по экспортному контакту была равна или более 50 тысяч USD. Сейчас – все зависит от колебаний курса рубля. Так, при курсе 60 рублей за доллар для импортеров ничего не меняется - необходимо ставить контракт на учет с суммой обязательств от 50 тысяч USD. Арифметика простая: установленные в качестве лимита 3 млн рублей делим на курс 60 рублей и получаем, соответственно, лимит в долларах - 50 тысяч USD.

Если же курс станет выше, скажем, 65 рублей за доллар, то ставить на учет потребуется уже контракты с суммой обязательств от 46 тысяч USD, которые ранее не требовали оформления паспорта сделки. А вот экспортерам, стоимость контрактов которых в рублевом эквиваленте находится в рамках от 3 до 6 млн рублей, инструкция № 181-И облегчит жизнь.

В результате постановки контракта на учет банк присваивает ему уникальный номер, структура которого идентична номеру паспорта сделки.

В результате постановки контракта на учет банк присваивает ему уникальный номер, структура которого идентична номеру паспорта сделки.

Паспорта, открытые до 1 марта 2018 г., закрывать не нужно.....

Банк признает такой паспорт сделки закрытым без проставления отметки о его закрытии. Контракт, по которому оформлен паспорт сделки, банк автоматически поставит на учет, при этом номер паспорта сделки будет считаться уникальным номером контракта.

Положения инструкции предусматривают следующие сроки постановки контрактов на учет:

- ▶ при списании денежных средств в пользу нерезидента — не позднее даты представления распоряжения о списании денежных средств;
- ▶ при зачислении денежных средств от нерезидента на счет резидента — не позднее 15 рабочих дней после даты зачисления;
- ▶ при вывозе (ввозе) товаров — не позднее даты подачи таможенной декларации (или срока для представления справки о подтверждающих документах — при отсутствии требования о таможенном декларировании).

Кроме того, в инструкции предусмотрены правила о снятии контрактов с учета и внесении изменений в сведения о контрактах, а также изложен порядок действий в случаях исполнения обязательств по контракту третьим лицом и уступки третьему лицу требований (перевода долга) по контракту.

Важное нововведение — при изменении сведений о резиденте необходимо предоставление только заявления о внесении изменений в раздел I ВБК без подтверждающих документов.

Новая инструкция также отменяет справку о валютных операциях. Документ заменяется необходимостью представления банку кода вида валютной операции. Порядок представления этой информации банки будут разрабатывать самостоятельно. Однако подавать в банк документы, являющиеся основанием для проведения валютных операций (контракты, инвойсы, спецификации и т. п.), все равно придется.

При этом инструкция предусматривает ряд исключений, для которых представление подтверждающих документов не потребуется. Среди них — операции по зачислению или списанию денежных средств по внешнеторговым контрактам, сумма обязательств по которым не превышает 200 тысяч рублей. Напомним, что в июле 2017 г. Центробанк позволил участникам ВЭД, если сумма контракта не превышает в эквиваленте 1000 долларов США, не представлять в банк документы, связанные с проведением валютных операций. При необходимости у банка все же есть право потребовать у резидента документы для подтверждения и таких операций. Что касается справок о подтверждающих документах, то в порядке их представления ничего не изменилось.

По сути, революционных изменений в инструкции нет. Из документооборота исчезли лишь паспорт сделки и справка о валютных операциях. Отмена паспортов сделок вряд ли позволит малому бизнесу сэкономить — за регистрацию контрактов установлена комиссия, причем сумма ее возросла по сравнению с комиссией за оформление паспорта, валютный контроль также никто не отменял, как и вознаграждение банку за него.

Помимо вступления в силу новой инструкции, Федеральным законом Ф3-325 внесены изменения в ст.ст. 19 и 23 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ (данные изменения вступают в силу с 14 мая 2018 г.).

Так, у резидентов появилась прямая обязанность указывать сроки исполнения сторонами обязательств нерезидентами (получения валютной выручки) согласно условиям контракта (в отличие от «ожидаемых максимальных сроков» согласно действующей редакции).

Дополнительно предусмотрено право уполномоченных банков отказывать в проведении валютной операции еще на нескольких основаниях (в

настоящее время отказ возможен, только если возникают подозрения, что операция проводится для легализации преступных доходов и финансирования терроризма).

С мая 2018 г. отказать могут в случаях, если операция нарушает положения Ф3-173, касающиеся:

- ▶ валютных операций между резидентами;
- ▶ счетов резидентов в банках за пределами Российской Федерации;
- ▶ прав и обязанностей резидентов при валютных операциях.

Отказ в операции будет в случае непредоставления требуемых Ф3-173 документов, представления недостоверных либо не соответствующих требованиям закона документов, а также если банк решит, что эта операция противоречит любым актам валютного законодательства.

Теперь банки обязаны отправлять все внешне-торговые контракты и дополнения к ним, предоставляемые резидентами для учета, в органы валютного контроля — Федеральную налоговую службу и Федеральную таможенную службу. Эта мера позволит контролировать содержание пакетов документов от участников ВЭД, которые предоставляются в различные контролирующие органы. Правда, не ясно, как органы валютного контроля будут обрабатывать эту информацию, поскольку она передается в неформализованном виде.

Кроме этого, приняты правки относительно усиления ответственности должностных лиц за нарушения валютного законодательства. Теперь меры распространяются на компании, на руководителей этих компаний и на индивидуальных предпринимателей. Штраф за незаконные валютные операции может достигать всей суммы сделки, а руководителей будут штрафовать на 20 000–30 000 рублей. За повторные валютные нарушения руководитель может быть дисквалифицирован на срок от полугода до 3 лет. Также с 2018 г. ужесточены наказания за нарушение валютного законодательства — вплоть до лишения свободы на срок до 5 лет.

Уточнение технологии валютного контроля и ужесточение ответственности за правонарушения в сфере внешнеэкономической деятельности говорят о том, что государство планирует повысить эффективность контроля и вряд ли стремится освободить резидентов от существующих валютных ограничений. Компаниям — участникам ВЭД не стоит забывать, что банки по-прежнему обязаны выявлять нарушения валютного законодательства и направлять информацию в органы валютного контроля, в то время как ответственность за нарушение валютного законодательства усиливается.



ТЯЖЕЛЫЙ ГРУЗ. ВОЗИТЬ ИЛИ НЕ ВОЗИТЬ

Вопросы грузоперевозок в последние несколько лет не сходят с первых полос СМИ. Правительством РФ созданы и внедряются меры, направленные на снижение количества перевозок тяжеловесных грузов без специальных на то разрешений. Суть понятна - не вози, да не судим будешь. Но так ли однозначна и проста ситуация для перевозчиков и грузовладельцев, как кажется?

*Виктор Бортник,
Генеральный директор «Аривист-Транс»*

По проблеме перевозок тяжеловесных грузов написано немало статей. Много копий сломано в спорах о наносимом вреде нашим драгоценным автодорогам. Очевидно одно: делается все возможное, чтобы сократить количество перевозок тяжеловесных грузов по автодорогам. Был снижен процент погрешности допустимых весовых параметров. До космических масштабов увеличилась сумма штрафов за нарушения. Особенно это ощутимо при соотношении сумм штрафов к действующим ставкам за перевозки и доходности транспортной деятельности.

Однократный штраф равен годовой доходности автомашины. Превышение нагрузки на любую из осей по сумме штрафа сопоставимо с превышением общей массы автопоезда. На всех федеральных трассах действуют СПВК (стационарные пункты весового контроля). В разы увеличилось количество рейдов контролирующих органов с использованием передвижных ПВК. Вводятся автоматизированные пункты весового контроля (АСВГК). Как следует из информации Минтранса РФ, до 2020 г. их количество на всех автодорогах страны доведут до 400. Более 25

пунктов в настоящее время работают в тестовом режиме.

Становится очевидной простая логика чиновников — усиление контроля и огромная сумма штрафа за нарушение вынудит перевозчика войти в рамки предписанных норм.

Однако вопросы перевозки грузов имеют более многогранную структуру, чем это представляется.

Рассмотрим более подробно один из видов перевозок — перевозка морских контейнеров автомобильным транспортом. Как правило, это завершающий этап цепочки автомобиль — море — море — автомобиль.

Международные перевозки морских контейнеров регулируются следующими международными договорами:

- ▶ «Конвенция Организации Объединенных Наций о международных смешанных перевозках грузов» (Женева 24.05.1980)
- ▶ «Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП» (Конвенция МДП 1975 г.)
- ▶ «Международная конвенция по безопасным контейнерам» (КБК) (Женева. 2 декабря 1972 г.)

Все эти документы имеют цель — максимально унифицировать, упростить и ускорить перевозки грузов контейнерами.

Согласно КБК 1972 г. «Контейнер» означает транспортное оборудование, специально сконструированное для облегчения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перевозки грузов. Специфика перевозки заключается в том, что товар в контейнер помещает грузоотправитель в порту отгрузки, как правило, за пределами РФ. Характер размещения груза и наполняемость контейнера происходит на его усмотрение и в пределах грузовой возможности морского контейнера. Иными словами, отправитель максимально использует объем контейнера для отправки груза. Это естественно, так как стоимость морской перевозки и обработки контейнера в порту довольно высокая. В результате в адрес грузополучателя в порт может прийти контейнер весом в 28 тонн брутто товара.

Сроки свободного хранения в порту очень ограничены — 4–5 дней. При этом практически отсутствует возможность выгрузки, перевалки груза из контейнера на терминале порта. С учетом веса порожнего контейнера, на автотранспортное средство будет погружен неделимый груз — контейнер общим весом 32 тонны (с контейнером). В большинстве своем парк контейнеровозов состоит из 5–6-осных седельных сцепок. При всех исходных данных такой контейнер заведомо не укладывается в предельно допустимые весовые параметры. Получение разрешения на перевозку тяжеловесного груза занимает от 11–15 рабочих дней. Запланировать под вывоз контейнера конкретный автомобиль задолго до перевозки не представляется возможным.

Последний пример: не так давно через портал Госуслуг мы попытались получить разрешение на перевозку контейнера из СПб в Иваново с превышением нагрузки на ведущую ось всего на 1 тонну. Уже при оформлении заявления на портале стало понятно, что требования к документам и сам порядок подачи сведений удовлетворяют характеру перевозок проектных грузов,

но не учитывает особенности контейнерных перевозок. По итогам рассмотрения был получен отказ с формулировкой: «ФКУ Упрдор «Северо-Запад» отказывает ООО «Аривист – Транс» в выдаче специального разрешения на основании п. 40 (пп. 3) Приказа Министерства Транспорта Российской Федерации № 258 от 24.07.2012 г. «Порядок выдачи специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозки тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов», так как не соблюдены установленные требования о перевозке делимого груза». То есть, существующий Порядок вообще не предусматривает возможность перевозки контейнерных грузов с нарушением весовых параметров. Очевидно, что действующая система в принципе не приспособлена под контейнерные перевозки, что создает предпосылки повального нарушения весовых нормативов портовыми перевозчиками контейнеров. В свою очередь, такая обстановка благоприятна для коррупционной деятельности в области перевозок.

На выездах из терминалов порта Санкт-Петербург проводятся рейды с использованием ППВК. Взвешивание транспортных средств производится непосредственно на проезжей части, на неподготовленной площадке. Уклоны дороги, дефекты площадки, нарушение технологии взвешивания приводят к увеличению погрешности измерения. Целью такого контроля является выявление максимального количества нарушителей. Автомашина-нарушитель отправляется на штрафстоянку путем эвакуации. И находится там до устранения нарушения либо до получения спецразрешения на перевозку тяжеловесного груза. В результате перевозчику будут выставлены значительные суммы за эвакуацию, перегруз части товара из контейнера в другое ТС, хранение на штрафстоянке. Система налажена таким образом, что иного варианта, как выгрузить часть груза, у перевозчика не имеется. Срок получения разрешения от 11 до 15 рабочих дней. При почасовом тарифе хранения автомашины на штрафстоянке, сумма за хранение и простой автомашины превысят все мыслимые пределы. К тому же устранение перевеса не освобождает перевозчика от уплаты штрафа.

Также следует понимать, что, согласно законодательству РФ, к ответственности за нарушение весовых и габаритных параметров, кроме перевозчика, может быть привлечен грузоотправитель, заведомо отправляющий на транспортном средстве груз с нарушением. Подобная судебная практика уже существует и успешно применяется. Не все перевозчики ставят в известность заказчика об этом факте. А заказчики считают перевозку зоной исключительной ответственности транспортника. Это может дорого обойтись обеим сторонам.

Печальные ситуации происходят и при дальних перевозках по дорогам РФ. Так, при перевозке из СПб в Ижевск контейнера при прохождении пункта весового контроля в г. Казани было обнаружено превышение допустимой нагрузки на ведущую ось на 1200 кг. При том что взвешивание на весах в Чебоксарах, по пути следования, никаких превышений не показало. Откуда



же «приросли» лишние килограммы в закрытом и опломбированном контейнере? По всей вероятности, причина — некорректная работа весового оборудования на ПВК Казани. Система контроля осевых нагрузок, встроенная в автомашину, перевес не показывала. Данный факт был озвучен сотрудникам ПВК с просьбой произвести повторное взвешивание. Просьба была проигнорирована и автомашина с грузом была помещена на штрафстоянку. И никому не важно, что груз для получателя имеет стратегическое значение, что его срочно ждут на производстве и без этого груза остановится комбинат. Система работает по своим алгоритмам без учета интересов иных лиц.

А теперь представим, что задержанный груз в контейнере — скоропорт, требующий соблюдения температурного режима. Стоянка не оборудована электропитанием достаточной мощности

для сетевого подключения установки реф-контейнера. Убытки из-за полной порчи товара можно будет отрабатывать годами. Страховые компании вряд ли примут такие убытки к возмещению.

