КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ О РЫНКЕ ВЭД

Группа компаний Континент®
ВЭД-Сервис

#1/2019

ЛАРИСА БЕЛЯЕВА, КАЗАНЬ:

«МЫ НА ПРАКТИКЕ ДОКАЗЫВАЕМ, ЧТО ТАКОЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ...»

WWW.CONTINENT.NET

Просто о сложном

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

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ АККАУНТЫ:

Facebook **@continent.net**

Instagram **@continent_net**

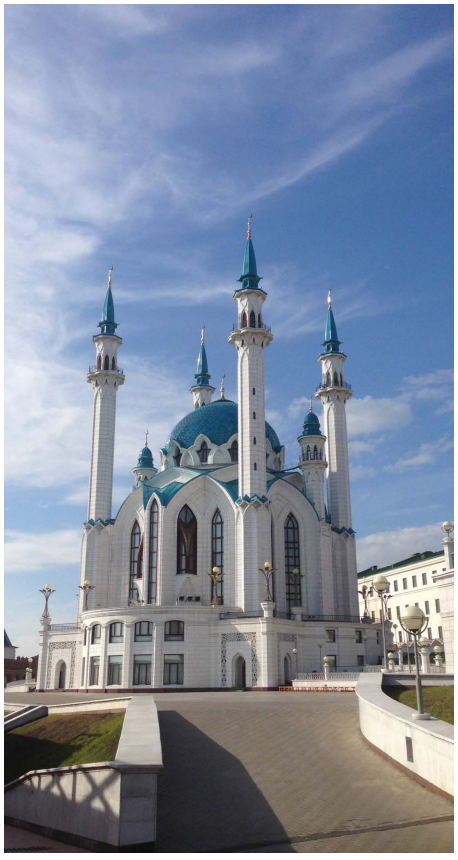
КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ

СОДЕРЖАНИЕ:

ВАСИЛИЙ КРАВЦОВ: «У НАС РАБОТАЮТ ЛУЧШИЕ ЛЮДИ, И ОНИ ПРЕДМЕТ НАШЕЙ ГОРДОСТИ И ВДОХНОВЕНИЯ!» (стр. 4-7)

ИДЕАЛЬНЫЙ ОФИС: КАКИМ ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ? (стр. 8-13)

ЛАРИСА БЕЛЯЕВА: «МЫ НА ПРАКТИКЕ ДОКАЗЫВАЕМ, ЧТО ТАКОЕ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ...» (стр. 14-17)

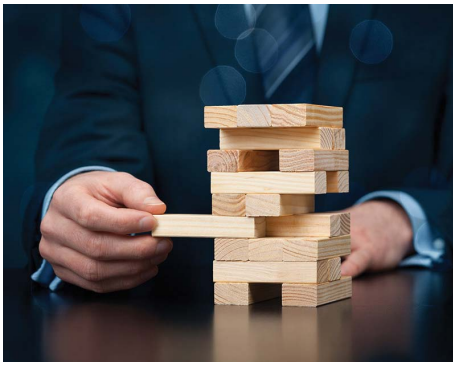


ПРОВЭД-МЕДИА — НОВОЕ СМИ НА РЫНКЕ ВЭД (стр. 18-21)

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ВЗГЛЯД РУКОВОДИТЕЛЯ (стр. 24-27)

ВСТРЕЧАЕМ ВЕСНУ ВО ВСЕОРУЖИИ! (стр. 28-31)

РАЗБИРАЕМСЯ В ВОПРОСЕ: СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ (стр. 32-35)



УЧИТЬСЯ И РАЗВИВАТЬСЯ: НАШ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕМАТИЧЕСКИХ СЕССИЙ ПО ИЦХАКУ АДИЗЕСУ (стр. 36-38)

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВОВОГО КОМИТЕТА НП «ГПУ ВЭД «ГЕРМЕС» В 2018 ГОДУ (стр. 40-42)

ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ? (стр. 44-45)

«КОНТИНЕНТ ЭКСПЕРТ». ПУТЕВОДИТЕЛЬ В МИРЕ ВЭД.

Ежеквартальный журнал для клиентов и партнеров группы компаний «Континент»

Издается в Санкт-Петербурге.

Периодичность выпуска — 4 раза в год.

Учредитель: группа компаний «Континент»

Главный редактор: Анастасия Киселёва

Помощник главного редактора: Анастасия Захарченко

Верстка и дизайн: Мария Чечёткина

Корректор: Наталья Криштоп

Типография: «Быстрый цвет»

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

Перепечатка материалов без согласия редакции запрещена.

При использовании материалов ссылка на журнал обязательна.

Тираж: 300 экземпляров

Номер: #1 2019

Группа компаний
Континент®
ВЭД-Сервис

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Мы наконец дождались весны. Это самое подходящее время для новых начинаний. Обучиться чему-то полезному, улучшить собственные навыки и компетенции, расширить свою зону бизнес-контактов. Деловой календарь участников ВЭД переполнен событиями. Одна из приятных новостей последних месяцев – появление новой новостной площадки ПРОВЭД-МЕДИА. В этом номере мы встретились с главным редактором ресурса Галиной Рожко и поговорили о перспективах специализированного СМИ, а также предпочтениях сегодняшних читателей новостей о рынке ВЭД.

В каждом выпуске «Континент Эксперт» мы рассказываем о людях, которые стоят во главе компании. И всегда стараемся включить материалы с нашими филиалами. В этом номере читайте очень интересное интервью с Ларисой Беляевой, руководителем Казанского филиала «Таможенного агентства Континент». Лариса не только обаятельная женщина, но очень чуткий и профессиональный руководитель, сумевший создать вокруг себя настоящую команду высококлассных специалистов. А вот материал с Василием Кравцовым, учредителем группы компаний «Континент», неожиданно получился очень личным. Мы поговорили не только про бизнес, а коснулись и тем ЗОЖа, а также внутреннего понимания собственной эффективности.

В январе этого года к своим обязанностям приступил Андрей Качин, заместитель руководителя группы компаний «Континент». Он опытный управленец, не раз доказавший свою результативность на деле. С ним мы обсудили непростую тему управленческой эффективности. Традиционно, в нашем журнале вы найдете полезные обзоры на тему организации офисной среды, а также самую свежую информацию о технологичных новинках в области здоровья. Надеюсь, эти материалы помогут вам сделать первый шаг для формирования собственных здоровых привычек.

Киселёва Анастасия,
главный редактор журнала «Континент Эксперт»

ВАСИЛИЙ КРАВЦОВ,
УЧРЕДИТЕЛЬ ГК «КОНТИНЕНТ»

ВАСИЛИЙ КРАВЦОВ:

«У НАС РАБОТАЮТ ЛУЧШИЕ ЛЮДИ, И ОНИ ПРЕДМЕТ НАШЕЙ ГОРДОСТИ И ВДОХНОВЕНИЯ!»

Сегодня рынок внешнеэкономической деятельности переживает непростые времена. Маржинальность услуг падает, покупательская активность клиентов снижается, это ведет к укрупнению рынка, мелкие игроки просто не способны оставаться на плаву. О том, как развивать бизнес в текущих условиях, как эффективно работать с персоналом, и о собственных секретах сохранения энергии и здоровья мы поговорили с учредителем группы компаний «Континент» Кравцовым Василием Валерьевичем.

Какие основные тренды в таможенно-логистической сфере сегодня главенствуют?

Основные тренды — это рост конкуренции, общее падение маржинальности бизнеса, снижение обьемов импорта и некоторый рост экспорта, общий не сильно позитивный психологический настрой бизнеса в целом.

В связи с поступательными и планомерными действиями правительства РФ по выводу из тени целого ряда секторов экономики страны, рынок таможенно-логистических услуг также претерпевает определенные изменения. Рынок продолжает выходить из тени и находится на финальной стадии «обеления» всех участников ВЭД.

Маржинальность бизнеса, как в нашей сфере, так и в других, падает, а конкуренция растет. Потребитель в основной своей массе хочет и даже скорее лишь только может себе позволить недорогой товар нормального качества и по приемлемой цене. Как итог, на рынке все активно торгуются, удешевляя себестоимость и товаров, и услуг на всех этапах формирования цены.

И мы не остаемся в стороне, мы также активно работаем над этим. Задачи по этому направлению — всеми силами удешевлять внутреннюю себестоимость ГТД, самих сделок по различным видам деятельности, удельный вес выставляемых ГОФом счетов для коммерческих подразделений. Не всегда это получается так, как хотелось бы, но с этим надо работать постоянно и систематически.

На рынок за последний год вышло много новых компаний, в основном из области транспорта и логистики, которые активно понижают стоимость оформления деклараций. Так, количество таможенных представителей только за последний год выросло с 430 до 490 шт. Стоимость наших услуг удается поддерживать на приемлемом уровне в основном за счет имени нашей компании и профессионализма сотрудников, а также бизнес-процессов, выстраиваемых годами.

Какие методы управления Вы используете и на чем концентрируетесь при развитии компании и персонала? Как выглядит Ваш стандартный рабочий день?

Основное внимание в своей работе я уделяю развитию людей, с которыми работаю бок о бок уже много лет. Ведь проекты двигают люди, и то, какие это люди — напрямую влияет на результаты деятельности наших компаний.

Работа эта — неявная, незаметная и не всегда приносит те или иные плоды. Иногда на нее уходят годы, но в большинстве случаев прогресс со временем налицо, и я его всегда замечаю.

Сам человек обычно этого не видит. Кстати, как не видит обычно и проблем, над которыми нужно работать. Не понимает, зачем это нужно делать и как. И только внутренний кризис или сильное психологическое потрясение могут заставить это понять и произвести переоценку своего мировоззрения.

Я бы даже сказал, что это больше не работа в прямом понимании этого слова, а скорее консалтинг, то есть советы и подсказки о том, как лучше сделать то или иное дело, поиск лучшего решения из всех возможных, обмен мнениями и информацией, обсуждение и реализация различных идей.

В результате происходит личностный и профессиональный рост человека. Эти понятия неразрывно связаны друг с другом, поэтому так важно и интеллектуальное, и духовное, и физическое развитие человека.

Это все, может быть, для кого-то только лишь красивые слова, но по факту так оно и есть.

Мой рабочий день, как правило, состоит из ряда встреч и совещаний. Как правило — это четыре-пять плановых встреч с сотрудниками компании или ее партнерами, также есть и внеплановые встречи. Как любой нормальный руководитель, уделяю время планированию и тайм-менеджменту, без этого эффективная работа становится просто немыслима. Современные электронные приложения в смартфоне тоже этому сильно помогают и облегчают жизнь.

Обязательно стараюсь создать резерв времени на случай непредвиденных обстоятельств или переговоров. Они почти всегда возникают, и этот резерв обычно мгновенно улетучивается.

Уходит время и на другие проекты, которые тоже находятся на разных стадиях развития и в разных областях. Ими тоже нужно постоянно заниматься. Это сфера недвижимости, строительства, лесная отрасль, с недавних пор меня очень заинтересовала медицина и здравоохранение.
В общем, пока мне есть над чем работать!

Как меняются требования и потребности современных клиентов?

В целом «современный клиент» — понятие относительное. Для нас клиент — это компании из сферы b2b, ведущие активную внешнеэкономическую или логистическую деятельность. Их требования к стоимости и качеству услуг только растут. Если кратко — то все хотят получать примерно тот же сервис, что и раньше, только *дешевле, качественнее* и *быстрее.* В конце любой цепочки движения товара находится конечный потребитель. А он, к сожалению, последние годы особенно не богатеет и, прямо скажем, даже беднеет.

Поэтому соотношение «цена-качество» выходит на первый план. Над этим и надо нам усиленно и много работать.

Также с каждым годом все более значимой становится сфера IT-технологий и программных решений. Современный клиент хочет быстро и оперативно получать всю информацию о движении своего груза или о характере той или иной сделки. Мы в компании сейчас внедряем систему электронного документооборота, систему учета рисков, систему продаж, портал для решения внутренних задач «Битрикс», продолжаем развивать нашу управленческую систему учета «1С».

Стоит задача связать все эти системы в единое целое и максимально автоматизировать все процессы. Только так мы сможем добиться высокой производительности труда и, как следствие, более низкой цены на услугу на рынке при сохранении качества.

Как Вы видите развитие группы компаний «Континент» в ближайшие пять лет?

Ближайшие пять лет не обещают быть простыми. Задача развиваться на падающем рынке — не из легких. Придется искать новые зоны роста, постоянно работать над удешевлением всех процессов, оптимизировать нашу внутреннюю структуру и прежде всего развивать и раскрывать потенциал наших сотрудников.

У нас работают лучшие люди, и они предмет нашей гордости и вдохновения!

А в целом вектор на расширение географии присутствия будет сохранен. Будем увеличивать количество филиалов по РФ у наших компаний, расширять линейку услуг, улучшать их качество. Минимум в два раза за пять лет должны вырасти по количеству сотрудников.

