

ARIVIST

8 800 775 4243
www.arivist.ru

№1/4 (2019)

«Путь героя» или история
разработки собственной
ERP-системы

Единые стандарты
работы по всей России —
миф или реальность?

Где бизнес теряет
время и деньги
в портах Приморья?

2019 год: тенденции,
прогнозы, планы

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ



ARIVIST



ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР В ГАМБУРГЕ



INFORMATION BUSINESS CENTER OF ST. PETERSBURG IN HAMBURG



Gänsemarkt 45, Hamburg 20354, Germany
Tel DE + 49(172)-520-27-71
Tel RUS + 7(921)-953-90-93
e.mail: dv@spb-hh.de
сайт: www.spb-hh.de

Содержание

ПАНОРАМА

- 3** 2019 год: тенденции, прогнозы, планы
- 8** «Путь героя» или история разработки собственной ERP-системы
- 12** Единые стандарты работы по всей России — миф или реальность?
- 14** Реформирование системы таможенных органов
- 18** Современные технологии на службе у «старого доброго экспедитора»

ШКОЛА АРИВИСТИКИ

- 23** Будни автопарка
- 26** Виды транспорта для перевозок негабаритных и проектных грузов
- 29** Важная информация для любителей путешествий за границу
- 32** Как вывести свой бизнес на новые рынки?
- 33** Где бизнес теряет время и деньги в портах Приморья?

ИНТЕРВЬЮ

- 37** Уйти от стереотипов
Михаил Антипов, директор по сопровождению экспортных проектов «Российского экспортного центра»
- 41** Дорога к цели начинается с первого шага
Кирилл Александров, коммерческий директор ГК АРИВИСТ
- 45** Портрет фэшн-ритейлера на рынке ВЭД
Дмитрий Макаров, директор по логистике Concept Group
- 47** Изменения всегда направлены на развитие
Елена Зозуля, директор по персоналу ГК АРИВИСТ

ПАРТНЕРЫ

- 53** Новоэкспорт
- 55** ITM-group

Qatar's Transport Policy 2025



2019 год: тенденции, прогнозы, планы

**Евгений
Кошкарров,**

*вице-президент
ГК АРИВИСТ,*

о реформировании
таможенных органов,
смещении акцента
на контроль после
выпуска товаров,
последствиях
этих изменений
для участников рынка
внешнеэкономической
деятельности и планах
компании на 2019 год.



Реформирование системы таможенных органов

В 2018 году в России произошли два события, которые будут определять конфигурацию таможенного контроля на ближайшие десятилетия: вступление в силу Таможенного кодекса ЕАЭС и новой версии Закона о таможенном регулировании. Процесс трансформации идет достаточно активно. По нашим прогнозам, примерно к 2020–2021 году окончательно сформируется абсолютно новая система таможенного оформления. То, к чему привыкли участники ВЭД за период с 1992 года по настоящее время, безвозвратно уйдет в прошлое.

Концептуально вышеобозначенные события задали три основных тренда:

- сокращение сроков таможенного оформления;
- приоритет электронных технологий над бумажными;
- высокий уровень детализации многих технических вопросов, которые были не регламентированы либо регламентация была разбросана по многим подзаконным актам.

В дополнение к этим трендам в 2018 году началось изменение организационной структуры таможенных органов. В 2017 году было принято принципиальное решение о том, что во всей стране останется только 16-ть мест таможенного оформления.

Из более чем трехсот таможенных постов, в которых сейчас можно провести таможенное оформление, останется только 25.

Полностью поменяется система взаимодействия таможенных органов между собой. Все таможенные органы разделятся на два вида: таможни и посты непосредственного контроля по местам фактического нахождения товаров и электронные таможни или центры электронного декларирования (ЦЭД), где товары будут оформляться. Где именно будет оформляться товар на электронной таможне или в ЦЭД будет зависеть от вида товара,

таможенного режима и вида транспорта, которым товар был доставлен.

Новые таможенные органы уже начали работать в полном или частичном режиме. Первые три электронные таможни: Северо-Кавказская, Приволжская и Уральская – сейчас работают практически по полному функционалу. А Балтийский и Владивостокский ЦЭД как структуры уже существуют, но пока что работают по ограниченному функционалу. Например, мы на Балтийской таможне можем оформлять таможенные декларации на Балтийском ЦЭДе, а можем на соответствующем посту. При этом, на таможенном посту Петролес-порт оформление уже прекратилось.

Какие проблемы возникнут в связи с полным переходом на взаимодействие в электронном виде сейчас точно не может сказать никто. На данный момент еще много «бумажных взаимодействий», мы как-то насчитали их больше 20-ти. Наверняка будут проблемы с документооборотом, с обратной связью. Непонятно как, например, можно будет регулировать ситуацию, если груз находится в Магадане, а декларация оформляется во Владивостоке. Кроме этого, активно обсуждается идея наладить автоматическую диспетчеризацию деклараций между таможенными органами. На практике это будет выглядеть так: декларация подается в конкретный таможенный орган либо размещается на портале ФТС, откуда поступает в любой таможенный орган, следуя внутреннему алгоритму системы. Алгоритм распределения деклараций будет связан либо со временем работы инспекторов, либо с уровнем квалификации и опыта. Декларация будет отсылаться в орган, где есть инспектор, который хорошо оформляет именно такой товар.

ЦЕЛИ У ВСЕХ ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ — К 2020 ГОДУ ДОСТИЧЬ ПОКАЗАТЕЛЯ 80% НА 80%

80% деклараций подается участниками ВЭД, находящимися в зеленом секторе, и 80% от этих деклараций выпускаются автоматически. То есть 64% деклараций к концу 2020 года (по импорту, а по экспорту и вовсе 100 на 100) должны выпускаться в автоматическом режиме.

Перенос акцента таможенного контроля на этап после выпуска товаров

Дорога к «светлому и счастливому будущему» пролегает через уменьшение количества инспекторов, сокращение сроков оформления и снятие части требований к документам.

Однако не все так просто. Как правило, инспекторов из таможни не увольняют. Их переводят в другое подразделение. Насколько упрощается контроль на этапе таможенного оформления и ввоза, настолько же усиливается контроль на этапе таможенного контроля после выпуска товара. По результатам 9 месяцев 2018 года в рамках контроля после выпуска товара было доначислено 15 миллиардов рублей. За этот же период, по результатам дополнительных проверок, которые были назначены таможней в ходе таможенного оформления при ввозе, доначислено только 5 миллиардов рублей.

**УЖЕ СЕЙЧАС
СООТНОШЕНИЕ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ
ТАМОЖЕННОГО
КОНТРОЛЯ ОДИН
К ТРЕМ В ПОЛЬЗУ
КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ
ВЫПУСКА**



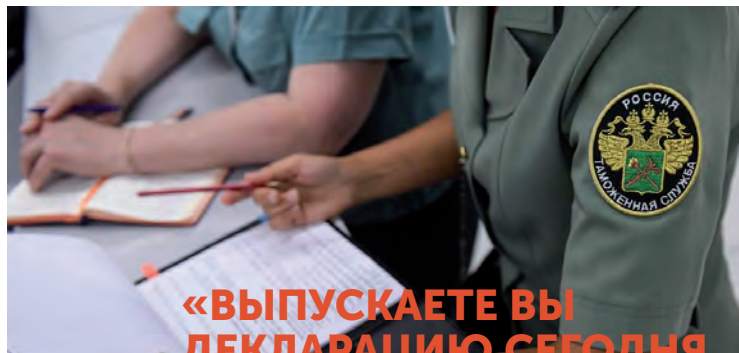
И это в условиях, когда подразделения по таможенному контролю после выпуска еще не развернуты в полном объеме. Сейчас в ФТС активно разрабатывается и утверждается штатное расписание

и формируется новая структура этих подразделений. Формально она есть, но будет увеличена кратно, минимум от 3-х до 5-ти раз. В качестве примера могу сказать, что до реорганизации на Санкт-Петербургской таможне был отдел контроля после выпуска товаров штатной численностью примерно 20-ть человек. Сейчас утверждено штатное расписание службы со штатной численностью более 60-ти человек. Увеличение трехкратное. На текущий момент вакансии еще не заполнены, хотя структура развертывается. Соответственно, когда структура развернется, соотношение эффективности контроля после выпуска будет уже не 1 к 3 к контролю в ходе таможенного оформления, а 1 к 6, а может, даже и 1 к 10. На первый взгляд может показаться, что при перестановке факта контроля с момента ввоза на более поздний срок ничего не изменилось: раньше проверяли при ввозе, а будут после ввоза. Однако в результатах есть принципиальное отличие – при ввозе проверяющий инспектор таможни был ограничен сроками оформления декларации и тем фактом, что груз не может простаивать на складе временного хранения длительный период времени. Запас же времени на таможенную проверку после выпуска у инспектора значительно больше. Он успевает получить данные из налоговой службы, от банка, от своих коллег из-за границы, даже от поставщика или перевозчика товара. Всю эту информацию таможня может использовать для изменения решения по выпуску товара в свободное обращение: доначислить таможенные платежи, отменить решение по техническому регулированию и потребовать изъять товар из оборота, признать товар контрафактным и потребовать его уничтожения и т. п.

На все эти операции у таможни есть три года с даты выпуска декларации.

Причем в эти три года надо не провести проверку, а только начать. По этой причине, я убежден, что где-то через два-три года конфигурация таможенного контроля полностью изменится. Сегодня для участников ВЭД основной этап – это ввезти и оформить товар, а когда новая конфигурация реализуется, основной проблемой будет выдержать проверку после ввоза. Конечно, таких проверок не будет много, но проверять будут очень тщательно.

Вопросы сертификации товаров



**«ВЫПУСКАЕТЕ ВЫ
ДЕКЛАРАЦИЮ СЕГОДНЯ,
А ПРОВЕРКА МОЖЕТ
ВАС «ДОГНАТЬ»
ЧЕРЕЗ ДВА-ТРИ ГОДА»**

Уже сейчас в списке подобных проверок есть значительные изменения. Если раньше таможня делала упор на контроль таможенной стоимости, основные доначисления были именно по этому направлению, то сейчас на первый план выходят проблемы с сертификацией товара. За последний год появились требования по декларированию образцов, по обязательному предоставлению копий протоколов испытаний. Таможня с органами Росаккредитации находятся на этапе накопления массива информации, поэтому пока контроль корректности сертификации товаров проходит только в эпизодическом варианте. Впереди нас ожидает технология сплошного контроля: декларирование образцов товара при их ввозе, испытание этих образцов на соответствие требованиям технических регламентов, оформление необходимых сертифицирующих документов (декларации или сертификата соответствия), ввоз товара по этим документам. При этом, если доначисление таможенной стоимости происходит по причине неверно указанного кода, то можно либо судиться, либо доплатить, т.е. проблема решаема, вопрос только в деньгах. А вот проблемы с сертификацией могут привести к запрету на оборот товара и его изъятие из оборота. Процедура изъятия товара пока досконально не прописана и таможня фактически ею не пользуется. Но право такое у таможни есть. К этой проблеме надо относиться очень ответственно, и если у вас сейчас нет этих проблем, это не значит, что их не будет в будущем. Выпускаете вы декларацию сегодня, а проверка может вас «догнать» через два-три года.

Регламентация и автоматизация

Существенная детализация всех таможенных процессов и технологий приводит к упрощению механизмов возникновения ответственности как декларанта, так и таможенного представителя. Если раньше взыскания платежей, доначисления, исключения из реестра таможенных представителей больше зависели от решений инспекторов, которые могли подать на исключение или не подать, отправить инкассо или не отправить, то сейчас все процедуры жестко регламентированы и часто действуют в автоматическом режиме. Подобное технологическое давление контролирующих органов на весь рынок, особенно на таможенных представителей, резко усилилось и риски существенно возросли. Например у нас в финансовом отделе есть сотрудник, в функционале которого помимо прочих обязанностей прописано, что он должен каждый день заходить в личный кабинет наших таможенных представителей (у нас их два) и смотреть, нет ли там долгов, потому что в начале года единым приказом сразу 11-ть таможенных представителей были исключены из реестра по формальной причине «неуплата платежей». Одного представителя с объемом декларирования 2 000 деклараций в месяц отчислили за 1 000 рублей задолженности. Многие компании не выдерживают такого давления и уходят с рынка. Краткосрочные риски ВЭД уменьшаются (декларация без явных ошибок быстро подается и быстро выпускается), но долгосрочные риски возрастают.



Приоритетные направления развития компании на 2019-2020 годы



Развитие логистики

За последние годы в тандеме «таможенно-логистический бизнес» порядок слов начинает меняться и на первое место выходит логистика. Бизнес становится логистическо-таможенным. Поэтому мы поставили себе задачу активно развивать предоставление услуг по всем видам логистики. В 2018 году у нас произошел 4-кратный рост выручки за оказание услуг по авиаперевозкам, в меньшей степени, но так же интенсивно развивается направление по доставке сборных грузов морским и автотранспортом.



Работа с регионами

В 2018 году мы не увеличивали количество офисов, но усовершенствовали структуру работы с ними. В дальнейшем планируем продолжать активную работу с регионами.



Цифровизация и автоматизация

Снижение издержек и наращивание своих конкурентных преимуществ мы видим в цифровизации и автоматизации своей деятельности. Больше 15-ти лет мы создаем и постоянно совершенствуем собственную ERP-систему, которую в скором времени планируем вывести на рынок как отдельный продукт. Как показали результаты проведенного исследования спрос на качественный, гибкий и недорогой продукт для участников ВЭД по-прежнему есть.



Диверсификация

За долгие годы мы накопили огромный объем компетенций на рынке ВЭД, которыми готовы делиться в рамках работы существующих и планируемых проектов ГК АРИВИСТ. Сейчас на рынок успешно выведены образовательный центр, юридическая фирма, компания-экспортер и несколько других, в планах – IT-компания и кадровое агентство. О каждом проекте мы подробно рассказываем на страницах журнала.

«АРИВИСТ РАЗВИВАЕТСЯ И ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ, ОСТАВАЯСЬ ВЕРНЫМ СВОИМ ТРАДИЦИОННЫМ ЦЕННОСТЯМ: ВЫСОКОМУ УРОВНЮ КОМПЕТЕНЦИЙ И ПОСТРОЕНИЮ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С ПАРТНЕРАМИ И КЛИЕНТАМИ»

«Путь героя»

или история разработки собственной ERP-системы

Большинство крупных компаний стремятся максимально оптимизировать свои трудозатраты. В век технологического бума первыми на помощь приходят компьютерные программы и системы. В случае ГК АРИВИСТ таким помощником стал «Реестр» — собственная ERP-система (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия).

ИСТОРИЯ «РЕЕСТРА» НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНА С ИСТОРИЕЙ ГК АРИВИСТ

В 2000 году компания достигла такого объема и комплексности заказов, что справляться без единой информационной системы стало невозможно. Требовалось программное обеспечение, сочетающее в себе производительность системы класса ERP и функционал, отражающий специфику отрасли.

В качестве возможных вариантов были рассмотрены программы, уже зарекомендовавшие себя на ИТ-рынке: SAP, Oracle, 1C, BAAN, «Парус» и другие. Однако одни системы не учитывали особенностей российского таможенного законодательства, документооборота и бухгалтерского учета, функционал других же был избыточен для компании. При этом выбор в пользу одной из систем требовал от нас подстраивать свои процессы под «коробочное решение» производителя, а доработка под собственные задачи имела довольно высокую стоимость.

После проведения анализа рынка ИТ-систем руководство компании приняло решение о разработке собственного программного продукта. Его основателем и ведущим разработчиком стал руководитель ИТ-службы – Андрей Кузьмин.