Подобных ситуаций можно описать множество. При такой негативной практике можем ли мы, перевозчики, быть уверены в том, что автоматические весы будут работать корректно, без ошибок? Будет ли предусмотрена возможность контрольного взвешивания, возможность аргументированно обжаловать вынесенный штраф, доказав, что по факту перегруза не было? На это перевозчики смотрят скептически. И грустно заявляют, что ни сейчас, ни в перспективе никто из нас не застрахован от необоснованного получения штрафа за перевес в результате ошибок. Штраф придет после того, как груз доставлен и выгружен на складе получателя, и доказать что-либо будет невозможно.

Предложенная система выдачи разрешений, по нашему мнению, позволит: ввести перевозку грузов в универсальных контейнерах в правовое русло, с учетом индустриального характера контейнерных перевозок, ускорить товарооборот и сократить непроизводственные издержки, исключить коррупционную составляющую при перевозке тяжеловесных грузов, а также повысить собираемость компенсационных платежей.

Какие же меры, с точки зрения перевозчиков, должны учесть органы исполнительной власти при введении новой системы контроля весовых параметров транспортных средств?

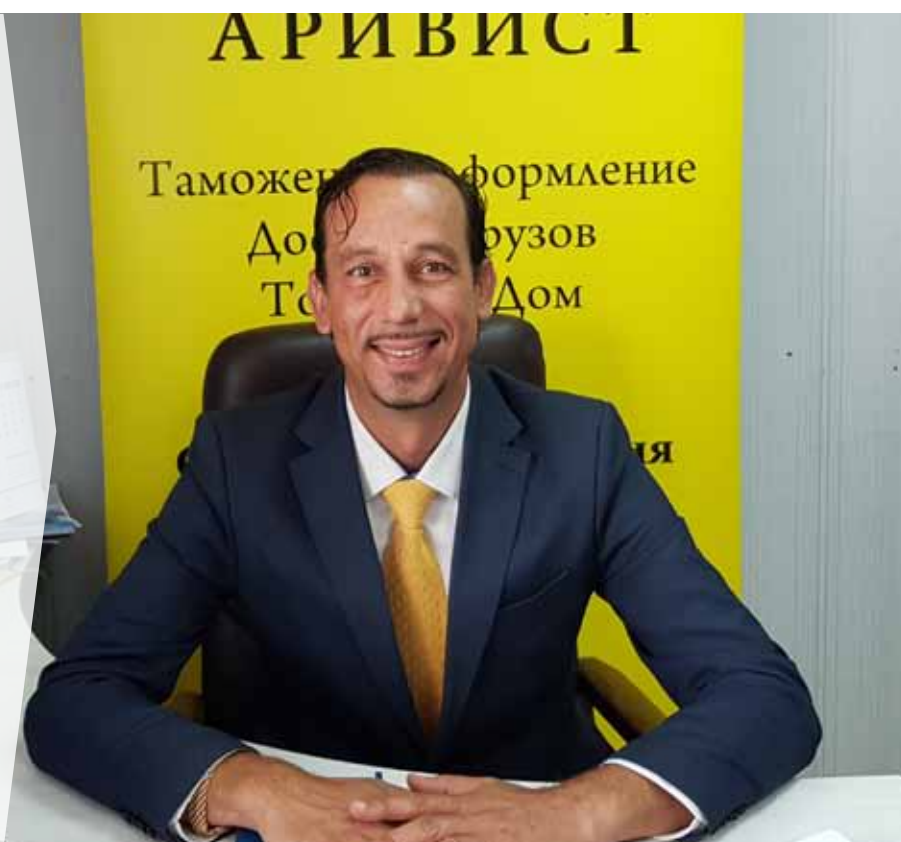
- ▶ Система контроля весовых параметров должна соответствовать реалиям времени, удовлетворять требованиям рынка, быть прозрачной для всех участников процесса, минимизировать или исключить возможные ошибки и необоснованные штрафы.
- ▶ Необходимо установить параметры допустимых погрешностей нагрузок в пределах 10–15%.
- ▶ Выделить перевозку товаров в морских и ж/д контейнерах как отдельный вид перевозки неделимого груза, для которого разработать упрощенный порядок получения разрешений.
- ▶ Сократить сроки согласования маршрутов и выдачу межрегиональных разрешений до 1–3 дней с момента регистрации заявления перевозчика через портал «Госуслуги».
- ▶ Разрешение на перевозку тяжеловесных грузов может быть распечатано с портала «Госуслуги» с штрих-кодом или бар-кодом. Данный код используется для проверки действительности такого разрешения сотрудниками контролирующих органов по пути следования.
- ▶ Организовать оплату компенсации ущерба автодорогам через сайт «Госуслуги».



РЕАЛИИ ОФОРМЛЕНИЯ ТУРЕЦКИХ ГРУЗОВ

Виталий Мочалов,
Директор Новороссийского филиала ГК АРИВИСТ

В 2017 г. были достигнуты соглашения, в результате которых разногласия между Турцией и Россией были урегулированы, а основные ограничения между двумя странами сняты. Однако, у многих участников ВЭД остались опасения относительно сотрудничества с турецкими партнерами, но оправданы ли они? На каких условиях сегодня проходит процедура таможенного оформления турецких грузов и стоит ли отказываться от возможности существенно снизить затраты и оптимизировать транспортно-логистический маршрут?



Российско-турецкие торгово-экономические отношения развиваются на протяжении многих столетий. Сотрудничество между Россией и Турцией обусловлено географическим положением и культурно-историческими особенностями двух стран. Несмотря на то что отношения развиваются волнообразно, периодически приобретая конфликтный характер, партнерство для обеих стран является взаимовыгодным и стратегическим. Основные категории товаров, импортируемые из Турции в Россию — это продукты питания и сельскохозяйственная продукция, машиностроение, химия, текстиль, изделия из металла и пластика. Россия, в свою очередь, экспортирует в Турцию преимущественно энергоресурсы, металлопрокат и зерновые культуры.

До возникновения конфликтных событий, связанных с военными действиями на Ближнем

Востоке в 2015 г., Турецкая Республика уверенно находилась в пятерке крупнейших торговых партнеров Российской Федерации. После введения ряда экономических ограничений со стороны обеих стран, в 2016 г. оборот между Россией и Турцией значительно сократился. Контроль турецких грузов вновь был выведен в отдельную категорию, называемую «Турецкими рисками». Каждый контейнер, прибывший в Россию из Турции, проверялся Россельхознадзором и таможней в течение одной или нескольких недель всеми возможными способами (100%-й досмотр, ИДК, кинологи, ОКТС, ОТН и ПТ, ОТО и ЭК, ОСТП и т. д.). Однако, в настоящее время имеет место тенденция к увеличению торгового оборота между РФ и Турцией. Для участников ВЭД такое положение вещей открывает новые возможности, поскольку снятие ограничений в отношении турецких товаров влечет существенное сниже-

ние затрат и оптимизацию транспортно-логистических маршрутов.

В настоящее время процедура таможенного оформления турецких грузов проходит на тех же условиях, что и в отношении грузов из других стран, а логистические особенности делают направление привлекательным и конкурентоспособным. Географическая приближенность Турецкой Республики позволяет через Новороссийский порт максимально сократить транзитное время по транспортировке грузов. Короткое плечо доставки предполагает выгодные условия по морскому фрахту. Сокращение дополнительных расходов с уменьшением времени на обработку грузов позволяет оптимизировать транспортно-логистические процессы и увеличить товарооборот

«Доставка и таможенное оформление турецких товаров без дополнительных затрат и в кратчайшие сроки — это сегодняшние реалии, подтвержденные практикой.»



Дмитрий Мозгалин,
Руководитель таможенной
службы ГК АРИВИСТ

«ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ» УЧАСТНИКА ВЭД НА САЙТЕ ФТС

«Личный кабинет» участника ВЭД на сайте таможенной службы Российской Федерации (ФТС России) создавался как инструмент, призванный упростить и повысить эффективность взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов. Рассмотрим категории пользователей, для которых кабинет предназначен и какие «плюшки» доступны в нем уже сегодня?

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ «ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ»

Условно все сервисы «Личного кабинета» можно разделить на два блока. Первый — это сервисы, связанные с отчетностью перед ФТС России лиц, осуществляющих свою деятельность в сфере таможенного дела. В блок входят сервисы: таможенный представитель, отчетность уполномоченного экономического оператора, владельца таможенного склада, магазина беспошлинной торговли, импортера табачных изделий, по СВХ, а также таможенный перевозчик.

Второй — это сервисы, связанные с ежедневной деятельностью импортеров/экспортеров и лиц,

осуществляющих свою деятельность в сфере таможенного дела: предварительное информирование, предварительное информирование на морском транспорте, статистическое декларирование, лицевой счет, валютный контроль, разрешительные документы, запрос статуса задекларированного товара, таможенный транзит, правообладатели, получение разрешения администрирования (ОЭЗ, ПОЭЗ), решения по классификации товаров, классификация товаров, перемещаемых в виде компонентов; таможенная проверка, административные нарушения, калькулятор таможенных платежей, пассажирская де-

кларация, электронное декларирование экспресс-грузов, личный кабинет банка, категорирование, электронный архив, информирование о вывозе товаров и помещение товаров на СВХ.

Перед началом использования сервисов пользователю необходимо получить электронную подпись и пройти простую процедуру регистрации в «Личном кабинете», в ходе которой пользователю достаточно указать имя (логин), адрес электронной почты и пароль. Далее на электронную почту высылается ссылка для активации учетной записи. После активации учетной записи пользователь может создать свой профиль и привязать электронную подпись в случае необходимости.



НАИБОЛЕЕ ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ «ЛИЧНОГО КАБИНЕТА»:

«ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ»

Позволяет контролировать расходование денежных средств, внесенных в качестве авансовых платежей, получать подтверждение уплаты таможенных пошлин и налогов в электронной форме в течение нескольких минут, а не 30 дней, как при получении отчета в письменной форме. Кроме этого, можно видеть остатки денежных средств в разрезе платежных документов. Оперативное получение информации минимизирует случаи отказа в регистрации деклараций на товары или выпуске товаров по причине отсутствия денежных средств на платежных документах, заявляемых в декларации. Сервисы «Личного кабинета» постоянно пополняются.

«ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ»

Позволяет проверить наличие в информационных ресурсах таможенных органов сведений о паспортах сделок, а также просмотреть информацию о зарегистрированных таможенными органами декларациях на товары, направленных ФТС в банки.

«РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ»

С помощью этого сервиса участник ВЭД может проверить наличие у таможенных органов сведений о документах, подтверждающих соблюдение с его стороны запретов и ограничений. Такими документами являются лицензии, сертификаты соответствия и декларации о соответствии, идентификационные заключения ФСТЭК России и независимых экспертных организаций, иные разрешительные документы, выдаваемые Минпромторгом, Минкультуры России, Минфином России, ФСБ России, Росздравнадзором России, МВД России и другими ведомствами.

«СТАТИСТИЧЕСКОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ»

Позволяет формировать статистические формы в электронном виде, оперативно получать обратную

связь, а также запрашивать и получать регистрационные номера статистических форм. Использование электронно-цифровой подписи при подаче статформы исключает необходимость ее подачи на бумажном носителе.

«ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ» И «ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ НА МОРСКОМ ТРАНСПОРТЕ»

Сервисы предназначены для предоставления сведений о товарах и транспортных средствах до пересечения ими таможенной границы РФ. Эта информация используется при таможенном оформлении и контроле. В большинстве случаев это обязательная процедура, предшествующая перемещению товаров и транспортных средств через таможенную границу. Дополнительно сервис позволяет судовым агентам подавать пакет документов на судно (ПДС).

«ИНФОРМИРОВАНИЕ О ВЫВОЗЕ ТОВАРОВ»

Позволяет участнику ВЭД оперативно получать информацию о фактическом вывозе товаров за пределы ЕАЭС. К сожалению, практическое применение сервиса ограничено Налоговым кодексом, который до сих пор требует представления экспортером документов с отметками таможенных органов, заверенных оригинальными таможенными печатями.

«ТАМОЖЕННАЯ ПОВЕРКА»

Сервис предназначен для уполномоченных экономических операторов и лиц, деятельность которых характеризуется низкой степенью риска нарушения таможенного законодательства, а также лиц, которые являются одновременно декларантом, лицом, ответственным за финансовое урегулирование, и получателем товаров. Основная цель сервиса — обеспечение обмена документами в электронном виде между таможенными органами и лицами, в

отношении которых проводится таможенный контроль после выпуска товаров.

«АДМИНИСТРАТИВНЫЕ НАРУШЕНИЯ»

Сервис позволяет информировать участника ВЭД о возбужденных в отношении него делах об АП и направлять для ознакомления копии процессуальных документов и повесток, выносимых таможенными органами. Участник ВЭД, в свою очередь, может направить в таможенный орган объяснение по делу об АП, копии документов и копии расчетно-платежного документа об оплате штрафов или издержек.

«КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРОВ, ПЕРЕМЕЩАЕМЫХ В ВИДЕ КОМПОНЕНТОВ»

С помощью сервиса осуществляется информационное взаимодействие в электронной форме участника ВЭД с таможенным органом в целях принятия решений по классификации товара в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде по ТН ВЭД ЕАЭС.

Еще один сервис, связанный с классификационными решениями, «Решения по классификации товаров», позволяет информировать участника ВЭД о выданных и принятых предварительных решениях по классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС, а также о суммах доначисленных таможенных платежей по указанным решениям при выявлении неверной классификации.

К сожалению, данный сервис не позволяет участнику ВЭД подать заявление на выдачу предварительного классификационного решения. Данная услуга реализована на сайте «Госуслуги».

При этом ФТС не останавливает работу над проектом и постепенно увеличивает количество полезных сервисов, доступных участникам ВЭД в «Личном кабинете».



ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РФ

Что представляет из себя технология предварительного информирования таможенных органов? При каких условиях процедура является обязательной, из каких этапов состоит и, главное, какие возможности обещает участникам?