Надеюсь, что в ГК появятся новые компании с другими видами деятельности. Сейчас в проработке несколько направлений — это контейнерная доставка железнодорожными вагонами из Китая в РФ и Европу, IT-проект в сфере ВЭД, контрактная логистика, организация интернет-доставок. Пока просчитываем перспективы и изыскиваем ресурсы для их реализации. Запуск стартапов — всегда штука непростая и порой непредсказуемая.

Вообще говоря, задача на ближайшие пять лет уже была ранее сформирована и поставлена. Напомню, мы должны войти в ТОП-5 таможенно-логистических операторов РФ. Это возможно сделать как при росте количества деклараций, так и при увеличении объема перевозимых грузов, а также при общем росте валового дохода по ГК.

Хочу еще добавить, что по стратегии развития нам стоит опираться на опыт ведущих экспедиторских компаний мира, типа DHL, Kuhne-Nagel, Schenker, Panalpina. Это компании, которые предлагают различные сервисы в области таможенного оформления, логистики и экпедирования. Для того, чтобы получить крупного клиента, например, они могут себе позволить какое-то время работать в ноль и даже уйти в минус. Через какое-то время, приручив его, они путем различных накруток и услуг выходят на приемлемый уровень рентабельности. Причем таможенный сервис у них, как правило, не является основным, а представляет из себя только один из видов предлагаемых услуг.

Нам тоже надо начинать в этом направлении перестраиваться и развиваться.

Вы возглавляете одну из крупнейших таможенно-логистических компаний. Откуда черпаете энергию?

Как ни странно, энергии в последнее время становится все больше. Вижу здесь прямую взаимосвязь с тем, что последние годы я кардинально поменял образ жизни.
Особенно это касается питания и контроля стресса в повседневной жизни.

С недавних пор я тщательно слежу за тем, что я ем, как, сколько и в каких соотношениях. Вообще, это тема для отдельной статьи или даже книги.

Если очень кратко, то в питании я следую принципам соблюдения кислотно-щелочного баланса. Каждый продукт нас либо закисляет, либо защелачивает.

Закисление — путь к болезням и недугам, защелачивание — к здоровью и энергии.

Поэтому, чем больше в рационе щелочных продуктов и чем меньше закисляющих, тем лучше для человека.

То же касается и стресса. Крайне закисляет кровь стресс, в особенности долговременный. Поэтому очень важно вовремя распознавать его и работать с этим. Выражать свои эмоции и чувства, устранять ситуацию, которая привела к нему, менять отношение к этой ситуации и людям. А еще лучше — и то и другое одновременно!

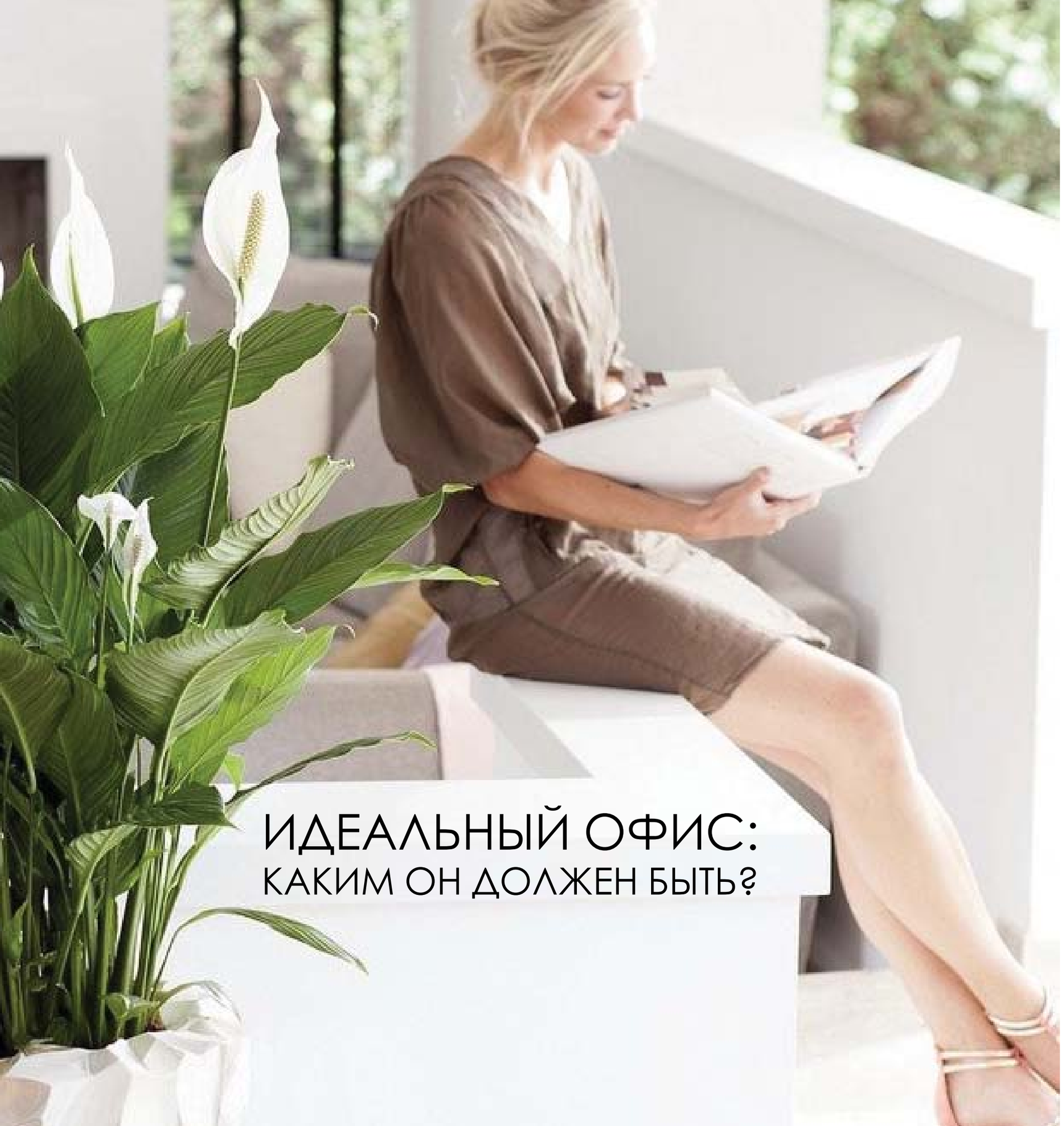
Поменялся теперь и распорядок дня. Организм сам просыпается в пять-шесть часов утра. До семи обычно я работаю над письмами или читаю. Затем — зарядка и растяжки. Перед завтраком обязательно два-три стакана свежевыжатого овощного, в основном морковного, сока.

Больше стал двигаться на воздухе, если есть выбор ехать на машине или просто идти пешком, всегда выберу последнее.
Раз в неделю играю в теннис и раз в неделю регулярно хожу в баню. Часто теперь стал принимать ванны, с содой и обычные. Кожа — это вторые почки, и через такие процедуры организм как избавляется от токсинов, так и напитывается водой. Соответственно, улучшается водородный показатель крови, а это — основной показатель здоровья человека.

Вообще говоря, очень советую всем прочесть книгу П.Ентшуры «Щелочная система здоровья». Она есть в интернете и в целом дает понимание основ биохимии человека и его здоровья.

И хотя до определенного момента сила — в незнании, все-таки **знание** — это сила, а незнание закона (в данном случае биохимического) не освобождает нас от ответственности!

Желаю всем вам быть и здоровыми, и счастливыми!



ИДЕАЛЬНЫЙ ОФИС: КАКИМ ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ?

Мы проводим на работе большую часть времени, и от того, как обустроено пространство вокруг нас, зависит не только наше настроение, но и наша продуктивность. Результаты HR-исследований из разных стран говорят о том, что наличие определенных опций в офисном пространстве помогает увеличить производительность сотрудников на 10, 15 и даже 30%. Что же это за чудодейственные составляющие офисной среды? Попробуем разобраться.

ОСВЕЩЕНИЕ

Свет влияет на эмоции и физиологию человека, помогает сохранять здоровье сотрудников и стимулировать творческий процесс. Компания Solar Energy and Building Physics Laboratory выяснила, что присутствие естественного света позволяет справиться с сонливостью и апатией в течение всего дня. Наличие дневного света поможет уменьшить нагрузку на глаза, а это важный бонус при работе за компьютером. В наших широтах световой день, особенно зимой, очень короткий, и искусственное освещение необходимо. Есть ли выход? Оказывается, если в офисе установить «умный» свет, то многих проблем можно будет избежать. Наши ученые советуют в начале дня запрограммировать освещение теплого спектра и постепенно увеличивать его интенсивность, а после обеда, наоборот, холодного. Такая схема освещения дублирует солнечную активность. При таком световом сценарии мы будем чувствовать себя более энергично.

КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ

Современные системы климат-контроля позволяют поддерживать на постоянных значениях не только температуру воздуха, но и его влажность. Ученые из Гарвардского университета выяснили, что существует прямая связь между качеством воздуха и производительностью сотрудника. Поддержание корректных значений офисного климата позволяет увеличить эффективность персонала вплоть до 61%. Инвестируя в современные системы климат-контроля, работодатель увеличивает результативность всего персонала в целом. И здесь можно говорить о долгосрочном эффекте от таких капиталовложений.

«КОМНАТА ТИШИНЫ»

В российской практике это еще редко встречающееся явление, а вот на западе многие компании уже оборудовали так называемые «комнаты тишины». Здесь человек может уединиться и какое-то время поработать без внешних звуковых раздражителей. Издание Journal of Applied Psychology опубликовало результаты исследования, целью которого была оценка важности тишины в офисном пространстве. Одна группа испытуемых имела возможность работать в полной тишине, другие работали в пространстве open space. Спустя несколько часов обеим группам предложили для решения несколько задач. Первая группа продемонстрировала хорошие результаты, а вот сотрудники, работавшие в условиях шума, почти сразу сдавались. Конечно, не в каждом офисе есть возможность выделить целый кабинет под «тихую» зону, но в таких случаях специалисты советуют задуматься об установке хотя бы звукоизоляционных кабин для индивидуальной работы.

СПОРТ

О том, что сидячий образ жизни негативно влияет как на физическое, так и на эмоциональное состояние человека, говорят ученые во всем мире. Как работодатель может повлиять на двигательную активность сотрудников? Например, закупить для персонала фитнес-браслеты, напоминающие их хозяевам о необходимости встать и подвигаться в определенные промежутки времени. Более действенный подход — спортивный зал на территории компании. У сотрудников появится возможность заняться спортом перед работой, в обеденный перерыв или после окончания рабочего дня. А если пример физической активности подадут руководители компании, то занятия приобретут еще более массовый характер. Несмотря на то, что оборудование спортивной зоны в офисе — довольно дорогостоящее мероприятие, ее внедрение позволяет уменьшить количество больничных, а также повышает общий КПД физически активного персонала.

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ОБЩЕНИЯ

Многие работодатели по старинке считают, что общение сотрудников на нерабочие темы в течение дня — это зря потраченное время. Оказывается, это не совсем так. Несколько лет назад журнал Wall Street Journal опубликовал результаты исследования персонала Bank of America. Каждый из сотрудников был снабжен специальным датчиком, фиксирующим все коммуникации испытуемого. Выяснилось, что те люди, кто больше общался с коллегами, демонстрировали лучшие показатели в текущей работе. По итогам исследования банк внедрил неформальные перерывы для общения, что позволило увеличить общую продуктивность персонала на 10%. Российские HR-специалисты говорят о необходимости создания комнаты отдыха, где сотрудники могут не только обедать, но и общаться. Следующий шаг — организация совместных мероприятий. Это может быть языковой клуб, турниры по настольным играм или совместные просмотры киноновинок. Такое общение улучшает коммуникации и микроклимат внутри организации.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО

Мы привыкли, что оборудование рабочего места — прерогатива работодателя и повлиять на его внешний вид и комплектность сотрудник особенно не может. Западные специалисты говорят об обратном. Адаптация рабочего пространства под конкретного человека повышает его эффективность. Для этого можно использовать столы с настраиваемой высотой, закупить фитболы, ортопедические подушки для спины и подставки для ног. Хороший результат дает наличие растений в офисе. Ученые из университета Кардифа выяснили, что озеленение офисного пространства позволяет повысить продуктивность персонала на 15%. Наличие зеленых растений на рабочем месте помогает снизить стресс и напряжение. Тем более, сегодня дизайнеры предлагают очень интересные идеи по озеленению, что позволяет в целом улучшить привлекательность офисной среды.

ЗДОРОВАЯ ЕДА

Многие компании взяли за правило закупку печенюшек и других сладостей для зоны кофе-пойнта. Считается, что это позволяет повысить лояльность персонала. Исследования же ученых из University of Otago говорят о том, что большего эффекта можно добиться, приобретая полезные фрукты и овощи. Наличие таких продуктов в комнате отдыха улучшает настроение и самочувствие работников, а также влияет на производительность труда.