Андрей Кузьмин,

руководитель ИТ-службы

— В начале 2000-х офис не был обеспечен широкополосным доступом в интернет, использовали модемы. Это накладывало некоторые ограничения и на деятельность ИТ-специалистов, как только не приходилось выкручиваться. В процессе разработки системы специалистам

отдела приходилось досконально изучать мельчайшие детали: что такое таможенная декларация, как она устроена, какие у нее есть основные параметры. Почему назвали программу «Реестр»? До введения в эксплуатацию электронной системы наши сотрудники пользовались бумажным реестром, куда вносилась информация о декларациях и их состоянии. У нас было два офиса: один в городе, другой в порту, и курьеры три раза в день возили туда-сюда бумажки на машине.

Первая версия системы была документо-ориентированной. Она создавалась в соответствии с существовавшими на тот момент процессами и принципами работы менеджеров. Так были разработаны средства для хранения и оперативной работы с таможенными декларациями. Информация поступала к нам из программы САО ГТД и значительно облегчила обработку данных и обмен информацией между разными подразделениями компании.

Программа оказалась функциональной, удобной в использовании и обслуживании. Ее функционал начал активно развиваться, причем не только в качестве способа хранения информации, но и как инструмент для анализа деятельности компании. Формирование отчетности в автоматическом режиме экономило время и трудозатраты.

ТЕПЕРЬ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ ПЕРСОНАЛА МОГЛО БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНО ДЛЯ РЕШЕНИЯ ДРУГИХ, БОЛЕЕ ТВОРЧЕСКИХ И РЕНТАБЕЛЬНЫХ ЗАДАЧ

Повысилось качество информации, сроки подготовки сократились, рутинные задачи постепенно стали ложиться на плечи искусственного интеллекта.

Система продолжала развиваться: появились различные виды отчетов, возможность сохранять и анализировать финансовые счета, карточки логистики, хранить информацию по клиентам грузополучателям и многое другое. Но обнаружилась и обратная сторона медали. В компании возросла потребность в ИТ-персонале, который мог бы развивать систему, исправлять ошибки и неточности, помогать ее пользователям, обеспечивать сопровождение и техническую поддержку.



Юлия Пикалева,

клиентский менеджер

— Когда случаются какие-то сбои в «Реестре», работа клиентских менеджеров останавливается. У нас там все: карточка клиента, счета, договора, контакты, бухгалтерия. Ты всегда можешь зайти в карточку клиента, посмотреть, как завязывались ваши отношения, на какой стадии они находятся сейчас. Такие моменты важны не только для клиентского менеджера, но и для любого другого сотрудника компании. В реестре мы можем отслеживать информацию о дополнительных расходах, о неожиданно возникших проблемах. В систему заносятся все этапы оформления ДТ вплоть до ее выпуска. Там хранятся сведения, кто был декларантом, кто менеджером, кто операционистом, кто проверил ДТ, кто подал ее в таможню. Также к нам оперативно приходят уведомления о досмотре, о дополнительных проверках. Все держать в голове невозможно, некоторые вещи все равно забываются. Сейчас невозможно себе представить жизнь без реестра.

« **СЕЙЧАС
НЕВОЗМОЖНО
СЕБЕ ПРЕДСТАВИТЬ
ЖИЗНЬ БЕЗ РЕЕСТРА** »

Развитие технологий разработки и функциональности информационных систем не стояло на месте. Практически все системы стали брать за основу идеологию «цепочек поставки», при которых фокус с документооборота сместился на события и действия менеджеров. Это позволило программе не просто вносить информацию в документы, но и создавать различные сценарии взаимодействия

с заказчиками и поставщиками, где одно событие влечет за собой другое. Появилась возможность осуществлять проверку корректности вносимых данных в зависимости от этапа работы и подсказывать менеджерам последующие шаги.

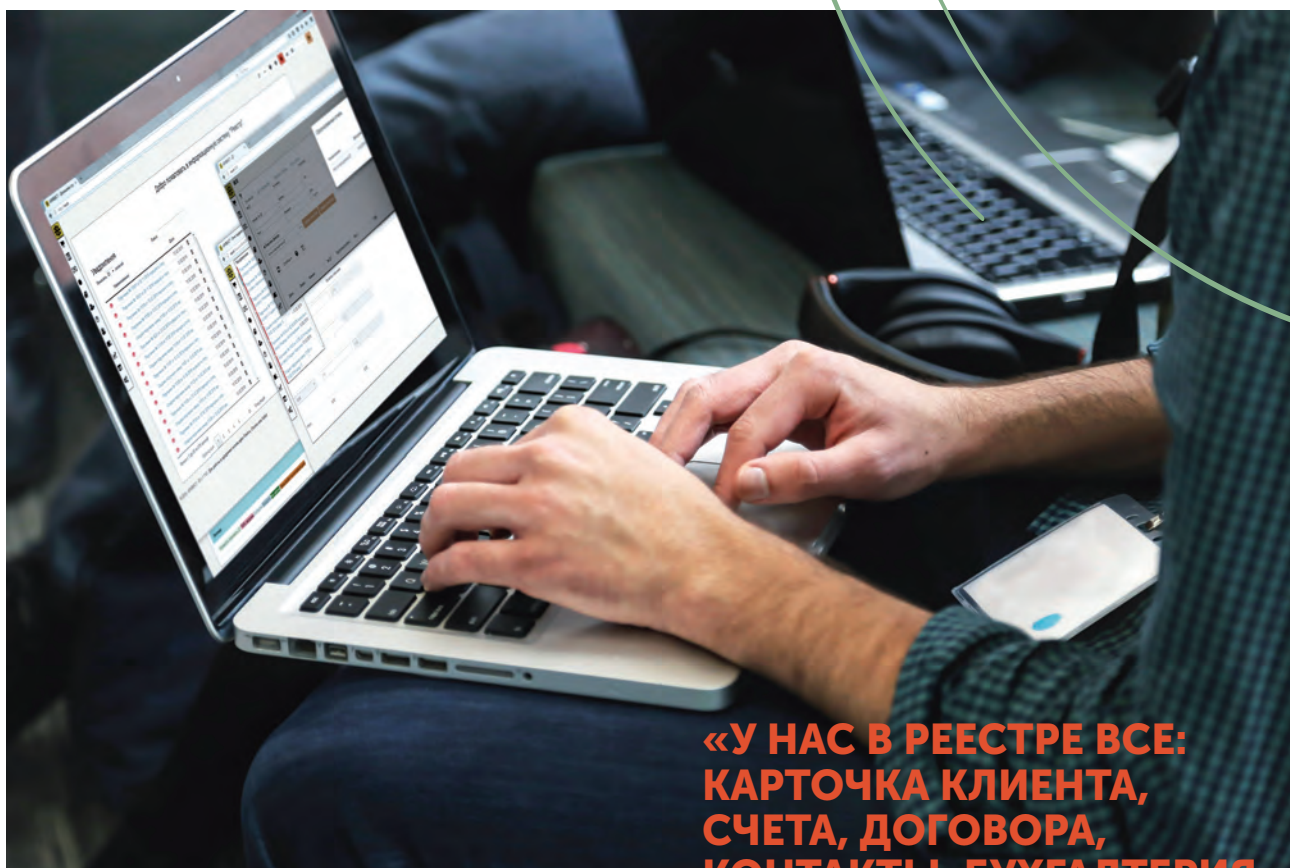
Одним из авторов многих идей развития «Реестра» стал новый член команды Евгений Бородулин, вставший во главе группы разработки. В новом релизе программы был реализован вышеописанный подход, основанный на ведении карточки заказа клиента. Он позволил сотрудникам работать в системе с комплексными и многопрофильными пакетами услуг, которые предлагала компания АРИВИСТ своим заказчикам. При этом обеспечивать высокое качество работы, своевременность реакции на возникающие проблемы и информирование клиентов обо всех нюансах исполнения их запросов.

Постепенно система «обрастала» различными отчетами, новыми документами и сервисами. Были добавлены возможность отправки электронных писем непосредственно из реестра, загружать электронный вид ДТ и множество других нововведений и сервисов.

Но за все в жизни приходится платить. Новый функционал требовал иного уровня производительности. Используемая платформа не могла обеспечить всего необходимого: многопользовательского режима работы, быстродействия, возможность удаленной работы и поддержки многочисленных интерфейсов с другими системами. Для обеспечения новых требований было принято решение о переходе на новую технологическую платформу и систему управления базами данных. Важным шагом в усовершенствовании софта должна была стать возможность полноценной работы пользователей с системой через Web интерфейс.

Переход на новую платформу поставил вопрос и об изменении подхода к проектированию и разработке программного обеспечения. Нельзя было просто скопировать старые функции в новую среду, требовалась перестройка, отражающая эволюцию бизнеса. В компании провели серьезную работу по анализу, документированию и оптимизации бизнес-процессов, что, по сути, позволило создать новую систему, теперь уже процессно-ориентированную. Главное место в ней отводилось решению бизнес-задач, реализация процессов.

АРИВИСТ стремиться формировать рынок таможенных и брокерских услуг, а не просто слепо идти за ним. Инструментом для решения этой задачи должен стать новый «Реестр». Уже появились современные средства учета и оптимизации загруженности декларантов, реестр заказов, реестр ДТ, возможность анализировать себестоимость услуг,



«У НАС В РЕЕСТРЕ ВСЕ: КАРТОЧКА КЛИЕНТА, СЧЕТА, ДОГОВОРА, КОНТАКТЫ, БУХГАЛТЕРИЯ. ТЫ ВСЕГДА МОЖЕШЬ ЗАЙТИ В КАРТОЧКУ КЛИЕНТА, ПОСМОТРЕТЬ, КАК ЗАВЯЗЫВАЛИСЬ ВАШИ ОТНОШЕНИЯ, НА КАКОЙ СТАДИИ ОНИ НАХОДЯТСЯ СЕЙЧАС. ТАКИЕ МОМЕНТЫ ВАЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ КЛИЕНТСКОГО МЕНЕДЖЕРА, НО И ДЛЯ ЛЮБОГО ДРУГОГО СОТРУДНИКА КОМПАНИИ»

формировать разнообразные финансовые отчеты и прогнозы. Совершенствуется модуль CRM, который позволит вывести маркетинг на новый уровень.

— Какие еще изменения нужны реестру? Мы ждем перевода полного функционала «Реестра» в Web-среду. Удалённого доступа, например, из дома, иногда не хватает. Возможно, стоит чуть реже обновлять и менять интерфейс программы, потому что к новому виду нужно привыкнуть.

Для реализации амбициозных планов потребовались изменения и в самой группе разработчиков. Теперь это полноценный департамент, численность которого составляет десять человек. Главная ценность департамента – это люди – разработчики, которые обладают уникальными знаниями и пониманием отрасли. Но знаний таможенных и логистических процессов недостаточно для успешной конкуренции с монстрами рынка информационных технологий. Руководство компании постоянно держит руку на пульсе, предоставляя сотрудникам возможность изучать и применять на практике современные управленческие методики. Уже внедрены новые инструменты планирования

работ по проектированию, разработке, тестированию и сопровождению. Продолжается формирование службы поддержки пользователей, создаются проектная и сервисная группы, внедряются инструменты управления качеством услуг, пересматривается подход к взаимодействию с бизнес-заказчиком.

Собственная практика использования обновленной системы позволит АРИВИСТу предлагать свои услуги другим компаниям, которые сейчас стоят перед выбором качественной ERP-системы, разработанной под запросы конкретно нашей отрасли.

Единые стандарты работы
по всей России –

миф или реальность?



**Михаил
Фишман,**

региональный директор
ГК АРИВИСТ,

об использовании
информационных технологий
в таможенных органах, влиянии
нововведений на рынок
труда и новых возможностях
для обеспечения единого
уровня сервиса во всех
регионах присутствия
компаний.

Работа с таможенными органами в регионах. Что изменилось?

За последние годы ФТС, несмотря на постоянно меняющиеся концепции, значительно продвинулась в вопросе цифровизации своих процессов. Близок тот день, когда Россия полностью перейдет на безбумажное декларирование. Создание электронных таможен и перемещение основного массива оформления таможенных деклараций в эти таможни навсегда изменит привычный уклад жизни сотрудников в регионах.

С каждым годом минимизируется контакт участника внешнеэкономической деятельности

с таможенными органами. С одной стороны, это безусловный плюс и для таможенных органов, и для бизнеса. Но из-за этого не у дел остается большой пласт работников, основной функционал которых состоит в общении с инспектором, выпускающим таможенные декларации. Такие специалисты сталкиваются с дилеммой: либо менять профессию, либо осваивать новые навыки, которые необходимы при подаче таможенных деклараций в электронном виде и формализации документов, что в свою очередь требует глубокого изучения нормативных документов и законодательства. В самой же работе на первый план выходят не личные качества сотрудника, его умение договариваться, а профессиональные компетенции.

Растет и ответственность специалистов по таможенному оформлению. Цена простой человеческой ошибки при заполнении декларации очень высока. Всего несколько лет назад для успешного прохождения таможенного контроля достаточно было корректно заполнить декларацию и приложить

к ней необходимые документы, полученные от клиента. Теперь из-за неправильного оформления документов (например, инвойса) можно получить дело об административном правонарушении и долгие разбирательства, которые влекут за собой простой груза и убытки для клиента. Такой подход накладывает огромную ответственность на сотрудников, повышает требования к их профессиональной компетенции и моральной устойчивости.

Как обеспечить качество работы сотрудников в регионах?

АРИВИСТ живет по единым стандартам в 11 часовых поясах – от Калининграда до Чукотки. И это не просто прихоть, а требование современного рынка: клиент может обратиться в компанию из любого уголка страны, в любое время дня и ночи, и мы должны предоставить ему одинаково высокий уровень сервиса. Только так можно развиваться в современном мире – мире без ограничений во времени и расстоянии. В будущем способность компании работать на едином уровне во всех регионах присутствия будет одним из главных факторов успешного функционирования. Безусловно, есть соблазн сосредоточить ресурсы в головном офисе и перевести его в режим работы 24/7, но такой подход не приведет к успеху, так как в нашей сфере необходимо полное погружение в жизнь региона, где услуга будет оказана.

Практика показывает, что невозможно, находясь в Санкт-Петербурге или Москве – за несколько тысяч километров от места событий, – учесть все детали: низкая облачность во Владивостоке или направление ветра в порту Находки могут напрямую повлиять на проведение процедуры досмотра груза. Только находясь на месте, можно знать наверняка, где пыль от угольного терминала с высокой долей вероятности испортит груз, на каком

терминале при сильных волнах может намокнуть контейнер и в какое время на железнодорожном узле будут пробки. Практически все грузы застрахованы, но потеря времени и репутации обходится в разы дороже. Поэтому региональное присутствие жизненно необходимо для успешного функционирования компании, оказывающей спектр услуг на всей территории РФ. Перед нами стоит задача обеспечения качественного сервиса, в том числе силами региональных сотрудников. И если раньше мы могли делать «скидку» на разницу в уровне подготовки сотрудника центрального офиса и специалиста в регионе, то сегодня о разнице не может идти и речи.

При этом проблема кадров в регионах в нашей отрасли стоит очень остро. Мы часто сталкиваемся с отсутствием кадров нужной квалификации и опыта. В таких случаях для закрытия отдельных вакансий принимается решение обучать региональных сотрудников самостоятельно. Коллегам из филиалов обеспечивается онлайн-присутствие на каждом обучающем мероприятии, проводимом для сотрудников центрального офиса. Управление филиалами происходит также централизованно: руководитель ежедневно общается со своими подчиненными и полностью контролирует выполнение текущих задач.

В прошлом году компания отказалась от «специфических» должностей в региональных филиалах, которые подчеркивали отличия «региональщики» от их коллег в головном офисе. Люди, занимавшие эти места, были переведены на другие позиции. Перевод информационных ресурсов компании с локальной сети в формат web позволил использовать рабочие места удаленно и повысил уровень администрирования.

Все перечисленные мероприятия стали ответом на требования времени. Успешной на рынке таможенно-логистических услуг в масштабе всей России становится компания, которая грамотно выстраивает свои бизнес-процессы и администрирование, создает единый информационный ресурс по всей территории РФ и обеспечивает качество работы региональных подразделений на уровне не ниже головного офиса.

