



Т С Н И К

Информационно-рекламный журнал

октябрь

10(11)2013

КАЗАН



**Евгения
Сихимбаева**

Директор агентства переводов Helvetia



Алматы - Амстердам - Алматы	81 488 KZT
Алматы - Барселона - Алматы	96 000 KZT
Алматы - Женева - Алматы	88 000 KZT
Алматы - Милан - Алматы	89 864 KZT
Алматы - Цюрих - Алматы	98 596 KZT
Алматы - Рим - Алматы	90 811 KZT



TRANSAVIA

Генеральное представительство авиакомпании "МАУ"

Выписка авиабилетов.

Заказ отелей, машин.

Не выходя из дома или офиса.

г.Алматы, м-н Керемет 5

Тел.: +7 (727) 315 10 43

моб.: +7 777 017 66 00

Через сайт авиаагентства Трансавиа

www.transavia-travel.kz

г.Астана, ул.Кунаева 14/1

Тел.: +7 (7172) 50-82-74

Собственник:

ТОО «ОРИЕНТИР ТС»

Главный редактор

Константин Астраханцев

Корректор

Малых Надежда Алексеевна

Дизайн и фото

Дмитрий Сороковский

Журнал зарегистрирован
Министерством культуры и
информации РК
Свидетельство о постановке на
учет СМИ № 13131-Ж от 30.10.2012

Адрес редакции:

Республика Казахстан, 050000,
г. Алматы, ул. Казыбек би,
уг. ул. Фурманова 65/107, оф.
406,
тел/факс: +7 (727) 261-78-20,
327-95-15, +7 (707) 325-00-22

Периодичность:

12 выпусков в год

Тираж 4000 экз.

Типография

«Print House Gerona»
адрес типографии:
г. Алматы, ул. Сатпаева, 30а/3,
уг. Набережная Хамита
Ергалиева,
оф. 124
+7 (727) 250-47-40
+7 (727) 398-94-59
+7 (727) 398-94-60
подписано в печать 24.10.2013
казак № 01934

Перепечатка материалов журнала «ТСник», являющихся объектами авторского права, и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только по согласованию с редакцией. Авторы публикаций выражают исключительно собственную точку зрения, которая может не совпадать с мнением редакции. Полученные рукописи и рекламные модули не рецензируются и не возвращаются. Ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и рекламных статьях, несет рекламодатель. Качество опубликованных иллюстраций и оригинал-макетов соответствует качеству предоставленных оригиналов.

**/ Гость номера**

4 Если переводы,
то только «Гельвеция»!

/ Таможенный союз

8 Представительство
нерезидента в
Республике Казахстан

/ Бухгалтерский учет

10 Особые вопросы при признании
нематериальных активов

/ Налоговый учет

13 Льгота по налогообложению
социальных программ
коммерческих предприятий

/ Налогообложение в Казахстане

14 Мигранты из России

/ Логистика

16 Профессия - Логист

/ Астрология

18 Стихия - «ОГОНЬ»



Агентство Переводов "ГЕЛЬВЕЦИЯ" получило международное признание!



ЛУЧШЕЕ АГЕНТСТВО ПЕРЕВОДОВ ПО ВЕРСИИ EAB

- 🎓 НА РЫНКЕ: БОЛЕЕ 6 ЛЕТ
- 👤 КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕВОДЧИКОВ: 2 000
- 🌐 НОСИТЕЛЕЙ: 100 ЧЕЛОВЕК
- 👍 ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ОТЗЫВОВ БОЛЕЕ 98%
- 🕒 СКОРОСТЬ: 1000 СТРАНИЦ В ДЕНЬ
- 💰 ЦЕНА: ОТ 1290 ТЕНГЕ



Премия «ВЫСШАЯ ПРОБА»
ВЫСОЧАЙШАЯ
ТОЧНОСТЬ ПЕРЕВОДОВ!

Попробуйте поработать с нами
Останетесь очень довольны!