Инна Фролова,
Руководитель операционной службы ГК АРИВИСТ

Таможенные органы РФ стараются сократить время ожидания товаров в пунктах пропуска и сохранить условия для минимизации угроз экономической и национальной безопасности государства. Участники ВЭД также заинтересованы в сокращении сроков совершения таможенных операций с целью создания благоприятных условий для привлечения инвестиций, содействия торговле, ускорения оборота товаров и снижения издержек.

Наиболее действенным инструментом повышения скорости таможенного оформления является предварительное информирование о предстоящем ввозе товаров, которое используется в том числе с целью борьбы с занижением таможенной стоимости и недостоверным декларированием.

Предварительное информирование

это процесс предоставления таможенным органам предварительной информации о товарах, транспортных средствах, времени и месте их прибытия в электронном виде, путем заполнения формы предварительного информирования и ее последующей пересылки в информационную систему таможенных органов.

Всемирная таможенная организация (ВТО) считает использование предварительной информации показателем высокого уровня развития таможенной службы страны. В рамках работы ВТО процесс является основой для внедрения Рамочных стандартов безопасности, облегчения торговли и внедрения управления интегрированной цепочкой поставок. Система предварительного информирования ФТС России как информационный сервис для участников ВЭД функционирует с 2008 г.

Таможенное оформление товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС с использованием предварительной информации, производится в соответствии с инструкцией при выполнении следующих условий:

- ▶ Речь идет о грузах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза;
- ▶ У должностных лиц пограничных таможенных органов имеется возможность сравнения ранее полученной предвари-

тельной информации с перемещаемой партией товаров. Основанием является указанный в транспортных и товаросопроводительных документах уникальный идентификатор партии товара. В качестве идентификационного номера могут быть использованы: штрихкод, номер таможенного документа или учетной записи или иные символы, позволяющие однозначно идентифицировать сведения.

Если ввозимые товары предполагаются к помещению под процедуру таможенного транзита в месте прибытия, предварительная информация направляется в объеме, установленном для транзитной декларации. Если помещение товаров под данную процедуру не предполагается, то объем предоставляемых сведений меньше, чем при подаче декларации.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ

Суть технологии сводится к представлению документов и сведений в таможенный орган в электронном виде до фактического прибытия товаров, что позволяет таможене выполнить значительную часть таможенных операций заблаговременно. Без предварительного информирования товары сначала дожидаются своего заявления таможенному органу, затем определения необходимости, формы проведения таможенного контроля и других операций. Ожидание негативно сказывается на сроках выпуска товаров и затягивает сроки нахождения товаров в морских портах. При этом значительная часть товаров не нуждается в проведении отдельных форм таможенного контроля.

На данный момент предварительному информированию присвоен статус обязательного при перемещении товаров и транспортных средств на автомобильном и железнодорожном транспорте. На морском — только для свободного порта Владивосток. С 1 апреля 2017 г. предварительное информирование о товарах, ввозимых на территорию Евразийского экономического союза (ЕАЭС) воздушным транспортом, обязательно для России, Армении, Белоруссии, Казахстана.

Очевидно, что введение обязательного предварительного информирования и на морском транспорте — процесс неизбежный.

Технологию предварительного информирования тестируют в Балтийской таможене. Подготовка к эксперименту началась летом 2011 г., когда были проанализированы факторы, влияющие на организацию системы предварительного информирования. После были направлены предложения в Северо-Западное таможенное управление по усовершенствованию системы в морском пункте пропуска и по доработке программного средства КПС «МПП».

Владивостокская таможня также стала экспериментальной площадкой тестирования нового комплекса программных средств, который призван автоматизировать таможенные операции при прибытии товаров. Проверка предварительной информации, представленной в электронной форме через портал «Морской порт», оказалась в два раза быстрее, чем проверка документов на бумажном носителе. За первые три месяца использование портала позволило сократить среднее время нахождения контейнера с момента выгрузки до окончания государственного контроля с 6,5 до 5,5 суток и почти в два раза сократить среднее время совершения операций при выпуске товаров.

Для добросовестных грузоперевозчиков и участников ВЭД, чьи товары своевременно и в полном объеме обеспечены предварительной информацией, данные цифры существенно ниже средних.

Процесс использования портала «Морской порт» в целях подготовки и использования предварительной информации состоит из следующих этапов:

- ▶ Подготовка и загрузка на портал предварительной информации о товарных партиях, планируемых к перемещению через таможенную границу ЕАЭС, подача ПТД (предварительной декларации на товары).
- ▶ Выгрузка с портала и проверка таможенным органом информации на предмет соблюдения запретов и ограничений.
- ▶ Создание УИН (уникального идентификационного номера), который можно рассматривать как предварительное информирование.
- ▶ Передача УИН перевозчику.
- ▶ Внесение перевозчиком УИН в бортовой коносамент.
- ▶ Уведомление таможенного органа перевозчиком о прибытии/убытии товарной партии путем подачи декларации о грузе по приходу/отходу судна, содержащей сведения о коносаментной партии с указанием УИН.
- ▶ Проверка таможенным органом декларации о грузе и принятие решений по организации таможенного контроля.

В зоне деятельности Южного таможенного управления при перевозках автомобильным, воздушным и железнодорожным транспортом предва-

рительное информирование является обязательным, показатель его применения равен 100%.

БАЛТИЙСКАЯ ТАМОЖНЯ, ЭКСПЕРИМЕНТ ПО «ВЫПУСК ДО ВЫГРУЗКИ», РЕЗУЛЬТАТЫ И СТАТИСТИКА

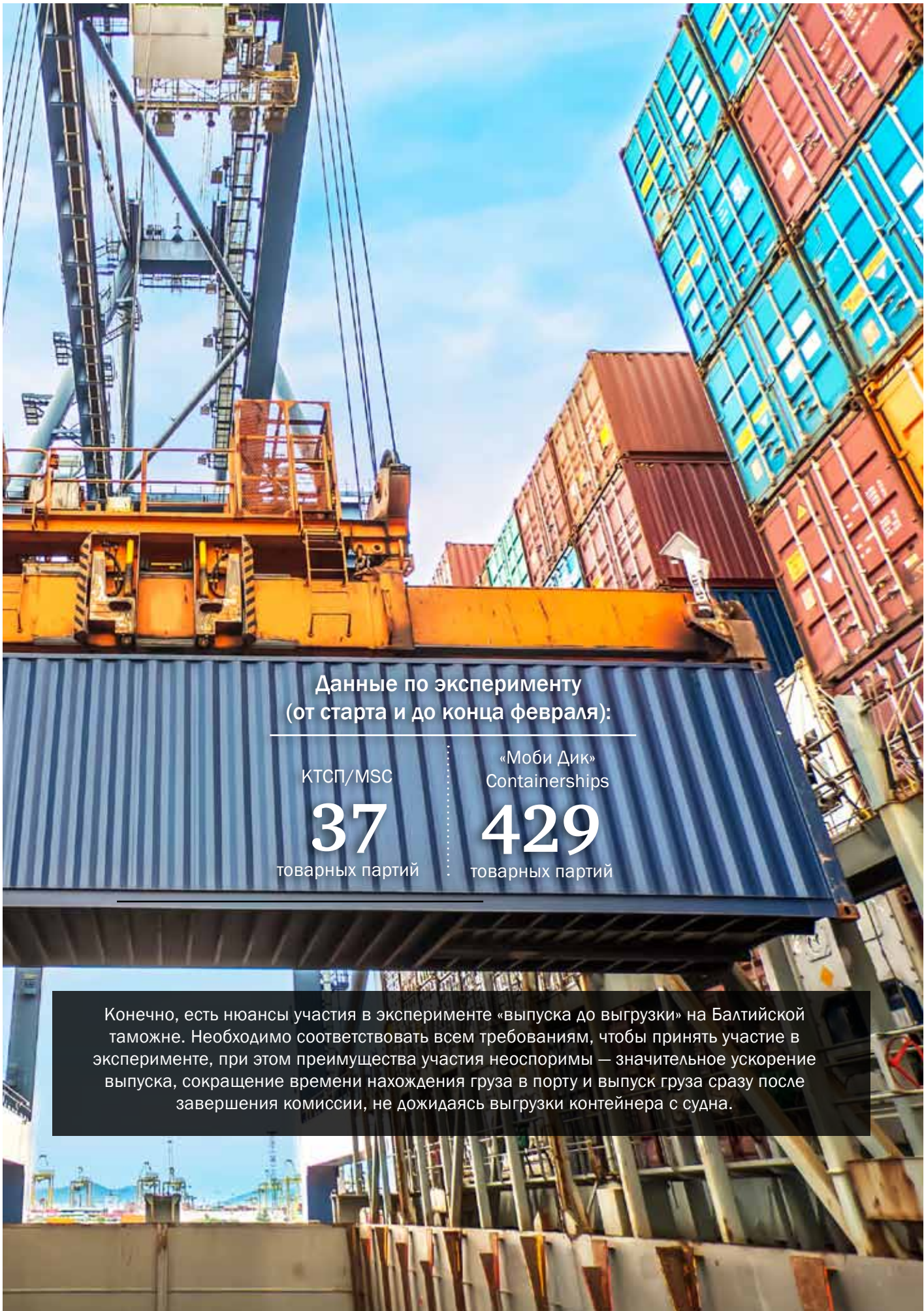
Сегодня внедряется сразу несколько совместных экспериментов между участниками ВЭД и Балтийской таможней: «выпуск до выгрузки» и «транзит через экспериментальные площадки». Эксперимент «выпуск до выгрузки» был положительно оценен бизнес-сообществом, продолжает эффективно функционировать и увеличивает количество участников эксперимента. Эксперимент «транзит через экспериментальные площадки» находится на оценочной стадии.

Требования, предъявляемые к участникам эксперимента «выпуск до выгрузки» на Балтийской таможне:

- ▶ ПТД должны подаваться только на пост прибытия;
- ▶ это компания, включенная в «Зеленый сектор»;
- ▶ товары не должны быть подконтрольны Федеральной службе по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор), Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор);
- ▶ в наличии телекс-релиз, внутренний документ океанской линии, который подтверждает, что груз может быть получен без предоставления оригинала коносаменты;
- ▶ в наличии прямой договор между линией и перевозчиком;
- ▶ в наличии оригинал доверенности в линии.

Для работы в рамках эксперимента агент предварительно проверяет:

- ▶ наличие доверенности у экспедитора; наличие оригиналов коносаменты или телекс-релиза;
- ▶ экспедитор должен подписать акт выдачи груза и пройти проверку на оплату фрахта и текущие долги;
- ▶ агент это готов делать в приоритетном порядке.



Данные по эксперименту
(от старта и до конца февраля):

КТСП/MSC	«Моби Дик» Containerships
37	429
товарных партий	товарных партий

Конечно, есть нюансы участия в эксперименте «выпуска до выгрузки» на Балтийской таможне. Необходимо соответствовать всем требованиям, чтобы принять участие в эксперименте, при этом преимущества участия неоспоримы — значительное ускорение выпуска, сокращение времени нахождения груза в порту и выпуск груза сразу после завершения комиссии, не дожидаясь выгрузки контейнера с судна.



ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Как новый Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» отразится на деятельности участнков ВЭД?

*Олег Белоуско,
Начальник юридической службы ГК АРИВИСТ*

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ЕАЭС) вступил в законную силу 1 января 2018 г. Положения кодекса предусматривают многочисленные отсылочные нормы, в том числе на национальное законодательство государств — членов ЕАЭС.

В целях приведения таможенного законодательства РФ в соответствие с положениями Таможенного кодекса ЕАЭС Федеральной таможенной службой России без участия деловых кругов был разработан проект нового Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации». В дальнейшем проект был передан в Министерство финансов РФ и существенно доработан. На этом этапе представителям деловых кругов удалось присоединиться к работе над проектом и внести предложения по его доработке.

С проектом Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации», который находится на стадии подготовки заключения об оценке регулирующего воздействия, можно ознакомиться на Федеральном портале проектов нормативных правовых актов. Пока проект получил отрицательное заключение Министерства экономического развития РФ.

Мы активно участвовали в публичном обсуждении проекта и внесли замечания и предложения, часть из которых была учтена. В итоге Министерство экономического развития РФ рекомендовало разработчику дополнительно проработать замечания и предложения представителей предпринимательского сообщества и учесть их при дальнейшей доработке проекта акта.

Со слов представителей СЗТУ, новый Федеральный закон должен вступить в силу предположительно в июле 2018 г. Порядок опубликования и вступления в силу нормативных правовых актов РФ установлен Положениями Федерального закона от 14.06.1994 № 5-ФЗ «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального собрания». Согласно данному порядку, федеральные законы вступают в силу одновременно на всей территории РФ по истечении десяти дней после дня их официального опубликования, если самими законами или актами палат не установлен иной порядок вступления в силу. Официальными источниками опубликования признаются: «Российская газета», «Собрание законодательства Российской Федерации», «Парламентская газета», дополнительно с 10.11.2011 — размещение на «Официальном интернет-портале правовой информации» (www.pravo.gov.ru).

Однако не все положения проекта Федерального закона вступят в законную силу по истечении 10 дней после дня их официального опубликования.

Так, положения раздела II в части возможности зачета авансовых платежей в счет уплаты ввозных таможенных пошлин, порядка возврата авансовых платежей, порядка возвра-

та (зачета) излишне уплаченных или излишне взысканных сумм таможенных пошлин, налогов и иных платежей, порядка возврата (зачета) таможенных пошлин, налогов и иных денежных средств, а также порядка выплаты процентов применяются по истечении шести месяцев с даты вступления в силу международного договора, предусматривающего внесение изменений в Приложения № 5 и 8 к Договору о ЕАЭС союзе от 29 мая 2014 г. в ча-

сти возможности зачета авансовых платежей в счет уплаты ввозных таможенных пошлин, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, но не ранее 1 января 2019 г. До вступления в силу данных положений необходимо руководствоваться положениями раздела II Федерального закона от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Положения раздела II проекта Федерального закона в части орга-

низации электронного взаимодействия таможенных органов и плательщиков не ранее 1 января 2019 г.