Реформирование системы

ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ



Дмитрий Мозгалин,

*руководитель таможенной службы
ГК АРИВИСТ,*

о реформировании системы таможенных органов и стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года.

С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, одним из нововведений которого является переход на электронное декларирование. А в сентябре 2018 года вступил в силу новый Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Документ содержит базовые условия, направленные на упрощение таможенных процедур: приоритет автоматизированным, электронным технологиям над бумажным документооборотом; применение механизмов «единого окна»; перенос момента уплаты таможенных платежей на этап после выпуска товаров; автоматическая регистрация и автоматический выпуск товаров.

На данный момент крупный бизнес, экономисты и эксперты рассматривают таможенную службу как один из серьезнейших ограничителей в развитии экономики России. В целях упрощения порядка перемещения через таможенную границу ЕАЭС, а также ускорения таможенных операций и таможенных процедур была разработана «дорожная карта» по совершенствованию таможенного администрирования.

Благодаря электронному декларированию получили свое развитие такие технологии, как предварительное информирование, удаленный выпуск,

автоматическая регистрация электронных деклараций и автоматический выпуск товаров, удаленная оплата и электронное декларирование транзита. Данные технологии разрабатываются для сокращения сроков таможенных формальностей и минимизации рисков нарушения таможенного законодательства.

В соответствии с положениями Комплексной программы развития на период до 2020 года, Федеральная таможенная служба проводит



работу по созданию единой сети электронных таможен и центров электронного декларирования (ЦЭД).

Согласно письму ФТС России от 25.12.2017 № 01-11/73654 «Об электронных таможнях», Региональная электронная таможня (РЭТ) рассматривается как специализированный таможенный орган, компетенция которого ограничивается исключительно совершением таможенных операций в электронной форме. В структуре РЭТ предусматривается функционирование одного ЦЭДа. При организации информационного взаимодействия ЦЭД с таможенными постами фактического контроля предлагается исходить из того, что ЦЭД, подчиненный РЭТ, взаимодействует с любым таможенным постом фактического контроля своего РТУ, а при декларировании товаров участником ВЭД низкого уровня риска – с таможенным постом фактического контроля по всей России. Специализированный ЦЭД взаимодействует с любым таможенным постом фактического контроля своей таможни. К специализированным центрам

электронного декларирования (в дальнейшем ЦЭД) можно отнести Акцизный специализированный и Энергетический.

В Комплексной программе развития Федеральной таможенной службы до 2020 года целевым показателем является повышение электронного декларирования через центры электронного декларирования **с 30% в 2018 году до 95% в 2020-м.**

Всего стратегией развития Таможенной службы Российской Федерации до 2020 года предусмотрено создание 9 электронных таможен, расположенных в федеральных округах, и 7 центров электронного декларирования: 3 морских, Энергетический, Акцизный, центры электронного декларирования Московской областной и Калининградской областной таможни – итого 16 мест таможенного оформления, сейчас в стране действуют 672 таких места.

Таблица №1 Реформирование системы таможенных органов в период с 2018 по 2020 год

Федеральный округ	Таможня	ЦЭД	Даты реформирования
Центральный федеральный округ	Центральная электронная таможня	Центральный	2020 г.
Северо-Западный федеральный округ	Балтийская таможня	Балтийский	Работает
	Северо-Западная электронная таможня	Северо-Западный	март-июль 2020 г.
Южный федеральный округ	Южная электронная таможня	Южный	2020 г.
	Новороссийская таможня	Новороссийский	Работает
Северо-Кавказский федеральный округ	Северо-Кавказская электронная таможня	Северо-Кавказский	Работает
Приволжский федеральный округ	Приволжская электронная таможня	Приволжский	Работает
Уральский федеральный округ	Уральская электронная таможня	Уральский	Работает
Сибирский федеральный округ	Сибирская электронная таможня	Сибирский	2019 г.
Московская область	Московская областная таможня	Московский областной	с 29.01.2019



Таблица №1 Реформирование системы таможенных органов в период с 2018 по 2020 год

Федеральный округ	Таможня	ЦЭД	Даты реформирования
Дальневосточный федеральный округ	Дальневосточная электронная таможня	Дальневосточный	2020 г.
	Владивостокская таможня	Владивостокский	Работает
Калининградская область	Калининградская областная таможня	Калининградский областной	Работает
Специализированные таможни	Центральная акцизная таможня	Акцизный специализированный	с 14.02.2019
	Центральная энергетическая таможня	Энергетический	2019 г.
	Авиационная электронная	Авиационный	с 01.03.2019

К 2020 году в 16 местах таможенного оформления планируется автоматически регистрировать 99% деклараций и выпускать 64 % товаров.

Для сравнения, в соответствии со статистикой ФТС, за 2018 год автоматически было зарегистрировано 82.8% деклараций на экспортируемые товары и 36.2% на импортируемые товары. Автоматически выпущено 46.9% деклараций на экспортируемые товары и 26.6% на импортируемые товары (речь идет только о поставках участников ВЭД низкого уровня риска).

Таким образом, две трети всех деклараций будут выпускаться автоматически, а в ЦЭД инспектора будут работать с оставшейся третью – с высокорисковыми декларациями, которые надо проверять и принимать конкретные меры.

В октябре 2018 года были открыты Приволжская, Уральская и Северо-Кавказская электронные таможни. В настоящее время компетенция по регистрации электронных деклараций в Приволжском, Уральском и Северо-Кавказском таможенных управлениях предоставлена только этим трем таможенным органам. Остальные таможенные органы региона являются таможенными органами фактического контроля.

В 2019 году электронная таможня будет создана в Сибирском таможенном управлении, начнет работу Авиационная электронная таможня, ЦЭД Центральной акцизной, Центральной энергетической, произойдет концентрация декларирования товаров в ЦЭД Балтийской и Санкт-Петербургской таможни.

В 2020 году электронные таможни появятся в Центральном, Дальневосточном, Северо-Западном и Южном таможенных управлениях.

В СЗТУ принят план мероприятий по реформированию подчиненных таможенных органов на ближайшие три года. Один из его разделов посвящен функционированию ЦЭДов и созданию электронной таможни. Перечисленные таможенные органы в обязательном порядке должны будут базироваться на федеральных площадях.

Как следует из плана, Балтийский ЦЭД должен переехать из порта Бронка в новое место базирования в декабре 2019 года. Фактически это произошло уже в феврале 2019-го.

В августе 2019 года организа-

ционно-инспекторская служба и служба организации таможенного контроля должны представить предложения по ограничению с декабря 2019 года компетенции постов Балтийской и Санкт-Петербургской таможен (за исключением ЦЭДов) по оформлению ДТ. Предполагается, что в марте 2020 года в составе управления появится Северо-Западная электронная таможня, которая будет создана на базе Санкт-Петербургского ЦЭДа Санкт-Петербургской таможни.

В итоге предполагается, что со временем на Северо-Западе все таможенное оформление будет сконцентрировано в двух местах таможенного оформления – Северо-Западной электронной таможне и Балтийском ЦЭДе, у других таможенных органов останутся полномочия только по осуществлению фактического контроля грузов, прибывающих на территорию ЕАЭС различными видами транспорта.

**«ДВЕ ТРЕТИ ВСЕХ
ДЕКЛАРАЦИЙ БУДУТ
ВЫПУСКАТЬСЯ
АВТОМАТИЧЕСКИ»**

Основные этапы реформирования таможенных органов СЗТУ до 2020 года предполагают:

- ограничение компетенции (с мая 2020 года) таможенных постов Карельской, Мурманской и Архангельской таможен по регистрации ДТ; наделение этой компетенцией Балтийского ЦЭД и Санкт-Петербургского ЦЭД;
- создание Северо-Западного ЦЭД (июль 2020 года) в структуре Северо-Западной электронной таможни;
- ограничение компетенции (с июля 2020 года) таможенных постов Пулковской таможни по регистрации ДТ; наделение этой компетенцией Северо-Западного ЦЭД;
- ограничение компетенции (с сентября 2020 года) таможенных постов Выборгской и Кингисеппской таможен по регистрации ДТ; наделение этой функцией Балтийского и Северо-Западного ЦЭД;

- ограничение компетенции (с ноября 2020 года) таможенных постов Псковской таможни по регистрации ДТ; наделение этой компетенцией Северо-Западного ЦЭД.

Также:

- с февраля 2019 года в рамках Центральной акцизной таможни начнет работать Акцизный специализированный таможенный пост (ЦЭД);
- с января 2019 года в рамках Московской областной таможни начнет работать Московский областной таможенный пост (ЦЭД);
- с марта 2019 года в рамках Шереметьевской таможни начнет работать Авиационный таможенный пост (ЦЭД).

ФТС России планирует к концу 2020 года не только осуществить концентрацию документарного контроля в электронных таможнях и подчиненных им ЦЭДах, но и внедрить в практику диспетчеризацию деклараций на товары, что позволит распределять их в таможенные органы в соответствии с компетенцией, загруженностью и часовыми поясами.

Планируется ввести несколько видов диспетчеризации. Например, по виду товара (акцизный, энергоносители) и транспорта на границе (авиационный, морской, автомобильный, железнодорожный). С видами товаров – все понятно. С видом транспорта ситуация следующая: прибывающий на судах товар будет оформляться в морской таможне, например, в Балтийской и т.д.

Третий вид диспетчеризации – по месту основного вида деятельности участника ВЭД. Предполагается, что таможни и посты фактического контроля

будут размещаться в местах перевалки и концентрации логистической обработки внешнеторговых грузов. В ФТС России считают, что это позволит сформировать реальную схему работы, определить понятные объемы декларирования в тех или иных местах.

Параллельно с процессом создания РЭТ идет процесс концентрации оформления в ныне действующих ЦЭД. Этот процесс сопровождается передачей компетенции по регистрации ДТ в ряде региональных ЦЭДов (в тех регионах, где нет еще РЭТ) с ограничением компетенции по регистрации ДТ у остальных ЦЭДов данного региона.

В совокупности Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года предусматривает, что к 2021 году должна быть обеспечена 100%-я подача декларирования товаров в электронной форме, в связи с этим роль ЦЭД будет только возрастать.

Современные
технологии

на службе у «старого доброго ЭКСПЕДИТОРА»



Юрий Баранов,

Руководитель транспортно-экспедиционного обслуживания ГК АРИВИСТ,

о том, как изменилась работа экспедитора за последние годы и какие инструменты уже сегодня позволяют сократить сроки, уменьшить объем совершаемых операций и повысить качество оказываемых услуг

Еще не так давно, лет 10–15 назад, обычный образ экспедитора был такой: молодой человек, с постоянно обветренным лицом, вечно небритый, который большую часть своего рабочего времени в прямом смысле слова бегал по терминалам и инстанциям. Потому что его основная задача – организация перевозки и перевалки груза – решалась только личным взаимодействием с представителями складов, перевозчиков, таможни и других контролирующих органов. Практически весь документооборот на всех этапах осуществлялся в бумажном виде. Правила взаимодействия с «внешним миром» были забюрократизированы и требовали постоянного «ручного» управления, а системный подход во многом еще не был создан. Этот старый добрый экспедитор – как мы его сейчас называем – должен был знать лично всех ответственных сотрудников терминалов и госорганов, с которыми ему приходилось взаимодействовать. Он должен был знать все входы-выходы в любые двери и уметь наладить личный контакт с каждым из тех, с кем нужно было ежедневно «решать вопросы». Основными инструментами экспедитора были бумажка, ручка,

самокопирующиеся бланки документов, личное обаяние с усталой улыбкой на небритом лице и умением договариваться с совершенно разными людьми. С тех пор многое изменилось.

В жизнь активно вошли современные технологии. Они коснулись многих сфер бизнеса в целом и экспедирования в частности. Развились компьютерные сервисы. Большинство крупных терминалов внедрили в свою работу различные web-интерфейсы.

**ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ
ДОКУМЕНТООБОРОТА
С ПОДРЯДЧИКАМИ,
КОНТРАГЕНТАМИ,
ПОСТАВЩИКАМИ УСЛУГ
СТАЛА ПРОИСХОДИТЬ
В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ**

Эти технологии позволили, помимо прочего, решить две важнейшие задачи: во-первых, упростить и упорядочить само взаимодействие с различными структурами и организациями, сделать такое взаимодействие понятней и «прозрачней», а во-вторых, увеличить скорость обработки грузов.

Старый добрый экспедитор с тех пор тоже изменился. Он побрился, переоделся из ватных штанов и телогрейки в более комфортную одежду, изучил новые технологии и стал часто появляться в офисе. Теперь его основными рабочими инструментами стали компьютер, принтер и Интернет с многочисленными web-сервисами. Вначале он настороженно воспринял новые веяния, боясь, что те отнимут у него привычную работу. Но опасения оказались напрасными. Работа никуда не делась. Ее по-прежнему приходится выполнять. Другое дело, что теперь эту работу оказалось возможно выполнять быстрее и удобнее: то, на что раньше уходило много времени и было сложно прогнозируемым, вдруг оказалось понятным и четким в реализации.

Экспедитор по-прежнему часто бывает на грузовых терминалах. Однако теперь он это делает для фактического контроля тех этапов экспедирования, которые подобного контроля требуют.

А работа по организации этого процесса уже ведется из офиса.

Любые компьютерные технологии тоже не всегда работают как швейцарские часы – периодически они дают сбой. Либо возникают ситуации, не учтенные цифровыми алгоритмами. И тогда наш старый добрый экспедитор едет на терминал, идет в таможенную, на склад, к стивидорам – туда, где нужно решить возникшую проблему в «ручном» режиме. Опыт, наработанный в «докомпьютерные» времена, никуда не делся, этот опыт по-прежнему востребован и помогает экспедитору в его повседневных задачах.



За более чем 26 лет своего существования мы наработали огромный опыт как «ручного» решения вопросов, так и в полной мере освоили новые электронные возможности организации и ведения логистических процессов, продолжая осваивать их по мере появления и развития.

Инструменты, которые помогают экспедитору работать быстрее и эффективнее

В качестве иллюстрации приведу несколько примеров инструментов, которые позволили значительно улучшить и ускорить процесс оказания услуг по экспедированию в порту Санкт-Петербург.

Самой первой цифровой «ласточкой» на пути к упорядочиванию процесса грузооборота стало введение основными терминалами порта Санкт-Петербург в районе 10 лет назад электронных web-сервисов по взаимодействию с экспедирующими компаниями. Сейчас многие уже не помнят километровые пробки из грузовиков-контейнеровозов, которые до того момента стояли в «живых» очередях на въезд в порт – сперва чтобы забрать груз, а потом чтобы сдать порожний контейнер. Стояние в очереди на въезд могло временами занимать до трех суток. А один рейс на Москву и обратно мог занимать неделю и даже больше. Сейчас это уже кажется дикостью, а совсем недавно было обыденной реальностью. Введение в жизнь таких сервисов, как РОЛИС и SOLVO, позволило не только избавиться от очередей на въезд в порт, но и удаленно управлять вывозом грузов со стороны компаний-экспедиторов. С тех пор указанные и аналогичные сервисы значительно развились и продолжают развиваться, предоставляя все больше возможностей для контроля над грузопотоком и управления им со стороны экспедиторов.

Примерно в то же время не менее важным этапом во внедрении компьютерного обмена данными стал переход релизов (разрешений морских линий на вывоз груза с терминала) от бумажных к электронным. До этого момента старый добрый экспедитор должен был за каждым таким релизом

ехать в морскую линию, после получения везти и сдавать его в порт – это требовало немалых трудозатрат и, как правило, было сопряжено с потерей значительного количества времени на физические перемещения и стояние в очередях.

Из более «свежих» примеров в первую очередь хочется коснуться появления электронного документооборота экспедиторов с агентами морских линий по получению товаросопроводительных документов на импортные грузы, приходящие морским транспортом.