КОФЕ

Кофемашина во многих офисах становится центром притяжения. И если сама кофемашина давно стала обязательным элементом офисной среды даже в небольших компаниях, то дополнительные опции для тех, кто пьет кофе, еще только появляются в наших офисах. Так, например, ваших кофеманов могли бы порадовать различные сиропы и приправы для кофе. С ними процесс приготовления кофе стал бы еще более увлекательным. Кстати, кофе в умеренных количествах помогает улучшить результаты трудовой деятельности. Исследователи из Лондонской школы гигиены и тропической медицины доказали, что кофеин улучшает память и способность концентрироваться, сокращает количество ошибок, совершаемых сотрудниками.

КОРПОРАТИВНАЯ БИБЛИОТЕКА

О пользе чтения известно немало. Сегодня изучение бизнес-литературы стало одной из составляющих профессионального развития наряду с курсами и тренингами. Чтение улучшает концентрацию, снижает стресс, повышает вашу креативность. Самый простой способ стимулировать сотрудников к чтению — создать собственную библиотеку. Причем библиотека может содержать как печатные версии книг, так и электронные. Тем самым вы сможете охватить больше потенциальных читателей. Еще большего можно добиться, если проводить тематические сессии по той или иной книге. Всегда интересно примерить чужой опыт на себя или свою компанию.

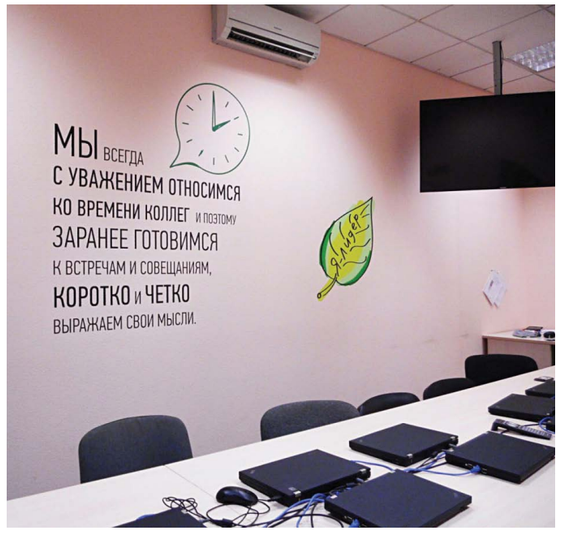
ЗДОРОВЫЕ ПРИВЫЧКИ

Мы уже говорили о пользе фруктов по сравнению с традиционными снеками. Еще одна полезная привычка в области питания, которую в состоянии внедрить любой работодатель,— пить воду. Недостаточное потребление воды может

снижать работоспособность нашего мозга. А значит, мы уже не так эффективно сможем решать поставленные перед нами задачи. Кулеры, а также именные бутылки для воды помогут решить эту проблему. Попробуйте подарить каждому работнику по такой бутылке, и вы увидите, как вырастет потребление воды в вашем офисе

МОТИВИРУЮЩИЕ СЛОГАНЫ

Мотивация может быть не только материальной, но и вербальной. Для этого подойдут эффектные слоганы. Их можно разместить на грифельной стене или на корпоративной кружке. В некоторых компаниях слоганы помещают на постеры, а кто-то заказывает ежедневники для сотрудников с «бодрящими» цитатами. В любом случае при выборе слоганов ориентируйтесь на пожелания сотрудников. Это должен быть совместный выбор, а не навязанная идеология.



Царица рек в торжественном теченье
К далеким Каспия обширного водам.
Ты уклоняешься к Казани на свиданье
С сей древней матерью татарским городам!..
Ее со всех сторон, как друга, обнимаешь,
И трепетной струей приветствуешь луга,
И тихо с голубых рамен дары слагаешь
На оживленные Булака берега...

Николай Лобачевский
«Стихи о Казани»

Казанский филиал занимает особое место в системе региональных представительств «Таможенного агентства Континент». Столица Татарстана всегда была точкой на карте России, где в тесном симбиозе существовали разные культуры со своими традициями и обычаями. Это, безусловно, не могло не сказаться на развитии местного бизнес-сообщества. О том, как быть успешным в Казани, какими проектами хочется гордиться и что хочется реализовать в будущем — мы поговорили с Ларисой Беляевой, руководителем Казанского филиала «Таможенного агентства Континент».

Лариса, как давно существует Казанский филиал?

Мы начали работать под брендом «Континента» в 2011 году, а сама команда филиала была сформирована еще в 2007 году. Вместе мы прошли большой путь, реализовали серьезные проекты, и сегодня я могу с уверенностью сказать, что наш коллектив — это единый механизм, работающий как часы. Мы на практике доказываем, что такое клиентоориентированность, помогая нашим заказчикам в решении самых разнообразных вопросов.

Какие компании являются заказчиками ваших услуг?

В основном это крупные предприятия, нефтегазоперерабатывающие комплексы, химические предприятия, компании из автомобильного сектора. Большинство наших клиентов работает с нами многие годы.

Наш опыт позволяет осуществлять проекты полностью под ключ. В нашем портфолио успешных кейсов есть проекты оформления целых заводов или производственных линий. Например, мы делали очень интересный проект для «Шереметьево-Карго». Это грузовой терминальный комплекс. Мы осуществляли для них таможенное оформление, готовили классификационные решения, осуществляли всю логистику, в том числе и негабаритного груза, а это всегда непросто. Нужно получить разрешения на перевозку крупногабаритных, тяжеловесных грузов, согласовывать графики движения с дорожными службами.

Другой проект связан с Камским индустриальным парком. Мы занимались логистикой и таможенным оформлением целых производственных линий (оборудование для стретч-пленки, сам полиэтилен). Номенклатура ввозимых товаров была самая разнообразная и требовала от нас четкого соблюдения установленного с заказчиком работ графика.

Интересная история получилась с Казанским зоопарком. Его открытие запланировано на этот год. Мы завозили и оформляли для него целую серию экзотических животных. Это черепахи, даманы, антилопа дикдик, сурикаты, мартышки Бразза, гамадрилы. В ближайшее время ожидается еще поставка крокодилов, зебр, орлов. Нужно понимать, что перелет для тех же сурикатов — это большой стресс, и от того, как оперативно сработают все службы, зависит их здоровье. Животные в России приравниваются к скоропортящемуся грузу наравне с овощами, фруктами, цветами и прочим. Благодаря слаженной работе с Татарстанской таможней процесс оформления животных и передачи их встречающей стороне после приземления воздушного судна занимал не более получаса. Все понимали, что промедление грозит животным переохлаждением.

Лариса, как меняется рынок Татарстана сегодня?

Если говорить про сферу законодательства, то несомненный прорыв — требование использовать единый лицевой счет. Это позволило сократить транзакционные издержки. Сам процесс возврата излишне уплаченных таможенных платежей на ЕЛС происходит проще и быстрее. В целом ФТС сегодня взяла курс на унификацию всех процессов, их упрощение и повышение прозрачности. Конечно, мы как участники рынка ВЭД не можем этого не отметить.

Что касается рынка, то появляются и новые производственные компании, но в целом ситуация непростая. Тенденция последних лет — обострение конкуренции между таможенными брокерами, снижение отпускных цен на предоставляемые услуги. А цена услуг сейчас — решающий фактор, как никогда ранее. По крайней мере, для подавляющего числа заказчиков. И многие мелкие игроки уходят с рынка, не выдержав конкуренции.

Конечно, у нас есть определенные преимущества. Прежде всего, мы предлагаем комплексные решения для заказчиков. Мы готовы подключить всех специалистов: логистов, юристов, брокеров, специалистов по сертификации. Мы прорабатываем различные варианты доставки груза, советуем, какой склад СВХ лучше использовать, чтобы минимизировать издержки. У нас очень большой опыт оспаривания классификационных решений. Не раз мы с помощью наших юристов оспаривали начисленные клиентам пошлины и добивались возвращения излишне взысканных платежей. Такой опыт есть далеко не у всех брокеров.

В качестве примера нашей работы приведу один случай. В историю Татарстанской таможни мы вошли как брокер, подавший самую большую декларацию. Мы занимались таможенным оформлением, а также консультировали по

подготовке классификационного решения для компании «Аммоний». В ее декларации значилось более трех тысяч транспортных средств. В тот момент программное обеспечение ведомства вдруг вышло из строя — такой объем данных заносился. Но мы все равно справились.

Некоторые клиенты пробуют уходить к другим брокерам. Относимся к этому спокойно, потому что знаем — большинство вернется обратно. Это рынок, это бизнес. Здесь слишком высока цена ошибки. Неправильно оформленная документация может привести к взыскиванию огромных штрафов не только в момент оформления товара, но и через год, через два, через три. Некоторые забывают об этом и ведутся на заманчивые предложения серых брокеров, но они не несут никакой ответственности. Оплачивать штрафы и пени придется вам, а не такому «незаконному» исполнителю. В этом смысле «Таможенное агентство Континент» отвечает солидарной ответственностью за все произведенное таможенное оформление. Мы храним копии всех документов, и даже если клиент что-то потерял или не сохранил, сможем ему в этой ситуации помочь при наступлении контроля товара после выпуска.

Как вы ощущаете себя в роли руководителя в такой непростой сфере, как ВЭД?

Конечно, непросто. Ты должен быть требователен к самому себе, к сотрудникам, к качеству предоставляемых услуг. Но главное — важно быть уверенным, что все сотрудники четко понимают свои задачи, знают зону своей ответственности. В Казанском филиале сформирована отличная команда, мы предчувствуем все изменения и понимаем потребности наших клиентов. Очень важно, что наши сотрудники очень болеют за свое дело. Мы действительно команда!

Лариса, вы живете в одном из красивейших городов нашей страны — Казани...

Казань — один из крупнейших промышленных центров нашей страны, очень колоритный и красивый город. История Казани напрямую связана с Волгой. В 1718 году Петр Первый учредил здесь Казанское Адмиралтейство, что впоследствии позволило Казани стать одним из центров кораблестроения в России. Ну и сегодня у нас из речного порта можно отправляться в небольшие путешествия. С палубы теплохода можно насладиться видами Кремля и набережной, доплыть до Тетюши, где путешественников встретят народными плясками. Колоритен Остров-град Свияжск. Его тоже обязательно стоит посетить.

Любите ли татарскую кухню?

Татарскую кухню любим и знаем. Печем перемячи. Часто покупаем чак-чак.

А казанцы — спортивный народ?

Из окна нашего офиса виден Мемориал «Вечного огня». Он расположен напротив Парка Победы. Летом здесь работает прокат катамаранов, много велосипедистов и тех, кто катается на роликах. Зимой Парк востребован у лыжников. В Казани много спортивных комплексов, бассейнов. Многие действительно регулярно занимаются физическими активностями.

Последний вопрос: есть ли какой-то девиз по жизни, что помогает двигаться дальше, любимое выражение?

Можно Шарля де Голля вспомнить: «Всегда выбирайте самый трудный путь, там вы не встретите конкурентов».

ГАЛИНА РОЖКО,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПРОВЭД-МЕДИА

ПРОВЭД-МЕДИА — НОВОЕ СМИ НА РЫНКЕ ВЭД

Сегодня, когда печатные СМИ одно за одним закрываются, качество интернет-СМИ поступательно падает, а на передний план выходят блогеры-любители, открытие нового профессионального ресурса, да еще и для узкоспециализированного сообщества — определенный вызов рынку. В начале этого года заработала площадка ПРОВЭД-МЕДИА (http://провэд-медиа.рф). По замыслу создателей, ресурс должен стать коммуникационной площадкой для всего рынка ВЭД. Возможно ли это и как собирается завоевывать свою аудиторию новое СМИ, мы поговорили с его главным редактором Галиной Рожко.

Как возникла идея создания информационного ресурса ПРОВЭД-МЕДИА?

ПРОВЭД-МЕДИА — это не что-то, созданное с нуля и в чистом поле. С 2012 года существовал мощнейший ресурс ПРОВЭД, хорошо известный в профессиональной среде. Увы, в прошлом году учредитель принял решение о закрытии издания. Еще печальнее то, что перестало существовать не только высококлассное и востребованное СМИ, но и исчезли все материалы, размещенные на портале за долгие годы работы целой команды журналистов и авторов. Я проработала журналистом в ПРОВЭД четыре года, и это была любимая работа, бесконечно интересная и — я не раз убеждалась — важная. Когда мне позвонили и сказали: «Все, сегодня ПРОВЭД закрылся», это был шок. Было обидно, неприятно, непонятно. Но именно благодаря столь сильной негативной реакции возникла мысль: если ПРОВЭД перестал быть интересен одному, то, может быть, кому-то он станет интересен? К счастью, я не ошиблась.

Кто ваши читатели?