Телефон: +7 (727) 333 55 00
Мобильный: +7 701 808 4 666

У НАС ПЕРЕВОДЯТСЯ:



HiPP



AVON



FUJITSU



TURKIAZ
MACHINERY







ПРОШУ
СРОЧНО ОТДАТЬ
СОДЕРЖИМОЕ ПАПКИ
НА ПЕРЕВОД.
НА АНГЛИЙСКИЙ
ЯЗЫК



СЕЙЧАС
ПОВЗВОНЮ
КОМПАНИИ,
КОТОРАЯ ВСЕГДА
ВЫПОЛНЯЕТ НАМ
ПЕРЕВОД

СТОП,
Я ЖЕ ПОЛУЧИЛА
КЛАССНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ЛУЧШЕ
Я ОТДАМ ЗАКАЗ
В ГЕЛЬВЕЦИЮ
И, ВОЗМОЖНО,
ВЫИГРАЮ
ГЛАВНЫЙ ПРИЗ!



В КАКОЙ
СРОК БУДЕТ
ВЫПОЛНЕН ЗАКАЗ?

ЗАВТРА,
ДО 16:00

ПОДСКАЖИТЕ, МОГУ Я
СТАТЬ УЧАСТНИЦЕЙ
РОЗЫГРЫША ПРИЗОВ?

ДА, ВЫ
АВТОМАТИЧЕСКИ СТАНЕТЕ
УЧАСТНИЦЕЙ АКЦИИ

ОК,
Я СЕГОДНЯ К ВАМ
ПРИЕДУ



ЗДРАВСТВУЙТЕ,
Я — АСЕЛЬ.
ХОЧУ СДЕЛАТЬ ЗАКАЗ
НА ПЕРЕВОД.

HELVETIA

ДОБРЫЙ ДЕНЬ,
АСЕЛЬ, СЕЙЧАС
ОФОРМИМ ВАШУ ЗАЯВКУ.
КАК ВАМ УДОБНЕЕ
ПОЛУЧИТЬ ПЕРЕВОД?

ЗАВТРА Я
ПРИДУ САМА



А КАКИЕ ЕЩЕ ПРИЗЫ В
АКЦИИ РАЗЫГРЫВАЮТСЯ?

1 МЕСТО — Поездка
на Мальдивы,
2 МЕСТО — iPad,
3 МЕСТО — iPhone,
а также сертификаты
в спа-салон.
Разместив заказ у
нас, вы стали
участницей розыгрыша.
Поздравляем вас

ЗДРАВСТВУЙТЕ. МОГУ Я
ЗАБРАТЬ ПЕРЕВОД?



ЗДРАВСТВУЙТЕ,
ВАШ ПЕРЕВОД ГОТОВ.
ЖЕЛАЕМ УДАЧИ
В НАШЕЙ АКЦИИ!
МЫ ВАС ИЗВЕСТИМ
О РЕЗУЛЬТАТАХ

ВПЕРВЫЕ
ПОВЕЗЛО!!!
Я ВЫИГРАЛА!



ЗДРАВСТВУЙТЕ, АСЕЛЬ,
ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ПОБЕДОЙ.
ВЫ ВЫИГРАЛИ ПЕОЗДКУ
НА МАЛЬДИВЫ! ПРИГЛАШАЕМ ВАС
НА ВРУЧЕНИЕ!



Я ТАК РАДА!
СБЫЛАСЬ МОЯ МЕЧТА!
СПАСИБО ВСЕМ ЗА АКЦИЮ, ЗА ПРИЗ,
А, САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЗА ОТЛИЧНЫЙ
ПЕРЕВОД И СЕРВИС!

ПОЗДРАВЛЯЕМ,
АСЕЛЬ!!!