**ЕЩЕ НЕДАВНО
ЭКСПЕДИТОР БЫЛ
ВЫНУЖДЕН ЕХАТЬ
ЗА КАЖДОЙ КОПИЕЙ
КОНОСАМЕНТА
К АГЕНТУ ЛИНИИ
ЛИЧНО, СТОЯТЬ
В ОЧЕРЕДЯХ
НА ПОЛУЧЕНИЕ
ДОКУМЕНТОВ,
ПОТОМ ВЕЗТИ
ДОКУМЕНТЫ
БРОКЕРУ**

Далее уже брокер использовал полученные документы в процессе таможенного оформления. После того, как таможня полноценно перешла на электронное оформление деклараций и стала готова принимать копии документов при таможенной проверке грузов, стало возможным избежать таких поездок при условии получения документов в электронном виде, и в том же виде передачи их брокеру. Этому способствовало развитие электронных систем как у агентов морских линий, так и у таможни. Со стороны агентов линий самой передовой в данном плане (на наш субъективный взгляд) является компания Maersk. Она была одной из первых, кто ввел полноценную систему электронного взаимодействия с экспедиторами, и не только в отношении коносаментов. К концу 2018 года развитие электронных систем как Maersk, так и ГК АРИВИСТ позволило подойти к этапу интеграции наших электронных систем в части необходимого двустороннего взаимодействия – для еще большего ускорения и автоматизации процесса обмена документами. Помимо коносаментов и целого ряда смежного документооборота, в настоящее время осуществляется переход на ЭДО (электронный документооборот) в части

бухгалтерской документации. Другие агенты морских линий за последние пару лет также частично перешли или переходят на подобный сервис. К ним можно отнести OOCL Russia, OSC (Ocean Container Services LTD), SCS-Russia.

Подобная «мелочь» в реалиях позволяет экономить значительное время на документообороте, сокращать производственные и трудовые затраты, минимизировать человеческий фактор, раньше подавать декларации в оформление – то есть сокращать сроки хранения грузов в порту, что уже имеет прямые выгоды для наших клиентов-грузовладельцев.

К сожалению, далеко не все морские линии на текущий момент перешли на подобный сервис (в Санкт-Петербурге представлено более 60 агентов различных морских линий, из них подобным полноценным сервисом могут похвастаться не более 15). И с такими линиями мы ведем активную работу по внедрению подобных технологий; с некоторыми уже удалось договориться о подобном сервисе при «ручном» управлении, что, однако, тоже позволяет нам быстрее оказывать нашим клиентам весь комплекс логистических и таможенных услуг.

Системы тайм-слотирования и электронных очередей, которые успешно работают при взаимодействии экспедиторов с терминалами порта и агентами морских линий, позволяют ощутимо минимизировать время на обработку грузов и документооборот. Число участников рынка, которые переходят к таким системам, с каждым годом растет, а доступный функционал подобных систем расширяется.

Еще одним примером может стать произведенная в 2018 году частичная интеграция корпоративной информационной системы АРИВИСТ и РОЛИС (обслуживает большинство терминалов порта, входящих в Global Ports), что позволило нам автоматизировать процесс получения и выгрузки в систему ряда отчетных документов на грузы в онлайн-режиме без участия сотрудников.

Активное развитие и внедрение в жизнь различных электронных сервисов можно разделить на два основных этапа. Первый: 2006–2008 годы, на которые пришелся ввод в эксплуатацию web-сервисов



многих терминалов морских портов, что позволило серьезно упорядочить и заметно увеличить скорость обработки грузов. Второй этап (с 2016 года по настоящее время) – период, когда началось активное внедрение в жизнь различных электронных систем остальных участников рынка (в частности, морских линий, логистических компаний, государственных служб), что позволило выйти на новый уровень взаимодействия, еще больше увеличить скорость выполнения работ на различных этапах и минимизировать человеческий фактор в тех областях, где такие системы работают.

Сказанное касается не только коммерческих структур, аналогичная работа проводится и на государственном уровне. За последние годы большую работу по переходу на электронное декларирование осуществила Федеральная таможенная служба. Также многим участникам логистического процесса уже знаком КПС «Портал Морской порт» – система, которая должна обеспечить электронное взаимодействие всех участников процесса в морских пунктах пропуска и ускорить товарооборот через таможенную границу Евразийского экономического союза.

Не всегда такие системы развиваются и входят в нашу повседневную рабочую жизнь так быстро, как хотелось бы, но мы видим, что работа в этом направлении ведется, и уверены, что за этим будущее.

Весь наш опыт показывает крайнюю важность развития современных технологий в логистике. Такие технологии способствуют ускорению товарооборота, увеличению пропускной способности терминалов, увеличению оборачиваемости грузового транспорта, сокращению трудовых и производственных затрат, большему структурированию и прогнозированию логистических процессов на различных этапах, лучшему контролю.

Электронные системы при их внедрении выгодны и интересны не только экспедиторам, но и всем остальным участникам процесса: морским линиям, терминалам, контролирующим органам, грузовладельцам, потому что их применение ведет как к снижению издержек, так и к большей «прозрачности» самих процессов, а также к сокращению сроков обработки грузов – значит, в целом к большей привлекательности как отдельных субъектов логистического рынка, так и государства в целом. Снижение издержек, трудозатрат и сроков обработки грузов – это прямая материальная выгода всех участников рынка.



В ГК АРИВИСТ трудится целая «армия» специалистов по компьютерным технологиям, что позволяет как применять в нашей работе современные внутрикорпоративные программные инструменты, так и участвовать в эффективной эксплуатации существующих «внешних» электронных продуктов, затрагивающих сферу логистических и смежных услуг. Понимая всю важность таких инструментов, ГК «Аривист» уделяет особое внимание этому направлению развития и старается участвовать во внедрении передовых современных технологий, начиная с этапа их разработки и отладки (включая участие в законодательной деятельности и разработке механизмов регулирования), заканчивая их использованием в повседневной работе. Имеющийся логистический и технологический уровень подготовки наших сотрудников позволяет делать это с высокой степенью профессионализма и во многом быть среди первых в области применения новых инструментов. А это помогает чувствовать себя уверенно и «на высоте» на существующем рынке логистических услуг.

Современные технологии не только позволяют нам быстрее и четче выполнять все многообразие поставленных задач, но и эффективнее использовать трудовые и корпоративные ресурсы, а также чувствовать себя стабильно в здоровой конкурентной среде.

Ну а если вдруг какая-то современная технология даст сбой либо появится новая задача, для которой еще не создан компьютерный продукт управления, – наш старый добрый экспедитор достанет из шкафа свою любимую телогрейку и заодно отправится туда, где нужно будет решить любую из поставленных задач. И в чем мы всегда уверены – он это сделает. И сделает хорошо.

ШКОЛА ПРОБНЫХ ФУНКЦИЙ



Будни автопарка



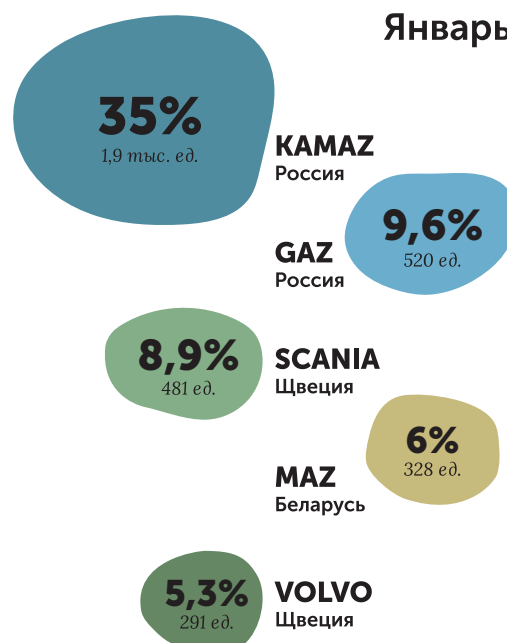
Виктор Бортник,

генеральный директор «Аривист-Транс»,

о правилах организации работы автопарка, которые помогают удерживать требовательных клиентов и с каждым годом наращивать объем перевозимых грузов.

Рынок новых грузовых автомобилей*

Январь 2019



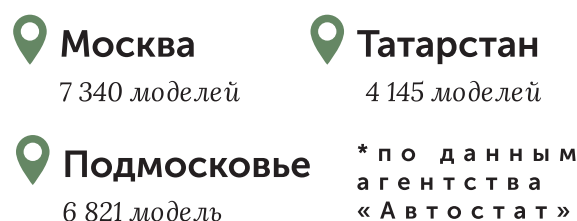
Наличие собственного автопарка для таможенно-логистического оператора является не только производственной необходимостью, но и важной составляющей корпоративного имиджа.

Когда речь заходит о грузовиках, многие из нас представляют себе красивые и стремительные машины, рассекающие пространство по идеальной дороге с белой разметкой, — именно так художники изображают их на картинках. Но мало кто знает о процессах, которые необходимы, чтобы груз своевременно и безопасно преодолел последнее звено доставки до склада получателя.

Наши будни — это каждодневный труд, направленный на поддержание жизнедеятельности и выполнение поставленных задач.

На мой взгляд, не существует идеального рецепта, который позволяет сделать автопредприятие успешным, но за годы, проведенные во главе автопарка, я вывел для себя правила, которые эффективны в большинстве случаев.

Распределение по регионам



Правило № 1.

ВЫБИРАЙ «ПРАВИЛЬНЫЕ» МАШИНЫ



Производители грузовиков и прицепной техники предлагают большой выбор марок и моделей, которые имеют различные технические особенности и характеристики. Некоторые марки обладают высокой эксплуатационной надежностью и ликвидностью на вторичном рынке, что дает возможность реализовать такие машины даже спустя продолжительное время службы по достаточно высоким ценам. Например, для меня к таким тягачам относятся автомобили марки Scania.

Правило № 2.

СЛАДКОЙ ЖИЗНИ НЕ БУДЕТ. НЕ ЭКОНОМЬ НА СЕРВИСНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ И РЕМОНТЕ

Организация работы корпоративного автомобильного парка – это не только первоначальные вложения, но и значительные расходы на протяжении всего периода эксплуатации автомобилей. Эксплуатационные расходы будут всегда: на приобретение горюче-смазочных материалов, проведение сервисного обслуживания, ремонта и прочее. Канули в Лету времена, когда техника была незамысловатой, простой и ремонтировалась «в поле» колхозными умельцами. Сегодня грузовой автомобиль – это самый сложный механизм. Сам процесс мониторинга, сервисного обслуживания и ремонта сильно изменился. Для выявления неисправностей



используются бортовые компьютеры с цифровыми алгоритмами. Штатные спутниковые устройства позволяют удаленно получать информацию о функционировании различных систем автомобиля, проводить диагностику, определять стиль вождения водителя, моментальную и среднюю скорость, время работы, количество израсходованного топлива, вредных веществ, выброшенных в атмосферу, и т. д. Неквалифицированный ремонт дорогостоящей техники может привести к серьезным последствиям – срыву доставки груза или даже ДТП. Организация сервис-центра – прием на работу сертифицированных слесарей, приобретение качественного технологического оборудования и программного обеспечения для полной диагностики электронных систем автомобилей различных марок – предполагает достаточно серьезные вложения, поэтому работа надежного подрядчика по ремонту и сервисному обслуживанию автомобилей просто не может стоить дешево.

Правило № 3.



МАШИНА — ЭТО ИНСТРУМЕНТ, ГЛАВНОЕ — ЛЮДИ

Основой успешного функционирования автопредприятия является качественный водительский состав. Наматывая миллионы километров, водители перевозят тысячи тонн груза в любую погоду, и днем, и ночью. Честность и порядочность, лояльность к компании, добросовестное отношение к технике, исполнительность и трудолюбие сотрудников – это то, без чего не выжить ни одному автопарку, каким бы суперсовременным и оснащенным он ни был. Дальнобойщики – особая каста людей. Кабина грузовика – их второй дом. И отношение к порядку там такое же, как и в доме. Каждый автомобиль имеет свой характер. Водители привыкают к своей машине и очень болезненно воспринимают необходимость работы на другом автомобиле. Для меня закрепление машины за определенным водителем – не просто традиция, а обязательная норма.

Правило № 4.

СЛЕДИ ЗА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ

Это совет на все времена. Мы работаем в условиях жесткой конкуренции и постоянно изменяющейся правовой базы в сфере автоперевозок. Только за последние несколько лет Правительством Российской Федерации были приняты несколько важных нормативных актов, регулирующих транспортную отрасль. Так, с 2017 года обязательным стало проведение предрейсового и послерейсового контроля технического состояния автомобиля. На предприятии обязан работать контролер технического состояния с соответствующим сертификатом, подтверждающим прохождение обучения. Отметка о прохождении контроля должна быть проставлена в путевом листе. Все грузовые автомобили необходимо оснащать цифровыми тахографами с блоком СКЗИ.

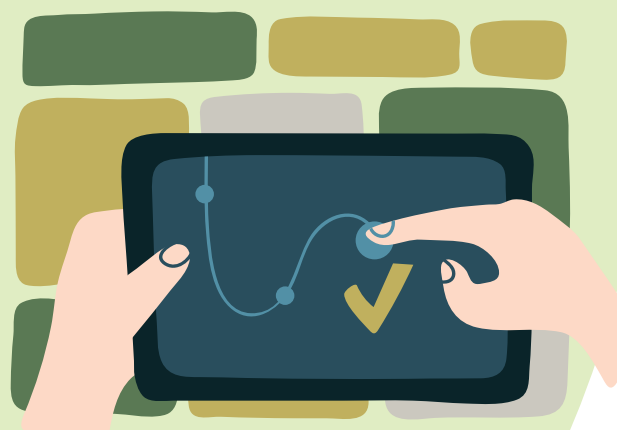


Усилился контроль выполнения «Конвенции о режиме труда и отдыха водителей». На автодорогах появились автоматические системы весогабаритного контроля, которые призваны снизить количество нарушений в части превышения осевых нагрузок. Введена система «Платон». Теперь при движении по федеральным трассам с каждого транспортного средства взимается плата и прочее прочее.

Правило № 5.

ИДИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Жизнь не стоит на месте. Развитие цифровых технологий коснулось и сферы транспорта. Системой спутникового слежения за передвижением автомобиля уже никого не удивить.



Посредством интернет-связи сегодня возможно проведение удаленного предрейсового медицинского осмотра водителя в круглосуточном режиме. А электронные накладные и электронный путевой лист уже применяются многими автопредприятиями. И это далеко не все! Эксперты сходятся во мнении, что цифровое будущее транспорта не за горами, поэтому важно отслеживать и использовать полезные новинки.



Виды транспорта

для перевозки негабаритных и проектных грузов

Евгений Дичев,

менеджер по логистике

Транспортировка негабаритных и проектных грузов является одним из самых сложных видов грузоперевозок. Это многогранный процесс, который требует детальной проработки начиная с момента получения запроса на проработку и калькуляции транспортировки.

Негабаритный и проектный груз – это так называемый «сложный» груз, обладающий большим весом или сложными нестандартными размерами, который просто невозможно перевезти в стандартных транспортных средствах.

К таким грузам можно отнести и промышленное оборудование, перевозимое по частям, но при этом сами части обладают большой массой и габаритами (промышленные станки и прессы, части конвейеров, различного типа установки для нефтяной, химической, горно-металлургической и пищевой промышленности), сельскохозяйственную, погрузо-разгрузочную, дорожно-строительную технику и многое другое.

В некоторых случаях для доставки подобного груза до места назначения приходится применять специальную технику и приспособления для укрепления мостов, подъема линий электропередач, иногда даже менять ландшафт и прокладывать новые маршруты следования. Сложность заключается в том, что как нет одинаковых негабаритных грузов, так нет и одинаковых маршрутов для перевозки таких грузов. Любое изменение транспортной сети на выбранном маршруте (например, возведение мостов или дорожные ремонтные работы) может полностью перечеркнуть предварительные расчеты. В то же время изменение весогабаритных характеристик груза также может привести к значительным изменениям в процессе транспортировки.