Положения частей 1–3 статьи 302 проекта Федерального закона о подаче жалобы на решения, действия (бездействие) таможенных органов в области таможенного дела в электронной форме вступают в силу с 1 января 2022 г.

...ОТМЕЧУ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В ПРОЕКТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА...

<p>1 Таможенные платежи может уплатить любое лицо, а не только декларант либо таможенный представитель.</p>	<p>9 Сокращен срок, в который таможенный орган должен осуществить возврат (зачет) излишне уплаченных или взысканных таможенных пошлин, налогов, с 1 месяца до 3 рабочих дней.</p>	<p>16 Таможенный представитель обязан будет публиковать на своем сайте в сети Интернет актуальную информацию о стоимости своих услуг.</p>
<p>2 Увеличен срок действия предварительного решения о классификации отдельных товаров с 3 до 5 лет.</p>	<p>10 Сокращен срок, в который таможенный орган информирует о выявленном факте излишней уплаты, с 1 месяца до 10 рабочих дней.</p>	<p>17 Установлен срок камеральной проверки — не более 90 дней, срок возможного продления — однократно и не более 120 дней.</p>
<p>3 Сокращен срок принятия предварительного решения о классификации товаров с 90 до 60 дней.</p>	<p>11 Появился пункт об ограничении солидарной ответственности таможенного представителя, если таможенный представитель доказал, что он не знал и не должен был знать о незаконности перемещения товаров через таможенную границу Союза, что будет установлено решением суда или таможенного органа.</p>	<p>18 Установлен срок проведения таможенной экспертизы — не более 20 дней, срок продления — еще на 20 дней.</p>
<p>4 Сокращен срок принятия предварительного решения о происхождении товаров с 90 до 60 дней.</p>	<p>12 Установлена возможность использования таможенным представителем реестрового обеспечения для выпуска товаров.</p>	<p>19 Для оказания услуг по совершению таможенных операций для помещения товаров под таможенную процедуру договор может также заключаться между таможенным представителем и экспедитором, в случае если по договору транспортной экспедиции декларант поручил экспедитору заключить договор с таможенным представителем.</p>
<p>5 Обращение о внесении изменений в ДТ тождественно заявлению о возврате (зачете) авансовых платежей.</p>	<p>13 Возможность использования таможенным представителем реестрового обеспечения для приостановки обжалуемых решений таможенного органа.</p>	<p>20 Таможенные органы получили право останавливать автомобильные транспортные средства на определенных территориях в целях проверки соблюдения таможенного законодательства путем проверки товаров и документов на них.</p>
<p>6 Общий срок рассмотрения заявления о возврате авансовых платежей, принятия решения о возврате авансовых платежей сокращен до 10 рабочих дней.</p>	<p>14 У таможенного представителя появилась возможность получать предварительные решения о классификации товаров.</p>	<p>21 Принятие таможенным органом решения об оставлении жалобы без рассмотрения, как и отзыв жалобы заявителем, теперь препятствуют повторной подаче в таможенный орган жалобы о том же предмете.</p>
<p>7 Срок исполнения уведомления об уплате таможенных платежей сокращен до 15 рабочих дней.</p>	<p>15 Исключено для таможенного представителя условие о наличии в штате одного или более работников, каждый из которых имеет документ, подтверждающий его соответствие квалификационным требованиям.</p>	
<p>8 Срок принятия решения о бесспорном взыскании сокращен с 60 дней до 15 дней со дня истечения срока исполнения обязанности по уплате таможенных платежей.</p>		

Таким образом, для участников ВЭД большинство нововведений, вносимых в таможенное законодательство РФ законопроектом, направлено на ускорение таможенных операций, совершаемых таможенными органами в области таможенного дела, и усиление таможенного контроля товаров после их выпуска.

КРАТКИЙ КУРС В СПЕЦИФИКУ АВИАПЕРЕВОЗОК

Авиаперевозки — один из самых дорогих способов доставки груза, но в то же время самый быстрый и безопасный. В авиаперевозках есть свои хитрости и тонкости, которые позволяют оптимизировать стоимость доставки. Разберемся, на что следует обращать внимание заказчикам, чтобы не переплачивать, какие способы используют для этого перевозчики и на что следует обратить внимание заказчикам, чтобы оптимизировать затраты на авиадоставку?

На стоимость авиаперевозок влияют следующие факторы: категория груза (генеральный, негабаритный, скоропортящийся, опасный, живой), срочность доставки (прямые рейсы в пункт назначения или с транзитом через другие страны), условия поставки по контракту (Инкотермс-2010) и массогабаритные характеристики (вес, габариты 1 грузового места).

Стоимость авиаперевозок рассчитывается исходя из весовых параметров груза и привязана к тарифной сетке: до 45 кг, от 45 до 100 кг, от 100 до 300 кг, от 300 до 500 кг, от 500 до 1000 кг, свыше 1000 кг. Авиакомпаниям не выгодно возить легкие грузы по такому же тарифу, как тяжелые, поэтому при итоговом расчете стоимости используется понятие «оплачиваемый вес». Для расчета «оплачиваемого веса» необходимо перевести объем груза в расчетный вес по коэффициенту и сравнить его с фактическим весом груза. Наибольшее значение и будет считаться «оплачиваемым весом».

НАПРИМЕР:

Фактический вес груза
300 КГ

Объем груза
2,5 М3

Расчетный вес
2,5 М3 X 167
(переводной коэффициент)
= 417,50 КГ

Так как
РАСЧЕТНЫЙ ВЕС
> ФАКТИЧЕСКОГО,
то «**ОПЛАЧИВАЕМЫЙ ВЕС**»
= 417,50 КГ

При авиаперевозках грузов используют несколько видов доставки: авиаперевозка пассажирскими линиями, пассажирскими линиями самолетами с широким фюзеляжем, грузовыми и чартерными авиалиниями. У каждой авиалинии есть свои ограничения по габаритам одного места — по длине-ширине-высоте и весу груза. Стандартное ограничение по габаритам (может варьироваться в зависимости от авиалинии) одного места у пассажирских авиалиний — высота не более 90 см, вес не более 100 кг. Если габариты одного места превышают данные ограничения, то вариативность использования пассажирских авиалиний резко снижается и единственным вариантом остается отправка груза грузовыми авиалиниями, что приводит к существенному увеличению стоимости авиаперевозки.

КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ НА АВИАПЕРЕВОЗКИ ИЗ КИТАЯ

Существует несколько ключевых принципов, используя которые можно существенно снизить затраты на стоимость доставки грузов авиатранспортом. Рассмотрим каждый из них.

Проверяйте наличие экспортной лицензии у производителя

Важным моментом при заключении внешнеэкономического контракта является указание в договоре условий поставки, разграничивающих ответственность и затраты на поставку товара. Часто китайские производители не обладают экспортной лицензией, которая дает разрешение на ведение ВЭД. Стоимость экспортной лицензии варьируется от 50 до

150 USD в зависимости от вида и стоимости товара, получить ее может любая компания в Китае, но это трудозатратный и долгий процесс. Кроме того, возврат НДС, уплачиваемого при экспорте, происходит в течение 3–6 месяцев и требует предоставления полного комплекта документов по поставке, что также не стимулирует китайскую сторону на получение лицензии.

Чтобы в момент перевозки отсутствие экспортной лицензии не стало сюрпризом и не повлекло за собой задержки в поставке товара — уточняйте наличие лицензии у продавца. Если же такой лицензии нет, необходимо привлекать третью сторону — в этом случае

экспортером и продавцом в таможенной декларации будет выступать компания, которая имеет право заниматься импортно-экспортной деятельностью на территории Китая.

Считайте, сравнивайте

Как уже было озвучено — стоимость авиаперевозки (авиафрахта) рассчитывается по тарифной сетке: $-45 + 45 + 100 + 300 + 500 + 1000$ кг. Чем больше «оплачиваемый вес», тем ниже тариф. Если вес груза находится близко к пороговому значению тарифной, можно снизить затраты, увеличив на несколько килограммов вес товара (т. е. добавить товар в партию) или вес упаковки.

НАПРИМЕР

Необходимо доставить груз из Китая
(Пекина) в Екатеринбург
«ОПЛАЧИВАЕМЫЙ ВЕС» ГРУЗА
= 995 КГ

Тарифы на авиафрахт по направлению:

–45КГ А/Ф: USD 7.00 / КГ
+45КГ А/Ф: USD 5.49 / КГ
+100КГ А/Ф: USD 5.08 / КГ
+300КГ А/Ф: USD 4.85 / КГ
+500КГ А/Ф: USD 4.60 / КГ
+1000КГ А/Ф: USD 4.20 / КГ

Вес будет рассчитываться по тарифу
+500 КГ (4,60 USD / КГ)

Стоимость авиафрахта
= 995 КГ * 4,60 = 4 577 USD

Если при отправлении добавить товар
и упаковку на 5 кг, то тариф будет
+1000 (4,20 USD / КГ)

Стоимость авиафрахта составит
1000 КГ * 4,20 = 4 200 USD

При увеличении веса на 5 КГ удалось
сократить затраты на авиаперевозку
на **377 USD.**



КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ НА АВИАПЕРЕВОЗКИ ИЗ США?

Уточняйте статус отправителя,
делайте выбор в пользу Known
Shipper

Географическое расположение США предполагает доставку товаров только морским или авиатранспортом. Средний срок доставки морем варьируется от 30 до 45 дней в зависимости от портов отправления груза и портов захода в Россию. Доставка авиатранспортом займет 4–5 дней, с преимуществом в скорости и сохранности груза.

Дополнительным фактором, влияющим на стоимость перевозок грузов из США, является поня-

тие UNKNOWN SHIPPER. Термин был введен Департаментом США по Национальной безопасности после инцидента 11 сентября 2001 г. с целью повышения безопасности авиаперевозок. Функция контроля была возложена на Администрацию по безопасности на транспорте (TSA — Transportation Security Administration). Грузоотправитель в США имеет один из двух статусов — «известный отправитель» (Known Shipper) или «неизвестный отправитель» (Unknown Shipper). Known Shipper дает возможность отправлять грузы грузовыми и пассажирскими рейсами, последний вариант, как уже было сказано выше, обходится дешевле. Статус присваивается после тщательной проверки в TSA. Авиаперевозка то-

вара от грузоотправителя со статусом Unknown Shipper обходится дороже за счет ограничений по выбору авиалиний для перевозки и повышенного уровня внимания со стороны контролирующих органов.

Это основные нюансы, которые стоит учитывать при отправке грузов авиатранспортом. Владение полной информацией и понимание логистических цепочек позволяет профессиональным участникам игрокам оптимизировать расходы клиентов. Так что авиадоставка не всегда оказывается самым дорогим способом, если знать все нюансы и особенности.



ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТАВОК МОРСКОГО ФРАХТА. ШПАРГАЛКА ДЛЯ НОВИЧКА

Перевозка морским транспортом является одним из наиболее востребованных способов доставки груза. Часто у клиентов возникают вопросы: из чего формируются ставки фрахта, почему они отличаются у агентов и морских линий, а также какие терминалы следует выбирать для выгрузки в порту назначения, чтобы оптимизировать затраты?

Ирина Арсеньева,
Руководитель отдела логистики ГК АРИВИСТ

Основной поток импортных и экспортных грузов идет через три крупнейших порта России, которые расположены в Санкт-Петербурге, Новороссийске и Владивостоке. Грузовладельцы выбирают морской транспорт за надежность, невысокую стоимость, возможность межконтинентальной доставки грузов и большую провозную способность (крупные партии товаров, негабаритные грузы, контейнеры). Перевозка морским транспортом позволяет избежать транспортировки груза по территории России под режимом «таможенного контроля», так как таможенное оформление груза

может проводиться прямо в порту прибытия.

Рассмотрим, из каких составляющих формируется ставка фрахта для морского контейнера.

Существует базовая ставка фрахта, которая представляет собой непосредственно оплату доставки груза морем. При получении ставки фрахта необходимо учитывать, на каких линейных условиях она предоставлена. Обычно линейные условия перевозки включают оплату судовладельцем грузовых работ, которая также учитывается в ставке.

ОСНОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:

FIFO

Free in / out
(погрузка и выгрузка за счет отправителя/получателя)

FILO

Free in /Liner out
(погрузка за счет отправителя/выгрузка за счет линии)

LIFO

Liner in /Free out
(погрузка за счет линии/выгрузка за счет получателя)

LILO

Liner in /out
(погрузка/выгрузка за счет линии — полные линейные условия).

На этапе согласования ставки уточнять следующие условия, которые могут существенно повлиять на конечную стоимость доставки:

- Ставка за ПРР в порту назначения, если они не включены в ставку фрахта;
- Свободный период обращения контейнера;
- Штраф за сверхнормативное использование контейнера (демередж, детеншен).

Demurrage
это штрафные санкции, взимаемые за сверхнормативное использование контейнера с момента его выгрузки на терминал до момента вывоза с терминала. Detention — штрафные санкции, взимаемые за сверхнормативное использование контейнера с момента его вывоза с терминала до момента возврата порожнего контейнера в порт

- Свободный период хранения контейнера в порту назначения;
- Штраф за сверхнормативное хранение в порту;
- Расходы, связанные с возвратом контейнера (Drop-Off Charge — дополнительный сбор за возврат контейнера в месте, отличном от места доставки, указанного в коносаменте);
- Administrative Fee = B/L Fee = Docs Fee (возможны другие обозначения) — сборы местного агента линии за оформление документов. Могут взиматься за коносамент или за контейнер.