Сертификат

Поездка на Мальдивы



Телефон: +7 (727) 333 55 00

Моб.: +7 701 808 4 666

+7 701 808 41 44

e-mail: 3335500@gmail.com

skype: helvetia.kz

www.helvetia.kz

Представительство нерезидента в Республике Казахстан



Кубиев Ерлан Булатович, MBA

Сертифицированный бухгалтер-практик (САР)
Профессиональный бухгалтер Республики Казахстан
Профессиональный бухгалтер ИПБ России
Действительный член ПОБ «Палаты профессиональных бухгалтеров РК»
Директор ТОО «Almer Int.Pro.»

Российская компания (она же Головная компания) зарегистрирована в Панаме, покупает в РК сырье, становится собственником, и, не отгружая на себя, продает в РФ. Отгрузку в РФ собственник осуществляет со склада завода-изготовителя сырья по адресу своего Покупателя. Для расчетов за сырье Головная компания хочет использовать р/счет своего Представительства в РК. Представительство без права реализации на территории РК. В Положении о Представительстве и в Доверенности указаны его полномочия, в т.ч. возможности открыть р/счет, получать ден.средства от Покупателей Головной компании и перечислять с данного р/счета по указанию Головной компании Поставщикам сырья.

Вопросы:

1. Является ли такая денежная операция законной, возможно ли производить такие оплаты, будет ли доходной статьей для Представительства, если да, то какие виды налогов надо учесть при этом?

2. Представительство сдает формы налоговой отчетности ф. 210, 200, если есть сотрудники, руководителем. Это верно?

3. В случае, если расходы Представительства нерезидента РК полностью покрываются из средств финансируемых головным офисом и при этом Представительство не осуществляет предпринимательскую деятельность в РК, нет целей получения дохода в этом случае возникает ли обязательство по представлению Декларации по ф.100?

Ответ на вопрос 1.

В соответствии с пп.9) п.1 ст.191 Налогового кодекса РК (далее по тексту НК РК) местонахождение филиала или представительства является местом деятельности нерезидента в РК, через которое он осуществляет предпринимательскую деятельность в РК и признается постоянным учреждением нерезидента в РК.

В соответствии с п.2 ст.43 Гражданского кодекса РК представи-

тельством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее за счет его средств и в интересах юридического лица, совершающее от его имени сделки и иные правовые действия, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами РК.

Таким образом, представительство юридического лица нерезидента

имеет право совершать сделки от имени юридического лица на территории РК, в т.ч. принимать оплату, производить оплату и т.д.

В соответствии с п.1 ст.81 НК РК плательщиками корпоративного подоходного налога являются юридические лица - резиденты РК, за исключением государственных учреждений, а также юридические лица-нерезиденты, осуществляющие деятельность в РК через постоянное

учреждение или получающие доходы из источников в РК.

Согласно пп.1) п.1 ст.192 НК РК доходами нерезидента из источников в РК признаются доходы от реализации товаров на территории РК, а также доходы от реализации товаров, находящихся в РК, за ее пределы в рамках осуществления внешне-торговой деятельности.

Таким образом, доход от реализации за пределы РК товаров, приобретенных нерезидентом на территории РК при наличии у него постоянного учреждения в РК, будет признан доходом нерезидента из источников в РК и подлежит обложению КПН в соответствии со статьями 84-142 и 198-200 НК РК.

КПН будет рассчитываться исходя из налогооблагаемого дохода по ставке 20%, а также согласно ст.199 НК РК будет дополнительно обложен чистый доход по ставке 15% (то есть общая ставка КПН с налогооблагаемого дохода нерезидента составит 35%).

Согласно пп.1) п.1 ст.228 НК РК плательщиками НДС являются лица, по которым произведена постановка на регистрационный учет по налогу на добавленную стоимость в РК, в т.ч. нерезиденты, осуществляющие деятельность в РК через филиал, представительство.

Как указано в п.2 данной статьи, постановка на регистрационный учет по НДС производится в соответствии со ст.568, 569 НК РК.

Таким образом, если представительство иностранной компании не стоит на учете по НДС, то у него не будет возникать обязательство по исчислению и уплате НДС.