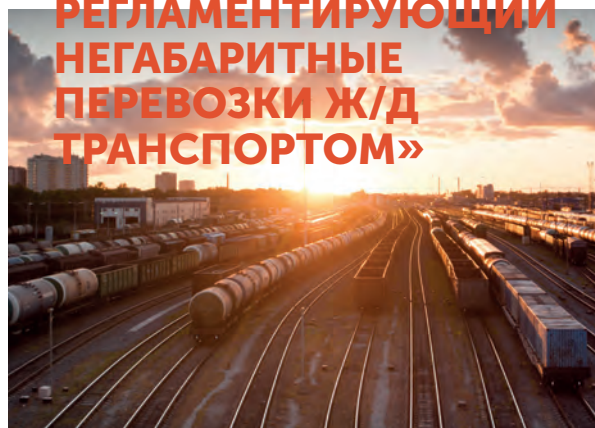
Транспортировка тяжеловесных и негабаритных грузов всегда нуждается в детальной проработке. К основным этапам выполнения проекта можно отнести:

- проработка маршрута с учетом весогабаритных характеристик груза;
- выбор типа транспорта, которым будет осуществляться транспортировка;
- согласование перевозки с контролирующими государственными органами и собственниками инфраструктуры;
- осуществление транспортировки.

На сегодняшний день транспортировка проектных грузов в зависимости от весогабаритных характеристик и маршрута перевозки может осуществляться практически любым видом транспорта: морским, автомобильным, речным, железнодорожным и воздушным. В большинстве случаев перевозка является мультимодальной, так как выполняется по меньшей мере двумя видами транспорта. Рассмотрим особенности перевозки негабаритных и проектных грузов каждым видом транспорта подробнее.

Ж/д транспорт

**«ИНСТРУКЦИЯ
ДЧ-1835» –
ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ,
РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЙ
НЕГАБАРИТНЫЕ
ПЕРЕВОЗКИ Ж/Д
ТРАНСПОРТОМ»**



Тяжеловесные и негабаритные грузы в сети ОАО «РЖД» перевозятся в универсальных вагонах (платформы, полувагоны) и специальных вагонах-транспортерах (грузоподъемностью от 62 до 500 т). Транспортеры, в свою очередь, делятся на 5 типов: сочлененные, сцепные, площадочные, платформенные и колодцевые. Для каждого груза подбирается определенный тип транспортера, на котором можно осуществить перевозку по установленному маршруту. Основным документом, регламентирующим негабаритные перевозки ж/д транспортом, является «Инструкция ДЧ-1835», в которой прописаны все этапы согласования перевозок негабаритных и тяжеловесных грузов, включая согласование технической документации. На этапах согласования со стороны ОАО «РЖД» осуществляется проверка правильности определения негабаритности, расчетов крепления и выбор подвижного состава, кроме этого определяется оптимальный маршрут следования и условия пропуска грузов по инфраструктуре.

Установлены три зоны негабаритности груза при транспортировке ж/д транспортом. В свою очередь, для указанных зон негабаритности установлены степени негабаритности, в зависимости от превышения очередания габарита погрузки:

- нижняя негабаритность — шесть степеней,
- боковая негабаритность — шесть степеней,
- верхняя негабаритность — три степени.

При отправке грузов железнодорожным транспортом от степени негабаритности сильно зависит размер ж/д тарифа. Одно из главных преимуществ железнодорожного транспорта — это развитая сеть, позволяющая осуществить транспортировку в любой, даже самый отдаленный уголок страны. Другим достоинством ж/д транспорта является возможность комбинирования грузов между собой, что позволяет увеличить погрузку одного вагона. Для сравнения, в автомобильных доставках разрешения выдаются лишь на неделимый груз.

Автотранспорт

Документами, которые регламентируют перевозку негабаритных и тяжеловесных грузов автомобильным транспортом, являются:

- Постановление Правительства Российской Федерации № 272 от 15.04.2011 — «Правила перевозок грузов автомобильным транспортом»;
- Федеральный закон № 257 от 08.11.2007 — «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности

в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Данные законодательные акты устанавливают предельно допустимые массы, осевые нагрузки и габарит транспортных средств, а также определяют основные термины: тяжеловесное транспортное средство, крупногабаритное транспортное средство, неделимый груз.

Предельно допустимый габарит транспортных средств:

- Длина автопоезда = 20,00 м;
- Ширина = 2,55 м;
- Высота = 4,00 м.



Предельно допустимые массы транспортных средств:

- Пятиосные автопоезда седельные и прицепные = 40,0 тн;
- Шестиосные и более автопоезда седельные и прицепные = 44,0 тн.

Транспортное средство, масса которого с грузом (без груза) и габариты которого превышают предельно допустимые, является крупногабаритным и тяжеловесным.

Движение по автомобильным дорогам такого транспортного средства допускается только при наличии специального разрешения.

Для перевозки тяжеловесных и негабаритных грузов используется широкая номенклатура специальной техники: низкорамные полуприцепы, полуприцепы с раздвижной платформой, модульные платформы. Транспортировка негабаритных и проектных грузов автотранспортом является одной из самых востребованных в данном сегменте, поскольку позволяет оперативно организовать доставку практически до дверей получателя.

Морской транспорт

Используется для транспортировки между портами одной (каботажные перевозки) или разных стран. Современные технологии судостроения позволили создать суда, которые могут осуществлять перевозку тяжеловесных и негабаритных грузов практически без ограничения по массе и размерам. Чаще всего к перевозке предъявляются грузы, масса и габариты которых позволяют организовать перевозку линейным сервисом с использованием специального контейнерного оборудования (ОТ-, FR-контейнеры), либо паромных ро-ро-судов на мафи-трейлерах. При отправлениях больших партий груза (перевозка заводов, крупных технологических линий) используются брейк-балковые суда, которые позволяют осуществлять перевозку в трюме судна либо на верхней палубе.



Воздушный транспорт

Авиатранспорт широко используется для транспортировки тяжеловесных и негабаритных грузов.

ОСНОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО АВИАДОСТАВКИ — СКОРОСТЬ

Но существует ряд ограничений, которые не позволяют использовать авиатранспорт повсеместно:

- ограниченное грузовое пространство;
- ограниченная грузоподъемность;
- ограничения аэропортов на прием транспортных самолетов большой грузоподъемности.



Основные типы воздушных судов грузовой авиации:

- Ан-225 «Мрия» — грузоподъемность до 250 т;
- «Боинг» 747-8F — грузоподъемность до 130 т;
- Ан-124-100 «Руслан» — грузоподъемность до 120 т;
- Ил-76ТД — грузоподъемность до 50 т.

Речной транспорт

Основным документом, который регулирует перевозки грузов речным транспортом по внутренним водным путям РФ, является Федеральный закон № 24 от 07.03.2001 «Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации».

Использование речного флота при перевозке подобных грузов обусловлено в первую очередь высокой массой и сверхнегабаритностью грузовых мест, которые не позволяют организовать перевозку наземными видами транспорта, а также при отправлениях больших партий проектного груза (перевозка заводов, крупных технологических линий) на большие расстояния. В то же время речные перевозки возможны только при разветвленной сети судоходных рек и каналов, которые необходимо поддерживать в судоходном состоянии. Также необходима развитая портовая инфраструктура, позволяющая осуществлять перевалку груза с речного на смежные виды транспорта.



Повторюсь, не бывает двух абсолютно идентичных заказов на транспортировку тяжеловесных и негабаритных грузов, каждая такая поставка — это новый вызов и головоломка для специалистов.

За границу

Важная
информация
для любителей
путешествий

**Елизавета
Бабкина,**

юриисконсульт
ООО «Парадигма Права»,



о последних изменениях законодательства, которые могут неприятно удивить всех любителей путешествовать в дорогих ювелирных украшениях.

Собираясь на отдых за границу, кто-то берет с собой лишь самое необходимое: шорты, шлепанцы и загранпаспорт. Другие – самое дорогое: дизайнерские платья, ювелирные украшения, дорогие часы. С 24 ноября 2018 года таких любителей пощеголять ждет нововведение. Теперь, планируя загранвож, следует быть внимательнее к правилам перевозки украшений и часов, в составе которых есть драгоценные камни и металлы, дабы не получить уголовное обвинение и санкции вплоть до лишения свободы – на срок от 3 до 7 лет со штрафом в размере до 1 миллиона рублей.

Дело в том, что в Уголовном кодексе есть статья 226.1, которая гласит:

Незаконное перемещение через таможенную границу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС либо государственную границу Российской Федерации с государствами – членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрывчатых, радиоактивных веществ, радиационных источников, ядерных материалов, огнестрельного оружия, его основных частей (ствола, затвора, барабана, рамки, ствольной коробки), взрывных устройств, боеприпасов, оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники,

а также материалов и оборудования, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, а равно стратегически важных товаров и ресурсов или культурных ценностей в крупном размере либо особо ценных диких животных и водных биологических ресурсов, принадлежащих к видам, занесенным в Красную книгу Российской Федерации и (или) охраняемым международными договорами Российской Федерации, их частей и дериватов (производных) – наказывается лишением свободы на срок от 3 до 7 лет со штрафом в размере до 1 миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 5 лет или без такового и с ограничением свободы на срок до 1 года или без такового.

В список стратегически важных ресурсов и товаров входят: янтарь, нефть сырая и нефтепродукты, содержащие 70 мас. % или более нефти или нефтепродуктов, причем эти нефтепродукты являются основными составляющими продуктов; газ природный, газы нефтяные и углеводородные, в сжиженном и газообразном состоянии, пушнина, лесоматериалы, черные и цветные металлы, а также отходы и лом черных и цветных металлов, металлокерамики, части железнодорожных локомотивов или моторных вагонов трамвая или подвижного состава, вещества, разрушающие озоновый слой, и продукция, их содержащая, и др.

Правительство РФ расширило перечень стратегически важных товаров и ресурсов для целей статьи 226.1 УК РФ, который был утвержден Постановлением Правительства РФ от 13 сентября 2012 г. № 923.

**И НОВЫЕ НОРМЫ
ВСТУПИЛИ В СИЛУ
24.11.2018
(ПОСТАНОВЛЕНИЕМ
ОТ 22 ОКТЯБРЯ
2018 Г. № 1259).**

Туда вошли следующие товары:

«изделия из драгоценных металлов, классифицируемые по кодам 7113–7114 20 000 0»;

«изделия из драгоценных камней и природного жемчуга, классифицируемые по кодам 7116 10 000 0, 7116 20»;

«часы наручные, карманные и прочие с корпусом из драгоценного металла или металла, плакированного драгоценным металлом, классифицируемые по коду 9101»;

«корпуса для часов из драгоценного металла или металла, плакированного драгоценным металлом, классифицируемые по коду 9111 10 000 0»;

«ремешки, ленты и браслеты для часов и их части из драгоценного металла или металла, плакированного драгоценным металлом, классифицируемые по коду 9113 10»;

«руды и концентраты драгоценных металлов, классифицируемые по коду 2616».

Для целей применения указанного перечня необходимо руководствоваться кодом ТН ВЭД ЕАЭС и наименованием товара.

Статья 226.1 УК РФ предусматривает уголовную ответственность, в том числе за незаконное

перемещение стратегически важных товаров и ресурсов в крупном размере.

Под незаконным перемещением товаров или иных предметов через таможенную границу подразумевается перемещение товаров или иных предметов вне установленных мест или в неустановленное время работы таможенных органов, либо с сокрытием товаров от таможенного контроля, либо с недостоверным декларированием или без такового; либо подача документов, содержащих недостоверные сведения о товарах или иных предметах, и (или) с использованием поддельных либо относящихся к другим товарам или иным предметам средств идентификации.

В соответствии с частью 2 примечания к статье 226.1 УК РФ крупным размером стратегически важных товаров и ресурсов в настоящей статье признается их стоимость, превышающая 1 миллион рублей. Для отдельных видов стратегически важных товаров и ресурсов, определяемых Правительством Российской Федерации, крупным размером признается их стоимость, превышающая 100 тыс. рублей.

*И что же нам делать
с часами из драгоценных
металлов?
За перевозку каких часов
можно получить
уголовное наказание
в виде лишения свободы?*

Давайте разбираться.

Пунктом 2 Постановления Правительства РФ от 13 сентября 2012 г. № 923 определено, что стратегически важными товарами и ресурсами, для которых крупным размером признается стоимость, превышающая 100 тыс. рублей, являются: подпадающие под действие Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящиеся под угрозой исчезновения, от 3 марта 1973 г., медведь бурый (*ursus arctos*), медведь гималайский, или белогрудый (*selenarctos tibetanus*), кабарга (*moschus* spp.). Кроме того, согласно части 4 примечания к статье 226.1 УК РФ, крупным размером культурных ценностей признается их стоимость, превышающая 100 тыс. рублей.

Таким образом, для товаров дикой фауны, флоры (медведь бурый, медведь гималайский, или белогрудый, кабарга) и культурных ценностей крупным размером является их стоимость, превышающая 100 тыс. рублей.



А для солидных часов из драгоценных металлов и камней, которые теперь стали стратегически важными товарами, таким размером будет признаваться стоимость, превышающая 1 миллион рублей.

Правовые последствия включения новых позиций в перечень стратегически важных товаров заключаются в том, что физические лица могут быть привлечены к уголовной ответственности по статье 226.1 УК РФ в случае, если они будут ввозить в РФ вышеуказанные товары стоимостью, превышающей 1 млн рублей, в том числе без письменного декларирования.

Для физических лиц письменному декларированию подлежат товары, ввозимые воздушным транспортом, если их стоимость превышает 10 000 евро и/или вес которых превышает 50 кг.

Другим видом транспорта, отличным от воздушного, письменному декларированию подлежат товары, если их стоимость превышает 500 евро и/или вес которых превышает 25 кг.

**ЗАМЕТИЛИ?
С 1 ЯНВАРЯ
В 3 РАЗА
ПОНИЗИЛАСЬ
ЭТА СУММА
БЕСПОШЛИННОГО
ПРОВОЗА**

Соответственно, необходимо будет декларировать товары, имеющие иные стоимостные и весовые данные.

Рассмотрим примеры, влекущие административную и уголовную ответственность, по вышеуказанным стратегически важным товарам.

Если физическое лицо ввозит в РФ часы, приобретенные за границей, стоимостью 1 млн рублей и их не декларирует, то уголовная ответственность не наступает. В данном случае будет совершено административное правонарушение, ответственность за которое предусмотрена ч. 1 ст. 16.2 КоАП РФ. Штраф от 1/2 до 2-кратного размера рыночной стоимости незадекларированных часов с их конфискацией либо без таковой.

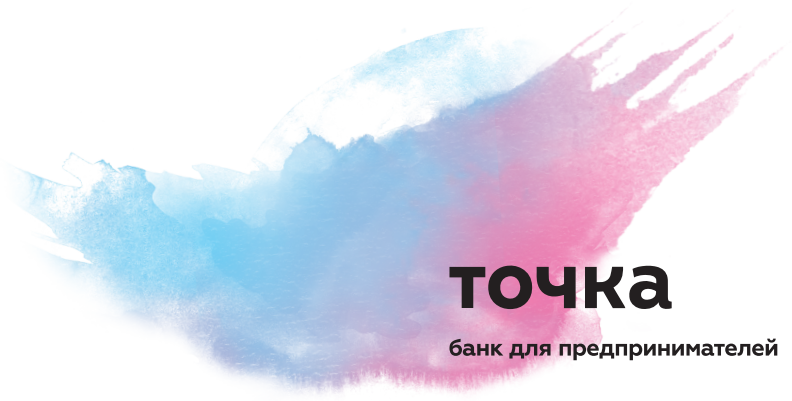
Если физическое лицо ввозит в РФ часы, приобретенные за границей, стоимостью 1 млн рублей 1 копейка и их не декларирует, его настигнет уголовная ответственность по ст. 226.1 УК РФ. Наказание по ч. 1 предусмотрено в виде лишения свободы на срок от 3 до 7 лет со штрафом в размере до 1 миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 5 лет или без такового и с ограничением свободы на срок до 1 года или без такового.