Наши читатели — это все, кто интересуется внешнеэкономической деятельностью или так или иначе с ней связан. Это импортеры, экспортеры, компании таможенных представителей, транспортные и логистические компании, экспедиторы, портовые терминалы. Безусловно, наша аудитория — это и государственные органы. Нас читают в Евразийской экономической комиссии, в ФТС, в Россельхознадзоре, других службах. Недавно я узнала, что публикации ПРОВЭД-МЕДИА стали регулярно появляться в обзорах прессы, которые готовит пресс-служба ФТС. А буквально на днях глава Управления Россельхознадзора по Санкт-Петербургу и Ленобласти Сергей Кармазин вручил нам благодарственное письмо за оперативное и профессиональное освещение деятельности Управления. И конечно, наша аудитория — это обычные граждане, которым интересна тематика портала.

По какому принципу строится редакционная политика издания?

О принципах редакционной политики можно говорить много, но, наверное, главное — это соблюдение всех требований закона, предъявляемых к СМИ. Кроме того, это открытость и честность при публикации статей, это объективность подаваемой информации, это профессионализм, а также защита своих источников информации. Последнее для меня особенно важно.

Какую новость вы точно не разместите?

Не соответствующую тематике портала и непроверенную. Есть негласные правила, на которые ориентируется журналист при подтверждении новости. Мы их соблюдаем. Порой что-то узнаешь этакое, и какой-то ресурс уже даже об этом написал, и руки чешутся прямо сейчас опубликовать. Но выдыхаешь и тратишь время на перепроверку. Да, порой упускаешь эксклюзив, но у «какого-то» ресурса нет той ответственности, в том числе репутационной, которая есть у СМИ.

Как вы оказались на посту главного редактора специализированного новостного ресурса?

Я думаю, ответ вытекает из ответа на первый вопрос — назвался груздем, полезай в кузов! Когда я пришла к инвестору, у меня был только один вариант: взять на себя ответственность за этот проект.

Существует мнение, что переход СМИ в интернет снизил общее качество материалов. Каково ваше мнение?

Абсолютно согласна. И тут два аспекта. Первый — не только СМИ ушли в интернет, но и все из разряда «мне есть что сказать». В результате мы получили легион блогеров, сайтов, каких-то «полуизданий» и так далее. Конечно, среди них есть

качественные ресурсы, но они, на мой взгляд, в меньшинстве. Причем порой некоторые в своих весьма посредственных публикациях пишут «по нашим сведениям» и «в редакцию поступила информация», не являясь СМИ и редакции никакой не имея — этакий «закос» под журналистику. А в текстах — жутчайшие канцеляризмы, нечитаемые конструкции, орфографические ошибки и ни грамма журналистики.

Второй аспект — для продвижения контента в сети качество текста не всегда главное. Здесь на первых ролях часто оказываются технологии и разного рода «приемчики». Порой качественные, глубокие и интересные тексты остаются почти незамеченными, а поверхностное, броское и «полупустое» оказывается в топе по прочтениям. К сожалению, не всем изданиям удается удержаться от соблазна снизить качество в угоду посещаемости и монетизации. Да, есть такое высказывание: «Журналист — это профессиональный дилетант», — потому что журналист — это, конечно, не эксперт по миллиону миллионов тем, о которых он пишет. Но знать свою тему и ориентироваться в ней журналист обязан, особенно если его читатель не условная баба Маша, а товарищ, который на этом «собаку съел». Когда некоторые издания (даже профильные!) путают Россельхознадзор с Роспотребнадзором или до сих пор ссылаются на Таможенный кодекс России, как минимум непрофессионально.

Что определяет успех профессионального СМИ?

Команда — авторы, журналисты. Не буду притворяться, что деньги не важны, но без грамотных, увлеченных людей, которые с тобой заодно, невозможно развивать СМИ, хоть какой у тебя бюджет. СМИ — это прежде всего контент, а контент создают люди. У нас пока очень небольшой штат, но каждому я доверяю, доверяю их профессионализму, ответственности, вижу их неравнодушное отношение, поддержку, желание творить в прямом смысле этого слова. Моя мечта, мое устремление — большой коллектив авторов, штатных и внештатных корреспондентов, новостников, сменных редакторов. Но для этого нам надо себя проявить, зарекомендовать, достичь следующей ступени развития.

Как серьезному ресурсу создавать интересные, яркие материалы, но при этом не уйти в формат таблоида?

Таблоид — это же определенный формат, подача. Не уходить в таблоид — просто не выбирать такой способ подачи материала. Если издание позиционирует себя как деловое, то это и предопределяет архитектуру, стиль, подачу. Но, наверное, в этом нам повезло больше, чем остальным СМИ — изданиям «широкого профиля». У нас есть вполне определенная тематика и к ней — «нишевая» аудитория, которой не нужно непременно пускать пыль в глаза, чтобы ее удержать. Конечно, подбор заголовков и иллюстраций к статьям — важно, но это скорее дело вкуса и профессионализма, главное же — содержание и понимание того, о чем ты пишешь, знание темы и проблемы. Честно признаюсь, у меня порой нет времени на подбор крутой картинки к статье, название из-за спешки выходит не самое удачное, а люди читают, вчитываются, комментируют. Хотя, конечно, в издании, как и в человеке, прекрасно должно быть все.

Как вы оцениваете открытость участников рынка ВЭД? Легко получить комментарии у ФТС, таможенных представителей?

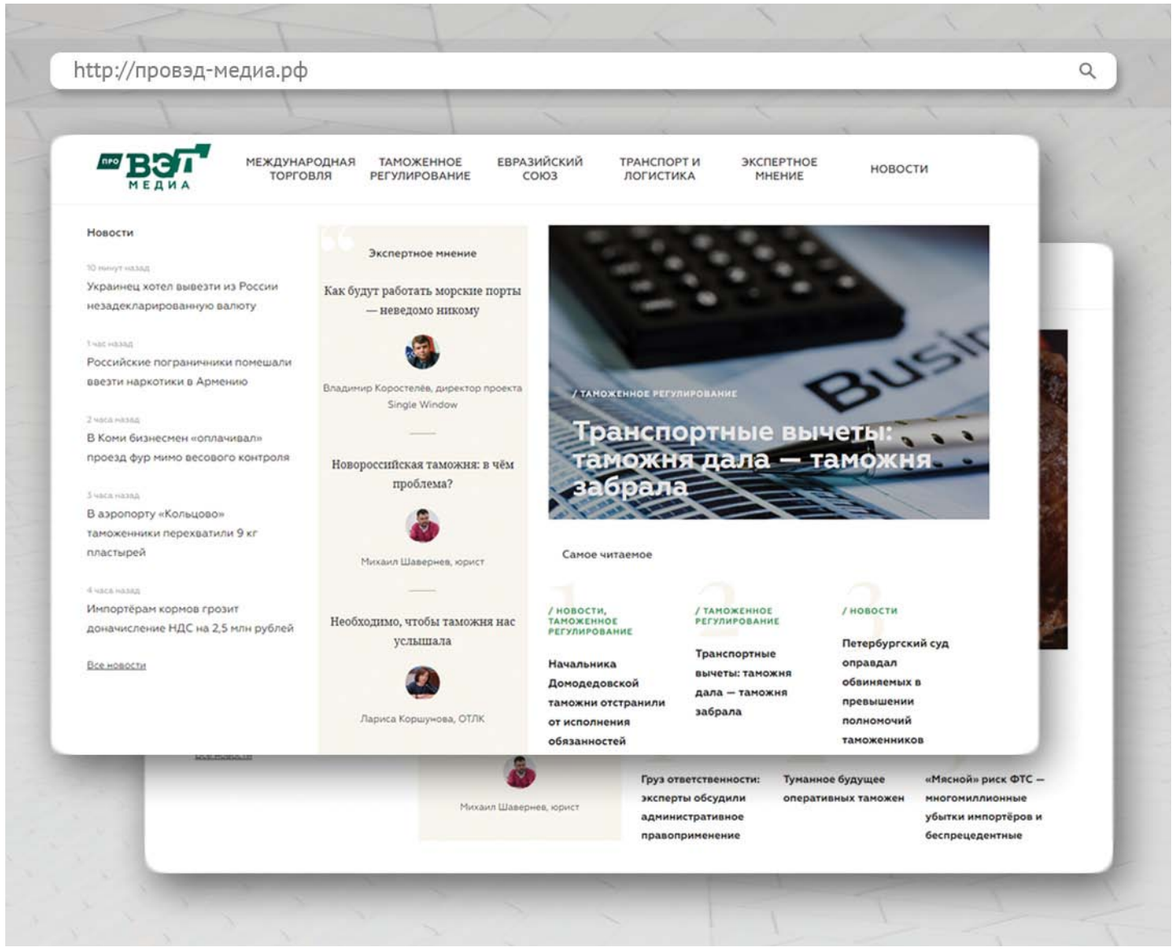
По-разному, очень неоднородно. Это зависит от массы факторов, в том числе человеческого. А еще от остроты проблемы. Таможенные органы последнее время стали намного более открытыми и доброжелательными: они порой не ответят на вопрос, особенно о чем-то негативном, потому что «не положено», но сделают это корректно. Россельхознадзор, например, более открыт с точки зрения полноты информации, которую может дать, подробнее на вопросы отвечает, они о проблемах не так боятся рассказывать. К тому же у организаций и госорганов есть обязанность отвечать СМИ на запросы в течение семи дней — за нарушение можно и иск в суд получить. А что касается участников ВЭД — это же огромная аудитория, самые разные люди и компании, все очень по-разному на СМИ реагируют — от «никогда меня ни о чем не спрашивайте» до «пожалуйста, напишите о проблеме, я вам все расскажу». А некоторые даже запись какого-нибудь интересного мероприятия пришлют. В целом я не могу сказать, что мы страдаем от нехватки комментариев, всегда находится возможность узнать желаемое.

Какие мероприятия поддерживаете? По какому принципу их отбираете?

Во-первых, есть давно зарекомендовавшие себя профильные мероприятия для участников ВЭД, логистов, которые не один год подтверждают свой высокий статус. Во-вторых, всегда смотришь на заявленные темы и, безусловно, на список спикеров. Есть эксперты, которых и несколько раз в год можно слушать с удовольствием, есть представители крупных игроков рынка, которым явно будет о чем рассказать. Естественно, приманка для СМИ — спикеры от ЕЭК, ФТС, Минфина, Минэкономразвития и других ведомств. С другой стороны, отсутствие на мероприятии чиновников порой делает дискуссию более живой и более откровенной, поэтому такие мероприятия мы тоже готовы поддержать, если организаторы обеспечивают интересную аудиторию и обсуждение важных тем.

Какие задачи ставит себе ПРОВЭД-МЕДИА на ближайший год?

О, это, конечно, рост аудитории — привлечение на портал все больше заинтересованных читателей. Очень неплохой старт, который я спустя месяц работы вижу по аналитике, надо ежемесячно приумножать. Планируем создать некий дайджест — интернет-рассылку главных публикаций за неделю для наших читателей. Интересное и перспективное направление — подкасты. Если мне удастся в этом году и это охватить, будет здорово. Обязательно будем развивать сотрудничество с госорганами, наращивать инфопартнерство, и — я бы очень хотела начать организовывать собственные мероприятия. Ну и по-прежнему планируем писать тексты — публиковать как можно больше интересных статей и новостей.



МОСТ КИНТАЙ (KINTAI BRIDGE)

Название «Кинтай» («пояс парчи») получил из-за своей изогнутой формы. Пять арок моста со стороны напоминают пояс для кимоно. Сооружение было построено в 1673 году над рекой Нисики в городе Ивакуни префектуры Ямагути. При его строительстве использовались только деревянные бревна без единого гвоздя. Креплениями служили зажимы и металлические ленты. Мост является пешеходным. Каждый пролет имеет ширину 5 метров и высоту 6,6 метров. Длина моста составляет 193,3 метра.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ:

ВЗГЛЯД РУКОВОДИТЕЛЯ

К сожалению или к счастью, нет такого университета или бизнес-школы, которые выпускали бы готовых руководителей. Эффективный управленец — это всегда сложный путь, полный взлетов и падений. Хорошее образование, наличие уникальных способностей или попросту удача, безусловно, являются составляющими карьеры топ-менеджера. Но намного важнее умение выстраивать эффективные бизнес-коммуникации, последовательность в собственном профессиональном развитии, критичность мышления и умение анализировать задачи. Про то, о чем еще должен помнить потенциальный управленец, мы поговорили с Андреем Качиным, заместителем руководителя группы компаний «Континент».

Андрей, последние несколько лет вы работаете управленцем в российских и зарубежных компаниях. Расскажите, что повлияло на вас как на управленца?

Первое — это мои учителя, мои руководители, которые вкладывали в меня свое время, свою душу, свою энергию, которые меня многому научили. Второе — это те моральные принципы, установки, которые мне привили родители с детства. И третье — это книги. Профессиональная литература, которая помогает мне развиваться и быть более эффективным. Большую часть своего свободного времени я посвящаю своей семье и чтению книг.