К БАЗОВОЙ СТАВКЕ ФРАХТА МОГУТ БЫТЬ ДОБАВЛЕНЫ РАЗЛИЧНЫЕ СБОРЫ

(оплачиваются линиями в счет фрахта):

BAF

Bunker Adjustment Factor
бункерная надбавка;

CAF

Currency Adjustment Factor
валютная надбавка;

IMO SURCHARGE

Надбавка за опасный груз

ISPS ИЛИ SEC

Security charges
портовый сбор за безопасность;

GRI

Плановое повышение базовой ставки с определенной даты;

THC

Terminal Handling Charges
терминальная обработка груза;

PSS

Peak Season Surcharge
надбавка в связи с возрастающим объемом перевозок;

WINTER SURCHARGE

зимняя надбавка.

Следующий момент, на который стоит обратить внимание, — наличие срока действия ставки. Стоимость фрахта определяется по дате отправления груза (дате издания коносамента в порту отправления).

Для многих морских линий характерны две основные ценовые политики: минимальная стоимость фрахта, минимальный свободный период, но более высокие штрафные санкции или более высокая стоимость фрахта, более длительный период свободного хранения, но меньшая сумма штрафов.

Обращайте внимание на сроки доставки. Для этого необходимо запросить предполагаемое транзитное время.

Иногда выгоднее организовать перевозку линией с более высокой стоимостью фрахта и более длительным свободным периодом обращения контейнера, но более коротким сроком доставки.

КАК ВЫБРАТЬ ПОРТ ПРИБЫТИЯ

При выборе порта прибытия груза необходимо учитывать портовые сборы и тарифы, которые существенно различаются в зависимости от терминала.

Сборы оплачиваются напрямую порту, через портовых экспедиторов или местных агентов линий.

К таким сборам относятся ставки порта за следующие виды работ.

Хранение

ставка за сверхнормативное хранение груза в порту. Считается с момента выгрузки на терминал до момента вывоза с терминала. Обычно котируется за TEU и имеет возрастающую шкалу (чем дольше груз находится в порту, тем дороже каждый следующий день хранения).

Выставление на досмотр

ставка за работы по выставлению контейнера на площадку досмотра (таможенного, санитарного и т. д.).

Дополнительные операции

ставки порта за любые не предусмотренные в обычной схеме обработки контейнера работы (перетарка, взвешивание, наложение пломб, маркировка и т. п.).

Чтобы выбрать наиболее выгодный вариант доставки груза, следует иметь знания и опыт в этой области, а также разбираться в тонкостях и нюансах.



СБОРНЫЕ ГРУЗЫ МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Что такое сборные грузы? Почему перевозка сборных грузов — это не всегда уровень почтового сервиса? Как выполняются такие перевозки? Какие мифы логистики сборных грузов существуют?

ЧТО ТАКОЕ СБОРНЫЕ ГРУЗЫ?

Сборный груз составляется за счет объединения маленьких партий товаров в один груз, после чего товар из точки отправки в точку назначения следует одним полным транспортом. Благодаря объединению товаров от нескольких заказчиков для каждого из них стоимость транспортировки значительно снижается.

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИКИ СБОРНЫХ ГРУЗОВ

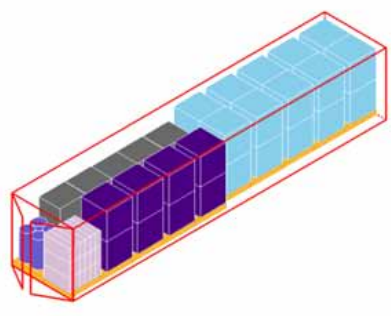
Миф 1. Перевозка сборных грузов — это как перевозка почты, легко, но ненадежно.

На самом деле:
Доставка сборных грузов один из самых сложных

видов организации транспортных услуг. Небольшие партии грузов, по массово-объемной характеристике приравненные к 1 кубическому метру либо к минимальному весу этого объема, равному 250 кг, перевозятся на одном транспортном средстве. И это единственное, что их объединяет, поскольку на каждый из грузов оформляется отдельный транспортный документ. В пакет документов, следующий с транспортным средством, кроме транспортной накладной, также вкладыва-

ют инвойс и упаковочный лист. Для перевозчика и таможенных органов каждый из грузов следует почти по такому же пакету документов, как если бы для его перевозки транспортная единица, такая как контейнер или грузовик, была зафрахтована полностью.

Для отправки таких малых партий грузов используются специальные склады консолидации. Профессиональные логистические компании подходят к выбору такого склада очень педантично и скрупулезно. Почему? Да потому что качество выполнения сборных перевозок зависит от профессионализма сотрудников склада и уровня его оснащения профессиональным складским оборудованием — от специальных погрузчиков до компьютерных управляющих программ. При получении партии груза на склад начинается подготовительная работа, которая делает перевозку сборных грузов эффективной и востребованной на рынке. На каждую партию груза работники склада оформляют накладную, заново ее взвешивают, снимают размеры, проверяют состояние упаковки, делают фотографии и заносят все данные в специальную программу. На каждое грузовое место наклеивается специальный маркер со штрихкодом, полностью исключая факт потери груза или отправки по другому маршруту.

Контейнеры	Упаковка груза
<p>Все контейнеры:</p> <p>40' dv: 1 шт.</p>	<p>Единиц груза всего: 60 шт. Единиц груза упаковано: 60 шт. (100%).</p>
	<p>Контейнер №1 (40' dv 1 шт.)</p> <p>Единиц груза упаковано: 60 шт. (100%). Из них:</p> <ul style="list-style-type: none"> Груз1 - 8 шт. (100%) Груз2 - 10 шт. (100%) Груз3 - 4 шт. (100%) Груз4 - 18 шт. (100%) Груз5 - 20 шт. (100%) <p>Объем груза: 37,01 м³ (55% объема)</p> <p>Масса груза: 6650 кг. (23% грузоподъемности)</p>

Далее груз размещается на стеллаж, с которого будет формироваться контейнер или грузовик. И так с каждой партией груза.

Специальная программа рассчитывает загрузку транспортного средства и порядок размещения грузов (для автоперевозок — по маршруту следования и выгрузки). Она же следит за тем, чтобы в партии не содержалось несовместимых товаров.

Как правило, не допускается совместная отправка скоропортящихся продуктов и товаров длительного срока хранения, металлических и хрупких товаров, одежды и жидкостей и т.д.

Программа сама рассчитывает идеальное размещение каждой партии, исходя из веса и количества мест, и предлагает логистическому оператору наиболее удобный и выгодный вариант.

Миф 2. Высокая стоимость доставки

Многие считают, что большое количество операций с небольшой партией груза увеличивает себестоимость перевозки, однако это не совсем так. Складские операции имеют вполне адекватные расценки, поскольку полностью автоматизированы. Кроме того, доставка партии груза на склад консолидации со склада производителя не выполняется отдельным и дорогостоящим транспортом. Груз следует в составе групповой сборной перевозки. Маршрут и загрузка каждой партии также рассчитывается компьютером, только перевозка происходит в масштабах одного региона, штата или даже страны. Стоимость фрахта контейнера на перевозку сборных грузов не отличается от стоимости фрахта контейнера на перевозку генерального груза.

Компании, которые умеют грамотно выстраивать логистические коридоры, так располагают склады консолидации, чтобы добиться загрузки транспортных средств в 75–80% от полезного объема, что сводит к нулю так называемый «мертвый фрахт» и снижает себестоимость услуги.

В портах доставки грузов, как правило, используются склады временного хранения для доставленных грузов, где грузы, приходящие морем, выгружаются из контейнера, — что позволяет экономить на дополнительных сборах линий за хранение контейнера в порту и возможном демарше. Из такого склада формируется партия и доставляется до двери получателя уже с помощью средних и малых грузовиков, что минимизирует себестоимость «последней мили».

Результатом всего процесса оптимизации становится ставка на перевозку единицы сборного груза (1 кубического метра или 250 кг, что больше) за вполне приемлемую для потребителя цену.

Высокий уровень конкуренции среди перевозчиков также влияет на стоимость услуги, постепенно снижая ее.

Миф 3. Сборные грузы доставляются очень долго

На перевозку сборных грузов уходит чуть больше времени, чем на перевозку генеральных. Вся разница в сроках кроется в умении логистического оператора правильно сформировать партию груза (сделать консолидацию) на складе в стране отправления. По времени такая услуга может занимать 5–7 дней, а может и 15 — эта составляющая и определяет фактический срок доставки груза.

Допустим, срок доставки сборных грузов из Европы автотранспортом составляет 7–10 дней, срок доставки из США морским транспортом — 25–30 дней, доставка же грузов из стран Юго-Восточной Азии тем же морским транспортом может достигать 45–50 дней.

Как альтернативу можно использовать доставку сборных грузов из Китая по железной дороге в составе ускоренных контейнерных поездов, здесь сроки доставки сокращаются более чем в два раза и составляют 20–25 дней.

Такие сроки могут выдерживать и гарантиро-

вать только сильные игроки рынка, непосредственно формирующие и оказывающие полный перечень услуг по перевозке сборных грузов от консолидации груза в стране отправления до «последней мили» в стране назначения.

«Подводные камни», или на что необходимо обратить внимание:

Стоимость доставки зависит от размера и веса груза. Если он занимает 70–80% контейнера, пользоваться сборными перевозками будет бессмысленно: цена обычной транспортировки окажется немного выше, а груз придет в пункт назначения значительно быстрее.

Перед тем как отправиться в путь, груз как минимум несколько дней хранится на складе. Очевидно, что для скоропортящейся продукции такой способ доставки не подходит.

Грузы хрупкие и опасные могут дожидаться своей очереди довольно долго: для них необходимы особые условия транспортировки, а перевозят такие грузы намного реже обычных. Это значит, что контейнер будет наполняться медленно. Доставку таких грузов разумнее делать авиатранспортом.

Экономичность и удобство доставки сборных грузов неоспоримо, но лучше выбирать партнера, который способен просчитать несколько вариантов и предложить наиболее полно отвечающий требованиям клиента.



Александр Иванов
Руководитель отдела
по сертификации
товаров

ОСОБЕННОСТИ ВВОЗА ОБРАЗЦОВ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ

По какой причине появились разъяснения «О порядке совершения таможенных операций, связанных с ввозом в Российскую Федерацию товаров в качестве проб и образцов для целей проведения исследований и испытаний продукции» и как эти рекомендации влияют на процесс таможенного оформления?

29 декабря 2017 г. Федеральная таможенная служба и Федеральная служба по аккредитации подписали двусторонние разъяснения «О порядке совершения таможенных операций, связанных с ввозом в Российскую Федерацию товаров в качестве проб и образцов для целей проведения исследований и испытаний продукции». Разъяснения, как в них сказано, носят рекомендательный и информационный характер. То же подтвердил в своем выступлении на XIV ежегодной таможенной конференции «Таможня и бизнес: 10 шагов навстречу» заместитель начальника Управления торговых ограничений, валютного и экспортного контроля ФТС Андрей Рязанов: «Относитесь к разъяснениям ФТС и Росаккредитации более спокойно. Официально заявляю: они носят исключительно информационный характер и никто не будет наказан за их невыполнение или игнорирование». Несмотря на характер разъяснений, они вызвали большой резонанс среди участников ВЭД и аккредитованных лиц (органов по сертификации и испытательных лабораторий). Специалисты понимают, что разъяснения являются посылом к соблюдению обязательных требований законодательства и в случае нарушения к виновнику будут применены санкции. Напомню, что в случае признания документа о соответствии недействительным для импортера предусмотрена статья КоАП РФ 16.2 часть 3 «Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров», а для заявителя (в случае декларации о соответствии) статья КоАП РФ 14.44 «Недостоверное декларирование соответствия продукции».

Усиленный контроль над ввозом образцов продукции возник не просто так, а на основании

сделанной выборки по количеству зарегистрированных документов о соответствии продукции и количеству поданных в таможенную декларацию на ввоз образцов. При сопоставлении двух полученных величин образовалась странная картина — количество деклараций в сотни раз меньше количества зарегистрированных документов о соответствии. Данный факт свидетельствует о том, что образцы либо не ввозились, либо ввозились «в чемодане», что является нарушением законодательства.

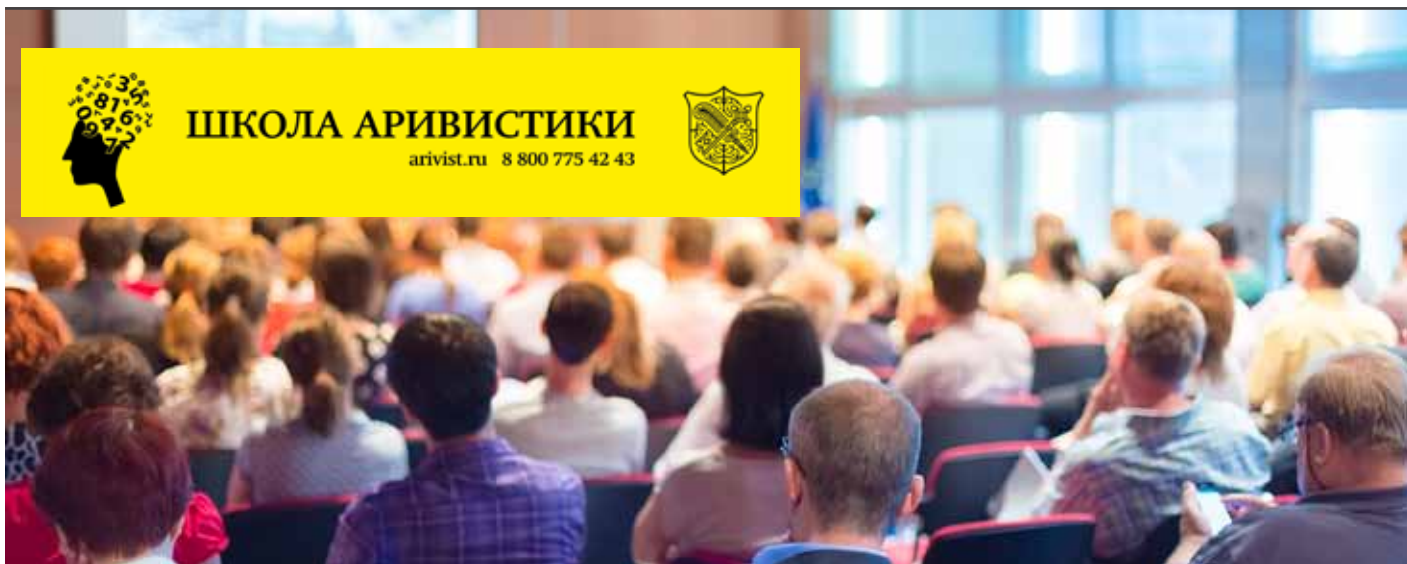
ЧТО КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИЛОСЬ?