Избежать административной и уголовной ответственности позволит письменное достоверное декларирование товаров по пассажирской таможенной декларации с учетом норм беспошлинного ввоза товаров.

Во избежание субъективного мнения таможенника о том, что сомнительный гражданин при возвращении в РФ ввозит новые часы, а не старые, которые ранее вывозились из РФ этим же гражданином, рекомендую при убытии из РФ воздушным транспортом подавать пассажирскую таможенную декларацию на товары стоимостью, превышающей 10 000 евро, заявить в ней часы, ювелирные украшения как товары, временно вывозимые из РФ, с обязательным проставлением на пассажирской таможенной декларации отметок таможенника. При отъезде иным транспортом, отличным от воздушного, также подавать пассажирскую таможенную декларацию на временно вывозимые часы, ювелирные украшения стоимостью, превышающей 500 евро.

Как вывести свой бизнес

на НОВЫЕ рынки?



точка

банк для предпринимателей

О подводных камнях, которые ожидают бизнес на пути выхода на мировую арену.

У вас есть продукт, о котором вы готовы заявить на весь мир?

Вы производите самые вкусные сладости или у вас есть птицефабрика, а может быть, вы занимаетесь производством экокосметики?

Когда компания выходит на внешний рынок, она получает эффективный инструмент развития и увеличивает объемы продаж и прибыли. Но все не так просто: работа на внешнем рынке сильно отличается от работы на внутреннем. Поэтому к выходу на внешние рынки нужно серьезно подготовиться.

С чего начать?

1

Проанализировать мировой рынок. Нужно оценить востребованность продукции в мире, изучить продукцию конкурентов, а также проанализировать основные рынки сбыта.

В результате такого анализа у вас появится понимание, заинтересован ли внешний рынок в вашей продукции. Такую информацию практически невозможно найти в открытых источниках и за аналитикой придется обращаться в аналитические агентства, услуги которых обойдутся не в одну тысячу долларов.

2

Подготовить продукцию к требованиям рынка.

Чтобы не нарушить правила нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, вам нужно будет получить документы, разрешающие вывоз продукции из России. Это лицензии, разрешения, декларации соответствия, маркировка товара, международное патентование и прочие документы. Все индивидуально, зависит от продукции и страны поставки.

Когда будут готовы документы на вывоз продукции из России, нужно подготовить документы на ввоз продукции в страну покупателя. Товар должен пройти процедуры оценки соответствия требованиям страны покупателя и получить декларацию или сертификат о соответствии международным нормам – учитывая требования по упаковке и маркировке продукции на иностранном языке.

Важно не забыть про культурные особенности региона поставки, иначе даже неправильно выбранный цвет упаковки

продукции может отпугнуть местного покупателя, и вся проделанная работа окажется напрасной. Например, белый цвет в русской культуре означает свет, чистоту, а вот в Японии этот цвет напрямую ассоциируется со смертью.

3

Рассчитать экспортную цену
Перед тем как заключать контракт, нужно рассчитать и сформировать экспортную цену и не забыть учесть ряд факторов: затраты на упаковку, сертификацию и лицензирование, таможенные платежи и расходы на логистику. Зная рынок аналогов, сформировать цену, которая будет интересна покупателю, но при этом сохранит маржинальность сделки.

4

Заключение контракта
Когда обе стороны договорились о деталях сделки, схеме оплаты и форме расчетов, нужно заключить контракт. Чтобы на компанию не наложили внушительный штраф, контракт должен соответствовать всем требованиям российского валютного законодательства.

Игорь Пауксон,

эксперт банка «Точка».

Где бизнес теряет

время и деньги в портах Приморья?



Аркадий Ни,

руководитель филиала
во Владивостоке.



Михаил Фишман,

региональный директор.

Бизнес пытается минимизировать логистические затраты на доставку товара, государство, в свою очередь, пытается найти способы ускорить бюрократические процессы. Казалось бы, интересы бизнеса и государства совпадают. Почему же приходится так часто слышать о простоях контейнеров? Давайте разберемся, где теряются время и деньги представителей бизнеса на примере Приморья.

Дорожная карта «Совершенствование таможенного администрирования» гласит, что деятельность правительства направлена на упрощение порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза и усовершенствование таможенных операций и процедур. Последние должны стать более простыми, быстрыми, прозрачными, менее затратными, но при этом более эффективными за счет

применения современных информационных технологий и смещения акцентов таможенного контроля на этап после выпуска товаров. Основной упор в Дорожной карте сделан на сокращение сроков операций, несвязанных с фактическим контролем соответствия товара, заявленным в декларации, грузу, размещенному в контейнере. Но ведь основная задержка часто происходит именно на этом этапе.

КАКИМ ОБРАЗОМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КОНТРОЛЬ?



Для большей части фактического контроля применяется МИДК (Мобильный инспекционно-досмотровый комплекс – Прим. Ред.).

ИДК – это современная рентгеновская аппаратура, позволяющая за короткое время произвести осмотр транспортного средства на наличие тайников, посторонних вложений, а также удостовериться в соответствии заявленных сведений о перемещаемых товарах.

Использование ИДК значительно упрощает жизнь как таможенному органу, так и участнику ВЭД. До введения ИДК сотрудники таможни требовали вскрыть контейнер, извлечь из него груз и снять упаковку, что могло привести к потере грузом товарного вида и порче. С помощью МИДК можно просмотреть содержимое контейнера значительно быстрее и избежать угроз сохранности товара. На Дальнем Востоке, как правило, используются мобильные ИДК. Суть процесса такова: таможенный орган выявляет контейнера для проведения контроля, которые перемещают на специальную площадку, далее контейнер ставят на грузовое транспортное средство, подвозят к комплексу, после чего МИДК сканирует его и, если оператор видит, что содержимое внутри соответствует декларации, ставит положительную отметку. Если же сотрудники отдела таможенного органа замечают посторонние незадекларированные объекты, либо возникает подозрение, что такие объекты могут быть в контейнере, то назначаются дополнительные меры таможенного контроля: осмотр или досмотр.

ИДК бывают двух видов:

- мобильный (МИДК)
- стационарный (СИДК)

МИДК действует по принципу обычной рентген-установки и используется для рентгенологического контроля крупногабаритных объектов, при этом сам объект (автомобиль, контейнер и т. п.) остается неподвижным, а сканирование осуществляется за счет перемещения комплекса. Рабочее место инспектора-оператора располагается в специальной кабине, защищенной от рентген излучения, на монитор оператора в уменьшенном или в увеличенном виде подается сканированное изображение объекта. Так за 3–5 минут можно получить визуальное изображение перевозимых товаров и обнаружить предметы, запрещенные к перевозке, а также оценить примерное количество и однородность товара. При необходимости «проблемные» участки сотрудник таможни может проверить уже обычным способом. СИДК в зоне деятельности Владивостокской таможни отсутствуют.

Таможенный досмотр на ИДК по упрощенной форме является составляющей формой таможенного контроля. По результатам осмотра транспортного средства на ИДК может потребоваться таможенный досмотр. При этом, основанием для назначения таможенного досмотра могут быть не только явные признаки нарушения таможенных правил (например, наличие объектов, не указанных в представленных документах), но и невозможность однозначно оценить наличие признаков нарушения таможенных правил (например, темные или светлые области изображения там, где их предположительно не должно быть).





Казалось бы, таможенный контроль должен проходить быстро и выявлять нарушения таможенного законодательства за считанные часы. Однако, на практике все не так просто. В регионе деятельности Владивостокской таможни находятся 2 мобильных ИДК, которые осуществляют работу на 5 складах временного хранения (СВХ). Таким образом, если на СВХ нет МИДК необходимо ждать пока он приедет. Если с одним из двух МИДК что-то случается, то ситуация из проблемной перерастает в катастрофическую, ведь аппараты МИДК «старые» и ломаются с завидной регулярностью.

В случае поломки в Находке выручает СИДК, а вот во Владивостокской таможне в случае поломки МИДК привозят машину из Хабаровска (!), СИДК в регионе деятельности Владивостокской таможни нет.

Не стоит также забывать, что ИДК — это бездушная машина, которая только выдает изображение, а как его интерпретировать решает человек, которому даже без злого умысла свойственно ошибаться по причине банальной усталости. Кроме этого, чтобы обеспечить нормальное функционирование ИДК, нужен целый штат сотрудников, причем высококвалифицированных, на которых просто не хватает средств.

Руководители таможенных органов не скрывают, что сотрудников не хватает, в том числе и в отделах, которые проводят меры таможенного

контроля, такие как осмотры и досмотры. Так, на один комплекс МИДК при полной смене требуется 4 человека, а на комплекс СИДК требуется 1-2 человека. При круглосуточном режиме для непрерывной работы требуется 4 смены: для МИДК — 16 человек, для СИДК — 8 человек.

Ранее Владивостокским Морским Торговым Портом (ВМТП) рассматривался вопрос об оснащении комплексом СИДК, но инициатива была признана слишком дорогостоящей, не считая спорного вопроса по возможности работы агрегата без постановки на баланс таможенных органов.

Таможенные органы региона обращались по поводу распределения МИДК, которые были ввезены для чемпионата мира по футболу и сегодня находятся на СВХ в зоне деятельности Ростовской таможни. Вопрос до сих пор рассматривается ФТС.

Так как же все-таки можно сократить временные и денежные затраты для участников ВЭД?

Одним из таких путей является выборочный, а не тотальный контроль контейнеров. Установка стационарных ИДК, не требующих большого количества экипажа и имеющих возможность передавать информацию об уже проверенных контейнерах по защищенным каналам связи в отделы оформления или в ЦЭД.

NET-BEFORE



Уйти от стереотипов

В октябре 2018 года был утвержден национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Евгений Кошкаров, вице-президент ГК АРИВИСТ, обсудил с Михаилом Антиповым, директором по сопровождению экспортных проектов «Российского экспортного центра» (РЭЦ) то, какие изменения произойдут для участников ВЭД в связи с принятием проекта и что еще необходимо сделать для поддержки предпринимателей.



– Как должны измениться правила вывоза товаров за рубеж с принятием этого проекта?

Мероприятия национального проекта сформулированы в рамках проектной мастерской, проведенной РЭЦ в 2018 году при участии экспортёров и представителей органов власти. В качестве тем, требующих особого внимания, экспортёры назвали валютный контроль, экспортный контроль, отдельные вопросы применения нулевой ставки НДС при экспорте и некоторые другие.

Главные изменения мы ожидаем в сфере валютного контроля. Нацпроект предусматривает переход к выборочному валютному контролю, основанному на анализе так называемых сомнительных сделок. Мы исходим из того, что представление документов по сделке будет осуществляться не во всех случаях, а только по запросу уполномоченного банка или органа валютного контроля при выявлении риска нарушения законодательства. Одновременно планируется существенное смягчение административной и уголовной ответственности за правонарушения в сфере валютного контроля. Предусмотрено установление 30-дневного периода, в течение которого лицо, не обеспечившее

«ГЛАВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ МЫ ОЖИДАЕМ В СФЕРЕ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ»

в установленный срок репатриацию валютной выручки, не подлежит административной ответственности.

Также прорабатывается вопрос о возможности зачисления валютной выручки на счёт резидента в зарубежном банке.

В сфере экспортного контроля запланировано установление перечня государств и товаров, в отношении которых может быть введен режим без лицензионного экспорта, а также внедрение ряда информационно-технологических решений, повышающих прозрачность требований в сфере экспортного контроля.

В части НДС будет расширена возможность применения нулевой ставки при экспорте информационных технологий и связанных с ними услуг, при вывозе товаров по договору лизинга, при вывозе материалов для строительства за рубежом.

Будет продолжена работа по повышению доступности таможенной процедуры переработки на таможенной территории, которая имеет большое значение для производства экспортной продукции. Правила применения данной процедуры законом определены, но правоприменение вызывает нарекания предпринимателей.

– Какие российские производители имеют конкурентные преимущества при выходе на международные рынки?

Наши производители, конечно, могут иметь определённые преимущества перед зарубежными конкурентами. Но важно понимать, что эти преимущества не являются абсолютными и универсальными. На глобальном рынке много игроков, конкуренция высока, и все стараются максимально использовать те преимущества, которые есть у них. Поэтому очень важно перед выходом на тот или иной рынок внимательно ознакомиться с его состоянием, оценить уровень конкуренции и проанализировать свои слабые и сильные стороны с учётом ситуации на данном конкретном рынке. Те компании, которые просто опираются на устоявшиеся стереотипы и рассчитывают на то, что их товары будут конкурентоспособны по цене или качеству, лишь потому что они произведены в России, рискуют потерпеть болезненное разочарование.

– С какими наиболее типичными трудностями сталкиваются российские производители в начале своей работы в качестве экспортеров?

Главная трудность – нехватка компетенций для работы на мировом рынке, который имеет свои особенности и с точки зрения экономики, и с точки зрения административных процедур. Нередко компании привычно начинают действовать, рассчитывая решать возникающие проблемы по мере возникновения, и терпят фиаско, даже не успев вывезти товары из России. Так, один наш клиент заключил контракт, оплатил перевозку и только при вывозе узнал, что для экспорта таких товаров необходима лицензия. Срыв поставки повлёк такие потери, что экспортом он больше не занимался. Другой довёз

товары в ЕС в деревянной упаковке и только на границе узнал, что её надо обработать от насекомых. Это недорогая операция, но в условиях спешки дополнительные издержки поглотили всю выручку.

Экспорт посилен любой компании, но обладает определённой спецификой.

Надо понимать, какие административные требования предъявляются к товарам на зарубежных рынках, какие требуются сертификаты, разрешительные документы, какие на целевом рынке есть барьеры. Важно представлять вкусовые предпочтения будущих потребителей, оценить конкуренцию. И, конечно, не забывать о российских правилах, связанных с получением разрешений на вывоз товаров, репатриацией валютной выручки и прочих подобных требованиях. Поэтому экспортёр должен, во-первых, осознавать эти задачи, а во-вторых, понять, как он их будет решать: обратится в РЭЦ, или к другому консультанту, или будет искать информацию самостоятельно, или привлечёт агента для организации поставки, или просто продаст товары более опытной компании, которая уже сама осуществит экспорт.

– Как вы оцениваете происходящие изменения в сфере государственного контроля за экспортными поставками?

По оценкам наших клиентов, ситуация постоянно улучшается. Правила становятся более понятными, процедуры более комфортными. Многие экспортёры справляются с прохождением административных процедур самостоятельно, без помощи консультантов и посредников, существенно снижая свои издержки. Таким образом, работа, которую вели государственные органы, исполняя майские указы Президента РФ от 2012 года, даёт свои плоды.

«ОЧЕНЬ ВАЖНО ПЕРЕД ВЫХОДОМ НА ТОТ ИЛИ ИНОЙ РЫНОК ВНИМАТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ЕГО СОСТОЯНИЕМ, ОЦЕНИТЬ УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ И ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ СВОИ СЛАБЫЕ И СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ С УЧЁТОМ СИТУАЦИИ НА ДАННОМ КОНКРЕТНОМ РЫНКЕ»

Но многое ещё предстоит сделать. Есть амбициозные задачи, связанные с использованием цифровых технологий.

Сроки выпуска экспортируемых товаров таможенными органами сократились существенно, но некоторые иные процедуры по-прежнему довольно длительные, обременительные и не совсем прозрачные. Сохраняется дублирование процедур. Особенно это относится к получению разрешительных документов и осуществлению логистических операций. Поэтому особое значение имеют проекты, связанные с внедрением механизма «единого окна».

Другим важным, но пока мало обсуждаемым направлением работы, является интеграция государственного контроля, что некоторым образом связано с философией «единого окна».