Какие качества должны быть у эффективного управленца?

У любого управленца должны быть такие качества, как порядочность, честность, интеллект. Для эффективного руководителя важно также умение быть справедливым, желание погрузиться в детали проблемы и найти максимально взвешенное решение в данной конкретной ситуации. Еще одно ключевое свойство настоящего руководителя — это умение принимать решения, опираясь на то, что в конечном итоге важно бизнесу.

Какими должны быть первые шаги руководителя при приходе в новую компанию?

Это непростой вопрос. Прежде всего, это знакомство с новыми коллегами, с самой компанией, ее товарами или услугами. Второй, очень важный, блок — это выстраивание взаимоотношений, поиск общего языка с сотрудниками. Когда люди разговаривают на одном языке, между ними есть доверие, есть понимание общих целей, общих принципов работы, то любой бизнес-процесс будет происходить намного быстрее и эффективнее. Третье — это знакомство с результатами финансовой деятельности компании, с аналитикой, с планами и прогнозами на будущее компании, и как минимум со стратегией компании на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Каков ваш способ завоевания доверия и уважения коллег?

Наверное, «завоевание» не совсем то слово, которое может быть применимо ко мне. Я стараюсь всегда по жизни быть таким, какой я есть. Не стараюсь кому-то что-то доказать или кого-то чем-то завоевать. Я стараюсь выполнять те функции, которые я на себя принял. Для меня важно выполнять свою работу максимально качественно и с пониманием того, что я отвечаю за любое действие либо бездействие.

В отношениях с коллегами для меня важны доверие, честность, прозрачность. Говорить то, что ты думаешь. Делать то, что ты говоришь. Второе, что позволяет выстроить взаимоотношения,— это справедливое отношение к ситуации, к сотрудникам, к людям. Мне важно погрузиться в заботы человека.

Что самое сложное в трансформации специалиста в управленца?

Очень хороший вопрос. Самое важное — это перестроить свой взгляд на себя как на единицу организации. От этого очень многое зависит. Не каждый хороший сотрудник может стать хорошим управленцем. Но каждый хороший управленец должен быть хорошим сотрудником, должен разбираться в своей отрасли. Здесь очень важный момент — осознание и принятие того, что ты отвечаешь уже не только за себя, но и за людей, которые находятся в твоей команде. Ты несешь ответственность не только за конечный продукт, но еще и за уровень взаимоотношений в коллективе и доверие между сотрудниками. Вот это очень важное изменение, которое должно произойти внутри любого управленца.

По какому принципу строится успешная команда?

Здесь важно соблюсти три принципа.
Первый — каждый сотрудник должен быть знатоком своего дела.
Второй — доверие внутри команды.
И третий — это стремление всех сотрудников достичь результата, достичь той цели, выполнить ту задачу, которая стоит перед Командой.

Есть разница между руководителем-мужчиной и руководителем-женщиной?

Разница есть. И кроется она в глубокопсихологических, физиологических различиях между мужчиной и женщиной. Мне легко работать как с руководителем-мужчиной, так и с руководителем-женщиной. Если руководитель профессионален, руководствуется в своей деятельности принципами справедливости, демонстрирует непредвзятое отношение к окружающим, то неважно, какого он пола.

По вашим наблюдениям, какие основные ошибки допускают руководители?

Первая классическая ошибка — это отсутствие планирования. Без планирования ни один руководитель не может быть эффективным. Вторая ошибка — это расфокусировка, отсутствие сосредоточенности на цели. Третья ошибка — это непонимание целей. Непонимание своих целей, целей сотрудников и целей организации. Еще одна ошибка — это несоответствие системе мотивации, системе ценностей компании. Пятая — нежелание заниматься самообразованием («я умный, я все знаю, я профессионал»). Нет, любой руководитель, любой человек должен постоянно учиться и самосовершенствоваться.

Руководитель может что-то не знать?

Руководитель может что-то не знать — и это нормально. У каждого руководителя есть свой порог компетенций, но постоянное обучение и самосовершенствование может повысить этот уровень и сильно ускорить продвижение по карьерной лестнице. Сейчас есть огромное множество инструментов и ресурсов для самообразования, нужно их очень тщательно и педантично выбирать. Прежде всего, стоит поучиться у авторов, которые чего-то достигли в этой жизни — Тони Бьюзен, Ричард Брэнсон, Стивен Кови и ряд других. Я считаю, что читать нужно не менее 30 минут в день ежедневно, и важно, что читать. Сегодня на книжных полках огромное количество литературы, написанной дилетантами. В ежедневном потоке информации людям все сложнее ориентироваться, и тут пригодятся рекомендации, советы преуспевающих людей, коллег.

Считаете ли вы, что степень MBA равно «эффективный управленец»?

Абсолютно нет. Само по себе образование MBA не дает гарантии, что человек справится с возложенной на него обязанностью, ответственностью, должностью. Я не считаю, что MBA как образование является основополагающим для эффективного управления фактором. Скорее, правильно сказать, что любое бизнес-образование является дополнением к опыту, к текущим навыкам управленца. Только так.

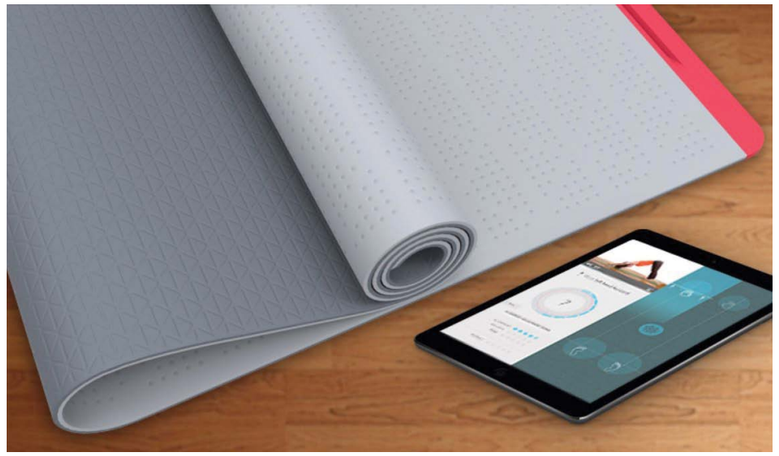
Есть ли у вас девиз по жизни, какая-то цитата?

На текущий момент основная цитата такая:
«Жизнь — это цепь, а мелочи в ней — звенья. Нельзя звену не придавать значения». Почти 20 лет эта цитата со мной, она мне помогает правильно задать себе какой-то ритм, понимать логику. Еще мне нравится пример с яблоками. Если у двух человек есть по одному яблоку и они ими обменялись, каждый останется только с одним яблоком. Если у двух человек есть по одной идее и они обменялись идеями, то у каждого останется по две идеи. Вот такая синергия мне очень симпатична.

ВСТРЕЧАЕМ ВЕСНУ ВО ВСЕОРУЖИИ!

Весна — это время обновления. В этот период как никогда хочется взяться за свое здоровье. Кто-то начинает бегать по утрам, другие перестраивают свое питание, третьи покупают «продвинутые» витаминные комплексы. О принципах здорового образа жизни мы еще обязательно поговорим. Сегодня же расскажем о новинках среди гаджетов, которые помогут вам в формировании собственных здоровых привычек.

Сенсорный коврик для йоги SmartMat



SmartMat — это первый в мире умный коврик для занятий йогой. Он способен анализировать ваши занятия, давать подсказки и указывать на ошибки. Для этого коврик необходимо синхронизировать с iOS- или Android-приложением. Новинка запоминает ваши физические показатели и дает советы о смене или корректировке текущей позиции. Помимо помощи в выполнении уже изученных асан, гаджет научит выполнять новые позы, которые идеально подходят для вашего тела.

Цена: 37000 рублей.

Фитнес-трекер в виде кольца MotivRing

Всемирная организация здравоохранения советует взрослым не менее 75 минут интенсивной или 150 минут среднеинтенсивной кардионагрузки в неделю. Отслеживать интенсивность тренировок поможет элегантное кольцо-трекер из титана Motiv Ring. Гаджет предоставляет пользователю информацию о сердечном ритме, количестве пройденных шагов, сжигаемых калориях, продолжительности сна, активности и пр. Устройство является водостойким и может хранить данные за последние 3 дня без синхронизации с телефоном. Кольцо совместимо с такими платформами, как Google Fit, Apple Health, Pear Sports и Amazon Alexa.

Цена: 23 000 рублей.

Фен Smart Ego Hairdryer

Ego Professional выглядит как обычный фен для сушки волос, но создатели постарались сделать его более совершенным. В устройство встроен распылитель минералов, позволяющий сделать волосы более объемными, гладкими и сияющими. Используемая технология HW2 не даст пересушить волосы, а сам процесс укладки уменьшится по времени.

Фильтр для душа T3 Micro Source Showerhead

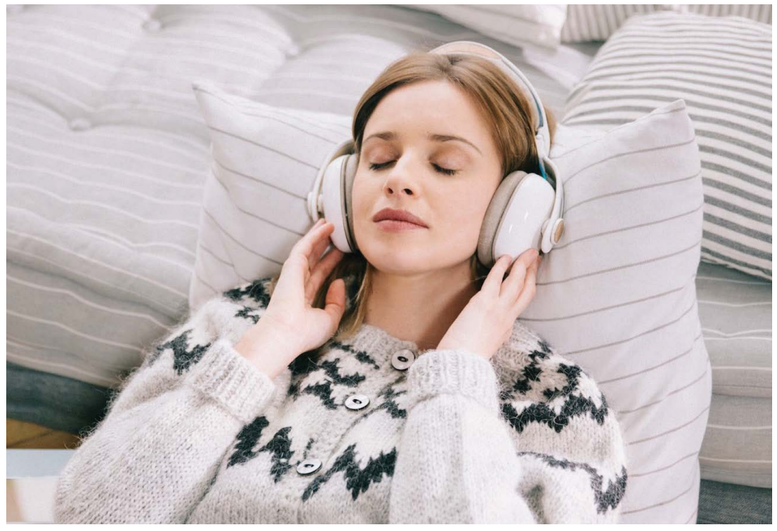
Сегодня проблема хлорированной воды стоит уже не так остро, но если из вашего крана по-прежнему пахнет хлоркой, стоит задуматься о специальной насадке на смеситель. T3 работает как кухонный фильтр для водопроводной воды. За полгода работы он обрабатывает 40 тысяч литров воды, избавляя ее от 95% хлора. Менять фильтр нужно каждые шесть месяцев. Цена сменной кассеты составит порядка 1500 рублей.

Цена: 9600 рублей.

Наушники для расслабления Melomind

Melomind — это расслабляющие наушники, помогающие справляться со стрессом и даже заснуть всего за 15 минут. Электроэнцефалографическая технология (ЭЭГ) способна диагностировать состояние человека, и после синхронизации со смартфоном наушники будут воспроизводить звуки, снимающие стресс, переводящие мозг в «режим отдыха». Работают они с помощью электродов, которые измеряют мозговую активность через волосы. По сути гаджет поступательно учит мозг пользователя расслабляться и легче справляться с нервным перенапряжением.

Цена: 11 000 рублей.



Смарт-скакалка Tangram Factory Smart Rope PURE

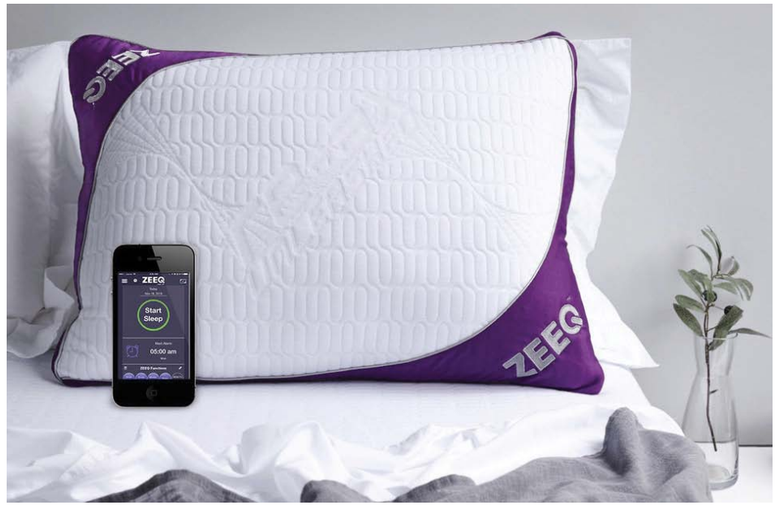
Умная скакалка Tangram Factory Smart Rope PURE предназначена для проведения классических кардиотренировок. Гаджет прямо на своем корпусе отображает количество сделанных прыжков, израсходованные калории, а также время тренировок и интервалы между ними. Яркие светодиоды демонстрируют ваши фитнес-данные и хорошо видны даже в сильно освещенных помещениях. Результаты тренировок синхронизируются с приложением SmartGym на iPhone или iPad. В нем пользователь может самостоятельно определить необходимое число прыжков для сжигания требуемого количества калорий, разработать план тренировок, поделиться своими достижениями в соцсетях.