Но если была произведена постановка на учет по НДС, то необходимо определить, возникает ли такое обязательство по исчислению и уплате НДС.

Согласно пп.1) ст.229 НК РК объектом обложения НДС является облагаемый оборот.

В соответствии с пп.1) п.1 ст.230 НК РК облагаемым оборотом является оборот, совершаемый плательщиком НДС по реализации товаров, работ, услуг в РК, за исключением необлагаемого оборота, указанного в ст.232 НК РК.

Как указано в ст.232 НК РК необлагаемым оборотом является оборот по реализации товаров, работ, услуг:

1) освобожденный от налога на добавленную стоимость в соответствии с НК РК;

2) местом реализации которого не является РК.

Место реализации товаров, работ, услуг определяется в соответствии со ст.236 НК РК, а в Таможенном союзе определяется в соответствии со ст.276-5 НК РК.

В п.1 ст.276-5 НК РК при определении места реализации товаров идет отсылка на п.1 ст.236 НК РК.

Согласно п.1 ст.236 НК РК местом реализации товара признается место:

1) начала транспортировки товара, если товар перевозится (пересылается) поставщиком, получателем или третьим лицом;

2) в остальных случаях - место передачи товара получателю.

Таким образом, так как нерезидент производит отгрузку товара со склада завода-изготовителя, перевозит его и продает его за пределы РК в рамках осуществления внешне-торговой деятельности, то местом реализации приобретаемого вами товара будет являться РК, и соответственно, оборот по их реализации является облагаемым НДС.

В связи с тем, что товар вывозится за пределы РК, то данная операция будет являться экспортом. Как указано в части второй ст.242 НК РК вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза, осуществляемый в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и (или) таможенным законодательством РК экспортом.

Согласно ст.242 НК РК оборот по реализации товаров на экспорт облагается по нулевой ставке.

Также в соответствии с п.1 ст.276-10 НК РК при экспорте товаров с территории РК на территорию другого государства - члена Таможенного союза применяется нулевая ставка налога на добавленную стоимость.

Таким образом, нерезидент, осуществляющий деятельность в РК через постоянное учреждение, которым является его представительство, будет уплачивать КПН и при постановке на регистрационный учет в качестве плательщика и НДС.

Следовательно, согласно ст.149 НК РК представительство иностранной компании в РК обязано будет

представить декларацию по КПН по форме 100.00 не позднее 31 марта года, следующего за отчетным налоговым периодом, и в соответствии со ст.270, если он будет являться плательщиком НДС, то и декларацию по НДС по форме 300.00 не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным налоговым периодом.

Ответ на вопрос 2.

В связи с осуществлением деятельности нерезидента в РК через постоянное учреждение он обязан представить в налоговый орган по месту нахождения декларацию по индивидуальному подоходному налогу и социальному налогу по гражданам РК по форме 200.00 не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом, так как предусматривается, что любое юридическое лицо на территории РК осуществляет свою деятельность путем найма на работу граждан РК (согласно ст.67 и ст.162 НК РК).

Если представительством производятся выплаты иностранным гражданам и физическим лицам без гражданства, то оно обязано будет представить декларацию по индивидуальному подоходному налогу и социальному налогу по иностранцам и лицам без гражданства (по форме 210.00) в сроки, предусмотренные для формы 200.00 (ст.203 НК РК).

Ответ на вопрос 3.

Как указывалось ранее, согласно п.1 ст.81 НК РК юридические лица-нерезиденты, осуществляющие деятельность в РК через постоянное учреждение, являются плательщиками КПН.

В соответствии со ст.149 НК РК плательщики КПН обязаны представить декларацию по КПН по форме 100.00 не позднее 31 марта года, следующего за отчетным налоговым периодом.

Таким образом, даже при отсутствии доходов, нерезидент, осуществляющий деятельность в РК через представительство, обязан представить декларацию по КПН в соответствующие сроки.