Сейчас экспортёр вынужден непосредственно взаимодействовать с отдельными государственными органами, выстраивая с каждым из них свои отношения, зарабатывая репутацию. Механизм «единого окна» позволит технически упростить это взаимодействие и направлять сведения, необходимые для государственного контроля, однократно и через одну точку входа. Но модель «одно лицо – много органов власти» сохранится, просто станет несколько более комфортной. На следующей стадии мы должны начать движение к модели, когда государство взаимодействует с экспортёром как целостный институт, а не через разрозненные органы. Эта модель предполагает более тесное взаимодействие контролирующих органов, интеграцию систем управления рисками, консолидацию аналитических ресурсов, повышение эффективности анализа и выявления объектов контроля.

Такая модель при правильной настройке будет более комфортной для добросовестных предпринимателей.

– Какую роль в продвижении российских товаров на внешних рынках должны сыграть поставщики профессиональных услуг для участников международной торговли?

Как я говорил выше, сейчас экспортёры отказываются от посредников и консультантов и стараются действовать самостоятельно. РЭЦ максимально содействует этому, активно проводя образовательную и разъяснительную работу и участвуя в устранении административных барьеров.

Поэтому, когда экспортёры говорят, что работают самостоятельно, мы воспринимаем это с оптимизмом как подтверждение того, что процедуры становятся более понятными и комфортными.

Одновременно мы наблюдаем и пессимизм таможенных представителей, логистических и иных посредников, которые жалуются на чувствительное сокращение спроса на рынке.

Тем не менее, я уверен, что в стратегической перспективе рынок профессиональных поставщиков услуг в сфере внешнеэкономической деятельности будет процветать, но существенно видоизменившись. Дело в том, что в экспорт приходит всё больше компаний, в том числе тех, кто раньше внешней торговлей не занимался. Одновременно опытные

экспортёры переходят к более сложным схемам работы. И тем, и другим нужна экспертная поддержка.

Самим им содержать штат разнопрофильных специалистов может быть слишком обременительно. Полагаться на то, что все вопросы сможет решить свой юрист, можно только до определённого уровня сложности операций и диверсификации рынков. Поэтому профессиональный консультант будет необходим, но уже не потому что правила ввоза и вывоза товаров слишком сложны, а правоприменение слишком непредсказуемо и непрозрачно.

Востребованными будут комплексные услуги, охватывающие всю цепочку экспортных операций.

И особое преимущество будет у тех, кто начнёт оказывать редкие сейчас услуги в отношении задач, связанных с зарубежным сегментом поставки: аналитика, поиск партнёров, разработка стратегии выхода на рынок, сертификация, защита прав интеллектуальной собственности, таможенные операции, урегулирование споров с контрагентами и местными контролирующими органами и так далее.

– Какие направления совершенствования таможенного администрирования вы считаете приоритетными?

Экспортёры в основном не испытывают особых затруднений при осуществлении стандартных поставок. Но когда они по мере развития переходят к более сложным и нестандартным схемам работы, то затруднения возникают и у них, и у таможенных органов.

**ПОЭТОМУ СЕЙЧАС
ВАЖНО ДВИГАТЬСЯ
РЯДОМ С РЫНКОМ
И НАСТРАИВАТЬ
ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ
С УЧЁТОМ ПОСТОЯННО
РАЗВИВАЮЩИХСЯ
ФОРМ ТОРГОВЛИ**

Так, например, дискуссии возникли в связи с желанием экспортёров вывозить товары на консигнационные склады за рубежом, ещё не имея контракта на поставку. Это позволяет ускорить поставку после поступления заказа от покупателя. Первоначально данная схема вызвала сомнения у таможенных органов и банков, но после обсуждения все согласились, что закону она не противоречит.

ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ НАШЕЙ РАБОТЫ — ПОМОЩЬ В ПРИМЕНЕНИИ ТАМОЖЕННОЙ ПРОЦЕДУРЫ ПЕРЕРАБОТКИ НА ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ

Эта процедура позволяет не уплачивать таможенные платежи при ввозе иностранного сырья для производства экспортной продукции. Применяя процедуру, производители экономят крупные суммы (25-30% от стоимости ввозимого сырья) и существенно повышают конкурентоспособность своих цен.

Другая область применения данной процедуры – ввоз ранее экспортированной продукции для гарантийного ремонта.

Способность поставщика осуществлять гарантийное обслуживание своей продукции очень важна для покупателей. Применение этой процедуры предполагает профессиональный диалог с таможенным органом, который хочет убедиться в том, что применение льготы не приведёт к злоупотреблениям. Необходимо подготовить соответствующие документы, расчёты, обоснования.

Компании, использующие эту таможенную процедуру впервые, испытывают затруднения, а мы, с одной стороны, помогаем им эти затруднения преодолеть, а с другой стороны стараемся описать методологию этой работы таким образом, чтобы любая компания могла самостоятельно выполнить все требования таможенных органов, не прибегая к помощи посредников. Как и в случае с другими консультационными услугами, данную помощь мы сейчас оказываем бесплатно.

Дорога к цели начинается с первого шага

Кирилл Александров

родился 28 января 1968 г. в Ленинграде. Окончил Государственную морскую академию имени адмирала С. О. Макарова (ныне ГУМРФ имени адмирала С. О. Макарова), прошел службу в армии. В 1991 г. начал профессиональный путь экономистом в Балтийском морском пароходстве (БМП).

В 1993–2005 гг. работал в структуре компаний «Русмарин». В 2006 году пришел на позицию директора по развитию ГК АРИВИСТ.

В феврале 2019 г. назначен коммерческим директором.

— Вы помните свою самую первую работу?

Я продавал газеты в киоске «Союзпечати», зарабатывал там свои первые деньги. Я еще учился в школе, мне было лет пятнадцать.



— Почему выбрали профессию, связанную с логистикой и таможенным делом?

В детстве, отрочестве, да и в юности я много раз менял свои желания и предпочтения.

Было время, когда мне хотелось стать пожарным, директором магазина, дипломатом и даже актером. Но желание связать свою жизнь с транспортом пересилило все остальные.

Думаю, на выбор повлияло то, что мой отец был моряком. В 1992 году я окончил Государственную морскую академию имени адмирала С. О. Макарова (сейчас Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова. — Прим. ред.), факультет управления морским транспортом. Все, чем я занимаюсь последние годы, так или иначе связано со знаниями и компетенциями, которые я приобрел еще 30 лет назад.

— Какие первостепенные задачи стоят перед вами на новой должности?

ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА, КОТОРУЮ СТАВЯТ ПЕРЕДО МНОЙ АКЦИОНЕРЫ, — ЭТО ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОДАЖ И УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ КОМПАНИИ

Для этих целей я планирую реформировать систему продаж, найти новые каналы продвижения наших услуг и новые рынки сбыта, а также разрабатывать и внедрять новые услуги, которые будут востребованы на рынке ВЭД.

— Можно ли говорить о кардинальном изменении курса ГК в направлении достижения коммерческих результатов?

Нет, цели компании не изменились.

Но среда, в которой компания осуществляет свою деятельность, стала более агрессивной, деньги сейчас зарабатываются большими усилиями, чем когда-либо. Сегодня, чтобы сохранить рентабельность на заданном уровне, мы должны совершенствоваться.

— Как, на ваш взгляд, будет выглядеть рынок таможенного оформления и логистики через пять лет?

Рынок высоконкурентный, и количество игроков будет только увеличиваться за счет компаний из Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Армении.

Может начаться эмиграция белых воротничков, в результате чего мы столкнемся с появлением на рынке труда работников из Белоруссии, как в свое время на рынок синих воротничков пришли украинцы.

Безусловно, рынок уйдет в цифру и будет регулироваться по законам Big data (пер. с англ.: «большие данные». — Прим. ред.).

Мы будем продавать и покупать услуги по другим каналам, появятся новые интеграторы, торговые площадки. Логистический рынок, повторюсь, достаточно конкурентен. В России доля логистики в ВВП достигает значительно меньшей величины, чем это принято в Европе и Америке (7% в России. — Прим. ред.). У нас есть существенный потенциал для развития. Поэтому логистика ни в течение пяти, ни в течение ближайших двадцати лет никуда не денется. Оптимизация товародвижения — это вечная история, любой процесс можно оптимизировать чуть ли не бесконечно.

— Сегодня все представители бизнеса стремятся задействовать высокие технологии в своем бизнесе, стремятся продавать свои товары или услуги через Интернет. Как вы к этому относитесь?

Если говорить об этом явлении, как об инструменте продаж или как о средстве для встраивания в систему корпоративного производства, то отношусь с пониманием и высокой долей комплиментарности. Но! Как говорили классики, «бытие определяет сознание».

Переоценка виртуального мира иной раз приводит к тому, что человек перестает правильно ориентироваться в окружающей действительности, у него возникают сложности с принятием решений.

Он будет ждать, что программа исправит его ошибки, и в результате разучится думать своей головой. А когда человек или сотрудник перестает думать, возникает риск создания некачественного продукта. В нашем бизнесе услуга потребляется во время ее производства. Мы не можем при оказании услуги регулировать ее качество, как это делается при создании товаров, когда есть отбраковка. В нашем бизнесе человек обязан постоянно контролировать состояние системы, внешние факторы, качество оказания услуги. Наличие средств автоматизации деятельности не даст стопроцентной гарантии, что мы сможем полностью удовлетворить чаяния и ожидания клиента.

— В ГК АРИВИСТ Вы работаете уже более десяти лет, не стало скучно?

Нет, за время работы в компании я освоил множество специальностей и успел побывать руководителем отдела логистики, директором по развитию, директором по производству и директором по развитию и инвестициям. Попробовал себя на всех участках, за исключением бухгалтерского учета

и финансового анализа. Десять лет — это так называемая оловянная свадьба (смеется). Как известно, олово — это материал, который одновременно твердый и пластичный. Так и мы с компанией: с годами становимся более предсказуемыми друг для друга, проще находим общий язык и выходим на компромиссное решение, но до скуки еще очень далеко, не тот у нас рынок, чтобы заскучать.

— Ваш рецепт успеха в компании?

Рецепта нет. Стараюсь поддерживать гармонию как внутри себя, так и в компании. Компания — это тоже организм, у которого порой может наблюдаться патогенез. Некоторые болезни вызваны физическими недугами, когда, например, происходит неожиданное увольнение сотрудника, т. е. отказ органа. Случаются у компании сложности психологического и эмоционального развития, когда компания не может перестроиться под требования рынка.

Но все преодолимо. Уверен, что компания становится успешной, только когда все ее части находятся в гармонии.

**«В НАШЕМ БИЗНЕСЕ
ЧЕЛОВЕК ОБЯЗАН
ПОСТОЯННО
КОНТРОЛИРОВАТЬ
СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ,
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ,
КАЧЕСТВО ОКАЗАНИЯ
УСЛУГИ»**

— На ваш взгляд, каков портрет успешного руководителя?

Высокий уровень профессиональных компетенций, эмоциональный интеллект и готовность выйти за границу привычного комфорта.

– Было ли какое-то решение или поступок в вашей рабочей практике, о котором вы сожалеете и думаете, что сейчас поступили бы иначе?

Сложно сказать. Ты не принимаешь решение просто так, каждое чем-то мотивировано. В том числе твоим собственным уровнем развития на этот момент, обстоятельствами. Если бы была возможность вернуться и изменить какое-то из решений с учетом нынешнего опыта, не факт, что день сегодняшний стал бы лучше.

– Как справляетесь с неудачами?

Подолгу не рефлексирую. Даже неудачи приближают к цели.



**ДОРОГА
НАЧИНАЕТСЯ
С ПЕРВОГО ШАГА.
НИКОГДА СО
СТОПРОЦЕНТНОЙ
УВЕРЕННОСТЬЮ
НЕ УГАДАЕШЬ, КАКОЙ
БУДЕТ ЭТА ДОРОГА.
НО ЕСЛИ НЕ ИДТИ,
ТО НЕ ДОСТИГНЕШЬ
ФИНИША.**

– Самый ценный совет, который вам когда-либо дали? Кто это был?

Я не особо восприимчив к чужим советам, стараюсь учиться на своих ошибках. Давать советы дело неблагодарное да и слушать чужие советы тоже не всегда полезно. У каждого есть «я и мои обстоятельства». Поэтому то, что для одного человека хорошо в определенный момент, может стать злом для другого.

– Как проводите свое свободное время?

Я люблю фитнес, стараюсь два раза в неделю играть в большой теннис, хожу в бассейн. В свободное время смотрю фильмы на английском, французском и немецком языках.

– О чем вы сейчас мечтаете?

В профессии как минимум хочется реализовать все планы компании на 2019 год. Конечно, как руководителю мне бы хотелось оправдать оказанное доверие перед акционерами и коллегами.

А как обычный человек — мечтаю прожить долгую и яркую жизнь без головных болей по поводу и без (смеется).

– Какие наиболее интересные проекты были запущены в компании в последнее время?

Наиболее интересным проектом мне представляется «Школа Аривистики». Вероятно, одно из самых амбициозных и комплиментарных наших начинаний. Благодаря этому образовательному центру в области ВЭД мы развиваем и себя, и наших клиентов, и собственно всю отрасль. Эта хорошая история, и мы будем её продолжать.



Портрет фэшн- ритейлера на рынке ВЭД

**Дмитрий
Макаров,**

*директор по логистике Concept group,
о рынке фэшн-ритейла в России
и модернизации каналов продаж.*

*Дмитрий, расскажите,
пожалуйста, в каких
условиях сейчас
приходится работать
российскому фэшн-
ритейлеру?
Что изменилось
за последние два года?*

Экономическая ситуация в стране непростая. Огромное количество людей обеспокоено не-сколько иными вопросами, чем приобретение последних модных новинок. Ритейлеры переживают условно стрессовый сценарий и стараются всячески удержать покупателей. Тем не менее объемы продаж показывают, что потенциал есть.

**ДА,
ПРИОРИТЕТЫ
У ЛЮДЕЙ
ИЗМЕНИЛИСЬ,
НО ОНИ
НЕ ПЕРЕСТАЮТ
ПОКУПАТЬ
ОДЕЖДУ.**

Как строится процесс закупки и дистрибуции товаров с учетом развития формата фэшн-супермаркетов Concept group в России?

Все товары, которые реализуются в сетях Concept Club или Asoola импортные – команда байеров занимается подбором и поиском поставщиков в соответствии с необходимыми условиями по производству, оплате и качеству продукции.

Производство в России у нас нет. Основной склад, он же распределительный центр, находится в Санкт-Петербурге, отсюда товары доставляются в магазины по всей стране.

Формат фэшн-супермаркета предполагает значительное увеличение торговой площади и представление более широкой номенклатуры товаров для всех членов семьи. Если раньше средняя площадь магазина была около 100 кв. м, то сейчас – почти 300 кв. м, также изменилась идея организации пространства. Как следствие: отдел логистики значительно увеличил объем поставок.

Какое количество магазинов сейчас в сети?

Если брать в общем по стране, не считая франчайзинга, то 263 – значительная часть из них расположена в Санкт-Петербурге и Москве.

Какие каналы продаж вы используете, помимо магазинов?

Онлайн-торговлю: у нас есть своя платформа. Кроме этого, мы сотрудничаем с крупнейшими ритейлерами сектора e-commerce в России и СНГ Wildberries, Ozon, La moda. Мы развиваемся в этом направлении, увеличиваем объем продаж через интернет-каналы.

Какой процент товаров сейчас реализуется онлайн, а какой офлайн?

Люди по-прежнему предпочитают тактильные ощущения при выборе той или иной вещи, им интересно, как вещь на них сидит, идет или нет, поэтому основной доход приносят офлайн-каналы. При этом с каждым годом процент дохода, который мы получаем через интернет-каналы, растет. Уверен, что тенденция сохранится.

В СМИ часто фигурируют сообщения о том, что заниматься ВЭД становится проще. Так ли это?

Большую часть груза мы получаем в порту Санкт-Петербурга, по работе с морскими линиями и по вопросу таможенного оформления у нас особых проблем нет: работаем оперативно и эффективно.