Цена: 4 000 рублей.

Подушка с музыкой и анализатором сна ZEEQ

Помимо собственно подушки, Zeeq выступает в роли анализатора сна, умного будильника и противохрапного устройства. Высокочувствительный микрофон считывает храп, и подушка слегка вибрирует, призывая спящего человека изменить положение. А еще устройство умеет проигрывать музыку, помогая пользователю уснуть. Наконец, через приложение для Android или iOS можно отслеживать собственные паттерны сна (в том числе показатели пресловутого храпа). Батареи в 5 000 мАч хватит примерно на неделю использования до следующей подзарядки.

Цена: 9 500 рублей.



LUMOback для идеальной осанки

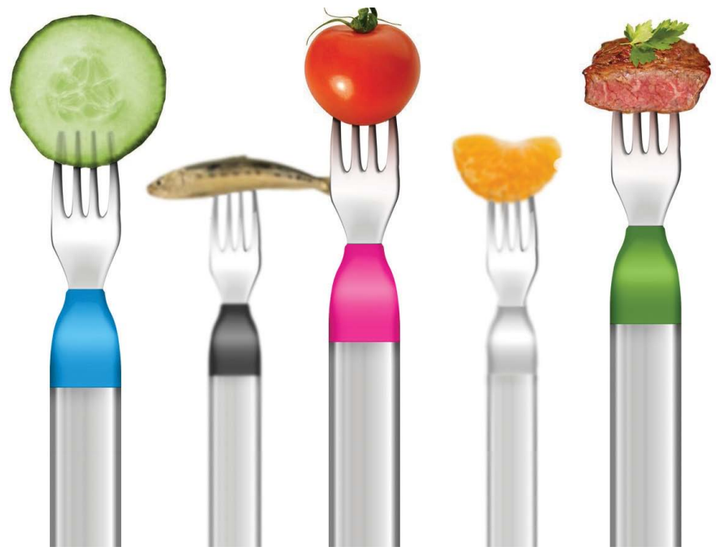
Среднестатистический офисный работник проводит в сидячем положении за компьютером семь-восемь часов. И лишь немногие при этом следят за осанкой. Помочь в этом может личный тренер правильной осанки Lumoback. Устройство представляет собой незаметный эластичный пояс, который начинает мягко вибрировать, когда вы сидите неправильно. Lumoback ведет статистику двигательной активности в течение дня, а также может быть использован и в ночные часы — для отслеживания положения позвоночника спящего и времени сна.

Цена: 7 500 рублей.

Умный диспенсер для зубной нити Flosstime

Этот диспенсер помогает сформировать полезную привычку по использованию зубной нити. Устройство приклеивается на зеркало в ванной. Нажатие на корпус прибора провоцирует автоматическую подачу зубной нити подходящей для одного использования длины. Вокруг корпуса расположен встроенный LED-индикатор, который сигнализирует зеленой «улыбкой», если вы воспользовались нитью хотя бы раз в сутки, и красной «недовольной дугой», если вы об этом забыли. Устройство предусматривает установку режима «для двух пользователей». Flosstime идет с годовым «запасом» зубной нити.

Цена: 3 000 рублей.



Вилка для вдумчивых приемов пищи HAPIfork

Насыщение начинает чувствоваться примерно через двадцать минут после начала приема пищи. Если человек торопится, то за это время он успевает съесть гораздо больше. Вилка HAPIfork способствует правильному питанию, похудению и сокращению количества потребляемых калорий. Гаджет пассивно отслеживает темп потребления пищи. Если вы проглатываете еду слишком быстро, вилка начинает вибрировать и срабатывает красный индикатор. Если вы едите в нормальном темпе и берете куски пищи через каждые 10 секунд, загорается зеленый свет.

Цена: 9 000 рублей.

РАЗБИРАЕМСЯ В ВОПРОСЕ:

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В 2018 году в группе компаний «Континент» стартовал проект по внедрению системы управления рисками(СУР). СУР является компонентом общекорпоративного менеджмента и выстраивается с учетом стратегии развития каждой компании. Результат управления рисками заключается в выборе и реализации стратегии контроля значимых рисков. Это не значит, что СУР наложит вето на все решения, в которых есть хоть какой-то риск, но их принятие будет осознанным и просчитываемым с точки зрения возможных потерь.

Как правило, потребность в реализации СУР необходима, когда у компании возникает потребность в принятии сложных решений как в тактическом, так и стратегическом менеджменте. СУР позволяет эффективно проранжировать риски и сконцентрировать управленческие усилия на наиболее важных проблемах и возможностях.

СУР в «Таможенном агентстве Континент»:

СУР — это выстроенная система взаимодействия между клиентом (декларантом), менеджером, сопровождающим клиента, и блоком сотрудников по непосредственному формированию и сопровождению подачи ДТ, реализованная посредством программного обеспечения, направленная на выявление и минимизацию рисков, связанных с основной «ядерной» сферой детальности таможенного представителя.

Основные цели внедрения СУР:

- выявление поставок, сопряженных с рисками для деятельности таможенного представителя;
- определение путей минимизации рисков (формирование способов и подходов, необходимых для предупреждения негативных последствий — рисков, связанных с таможенным оформлением);
- внедрение и использование в практической (регулярной) деятельности сотрудниками компании действенных и простых способов, позволяющих избежать рисков таможенного представителя;
- оптимизация (упрощение) бизнес-процессов, связанных с таможенным оформлением.

Автоматизация данной системы направлена в первую очередь на минимизацию человеческого фактора. При этом, безусловно, необходимо обучение сотрудников — как работе с самой системой, так и предоставление убедительной информации о ее необходимости для увеличения вовлеченности сотрудников.

Кроме того, внедрение СУР позволяет выстроить последовательность простых и логичных действий, необходимых для оптимального процесса таможенного оформления на всех этапах. С точки зрения внешнего заказчика, происходит минимизация материальных потерь, связанных с оформлением товара, в течение трех лет с момента выпуска, а также упрощается процесс взаимодействия сотрудников компании путем повышения их квалификации.

Комментирует Любовь Дьякова, руководитель юридического отдела группы компаний «Континент»:

Любое взаимодействие с государственными органами сопряжено с обязательным соблюдением норм и правил. Невыполнение этих норм и правил влечет различные сложности. Это материальные потери, потеря времени в связи с задержками, ретрансляция этих сложностей клиенту, утрата доверия со стороны клиента и многое другое.

Деятельность таможенного представителя не является исключением. Ни для кого не секрет, что от качества работы таможенного представителя зависит многое: скорость выпуска товара в интересах клиента, а как следствие, и своевременное исполнение клиентом своих обязанностей перед конечным покупателем, и размер таможенных платежей, то есть в конечном счете — рентабельность бизнеса клиента и стабильное развитие клиента, основанное на отсутствии нерешенных вопросов при таможенном оформлении товара, которые могут вылиться в дополнительные расходы, а иногда и в административное преследование.

Для «нормальной», то есть качественной и результативной, работы таможенный представитель должен предусмотреть все вопросы таможенного органа, которые могут возникнуть на любом этапе таможенного оформления, в том числе и в постконтроле. Это необходимо как для обеспечения интересов клиента, так и для соблюдения интересов таможенного представителя.

Оказывая услуги в сфере таможенного оформления на протяжении более 16 лет,«Таможенное агентство Континент» накопило значительный опыт и существенный багаж знаний по вопросам, сложностям и требованиям таможен к процессу таможенного оформления.

Именно этот опыт и знания могут быть консолидированы и преобразованы в простую, логичную, реализованную посредством программного продукта систему, предусматривающую в начале процесса таможенного оформления все требования ФТС и позволяющую сотрудникам таможенного представителя эти требования знать и соблюдать на всех этапах оформления и взаимодействия с клиентом.

«Всё — даже самое сложное — просто» Именно эта мысль и была положена в основу реализации СУР «Таможенного агентства Континент». Основная задача — сделать соблюдение всех требований ФТС по таможенному оформлению простым, последовательным и понятным процессом всем участникам — от клиента до менеджера.

Учитывая существенный объем факторов, которые влияют на процесс таможенного оформления (это и виды товаров, и виды таможенных процедур, и регионы оформления), программа, предусматривающая все требования ФТС к оформлению и последовательность действий всех участников процесса, должна быть автоматизирована. В противном случае не избежать ошибок, которые зачастую списываются на «человеческий фактор», но от этого не теряют своих негативных последствий.

Согласитесь, довольно неприятно быть привлеченным к делу об административном правонарушении и уплатить штраф, когда не сохранил «скрин» о том, что декларация соответствия действительна на момент таможенного оформления, или доплачивать таможенные платежи, потому что нет возможности подтвердить заявленный классификационный код, ввиду отсутствия экспортной декларации. Эти ситуации, как правило, бывают разовыми, тем не менее более эффективно создать сотрудникам инструмент, позволяющий предупредить их возникновение.

Такая программа, СУР, предусматривает и «подсказывает» сотрудникам таможенного представителя на каждом этапе таможенного оформления (от определения классификационного кода до выпуска товара), какие документы необходимы для соблюдения требований ФТС, позволяет консолидированно хранить все документы в одной программе, а также определяет действия сотрудников в том или ином случае, что делает процесс таможенного оформления подконтрольным руководству на всех этапах.
Сейчас, когда мир все больше и больше переходит на использование информационных технологий, таможенный представитель не может и не должен игнорировать эту тенденцию.

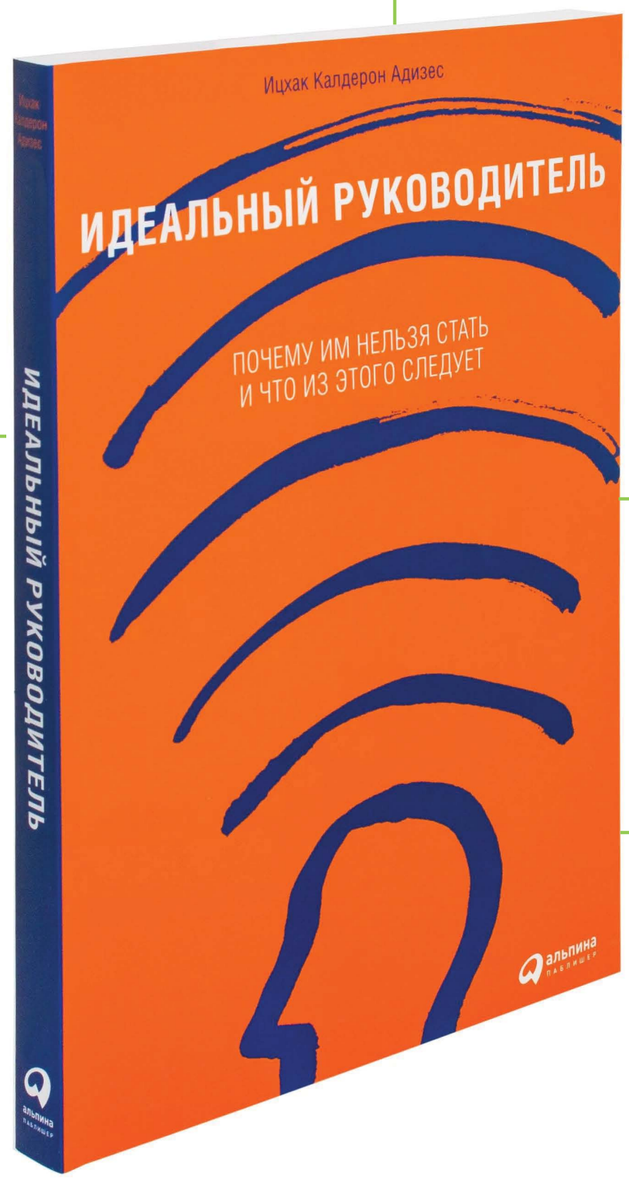
Группой компаний «Континент» заявлен курс на развитие, в том числе и на максимальную автоматизацию всех внутренних бизнес-процессов. Основное направление деятельности —таможенное оформление —не может остаться в стороне от этого.
Идея максимально автоматизировать соблюдение всех требований ФТС является, безусловно, очень значимой как для таможенного представителя, так и в конечном итоге —для клиента.

Реализация идеи и внедрение программы СУР является определенным «вызовом» сотрудникам компании, так как этот опыт является новым, ранее подобная идея не реализовывалась в таком масштабе ни среди конкурентов, на чей опыт можно было бы опереться, ни сотрудниками самой ГК.
Приходит в голову такое высказывание: «Определенность цели является отправной точкой всех достижений» (У. Клемент Стоун). В нашем случае цель определена — значит, достижения неизбежны.