Особые вопросы при признании нематериальных активов



И. Астраханцева

*Профессиональный бухгалтер РК,
Профессиональный бухгалтер ИПБ России, САР, Член Экспертного совета ПОБ «Палата профессиональных бухгалтеров РК», Член комитета ЕССБА по вопросам МСФО
Управляющий Директор по финансовым вопросам
ТОО «Ориентир ТС».*

В последнее время рынок объектов, определяемых как нематериальные активы, становится все шире и шире. В связи с этим все больше и больше вопросов и проблем у сотрудников бухгалтерской профессии с идентификацией и признанием указанных активов. Суть всех вопросов и проблем сводится к одному основному факту, отражение юридической формы в договоре не всегда соответствует действительному содержанию сделки, в связи с осуществлением намерений сторон.

Итак, рассмотрим требования стандарта.

При признании той или иной статьи в качестве нематериального актива, организация должна продемонстрировать, что данная статья отвечает:

- *определению нематериального актива,*
- *критериям признания.*

Основные определения, публикуемые стандартом в отношении НМА, следующие:

- *идентифицируемость* (то есть может быть отделен от организации для последующей продажи, передачи, лицензирования, сдачи в аренду или обмена, либо в индивидуальном порядке, либо вместе с соответствующим

договором, активом или обязательством; или - возникает из договорных или других юридических прав, вне зависимости от того, являются ли эти права передаваемыми или отделяемыми от данной организации или других прав и обязанностей).

- *контроль* (заключается в обладании права на получение будущих экономических выгод, поступающих от лежащего в основе ресурса, и возможности ограничить доступ других организаций и лиц к этим выгодам. Способность организации контролировать будущие экономические выгоды от нематериального актива, как правило, вытекает из юридических прав, которые могут быть принудительно осуществлены в судебном порядке. В отсутствие юридических прав демонстрация контроля является более трудной задачей. Однако возможность принудительного осуществления в судебном порядке не является необходимым условием для контроля, поскольку организация может оказаться способной контролировать будущие экономические выгоды и иным способом).

Нематериальный актив должен признаваться, если и только если:

1) вероятно, что будущие экономические выгоды, относящиеся к этому активу, будут поступать в организацию;

2) стоимость актива поддается достоверной оценке.

Будущие экономические выгоды, проистекающие от нематериального актива, могут включать выручку от продажи товаров или услуг, экономию затрат или другие выгоды, являющиеся результатом использования актива организацией. Например, использование интеллектуальной собственности в производственном процессе может сократить будущие производственные затраты, а не увеличить будущие доходы.

Не все статьи отвечают определению нематериального актива, то есть критериям идентифицируемости, контроля над ресурсами и наличия будущих экономических выгод. Если статья, находящаяся в сфере действия стандарта, не отвечает определению нематериального актива, затраты на ее покупку или внутреннее производство признаются как расход при их понесении.

Зачастую нематериальные активы приобретаются в сопровождении материальных активов:

1) программное обеспечение реализуется на компакт-диске;

2) лицензия или патент в виде правовой документации.

Для определения способа отражения указанных активов, которые сочетают нематериальные и материальные элементы, организация прибегает к профессиональному суждению о том, какой из этих элементов важнее. Если в активе преобладает материальный актив, то учет производится согласно Международному стандарту IAS 16 «Основные средства». Если преобладает значение нематериальной формы, то актив отражается как нематериальный актив в соответствии со Стандартом IAS 38 «Нематериальные активы». К примеру, стандарт дает разъяснения, что программное обеспечение для станка с программным управлением, который не может работать без этого конкретного программного обеспечения, является составной частью этого станка и должно учитываться как основное средство. То же относится и к операционной системе компьютера. Там, где программное обеспечение не является составной частью соответствующих аппаратных средств, оно учитывается как нематериальный актив.