В целом никаких нововведений по порядку ввоза образцов не произошло. Таможенным кодексом ЕАЭС установлено, что товары, ввозимые для исследований и испытаний, подлежат таможенному декларированию. Решением Коллегии ЕЭК № 294 от 25 декабря 2012 г. установлено, что для ввоза образцов необходимо предоставить в таможенный орган копию договора с аккредитованным органом по сертификации (аккредитованной испытательной лабораторией/центром) или копию письма от такого органа с подтверждением необходимого и достаточного количества ввозимой продукции. В общих чертах процедура подтверждения соответствия выглядит так: ввоз и декларирование образцов для испытаний, затем испытание в лаборатории, выдача сертификата соответствия или принятие декларации о соответствии на основании полученных результатов, после маркировка коммерческой партии продукции единым знаком обращения на рынке ЕАЭС, ввоз коммерческой

партии. Для единичных изделий, к примеру, для крупногабаритного оборудования предусмотрены специальные схемы сертификации.

Заявителю необходимо четко различать особенности процедуры для целей декларирования и целей сертификации соответствия. В первом случае отбор и ввоз образцов, а также предоставление образцов в испытательную лабораторию — обязанность заявителя. Для регистрации декларации о соответствии заявитель должен предоставить в орган по сертификации полный комплект документов, включая протоколы испытаний, таможенную декларацию или иной документ, принимаемый в качестве таможенной декларации. В случае сертификации соответствия отбор и передача образцов в испытательную лабораторию осуществляется представителем органа по сертификации.

В последнее время на рынке появляются все больше организаций-однодневок, которые за короткий промежуток времени, пока у них не отозвали аккредитацию, оформляют документы о соответствии, пренебрегая качеством работы и требованиями законодательства. В случае возникновения проблем с оформленным документом такая организация-однодневка «теряется» и заявителю приходится разбираться с проблемой самостоятельно. Поэтому необходимо обращаться за услугами по сертификации в надежные органы и лаборатории, которые имеют многолетний опыт работы и отстаивают свою компетенцию перед контролирующими органами. Соблюдение обязательных требований, в том числе ввоза и испытаний образцов, является залогом безопасности как заявителя, так и конечного потребителя продукции.



СТИРАЕМ ГРАНИЦЫ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

Как театр начинается с вешалки, так любая компания начинается с кадров. Поиск нужного специалиста занимает массу времени и усилий, сопоставимых с подготовкой нового или перепрофилированием уже нанятого персонала, поэтому крупные компании все чаще принимают решение растить профессионалов под свои конкретные нужды. Но какие методы наиболее эффективны? Что показывает практика? Как в группе компаний с более чем 25-летней историей появился собственный образовательный проект и почему?

«ШКОЛА АРИВИСТИКИ»

масштабный проект по корпоративному обучению, повышению квалификации и профессиональной переподготовке в доступных и современных форматах, созданный на базе ГК АРИВИСТ. Все началось с модели повышения компетентности собственных сотрудников в рамках внутрикорпоративного обучения: наставничество, ликбезы от руководителей, экспертные практические советы. Выступления руководителей и экспертов ГК АРИВИСТ в качестве спикеров на различных отраслевых конференциях, перед клиентами и партнерами плавно перешли в формат обучающих семинаров в ведущих центрах дополнительного профессионального образования Санкт-Петербурга.

В 2010 г. заработал проект корпоративного университета — растить линейных руководителей и работать с персоналом стало проще. Современная система образования не может справиться ни с нарастающим потоком информации, ни с требованиями, которые предъявляет выпускникам современный бизнес. Отчасти проблему решают частные образовательные структуры, бизнес-школы, готовые предложить специализированные семинары и тренинги или разработать индивидуальные программы под запросы конкретных компаний. Когда нам требуются знания для развития личностных компетенций сотрудников, мы обращаемся к внешним поставщикам-экспертам образовательных услуг. Но когда речь заходит о специфических компетенциях в транспортно-логистической отрасли, тут нам никто не поможет лучше нас самих. Мы убе-

ждаемся в том, что «принцип "Делай, как я говорю" больше не работает, работает принцип "Делай, как я"» (Г. О. Греф), когда мы не можем удовлетворить свои потребности ни на рынке труда, ни на рынке частных образовательных программ. В жестко конкурентных условиях рынка транспортно-логистических услуг приходится принимать кардинальные меры, чтобы сохранять, накапливать и передавать свои специфические знания — те самые, которые являются основой для выживания и развития компании. Как показывает опыт мировых корпораций, особенно ценным и важным становится так называемое неявное знание, которое плохо поддается формализации и его очень сложно передать кому бы то ни было. Его нельзя изложить на бумаге и выдать новому сотруднику в качестве руководства к действию. Неявное знание тесно связано с навыками и опытом конкретного специалиста — его идеалами, его ценностями, его чувствами. В корпоративных университетах весь учебный процесс построен на практических занятиях, на примерах из реальной жизни компании.

Исходя из личного опыта, мы можем смело заверить, что это один из лучших способов передачи знаний.

Логистика, грузовые перевозки, таможенное оформление — все это специфичные сферы, за подготовку кадров в которых отвечают специализированные высшие учебные заведения. ГК АРИВИСТ активно участвует в научной и учебной работе при подготовке будущих специалистов совместно с ГУМРФ имени адмирала С. О. Макарова — университет стал настоящей «кузницей кадров» для компании.

Нынешним студентам «Школа Аривилистики» помогает перейти от теории к практике, сориентироваться в отрасли, получить полезные в работе знания и консультации от специалистов.

Результат оказывается выгоден обеим сторонам учебного процесса — студенты приобретают первичный опыт работы, рекомендации, полезные знакомства и связи, узнают нюансы и детали своей сферы деятельности, а компания — лояльных и надежных специалистов или партнеров, отвечающих современным потребностям бизнеса.

Основная миссия «Школы Аривилистики» звучит еще более амбициозно, нежели потоковое воспитание будущих коллег, — повышение общего уровня логистических знаний населения. Благодаря онлайн-семинарам, вебинарам и дистанционному обучению пройти интересующие курсы может любой желающий. Ключевая задача — научить будущего специалиста подходить к каждому случаю индивидуально, рассматривать все доступные варианты решения проблемы с практической точки зрения, неординарно использовать накопленный опыт.

Благодаря «Школе Аривилистики» можно узнать все о международных перевозках и их подводных камнях, научиться правильно и выгодно страховать грузы, оформлять необходимые документы и легально снижать таможенные затраты.

Практические знания от практикующих специалистов — простая и эффективная формула успеха.



ДЕНЬГИ ВЕРНУТЬ МОЖНО! ВРЕМЯ — НИКОГДА!

*«Загрузи приложение — и получи товар на дом»,
«Зарегистрируйся — и пользуйся, не выходя из дома»,
«Услуга — в 1 клик» — это реалии нашей жизни, которые призваны экономить наценнейший ресурс — время. Получать быстрый результат важно и просто обывателю для бытовых нужд, и коммерческой структуре для развития своего бизнеса.*

В темпе современной экономики и технологий на достойном уровне функционирует автоматизация в сфере таможенного дела по декларированию товаров, и с 1 января 2018 г. участники ВЭД это почувствовали.

Однако, если подача таможенной декларации и выпуск товаров производится через обезличенную систему, то принятие ключевых решений (например, по таможенной стоимости или коду ТН ВЭД) ложится на плечи инспектора.

Инструментом в принятии таких решений выступает система управления рисками в рамках властной вертикали ФТС либо практика функциональных отделов таможни.

В действительности не всегда удается спрогнози-

ровать решения таможенного инспектора, из-за чего участник ВЭД может понести издержки или убытки. Даже если таможенный представитель объективно организовал выпуск товаров безукоризненно, вы не застрахованы от непредвиденных обстоятельств в виде доначислений таможенных пошлин, налогов. И это, к сожалению, норма жизни. Однако важно различать действия по подготовке и подачи таможенной декларации от оспаривания решения таможни после выпуска товаров. Это самостоятельные новеллы, связанные между собой, но имеющие разные механизмы реализации.

Оспаривать решения таможенных органов возможно ведомственным порядком в вышестоящий орган либо в судебном порядке.

В чем плюсы ведомственного порядка? Не нужно

платить госпошину при подаче жалобы, не требуется личное участие при ее рассмотрении, решение — в течение 1 месяца, необязательно приобретать документы.

А какие преимущества обращения в суд? Заседание суда — диалог, гласность, непредвзятость, где вопросы к оппоненту не могут остаться не отвеченными, а позиция подкрепляется документами, доводами. Это возможность истребовать необходимые документы у другой стороны спора в качестве обоснованности принятого решения и возможность проведения экспертизы.

Выбрать один из двух видов оспаривания — это решение, которое зависит от нескольких факторов. Главное, определить — готовы ли вы уделить отстаиванию своих интересов время? Процесс обжалования решения таможенного органа должен идти параллельно с основной деятельностью компании, не мешая другим направлениям. Поэтому оптимальный вариант — доверить пласт обжалования в руки специалистов с многолетней практикой, которые не заинтересованы в «растягивании» тяжды.

Хорошего юриста, как и семейного доктора, ищут и находят исключительно по отзывам, опыту реальных людей. При этом важно оценить затраты на услуги юриста в соотношении с издержками (убытками), понесенными в рамках оспариваемого решения.

Проявляя заботу об импортерах и экспортерах, мы рекомендуем наших проверенных партнеров - юридическое бюро «Парадигма Права». Основной курс бюро направлен на обжалование решений таможенных и иных государственных органов. Есть и другие направления, актуальные для участников ВЭД:

- Налоговое право.
- Правовой консалтинг.
- Интеллектуальная собственность.
- Коммерческие споры.
- Административное право.

Команда «Парадигма Права» базируется на трех китах — качество, адекватная стоимость услуг и, конечно, экономия времени клиента. Ведь успешный бизнес ведут те, кто умеет считать деньги и ценить время.

Контакты

paradigma-prava.ru

Телефоны:

+7 (812) 740-54-33

+7 (921) 758-83-46

+7 (921) 786-17-87

e-mail:

gorbunov.l@paradigma-prava.ru

elizaveta@paradigma-group.com



ВЕЛОСИПЕД МОЖЕТ И ДОЛЖЕН ПРИНОСИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

Раймонд Меднис

руководитель Electra Bicycle Company Russia (а также владелец строительной компании «Проф-мастер») о случайности, которая переросла в большую любовь, истории развития бизнеса в России и выходе на китайский рынок с американскими велосипедами.



Раймонд, почему Вы выбрали флагманом своего бизнеса именно велосипеды Electra?*

Увидел в Риге, влюбился – это стечение обстоятельств.

Благодаря чему велосипеды Electra стали так популярны в России?

Electra – это не просто велосипеды, не просто спорт инвентарь. Это – стиль жизни. Классный, удобный, красивый аксессуар. У Electra 19 различных патентов, над его внешним видом работают лучшие дизайнеры мира. Electra – мировой лидер в производстве комфортабельных ситибайков (прим. городских велосипедов).

Какая модель, на Ваш взгляд, наиболее точно воплощает дух Electra?

Indy 3i, как у меня на стене (прим.: стену в кабинете, оформленном как и весь офис компании, в стиле лофт, украшает оригинальный велочоппер Electra Cruiser Indy 3i Red). Вся Electra в этом, «Инди» – это «Индианаполис» - спортивная гоночная трасса.

Примерно так выглядели спортивные мотоциклы в 30-х-50-х гг - насыщенно-красные, на белых покрышках. При этом в нем есть все «электровские прибабасы» – технология Flat Foot, лучшие компоненты. Современный, невероятно красивый, плюс – это знаковая модель. Думаю, что каждый может выбрать для себя целый ряд моделей и про каждую долго рассказывать, но для меня Electra – это Indy.

Расскажите, с чего начиналось и как развивалось представительство Electra в России?

Для начала мы изучили рынок, выяснили, что велосипедов Electra тут нет. После долгих переговоров с центральным офисом Electra в США поняли, что можем получить дистрибуцию на Россию. Прделали большую работу, контактировали практически со всеми крупными игроками местного велосипедного рынка. Как оказалось, все они в курсе, что такой бренд есть, но объясняли, что у российского рынка своя специфика и с такими велосипедами здесь делать нечего. В то время были востребованы спортивные и горные велосипеды, а ситибайки были непонятны для российского рынка. В итоге, построить стандартную систему работы дилеров с дистри-

бьющей не получилось и мы решили развивать свою розницу. Начинали с Санкт-Петербурга, сегодня марка представлена в девяти городах по всей России: в Москве, Сочи, Екатеринбурге, Тюмени и других. Как раз с 2010 г. (прим.: 2010 - год основания Electra Bicycle Company Russia) пошел тренд на такие велосипеды. Тут то ли мы попали в струю, то ли благодаря нам струя стала образовываться. У нас продукт, с которым очень приятно работать – демократичный, вызывающий исключительно положительные эмоции. Один из основных шагов, которые мы придумали и воплотили – это тест-драйв – мы даем прокатиться на «электрах», чтобы покупатель смог найти свой, особенный. Я люблю наблюдать за этим процессом – человек садится, едет, улыбается и уже через минуту выглядит абсолютно счастливым. Думаю, что такой эффект связан с воспоминаниями из детства - ты садишься на велосипед и тебя покрывает счастье, свобода, независимость. У нас самые крутые велосипеды, продукт-мечта. Мне самому он очень близок. Например, в Шанхае я передвигаюсь только на велосипедах. На пальцах одной руки могу вспомнить случаи, когда возможности поехать на велосипеде не было и пришлось пересесть на автомобиль.