УЧИТЬСЯ И РАЗВИВАТЬСЯ:
НАШ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕМАТИЧЕСКИХ СЕССИЙ ПО ИЦХАКУ АДИЗЕСУ

Крупные компании, как правило, имеют целые образовательные проекты, нацеленные на развитие сотрудников и повышение их мотивации. Другой вопрос, что не каждому человеку интересны такие программы. И тут, с одной стороны, важно правильно подобрать команду, с другой — использовать нестандартные формы обучения, которые смогли бы по-настоящему увлечь участников. Отдел персонала группы компаний «Континент» впервые провел ряд тематических сессий по Ицхаку Адизесу. На первой встрече коллеги прорабатывали определения и термины, приходили к единому пониманию сути методологии. На второй сессии — практиковались в анализе своего стиля управления и оценивали друг друга. Третья встреча в виде мозгового штурма задала направление будущего развития. Мнения директора по персоналу Екатерины Пасько и участников сессии — в нашем материале.

Завгородний Дмитрий, коммерческий директор «Таможенного агентства Континент», поделился тем, что методология книги лишь на первый взгляд сложна для понимания, но благодаря ярким и интересным примерам из жизни материал усваивается легко. Примеры из книги имели наиболее ценное значение для Дмитрия, поэтому теперь он с радостью применяет их в своей рабочей практике. Отличная командная работа и открытая атмосфера, царящая на встречах, — приятные воспоминания Дмитрия.



Ханенко Наталья, руководитель отдела развития клиентов «Таможенного агентства Континент», считает, что Адизес изменил её представление об идеальном менеджере. «Управление организацией — сложный процесс, и один человек с ним не может справиться. Для этого нужно сформировать команду, которая должна состоять из людей, выполняющих разные функции. Люди могут быть похожи, хотя необязательно, но точно должны быть единомышленниками и закрывать различные направления в компании. И не стоит избегать конфликтов, лучше переводить конфликт в конструктивное русло, использовать его как движущую силу для развития компании». Наталья подчеркивает, что на встречах было полезно сразу начать применять знания на практике, узнавать мнение других людей об их сильных и слабых сторонах, появилось понимание, над чем стоит работать в первую очередь. Сессия помогла Наталье лучше разобраться в коллегах, найти точки соприкосновения и взаимодействия.

Пастухова Ирина, руководитель отдела продаж Петербургского офиса «Таможенного агентства Континент», отметила, что книга оказалась любопытной и полезной даже для построения семейных отношений. Что касается работы, то для нее важнее всего твердая оценка самого себя, как человек видит себя в роли руководителя, его перспективы для роста. Для Ирины встречи оказались познавательными, а в будущем ей хотелось бы развивать деловые качества, ораторские навыки и другие компетенции, важные для грамотного руководителя. Портрет идеального руководителя для Ирины —объективный, лояльный, ставящий конкретные и конструктивные задачи (без тотального контроля) на благо компании менеджер.

Подводя итоги сессии, генеральный директор «Таможенного агентства Континент» Тресков Сергей отметил, что было приятно понять, что мы действительно Команда с большой буквы, так как практически у всех участников схожие оценки себя и коллег. А это говорит о том, что наши руководители правильно понимают коды себя и своих коллег и умеют комфортно и эффективно взаимодействовать. Идеальных людей и идеальных руководителей не бывает. У каждого есть свои сильные и слабые стороны, чтобы понимать их — будет полезным определить свой код по Адизесу. «Я определил свой код руководителя и теперь буду его усиливать и развивать. Чего желаю и всем руководителям, принявшим участие в сессии!» — заключает Сергей.

Екатерина Пасько, директор по персоналу группы компаний «Континент»:

Мы заинтересованы в том, чтобы наши коллеги имели возможность расширить свои профессиональные знания и выполнять свои обязанности на более высоком уровне. Новые компетенции не только помогают людям развиваться в рамках занимаемой должности, но и повышают их шансы на карьерный рост внутри компании. Это долгосрочные инвестиции в персонал, необходимость которых понимает и разделяет руководство группы компаний «Континент».

Помимо традиционных форм обучения, таких как программы адаптации персонала, внутренние и внешние тренинги, различные конференции и мероприятия, у нас доступны для сотрудников онлайн- и офлайн-библиотеки. В этом году мы запустили канал внутренних коммуникаций «HR рекомендует». Его задача — побудить коллег к саморазвитию, к повышению компетенций, выходящих за рамки должности.

Интересный для нас опыт — проведение тренингов для «топов» в новом формате. Обычно это сессии по фасилитации с заданной темой. В этот раз мы отступили от привычного сценария и провели несколько тренингов по книге Ицхака Адизеса «Идеальный руководитель». Адизес является признанным экспертом в области повышения эффективности ведения бизнеса, а его книга стала классикой для многих управленцев. Участники сессий предварительно прочитали книгу, а уже в ходе совместного обсуждения разобрали жизненные циклы группы компаний «Континент», обсудили стили управления, которых придерживаются руководители компании, наметили ближайшие горизонты развития управленческой команды. Безусловно, это была важная и нужная работа. Такие тренинги сплачивают коллектив, помогают организации быть более эффективной в своих управленческих решениях, а руководителей побуждают выйти на новый уровень собственного развития.

PAEI-код Ицхака Адизеса

У каждого руководителя есть свой 4-значный код. Кто-то больше производитель, кто-то — предприниматель, а есть и те, у кого все 4 функции ярко выражены. Повысить эффективность управленческой команды можно, подбирая руководителей с разными стилями эффективного менеджмента. Члены такой команды, дополняя друг друга, смогут решать самые сложные и разнообразные управленческие задачи.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ P

- знает, что нужно клиенту;
- умеет создать то, что нужно клиенту;
- самостоятельно производит продукт;
- обладает мотивацией достижения.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ E

- выбирает направление развития компании;
- является творческой личностью;
- проявляет смелость и готовность действовать.

АДМИНИСТРАТОР A

- методичен и организован;
- способен видеть «подводные камни»;
- знает, что происходит в компании;
- заботится о достоверности информации;
- не производит продукт.

ИНТЕГРАТОР I

- способен объединять людей;
- обладает творческими способностями;
- проясняет недоразумения;
- чувствует и понимает других людей;
- не стремится стать незаменимым.

ПРОВЭД-МЕДИА.РФ

ПРО ВЭД МЕДИА

ВСЕ НОВОСТИ О РЫНКЕ ВЭД

реклама: info@proved-media.ru,
+ 7 (812) 372-55-60 доб. 6011

МАРИАННА ЧУГАЕВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «МАГИСТРАЛЬ»

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВОВОГО КОМИТЕТА НП «ГПУ ВЭД «ГЕРМЕС» В 2018 ГОДУ

Марианна Чугаева, директор по правовым вопросам группы компаний «Континент», генеральный директор юридической компании «Магистраль»: «По итогам 2018 года правовой комитет гильдии профессионалов ВЭД «Гермес» признан самым активным и результативным комитетом. Нам удалось увеличить состав комитета более чем в два раза. Мы вовлекли в работу комитета лучших юристов отрасли. Поэтому и результаты не заставили себя ждать. Хотелось бы в будущем году еще большей активности и конструктивных инициатив. Сейчас наступило такое время, что замалчивать и бояться поднимать проблемы непростительно. Только активная гражданская позиция и профессиональный подход бизнеса позволят улучшить положение в отрасли и стране».

В начале 2019 года на базе офиса группы компаний «Континент» состоялось заседание правового комитета гильдии профессионалов ВЭД «Гермес». В мероприятии приняли участие: Чугаева Марианна, директор по правовым вопросам группы компаний «Континент»; Алевтина Смирнова, ведущий специалист-консультант в области таможенного законодательства ГК «Транс Бизнес»; Олег Белоуско, руководитель юридической службы группы компаний «Аривист»; Вадим Бушуев, директор по аналитике ООО «Балтика-Транс Консалтинг»; Евгений Лисов, представители компании ООО «Восход»; Зюзя Вероника из ООО «ИНТРАНС»; Платова Ольга из ООО «Генеральная Сюрвейерская Компания»; Налетов Дмитрий, гильдия профессионалов ВЭД «Гермес» и Суханко Дмитрий. Коллеги подвели итоги года и выстроили повестку работы на ближайшую перспективу.

Итоги работы правового комитета в 2018 году:

В рамках работы на площадке Общественного совета при Северо-Западной транспортной прокуратуре правовым комитетом были достигнуты следующие результаты.

• По нашей инициативе СЗТП начала проводить на регулярной основе анализ правоприменительной (судебной) практики Северо-Западного региона по таможенным спорам. Те судебные акты, которыми признаны незаконными решения, действия, бездействия или постановления таможенных органов теперь анализируются прокурорами и при необходимости принимаются меры прокурорского реагирования. Тем самым положено начало работе над ошибками, так как случаи повторяющихся идентичных нарушений со стороны таможенных органов имеют место быть.

• Представителями правового комитета были также подняты вопросы необоснованного возбуждения дел по части 1 статьи 16.2 (потребительская упаковка), по части 3 статьи 16.2 (ЕАС, перевод). В результате ряда рабочих встреч, в том числе с руководством Балтийской таможни удалось существенно улучшить ситуацию по этому вопросу.

• Кроме того, на заседаниях ОС при прокуратуре была озвучена проблема значительного завышения стоимости услуг хранения товаров, изъятых в регионе деятельности Балтийской таможни. Итогом стало направление прокуратурой представления в СЗТУ по вопросу необходимости корректировки распоряжения 10-Р, с учетом придания гласности деятельности подобных хранителей (открытые рыночные тарифы, официальный сайт и т.п.).

В рамках взаимодействия с аппаратом Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Б.Ю. Титовым, правовым комитетом было инициировано изменение Постановление Правительства от 31.12.2004 № 908

На протяжении двух последних лет импортеры кормовых добавок сталкивались с доначислением НДС в связи с тем, что в перечне видов товаров, облагаемых 10 ставкой НДС (Постановление Правительства от 31.12.2004 № 908) отсутствовало прямое указание на то, что кормовая добавка является продуктом, используемым для кормления животных. При этом позиция Минфина и некоторых Арбитражных судов сводилась к тому, что кормовые добавки являются продуктом для кормления животных, хоть и прямо не указаны в перечне.

Когда наши юристы вникли в проблему детально, то стало понятно, что Постановление Правительства нужно уточнять. Используя возможности НП «ГПУ ВЭД «ГЕРМЕС» нам удалось инициировать через Уполномоченного при Президенте по защите прав предпринимателей процедуру обсуждения этих вопросов между федеральными органами исполнительной власти, общественными организациями, аппаратом уполномо-

ченного по защите прав предпринимателей и профильными ассоциациями. Подобная работа велась более года, и итогом стало изменение Постановления Правительства (06.12.2018 года), которое расставило все на свои места и положение импортеров кормовых добавок существенно улучшится, появилась правовая определенность.

В рамках взаимодействия с ЕЭК и ФТС России правовым комитетом в 2018 году было подготовлено несколько запросов в ФТС и ЕЭК.

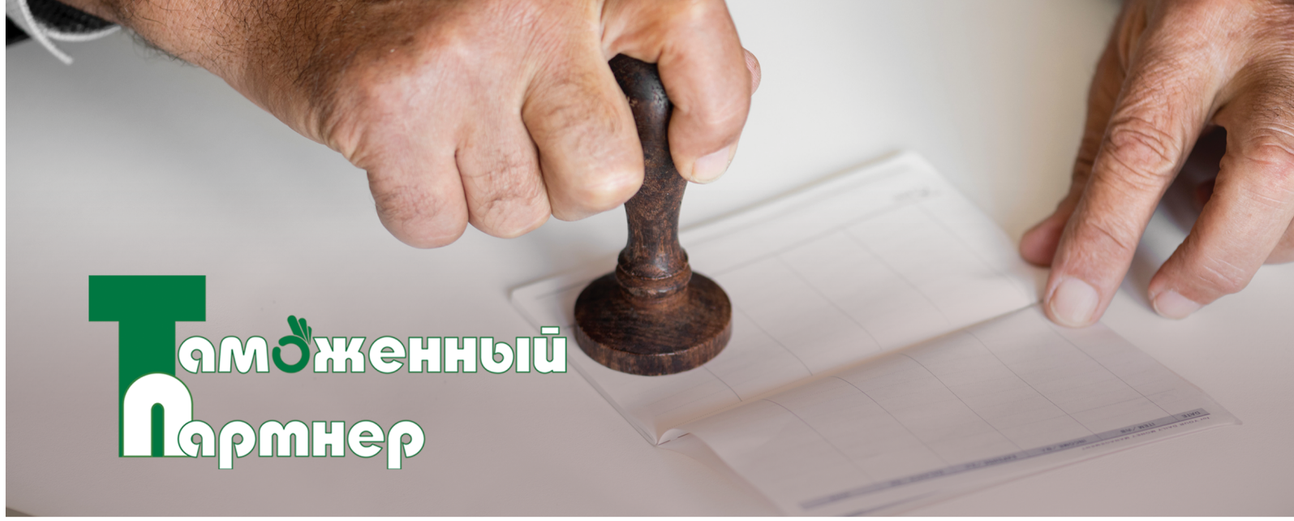
• Так в начале года нам удалось получить разъяснение, что отсутствует необходимость переоформлять таможенным представителям банковские гарантии, выданные до вступления в силу ТК ЕАЭС, хотя изначально позиция ФТС на этот счет была решительной, что могло бы привести к дополнительным расходам таможенных представителей по оформлению нового обеспечения при действующем старом, так как процедура досрочного расторжения договоров выдачи банковских гарантий не предусмотрена.