АРИВИСТ для вас – это какой партнер?

Надежный. Все обязательства, которые мы оговариваем, компания выполняет. Не возникает проблем – ни больших, ни маленьких.

Изменения всегда направлены на развитие



**Елена
Зозуля,**

*директор по персоналу ГК АРИВИСТ,
о состоянии современного рынка труда,
планах по созданию кадрового агентства
в структуре ГК АРИВИСТ и важности
баланса в жизни топ-менеджера.*

*— Елена Владимировна,
как бы вы охарактеризо-
вали изменения на рынке
труда и перемены
в соискателях, которые
произошли за последние
десять лет?*

Новое поколение молодых людей уже стучится в наши двери. В те далекие времена, когда мы начинали работу в компании, они еще учились в школах или высших учебных заведениях. На мой взгляд, в этом есть как плюсы, так и минусы. Это прогрессивная молодежь, технически грамотная, креативная. Даже в такой формализованной деятельности, как таможенное оформление и транспортная логистика, всегда найдется место новым и интересным идеям. Если говорить о минусах нового поколения, то это довольно низкий уровень профильного образования. Несмотря на то, что сейчас в России много учебных заведений,

которые выпускают специалистов по профилю деятельности компании, к нам все равно приходят далеко не специалисты, а люди, которые получили лишь теоретические знания и не представляют, где и как их применить. Исключение, пожалуй, составляют выпускники Таможенной академии (Российская таможенная академия. – Прим. ред.), которым мы зачастую отдаем предпочтение при приеме на работу. Особенно если эти выпускники получили практический навык работы в таможенных органах.

– Может, считали, сколько резюме приходится просматривать за год?

Ох, да, считала! Сейчас, наверное, больше трех тысяч. Конечно, не со всеми кандидатами у нас были встречи, но объем все равно огромный. Есть должности, которые тяжело закрываются в связи со спецификой и разделением функциональных обязанностей, поэтому мы вынуждены просматривать большое количество кандидатур. К тому же сейчас мы ведем поиск специалистов по непрофильной деятельности, что тоже требует качественного подхода.

– Какие планы у компании на 2019 год?

В этом году приоритетом для нас является развитие как существующих, так и новых направлений нашей деятельности, например, собственного кадрового агентства, которое будет специализироваться на подборе и обучении кадров в сфере логистики и таможенного оформления. Планов и изменений будет много.

– А сотрудники готовы принимать эти изменения?

Какими бы ни были изменения – это стресс!

**ПОЭТОМУ
НАША ЗАДАЧА —
НЕ ВТЯГИВАТЬ
СОТРУДНИКОВ
В НИХ НАСИЛЬНО,**

**А ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ,
ПРЕДЛОЖИТЬ
КАЖДОМУ
АКТИВНО В НИХ
ПОУЧАСТВОВАТЬ.
ИЗМЕНЕНИЯ ВСЕГДА
НАПРАВЛЕННЫ
НА РАЗВИТИЕ,
А ЗНАЧИТ,
ЭТО ПЕРЕМЕНЫ
К ЛУЧШЕМУ.**

– Как бы вы охарактеризовали современные тенденции на рынке управленческих кадров?

Отмечу приход нового поколения сотрудников, поиск коммуникации с ними, цифровизацию HR (от англ. human resources – «человеческие ресурсы». – Прим. ред.). Как ни странно, одним из новых трендов стала универсализация сотрудников. В принципе, это понятно: универсалы более мобильны, их можно использовать в разных сферах. Но популярность таких сотрудников на рынке труда связана с сегодняшней экономией на различных процессах. В ближайшие годы мы придем к новым и современным формам, связанным с развитием технологий и коммуникационных средств. Думаю, что в результате HR-специалисты смогут более активно участвовать в бизнес-процессах своих компаний.

– Вы работаете в компании с самого ее основания. Расскажите, как начиналась и развивалась ваша карьера в АРИВИСТе?

– Я попала в компанию в 1992 году на позицию бухгалтера, через пару лет переквалифицировалась и стала специалистом по таможенному оформлению. Обучалась всему с нуля. С развитием компании, собственных компетенций и опыта род моей деятельности также менялся: я работала и руководителем отдела декларирования,

и заместителем руководителя отдела таможенного оформления, и руководителем отдела таможенного оформления регионального подразделения, и даже руководителем отдела продаж.

Компания продолжала расти и в какой-то момент мы поняли, что необходим человек, который займется управлением и развитием персонала. Так как я хорошо знала каждый из участков работ, понимала где какие люди нужны, мне предложили должность директора по персоналу.

— Считается, что HR-специалист — это профессия скорее женская, чем мужская. Согласны?

Мне кажется женщинам просто больше свойственны некоторые человеческие качества, которые в меньшей степени характерны для мужчин. Хотя HR- мужского пола изредка, но встречаются. В частности, у нас в компании руководителем отдела персонала является молодой человек. Почему женщин в этой профессии больше? Возможно, мы в силу своего эмоционального восприятия просто чуть лучше адаптированы к этой должности.

— Что Вас вдохновляет в работе, а что, наоборот, расстраивает?

За время работы в компании так сложилось, что у меня постоянно был новый функционал. Сейчас мне интересно передавать свой опыт коллегам, применять знания, которые удалось накопить.

**БЫЛО НЕСКУЧНО
И ТОГО ВЫГОРАНИЯ,
КОТОРЫМ СТРАДАЮТ
НЕКОТОРЫЕ, У МЕНЯ
НЕ СЛУЧИЛОСЬ**

К тому же приятно осознавать, что ты знаком со всеми сотрудниками: как со старыми, так и с новичками. А из минусов? Пожалуй, это даже не минус, а маленькая такая черточка: когда ты все время вращаешься в одной и той же среде, то чувствуешь себя немного оторванным от внешнего мира.

— Вы часто руководствуетесь эмоциями в принятии решений?

Раньше было чаще, сейчас принимаю все решения обдуманно. Может быть, это мой минус, но стараюсь эмоции на работе отключать. В жизни я вообще человек импульсивный и эмоциональный, если сама себя не остановлю, то... (смеется). Всплески случаются, но очень редко.

— Возможен ли баланс работа — семья — хобби в жизни топ-руководителя?

В жизни каждой женщины наступает момент, когда ты можешь в равной степени отдавать свое время и работе, и семье, и себе, если останется. Как мне кажется, в зрелом возрасте у женщины-руководителя в приоритете стоит работа, но семья от этого не страдает. У детей уже есть некая самостоятельность и ты, как родитель, в меньшей степени задействован в его учебных и повседневных делах. Поэтому в равной мере распределить время на все сферы своей жизни возможно. У меня это получается.





На фото: Евгений Кошкарров, Кирилл Александров,
Евгений Дичев, Юлия Новикова, Александр Попов

Le Top 5



Стратегия

диверсификации

С момента основания в ГК АРИВИСТ не прекращается работа по освоению новых направлений бизнеса. В этом выпуске мы расскажем про компанию, которая содействует развитию российского несырьевого экспорта и поставщика оборудования и материалов для промышленных производств.

НОВОЭКСПОРТ



Юлия Новикова

Руководитель проекта
«Новоэкспорт»

«НОВОЭКСПОРТ» РАБОТАЕТ НА РЫНКЕ ВЭД С 2015 ГОДА. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА КОМПАНИИ — ПОМОЩЬ РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ В ВЫВОДЕ ТОВАРОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ.

Вариантов сотрудничества с потенциальными или действующими экспортерами много: от организации выставочных мероприятий, до проведения экспортной сделки «под ключ». Актуальность и востребованность подобных услуг не вызывает сомнений. Выгодный курс валют, всесторонняя поддержка государства, направленная на повышение конкурентоспособности российских компаний, сокращение административных барьеров, создание гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта, а также создание единой системы продвижения российских товаров за рубежом за счет модернизации торгпредств и продвижения национального бренда Made in Russia. Все это, в конечном счете, крайне положительно сказывается на уровне интереса к товарам российского производства со стороны мирового сообщества. Согласно майскому Указу 2018 года объем экспорта несырьевых и неэнергетических товаров с нынешних \$ 140 млрд к 2024 году должен быть увеличен до \$ 250 млрд. Доля малого бизнеса в несырьевом экспорте должна составить не менее 10%. Для реализации этой программы были созданы многочисленные институты господдержки, с которыми наша компания активно сотрудничает.

Например, мы являемся торговыми агентами РЭЦ в Никарагуа, Польше, Иране, Германии, Китае и Вьетнаме.



Перед выводом товара на зарубежный рынок мы тщательно прорабатываем каждый проект: оцениваем заинтересованность со стороны иностранных партнеров, проводим подготовку российской компании к выходу на зарубежный рынок.

Компетенция коллег из ГК АРИВИСТ в области ВЭД, обширные связи по каждому направлению, огромный опыт в организации перевозок, безусловно, значительно повышают шансы на успешный вывод товара на рынок.

ОДИН ИЗ НАШИХ ПОСЛЕДНИХ УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ: ЭКСПОРТ СУБПРОДУКТОВ ВО ВЬЕТНАМ

Направление востребовано как зарубежными покупателями, так и потенциальными заказчиками – экспортерами.

В ноябре 2018 года мы победили в номинации «Лучшее экспортное агентство» премии «Экспортер года», которая состоялась в рамках XI Петербургского Международного инновационного форума.

Ежегодный конкурс Санкт-Петербурга для малых и средних компаний «Экспортер года» – это ключевая региональная инициатива по выявлению «региональных чемпионов» экспортной деятельности и продвижению лучшего опыта и практик интернационализации. В ближайший год мы надеемся расширить сферу своей аккредитации как торгового агента РЭЦ по странам АТР и Евросоюза, принять участие в зарубежных миссиях. Планов и идей на чуть отдаленное будущее также много: выйти на новые рынки с товарами собственного бренда и стать аккредитованным партнером международных сертифицирующих центров, что поможет российским производителям в подготовке товаров к экспорту.

ITM-GROUP



INTERNATIONAL TRANSPORT MANAGEMENT



Геннадий Фролов

Руководитель проекта
ITM-Group

**ИСТОРИЯ ITM-GROUP
НАЧАЛАСЬ В 2011 ГОДУ
С ПРОЕКТА «ТОРГОВЫЙ
ДОМ». ОСНОВНОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ
КОМПАНИИ СЕГОДНЯ –
ЭТО ПОСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ
И МАТЕРИАЛОВ
НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Если конкретнее – сварочного оборудования, его комплектующих и сопутствующих расходных материалов.

Наш опыт работы по данному направлению сделал возможным перспективное партнерство с немецким производителем сварочного оборудования.

При этом сварочные компоненты данного производителя интегрируются в уже работающие автоматизированные сварочные комплексы. Для расширения географии поставок принято решение о формировании в холдинге инжинирингового офиса, с созданием условий для аккредитации на автоматизированной системе торгов государственного оборонного заказа.

Проектная деятельность внутри отлаженной империи ГК АРИВИСТ имеет все шансы на успешное развитие в связи с существенной диверсификацией клиентского портфеля по основным направлениям холдинга. Широкий спектр существующих направлений товарных поставок – это плодородная основа воплощения для перспективных идей. Другими словами, среди наших клиентов, которые возят и растаможивают с нами различные товары, можно определить надежных партнеров по проектам как с точки зрения возможности поставок этих товаров для нашей тендерной деятельности, так и использования контактов с их конечными потребителями, а также для предложения наших инновационных проектных решений.

Для успешного выполнения таких задач в ГК АРИВИСТ имеется большой и надежный потенциал, это:

- умение работать на электронных тендерных площадках;
- опыт поставок ВЭД;
- логистические возможности холдинга;
- преимущество в вопросах таможенного оформления и сертификации;
- сильная юридическая служба.

Как пример – наш успешный опыт участия в тендерах Балтийского завода. Реализуемый контракт по дальнейшим поставкам сварочного оборудования и комплектующих известного финского производителя обеспечил ряд дополнительных внешнетендерных соглашений. С нами стали считаться и сотрудничать компании – конкуренты по тендерам, которые также делают заказы сварочного оборудования и предлагают свою продукцию на дистрибьюторской основе.

**МЫ ТАКЖЕ
ПОНИМАЕМ,
ЧТО ДЛЯ УСПЕШНЫХ
ПРОЕКТОВ
НЕОБХОДИМО
ОПИРАТЬСЯ
НА СОВРЕМЕННЫЙ
ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ.**

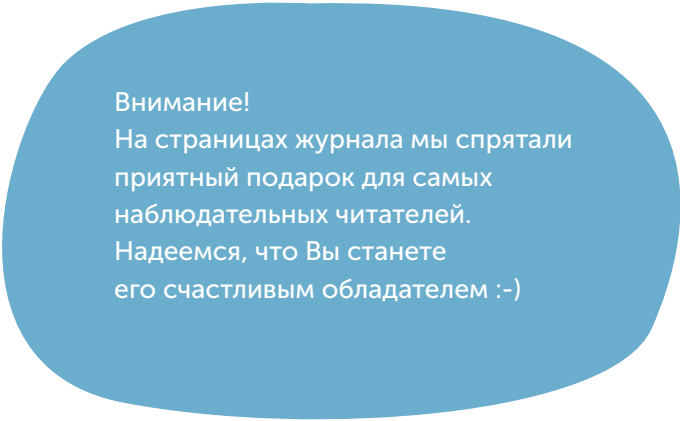
В этом ключе запланировано развитие целого направления в холдинге ГК АРИВИСТ.

Как пример: прорабатывается проект по качественному улучшению потребительских характеристик товаров – деталей машин и агрегатов – путем нанесения наноалмазного хромового покрытия.

Использование такой технологии даст потребителю исключительные конкурентные преимущества:

- увеличение эксплуатационных температур работы обработанных изделий до высоких параметров;
- значительное увеличение ресурса работы обработанных деталей;
- увеличение долговечности покрытий при экстремальных температурах;
- увеличение коррозионной стойкости минимум в 3 раза;
- увеличение адгезии в 2 раза;
- увеличение износостойкости в несколько раз.

Данная технология также имеет большой экспортный потенциал и все шансы загрузить экспортное направление нашего холдинга.



Внимание!
На страницах журнала мы спрятали приятный подарок для самых наблюдательных читателей. Надеемся, что Вы станете его счастливым обладателем :-)



Делаем работу с валютой простой и удобной

Если устали тратить время и нервы на прохождение валютного контроля, а большие комиссии создают лишние расходы – начните работу с Точкой.



Валютный контроль за 2 часа

Проверим документы, поставим верный код вида операции и сами заполним справку о подтверждающих документах, когда будет нужно.



Обмен валюты онлайн

Мы берём курсы валют с разных международных рынков. Вы сможете купить валюту по самому выгодному курсу.



Личный валютный помощник

Поможет избежать штрафов. Напомнит, когда и что нужно предоставить в банк.



Сервисы для работы с заграницей

Проверим договор с иностранным партнёром на соответствие закону. Даже если у вас нет счёта в Точке.

Точка

банк для предпринимателей



ARIVIST



Санкт-Петербург
198035, ул. Гапсальская, 5,
БЦ «Балтика»
Тел: +7 (812) 327 77 41
sales@arivist.com

Екатеринбург
620026, ул. Белинского, 83,
БЦ «Белинского, 83», офис 1408
Тел/факс: +7 (343) 253 61-48
sales.ekb@arivist.com

Владивосток
690065, ул. Стрельникова, 7, офис 607
Тел/факс: +7 (423) 261 46 01
sales@arivist.com

Москва
119331, пр. Вернадского, 29,
БЦ «Лето», офис 1815
Тел/факс: +7(495) 229 42 77
sales.msk@arivist.com

Новороссийск
353900, ул. Леднёва, 6,
БЦ «Капитал», офис 302
Тел.: +7 (8617) 60 00 29
sales.nvrsk@arivist.com

8 800 775 42 43
arivist.ru
@arivistcompany