Большой вклад в развитие компании, конечно, внесли люди. У нас работают очень хорошие ребята – молодые, амбициозные.

Как бы Вы охарактеризовали свой стиль управления компанией?

Демократия, наверное, я доверяю людям, с которыми работаю. Естественно, у нас есть политика, что мы делаем, что не делаем, что принято, что не принято. Серьезные вопросы я решаю сам, но у моих сотрудников довольно большой процент свободы в действиях.

Почему в качестве строительного материала для шоу-румов вы часто используете контейнеры? Контейнер – это модный строительный материал, из которого архитекторы всего мира, работающие в стиле «container-art», проектируют офисы, жилье, да что угодно. Очень удобно: привез, поставил, не понравился – увез. Купить контейнер – вообще не вопрос, вопрос сделать из контейнера конфетку. Нам повезло – мы давно и успешно работаем с очень талантливым архитектором.

Какая модель велосипедов в России является самой продаваемой и как выглядит ее «классический» покупатель?

Самая продаваемая модель в России – ни на что не похожий Straight 8 (прим. Cruiser Straight 8 Zi). Покупатель – мужчина, обладающий внутренней свободой, свободой выбора. Не каждый может себе такой купить и дело не в деньгах, до него надо просто дорасти.

Модели Electra все, в основном, яркие, броские. Около 55% продаж приходится на женские велосипеды. Но если говорить про конкретную модель, то безусловный лидер – Straight 8.

Electra – это стильный городской велосипед для себя или в подарок?

Для нас стало откровением, что 30% продаж приходится на «велосипед в подарок» в том или ином виде: ребенку на день рождения, жене, подруге, коллеге. Были разные истории. Одна из самых запомнившихся: Дмитрий Медведев, будучи президентом РФ, подарил Владимиру Путину, который в то время был премьер-министром, велосипед Electra модели Tandem. И все смеялись: кто рулит, кто педали крутит, но в любом случае, этот факт показывает, что у наших первых лиц с юмором все в порядке. Мы не пользуемся в рекламных целях именами наших клиентов, но самые влиятельные и известные люди в мире владельцы велосипедов Electra.

В конце апреля 2018 г. Вы открыли первый шоу-рум Electra в Китае. Велосипеды долгое время производились в Китае и на Тайване, но не продавались там. Как Вам удалось убедить головной офис в США, что российское подразделение может завоевать китайский рынок с американскими велосипедами?

Тут несколько причин. Первая, наш особенный подход: будучи дистрибьютором, мы сами же являемся и дилером, по сути, розницей. Китайский рынок – огромный и сложный, со своими вну-

тренными традициями и особенностями. У мировых лидеров по производству велосипедов не получается достичь большого успеха в этом регионе. Мы же отказались от продажи Electra как спортивного инвентаря, ушли полностью в «стиль жизни» и не особо отождествляем себя с конкурентами. Стараемся стоять не рядом со спортивным инвентарем, а с fashion-индустрией. Идея нашей команды победила другие, и производитель отдал нам право дистрибуции на Китай. Вторая, китайские покупатели для условных американцев – это люди с другой планеты, а нам они сравнительно ближе по менталитету. Мы тоже показываем какие бренды мы носим, только в Китае все это еще более гипертрофированно – китайцы часто вообще носят вещи «бирками наружу».

Как вы готовились к выходу на китайский рынок?

Специально проводить масштабные маркетинговые исследования необходимости не было, вся нужная информация есть на поверхности. Китай – это очень объемный рынок, у нас на калькуляторе нет столько нолей, во сколько там оценивается потенциал. Сейчас мы занимаемся тем же, чем занимались на первом этапе в России: показываем, что велосипед – это не только транспортное средство. В России люди исторически использовали велосипед для катания в парке и на даче – других вариантов не было, в Китае история другая – для китайцев это вынужденное транспортное средство. Они пытались отказаться от него в пользу машин, общественного транспорта, однако сейчас мы наблюдаем обратную велосипедизацию Китая, о чем свидетельствует в том числе и активное

развитие велопрокатов. Мы же хотим показать, что велосипед должен и может приносить удовольствие и счастье. Если говорить о концепции шоу-румов, то она в целом идентична России - большой центральный салон, где представлено максимальное количество моделей и дополнительные небольшие шоу-румы в популярных местах.

Каков сейчас основной вектор приложения Ваших усилий?

Продвижение велосипедов Electra в Китае.

Не боитесь потерять рынок России из-за того, что Ваше внимание сосредоточено на Китае?

Определенные страхи и переживания всегда есть. Но есть бизнесы, которые не требуют усиленного внимания, потому что уже поставлены на рельсы, а есть новые проекты, в которые нужно вкладывать время, силы и энергию. Что касается развития бизнеса Electra в России, то сейчас мы работаем над расширением влияния в онлайн-среде, над улучшением качества услуг - скорости доставки, обработки заказов.

Раймонд, как отец четверых сыновей, какой совет Вы бы дали своим детям на будущее?

Сложный вопрос. Я не очень люблю советы давать, мне больше нравится сам процесс воспитания, советы - не мой конек.

Что бы пожелали?

Наверное, чтобы занимались любимым делом, которое доставляет удовольствие.

ARIVIST для вас - это...?

Очень надежный, проверенный годами партнер.



*Electra - культовый американский бренд стильных и комфортабельных велосипедов. Круизеры, чопперы, классические шоссейные, современные городские, электрические и фитнес-велосипеды - всего более 200-ти моделей на любой вкус. Каждая модель - это произведение дизайнерского и конструкторского искусства. Кроме того, это единственная компания, которая дает пожизненную гарантию на велосипедную раму.



ЧТО Я ДЕЛАЮ ИНАЧЕ

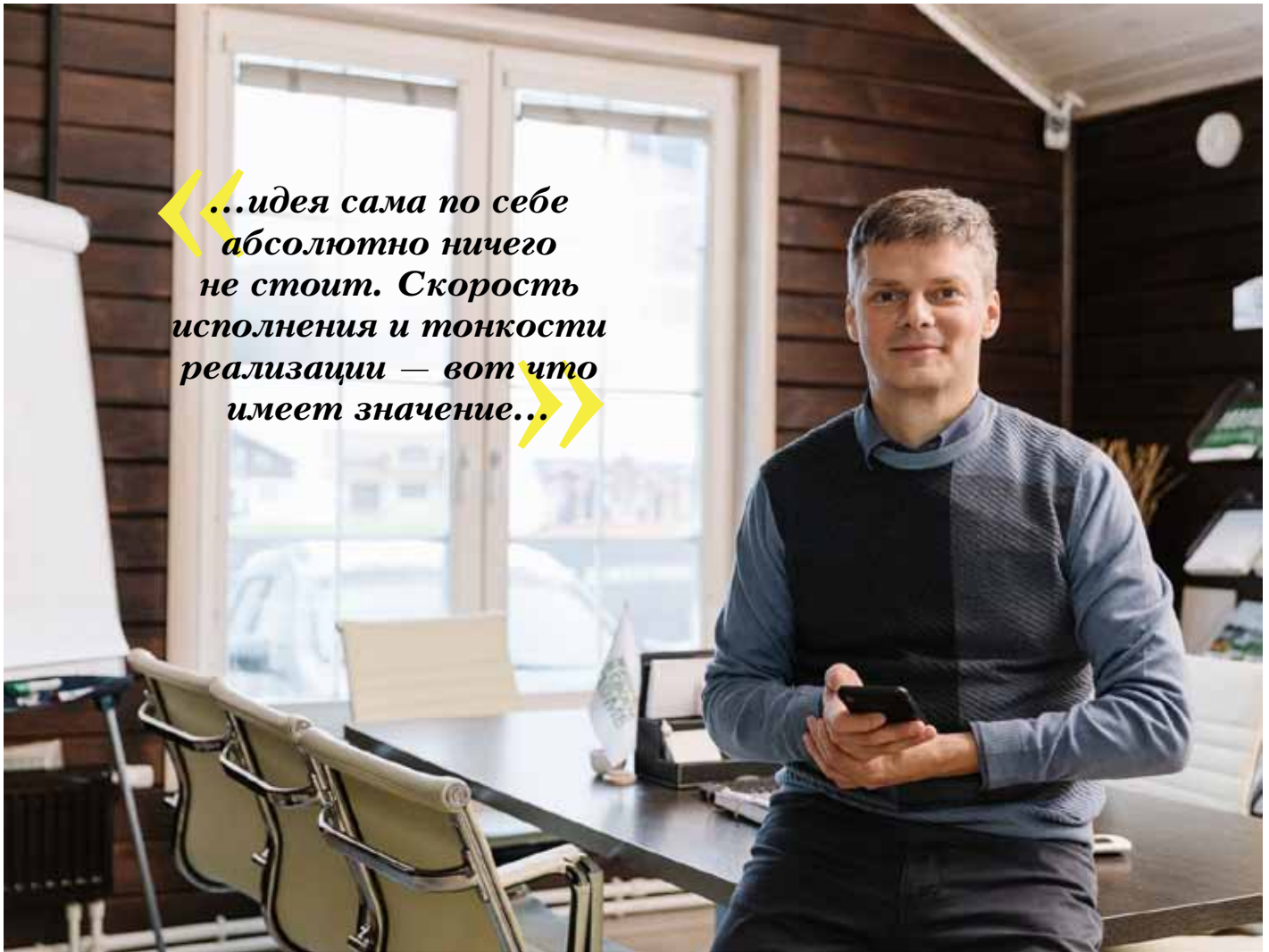
Александр Дубовенко,
управляющий партнер Good Wood о секретах в бизнесе, которые таковыми не являются и принципах, которые помогли ему создать уникальную и стратегически успешную компанию на рынке деревянного домостроения

«СЕКРЕТЫ УСПЕХА В ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ»

Тема, в которой сегодня нет дефицита информации. В Интернете множество статей, книг, YouTube-каналов про бизнес, личную эффективность и «жизнь замечательных людей». И запросов на эту тему колоссальное количество. Все хотят узнать, как быстро добиться успеха. Ко мне тоже часто обращаются с таким вопросом. Отвечать очень непросто. С моей точки зрения, тот, кто знает, что нужно для успеха, и рассказывает всем рецепт, — шарлатан. Если знаешь, где лежит золото, — походи и возьми его! А не пытайся заработать тем, что вместо этого учишь других.

Конечно, есть настоящие бизнесмены и реальные статьи. Но почти все они говорят одно и то же: базовые рецепты — клиентоориентированность, изучение потребностей целевой аудитории, создание продукта, лучшие кадры, интернет-маркетинг, новые технологии в продвижении...

Я решил написать о том, чем мой подход к работе ОТЛИЧАЕТСЯ от других. Что конкретно я делаю иначе, чем все остальные? Не утверждаю, что это верный путь, но именно он помогает мне предлагать рынку качественные загородные дома с высоким уровнем сервиса.



«...идея сама по себе абсолютно ничего не стоит. Скорость исполнения и тонкости реализации — вот что имеет значение...»

ВОТ НЕСКОЛЬКО МОИХ ПРИНЦИПОВ В РАБОТЕ, КОТОРЫМИ Я ХОЧУ ПОДЕЛИТЬСЯ

Первый:

память человека — ноль. Любая не записанная в задачу мысль на 100 % потеряна. Сужу по себе: моя память — самая плохая в мире. И если я что-то не записал, это обязательно будет забыто. Меня раздражают люди, которые не записывают себе задачи и говорят: «Я запомнил». Всегда отвечаю на это: «Я за всю жизнь так и не встретил человека, который способен запоминать».

Второй:

хорошо и достаточно не бывает. Что бы мы ни делали, я даю обратную связь в негативном ключе: надо улучшить это и улучшить то, тут надо было сделать по-другому, а так больше делать не будем. Это фантастически выбешивает моих сотрудников. Я потом вынужден их успокаивать. Но у меня нет понятия «плохо» или «хорошо». От меня невозможно услышать: «Отлично получилось», но всегда можно получить список улучшений. Кстати, это не перфекционизм. Я как раз сторонник MVP (minimum viable product — минимально работоспособный продукт). Скорее, я фанат кайдзен: все, что мы делаем, должно ПОСТОЯННО развиваться.

Третий:

открытость во всем. Этот принцип — самый сложный. Звучит просто, но человеку свойственны недоверчивость, подозрительность и замкнутость. Конкуренты хотят изучить производство нашего клееного бруса и наши строительные процессы — пожалуйста! Клиенты хотят знать маржу — пожалуйста! Сотрудники хотят знать зарплаты друг друга — пожалуйста! Мы идем все дальше и дальше в сторону открытости и полной прозрачности. Каждый, кто думает по-другому, на мой взгляд, параноик. Я всегда посвящаю сотрудников, конкурентов и коллег в свои планы. Почему? Считаю, что идея сама по себе абсолютно ничего не стоит. Скорость исполнения и тонкости реализации — вот что имеет значение.