• Также правовым комитетом, на основании запроса одного из членов Гильдии, был подготовлен запрос по практике применения 51 Решения ЕЭК о классификации бытовых отправителей. Дело в том, что таможенные органы распространяли действие данного решения ЕЭК и в отношении поставок, совершенных до вступления в силу данного решения, доначисляя значительные суммы таможенных платежей. Руководство ФТС, отвечая на запрос Гильдии указало, что придание обратной силы 51 решению коллегии ЕЭК по классификации не соответствует закону. Позиция ФТС была использована в судебных разбирательствах пострадавших декларантов.

Ну и конечно нельзя не отметить Работу правового комитета Гильдии над проектом ФЗ о таможенном регулировании.

На площадках Минфина, Комитета по бюджету и налогам ГД ФС РФ при поддержке РСПП и деловых кругов велась активная работа членов комитета по отстаиванию интересов бизнеса. В неравной борьбе удалось добиться многого, по части значимых поправок удалось прийти к компромиссным редакциям. По нашем подсчетам при непосредственном участии представителей Гильдии и при поддержке деловых кругов удалось добиться улучшений правового регулирования в нескольких десятках различных статей нового Федерального закона.
В первую очередь хочется отметить такие новые возможности как :

• Ограничение солидарной обязанности таможенных представителей.
• Возможность использования реестрового обеспечения для условного выпуска.
• Предварительное решение по вопросам применения методов определения таможенной стоимости.
• Обязательное направление таможенным представителям выписки из акта таможенной проверки и копий решений в сфере таможенного дела.
• Повторно включиться в реестр таможенных представителей будет невозможно, если задолженность не погашена и/или заявитель аффилирован с лицом, имеющим непогашенную задолженность.
• Упрощенный порядок включения таможенных представителей в реестр при условии добровольного погашения просроченной задолженности до применения принудительных мер взыскания.

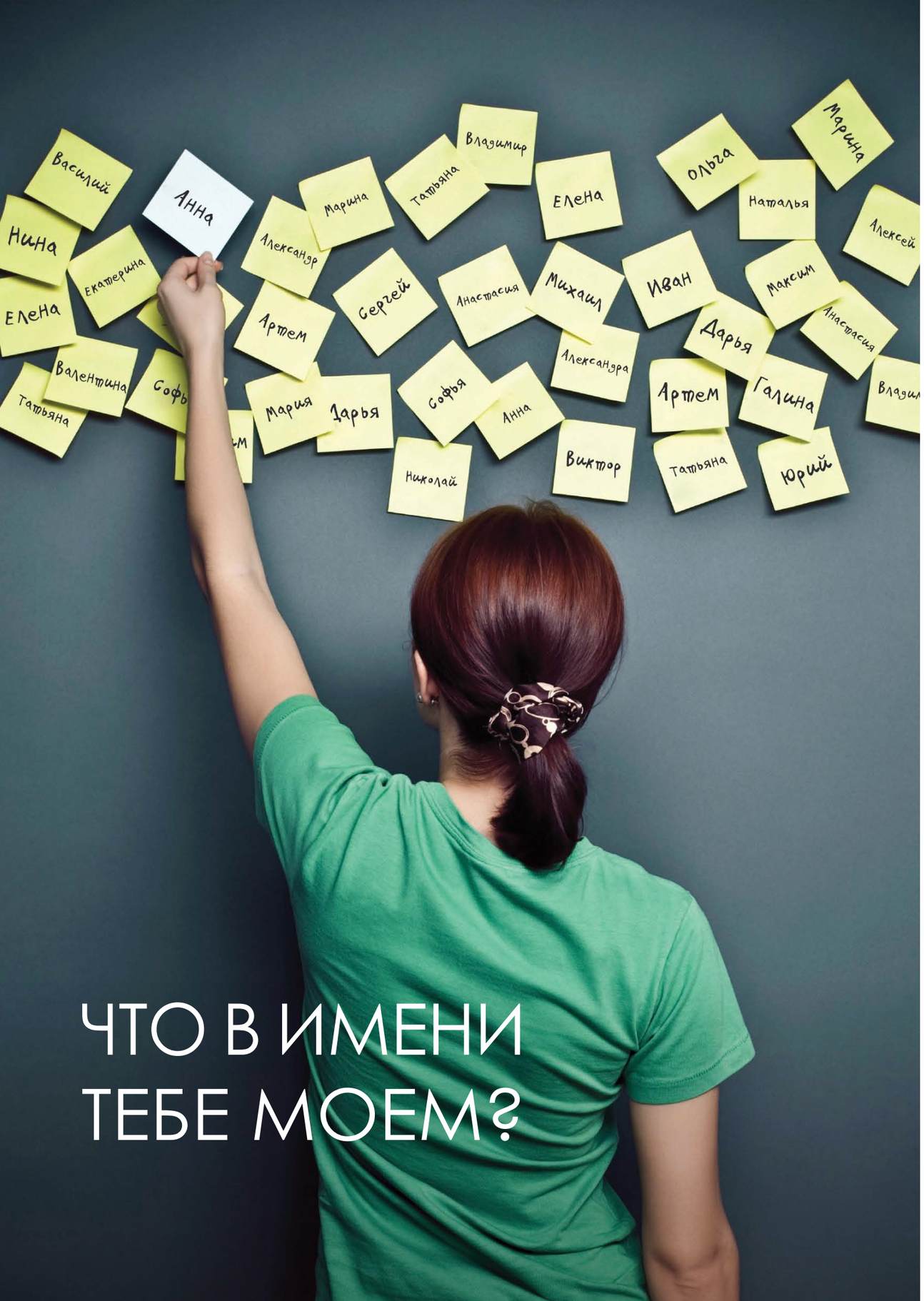


ТАМОЖЕННЫЙ ПАРТНЕР – ВАША ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ ЗА ПЕЧАТЬЮ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

- готовый бизнес-процесс по полному циклу документооборота
- удаленный личный кабинет клиента
- самостоятельный выпуск грузов за печатью Таможенного представителя
- оплата таможенных платежей при помощи таможенных карт РАУНД
- юридическое, кадровое и бухгалтерское сопровождение
- рекламная и маркетинговая поддержка

СОЗДАЙ СВОЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С ТАМОЖЕННЫМ ПАРТНЕРОМ!

www.tampart.net partner@continent.net (812) 372-50-02



ЧТО В ИМЕНИ ТЕБЕ МОЕМ?

Мода на имена переменчива и часто является отражением культурного контекста той или иной страны. В конце 70-х годов тысячи девочек назывались Аллами и Настями. Молодые советские семьи с упоением слушали шлягеры Аллы Пугачевой и восхищались экранными образами Анастасии Вертинской. А вот нашим предкам в этом смысле жилось значительно проще. Детей называли по святцам. Конечно, каким-то именам в этом вопросе повезло. Например, Ваней можно было за год стать 79 раз, а вот чтобы именоваться Виктором или Валентином, надо было постараться. Общее количество имен было строго ограничено.

«Антропонимический взрыв» случился после революции 17-го года. Теперь именами занималась не церковь, а отделения ЗАГСа. Имя ребенка зависело только от фантазии его родителей. Вот и фантазировали… Антенны, Октябрины, Идеи, Свободы, Бриллианты, Декабристы и Гении — как только ни называли советских детей. Одну девочку назвали Эдил, что означало «эта девочка имени Ленина». Конечно, были популярны не только те имена, которые восхваляли существовавший политический строй. Советские граждане с удовольствием называли дочерей Ларисами после выхода протазановской «Бесприданницы», а сыновей — Тимурами, вдохновившись фильмом Аркадия Гайдара «Тимур и его команда», и Валериями — в честь Валерия Чкалова.

60-е принесли моду на Юрия, в честь Гагарина. Оттепель отразилась на популярности женского имени Марина. Интеллигенция зачитывалась вновь разрешенной Цветаевой. Десятилетие спустя появился тренд на «западные» имена. Чаще других рождались Эдики, Алексы, Евы и Ренаты. Отгремевший на всю страну первый для советских граждан иностранный сериал «Богатые тоже плачут» сделал популярными Вероник, Марианн и Луисов.

Сегодняшняя Россия уверенно поддерживает три основных тренда: классические русские имена, старославянские имена и прозападные имена. Конечно, можно встретить на российских просторах и Арью, названную в честь одноименной героини из «Игры престолов», но Святозары, Елисеи, Софьи и Алисы все-таки в большинстве. По статистике за прошлый год, на долю традиционных русских имен приходится 65% от общей численности.

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ЖЕНСКИЕ ИМЕНА

19 век	1900-1909	1924-1932	1950-1959	1978-1981	1995-2006	2007-2008	2010	2011-2013	2018
Мария	Мария	Валентина	Елена	Елена	Анастасия	Анастасия	Мария	Софья	Софья
Екатерина	Анна	Нина	Татьяна	Наталья	Мария	Мария	Анастасия	Мария	Марина
Анна	Александра	Галина	Наталья	Ольга	Анна	Дарья	Дарья	Анастасия	Анна

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ МУЖСКИЕ ИМЕНА

19 век	1900-1909	1924-1932	1950-1959	1978-1981	1995-2006	2007-2008	2010	2011-2013	2018
Иван	Николай	Владимир	Александр	Александр	Александр	Александр	Александр	Александр	Александр
Александр	Александр	Виктор	Сергей	Сергей	Максим	Иван	Максим	Артем	Михаил
Василий	Михаил	Юрий	Владимир	Алексей	Иван	Максим	Артем	Максим	Артем

В группе компаний «Континент» работают сотрудники как с классическими русскими именами, так и с довольно редкими. Среди мужчин больше всего Александров — 11 человек, Алексеев — 9 человек, Сергеев и Дмитриев — по 7 человек соответственно. Среди женщин лидируют Елены — 15 человек, Ирины, Юлии и Татьяны — по 9 человек, Натальи и Ольги — по 7 человек.

Среди мужских имен можно встретить необычное «Дамир». Это имя араб-тюркского происхождения означает «настойчивый, железный». Есть среди сотрудников «Континента» и Роберт. Это имя немецкого происхождения означает в переводе «блестящий от славы».
Необычные имена среди дам встречаются намного чаще. В «Континенте» работают девушки с такими красивыми и необычными именами, как Рузанна, Элона, Снежана. Петербургский филиал «Таможенного агентства Континент» возглавляет Ярославна Крамаренко. Это редкое старославянское имя дословно означает «ярая, сильная».
В любом случае, кем бы ни нарекли вас при рождении, главное впечатление производит человек, а не его имя.

Группа компаний
Континент®
ВЭД-Сервис

ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ

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

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

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

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

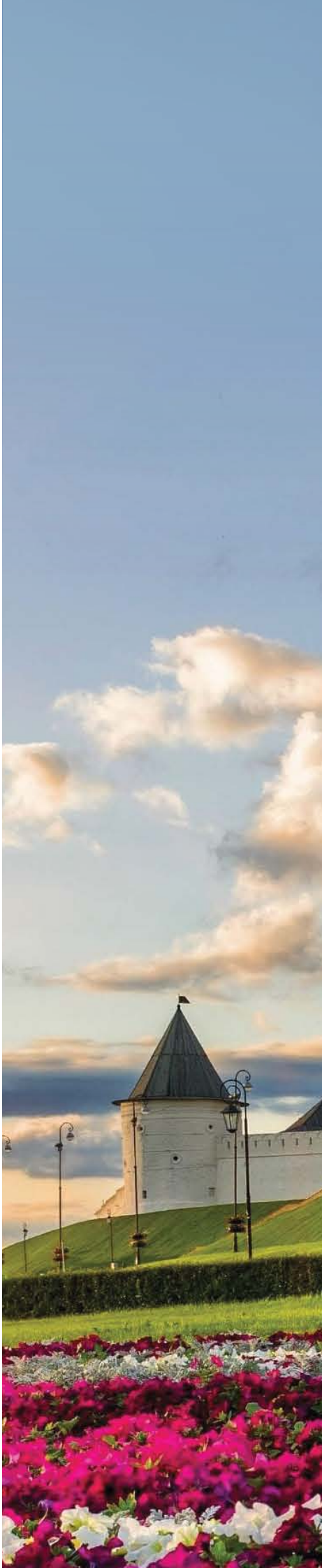
Ставрополь
ул. 45 Параллель, 22 Г, офис 1/5
+7(8652) 22-18-54
stavropol@continent.net

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

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

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

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

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

WWW.CONTINENT.NET