Помогают ли эти принципы зарабатывать деньги здесь и сейчас? **Скорее нет, чем да.**
 Помогают ли эти принципы построить совершенно уникальную компанию — стратегически успешную и стабильную, на которую другие могут ориентироваться, с и в которой хотят работать? **Да.**
 Важно ли мне, чтобы я мог гордиться компанией, которую я создаю? **Да.**

GWOOD

СТРОИТЕЛЬСТВО ЕЩЁ
НИКОГДА НЕ БЫЛО
ТАКИМ ПРОСТЫМ
И ПОНЯТНЫМ



GWD.ru

8-800-333-11-11



Как это часто бывает, все началось с любви – правда, с любви не к еде, а к лошадям. На что, собственно, и указывает имя отеля и ресторана – левадой называют специальные места для выгула лошадей. Сначала здесь был просто конный клуб «Форсайд». Но лошади, конюшни, красота и благородство конного спорта (тут тренируются члены сборной Ленинградской области и проводятся соревнования международного уровня) в итоге преобразовали все вокруг – спортивный клуб превратился в настоящее загородное поместье с небольшим отелем на 24 номера-спальни, уютных и обставленных подомашнему, и рестораном на 60 мест. Архитектура и интерьеры выдержаны в английском стиле – все-таки, именно Англия привила всему миру страстную любовь к лошадям.

Ресторан непосредственно примыкает к главному зданию конного клуба. Из его каминного зала через панорамные окна можно понаблюдать за тренировками и соревнованиями в крытом манеже, а с террасы отлично просматривается поле для тренировок. Впрочем, здесь, все-таки, лучше есть, а не смотреть по сторонам. Петербург не зря давно и успешно претендует на звание гастрономической столицы России. Продукты тут свежее, поставщики честнее, повара зачастую изобретательнее и свободнее в своих экспериментах, чем их московские коллеги.

Шеф-повар Levada Сергей Константинов не боится авторски интерпретировать блюда самых разных кухонь. В его меню Франция встречается с Италией и Испанией. Но все гастрономические встречи в Levada неизменно происходят на территории русских вкусов – готовят здесь преимущественно из местных продуктов и с адаптацией к нашей вкусовой традиции. Так, *terre et mer*, сочетание мяса и морских продуктов, принятое во французской кухне, у Константинова получает очень русскую интерпретацию: мидии с Юга России встречаются с копченой олениной с Севера. Хлеб, выпечка и десерты в Levada тоже авторские – за них отвечает шеф-кондитер Марина Пушкина. Известные мировые рецепты она, опять же, переосмысливает в русском стиле. Так в меню появляется чизкейк с облепихой или «Наполеон» с клюквой. Но в Levada, по европейской традиции, надо заказывать два десерта: один основной и второй просто к кофе или чаю. И в этом качестве обязательно попробовать вкуснейшее имбирное печенье в форме лошадки. Оно, пожалуй, талисман, или *lucky charm* этого милого места, где «хорошее отношение к лошадям» (если вспомнить выражение Маяковского) стало основой для хорошей и, главное, вкусной загородной жизни.

ВКУС ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Ресторан LEVADA находится на территории одноименного парка-отеля, в пригороде Санкт-Петербурга, неподалеку от поселка Осиновая роща. Выдержанный в английском стиле отель тем не менее отлично погружает в атмосферу русских дворянских усадеб, про которую мы знаем из классической литературы. Главный дом, газоны, сад, конюшня и отличный ресторан, в котором вы точно войдете во вкус загородной жизни.

LEVADA
PARK-HOTEL & RESTAURANT

РЕСТОРАН LEVADA

Адрес: Санкт-Петербург, 2-й км
Приозерского шоссе, конный клуб
«Форсайд»
Телефон: +7 (812) 245 0415
Открыт: ежедневно, с 11:00 до 22:00

ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ НЕ СЛОЖНО

Александр Попов,
руководитель проекта «Школа
Аривистики» об основании
стартапа внутри успешной группы
компаний, качествах, которые
помогают добиваться целей и
поколению Z.



Расскажи, как ты попал в ГК АРИВИСТ?

Пять лет назад я пришел проходить собеседование на должность помощника менеджера. Это был один из последних этапов конкурсного отбора, моим непосредственным оппонентом была девушка, тоже выпускница Макаровки (примечание «Государственная морская академия имени адмирала С.О. Макарова»). Но в итоге взяли обоих, и я приступил к работе помощником клиентского менеджера, впоследствии этот менеджер стала коммерческим директором.

Помнишь свои первые впечатления о работе?

Сначала было сложно, я много чего не знал, но меня оставили, решили доучивать. Внутрикорпоративное обучение уже тогда было для компании чем-то привычным и регулярно применяемым. Руководители отделов, ведущие специалисты проводили ликбезы по различным

направлениям, касающимся операционной работы. Мой руководитель частенько говорил мне: «Ты не знаешь то, то и то, учи». У меня был интенсив (смеется). Конечно, сейчас я благодарен компании за то, что на меня тратили время, силы, ресурсы и дали мне возможность вырасти.

Как развивалась твоя карьера?

Через 3 года меня повысили до клиентского менеджера, затем я стал руководителем проекта «Школа Аривистики».

Каким образом у тебя зародилась идея «Школы Аривистики»?

Идея зародилась давно. Еще при работе помощником менеджера. В повседневной работе менеджера по таможенному оформлению и логистике около 90% времени приходится на консультирование клиента. Ты рассказываешь о нововведениях, которые касаются поставки, разъясняешь ему те или иные моменты, вводишь в курс дела новых сотрудни-

ков со стороны клиента, по факту, происходит дистанционное обучение. Так в моей голове и зародилась идея «школы». Плюс внутрикорпоративное обучение в компании было и есть, только спикеры и темы постоянно меняются. Мы сами обучаем более молодых коллег и приглашаем сторонних специалистов, в том числе из государственных органов для разбора текущей практики. Если сложить все вместе, то получается, что мы обладаем знаниями, опытом и компетенциями, которых нет в открытом доступе и более того, умеем их доносить простым и понятным языком.

Как ты защищал проект перед руководством?

Когда идея сформировалась, я пришел с ней к Евгению Алексеевичу (примечание Кошкоров Евгений Алексеевич, Вице-президент ГК АРИВИСТ), который предложил мне разработать бизнес-план с предварительной калькуляцией. После мне предстояло защитить проект перед советом директоров ГК АРИВИСТ. Защита прошла успешно и проекту дали жизнь.

Чем проект привлекателен лично для тебя?

Есть работа по образованию, есть по призванию. По образованию я инженер по организации управления на водном транспорте. Почти десять лет после выпуска я работал по специальности, но есть увлечения, способности, компетенции, которые живут в тебе и ждут своего часа. Для меня проект – это шанс реализовать свой потенциал, работа по призванию.



А чем ты увлекаешься?

Мне нравится маркетинг. В этой сфере нужен широкий кругозор и природное отсутствие системности может пойти на пользу креативу – в этой сфере я чувствую себя очень комфортно и мой интерес идет на пользу проекту.

С какими людьми тебе нравится работать? Какие качества в людях ты ценишь больше всего?

Я не делю людей на какие-то группы или типы. Мне приходилось сталкиваться с разными и всегда удавалось наводить мосты и находить общий язык. Результат зависит не только от тебя, поэтому нужно, как минимум, уметь слушать людей. Если говорить о качествах, то я в меньшей степени смотрю на опыт и навыки, для меня самое важное – это желание и стремление.

Что для тебя неприемлемо в работе?

Если я сказал, что надо сделать – это надо сделать. Можно перенести что-то из-за форс-мажорных обстоятельств, но нельзя не сделать. Это принципиальный момент. Чтобы двигаться дальше, нужно завершить предыдущие этапы.

С какими сложностями приходится сталкиваться старту внутри работавшей группы компаний?

Конечно, сложности есть. Изначально в моем плане учитывались все мощности холдинга. По факту и по мере выполнения контрольных

точек плана я вижу, что сроки срываются, потому что вовлечь в общий процесс все подразделения оказалось очень тяжелой задачей. Еще, у нас есть крутые специалисты, но они не являются профессиональными спикерами. Ораторскому мастерству приходится учиться в ускоренном режиме, в частности, на тренингах после работы.

Помимо руководства «школой» ты работаешь в университете им. адмирала Макарова, расскажи об этом.

Все получилось как-то само собой. В Макаровке я защитился с отличием, получил направление в аспирантуру. Сейчас я старший преподаватель кафедры менеджмента на водном транспорте. Веду просветительскую деятельность как представитель бизнеса и выпускник академии, работаю с выпускниками последних курсов в качестве дипломного руководителя и руководителя практики. Дисциплина, по которой я буду читать лекции студентам, появится в новом учебном году.

Нынешние студенты отличаются от учеников ВУЗов времени, когда ты сам был студентом?

Очень сильно отличаются. Даже не знаю, как охарактеризовать нынешних студентов, чтобы не начать со слов «вот в наши годы...». Мне с молодым поколением – интересно, со своим – проще найти общий язык. Мои студенты – это поколение Z – рожденные с 1995 года и позже. Это совсем другие люди. Они выросли



со смартфонами в руках, с повсеместно доступным интернетом, они не пытаются думать системно, что-то запоминать, раскладывать по полочкам – у них нет такой необходимости. Если они чего-то не знают, то «поисковик» в телефоне всегда рядом. Лекции они записывают на диктофон, снимают на видео, чужой конспект и тот – не переписывают, а фотографируют. Я смотрю на них и понимаю, что сейчас 2018 год, значит, совсем скоро ко мне на работу придет устраиваться человек 2000-го года рождения, который увидев у меня, скажем, огромные таблицы с данными в Excel и узнав о необходимости личного присутствия в офисе на утреннем совещании, просто не поймет почему все организовано именно так. Ведь для работы с данными можно использовать специальные программы, а все вопросы можно решать удаленно по видеосвязи. Это накладывает свой отпечаток на технологии, которые я задействую в работе «Школы Аривистики».

Если тебе чего-то очень хочется, что ты делаешь?

Ставлю цели, строю планы и стараюсь выполнять их без отклонений. Отклонение от цели воспринимаю как личную слабость. Если что-то не удастся, то не бросаю, а ищу другие способы получить желаемый результат.

Твои наиболее характерные черты?

Мне самому сложно оценить. Я точно не люблю однообразие, монотонная работа – это не мое, мне быстро становится скучно. Люблю мыслить глобально.

Сильные стороны?

Работоспособность.

Что ты бы хотел в себе развить?

Терпение, понимание и принятие других людей такими какие они есть, без желания их улучшить. Но вообще я стараюсь развиваться во всех направлениях, мне недостаточно быть сильным или успешным в чем-то одном. Планы у меня космические, надо соответствовать.

Тебе сложно принимать решения?

Принимать решения не сложно. Другой вопрос – принимать правильные решения. Обычно я выслушиваю мнения коллег, анализирую, стараюсь оставить сухие факты, на основании которых и принимаю решение.

Если не собой, то кем бы ты хотел быть?

Никем другим. Так бы и остался сам собой, меня все устраивает.

Тебе больше нравится управлять или делать самому?

Сам я особо не стремился к управлению, но меня с самого детства выбирали руководителем группы,



видимо, за какие-то личные качества. В детстве я поменял много школ, был непослушным ребенком, в итоге родители отдали меня в кадетский корпус. Первый год в кадетском корпусе был, наверное, самым сложным в моей жизни. Железная дисциплина, авторитет начальников. По идее, были созданы все условия, чтобы превратить непослушание в послушание. Я, правда, всё равно остался при своем, но военная система оставила след в характере. На первом курсе академии стал старшиной группы из 30-ти человек. Была ответственность не только за себя, но и за группу – там я во всех красках почувствовал обратную сторону управления (смеется) – провинился кто-то, спрос с меня. Управление предполагает ответственность и это неизбежно на всех этапах деятельности: управляешь ты группой, проектом или компанией.

Чем ты занимаешься в свободное время?

Чем угодно, главное – не сидеть дома, я за активный отдых. Утром – бег, вечером – какие-то мероприятия. Я не могу ходить в кино, например, быстро теряю интерес. Могу долго смотреть только передачи BBC, где рассказывают о чем-то

грандиозном – устройстве вселенной или масштабном строительстве, меня увлекает сам процесс – как под водой забивают сваи, как из точек возникают огромные бетонные колонны. Охотой увлекаюсь. Все думают, что человек, который занимается охотой, жестокий. Но это совсем не так. Первый раз меня взяли на охоту, потому что я занимаюсь стрельбой в тире и хорошо стреляю. Но у меня с детства была фобия остаться ночью в лесу или потеряться, поэтому я не особо любил все, что связано с лесом. В первый же день охоты меня потеряли, и я ночевал в лесу. Как это объяснить – не знаю, но мне понравилось. Возможно, во мне проснулось что-то, заложенное генетически. Отсутствие трофея всё больше подталкивает тебя ждать следующий день, есть цель – и ты идешь к ней.

Представь, что тебе 80 лет, ты сидишь на крыльце большого дома, рассказываешь о своей жизни, чем бы ты гордился больше всего?

Я не на крыльце, и не сижу. Скорее всего, занят. А горжусь тем, что смог сделать все, что хотел.



Санкт-Петербург

198035, ул. Гапсальская, 5,
БЦ «Балтика»

Тел: +7 (812) 327-77-41
Факс: +7 (812) 327-77-29
sales@arivist.com

Москва

119331, пр. Вернадского, 29,
БЦ «Лето», офис 1815

Тел/факс: +7(495) 229-42-77
sales.msk@arivist.com

Владивосток

690065, ул. Стрельникова, 7,
офис 607

Тел/факс: +7 (423) 261-46-01
sales@arivist.com

Новороссийск

353900, ул. Леднёва, 6,
БЦ «Капитал», офис 302


Тел.: +7 (8617) 60-00-29
sales.nvrsk@arivist.com



Екатеринбург

620026, ул. Белинского,
БЦ «Белинского, 83»,
офис 1408

Тел/факс: +7(343) 253-61-
sales.ekb@arivist.com

 8-800-775-42-43

 arivist.ru

 @arivistcompany