Достаточное количество вопросов возникает у сотрудников бухгалтерских служб при идентификации дополнительных навыков квалифицированного персонала, ведущих к будущим экономическим выгодам в результате его подготовки. К примеру, компания, проводит постоянное обучение своих сотрудников или осуществляет проведение всевозможных тренингов для улучшения корпоративного духа компании. Конечно, организация ожидает, что персонал будет и дальше предоставлять ей свои услуги, что приведет к возникновению будущего денежного потока в компанию. Однако у организации, как правило, нет достаточного контроля над ожидаемыми будущими экономическими выгодами, которые могут быть получены при наличии квалифицированного и подготовленного персонала, для того, чтобы эти статьи соответствовали определению нематериального актива.

Объекты авторских прав

Когда речь идет о приобретении объектом авторских прав и лицензионных соглашений, учет и признание нематериального актива напрямую

сопряжен с действующим законом об авторских правах. В соответствии с указанным законом у автора в отношении его произведения возникают личные имущественные и неимущественные права. В соответствии со статьей 30 Закона авторские права передаются по авторским договорам и в порядке наследования. Авторское право переходит в порядке наследования по закону или по завещанию. Личные неимущественные права автора, предусмотренные статьей 15 Закона, по наследству, не переходят. Наследники автора вправе осуществлять охрану личных неимущественных прав. Указанные правомочия наследников сроком не ограничиваются.

В соответствии с пунктом 1 статьи 31 Закона об авторском праве имущественные права автора, указанные в статье 16 Закона, могут уступаться полностью или частично, а также могут быть переданы для использования по авторскому договору или по авторскому договору о передаче неисключительных прав. Передача неимущественных прав автора не предусмотрена законом, так как в перечне неимущественных прав автору в отношении его произведения принадлежат следующие личные неимущественные права:

1) право признаваться автором произведения и требовать такого признания, в том числе путем указания имени автора надлежащим образом на экземплярах произведения и при любом его публичном использовании, если это практически возможно (право авторства);

2) право указывать и требовать указание на экземплярах произведения и при любом его публичном использовании вместо подлинного имени автора его вымышленное имя (псевдоним) или отказаться от указания имени, то есть анонимно (право на имя);

3) право на неприкосновенность произведения, включая его название, противодействовать любому извращению, искажению или иному изменению произведения, а также любому другому посягательству, способному нанести ущерб чести или репутации автора (право на защиту репутации автора);

4) право на открытие доступа к произведению неопределенному

кругу лиц (право на обнародование), за исключением произведений, созданных в порядке выполнения служебных обязанностей или служебного задания работодателя.

Как видно из определения неимущественных прав автора, автор имеет право на открытие доступа к произведению неопределенному кругу лиц (право на обнародование), за исключением произведений, созданных в порядке выполнения служебных обязанностей или служебного задания работодателя. Таким образом, если объект, созданный им лично, выкупается у автора посредством авторского договора, то такое неимущественное право автора, как право на открытие доступа к произведению неопределенному кругу лиц (право на обнародование) не передается по оформленному договору. В этой связи у компании, которая приобрела продукт авторского права посредством авторского договора, отсутствует такое основное определение нематериального актива, как контроль или возможность ограничить доступ третьих лиц к использованию актива, так как в случае обнародования произведения, актив становится доступным широкому кругу пользователей.

Как видно из норм Закона об авторском праве право на открытие доступа к произведению неопределенному кругу лиц (право на обнародование), отсутствует у автора в отношении произведений, созданных в порядке выполнения служебных обязанностей или служебного задания работодателя.

Создание НМА собственными силами

В этой связи возникает еще один вариант приобретения нематериального актива, такой как создание нематериального актива собственными силами. В отношении создания нематериального актива собственными силами возникает так же достаточное количество проблем и ошибок. При создании нематериального актива собственными силами компания может проходить 2 стадии создания - стадию исследований и стадию разработок. Ни один нематериальный актив, возникающий из исследований (или стадии исследований в рамках внутреннего проекта) не подлежит признанию.

»»»»

Затраты на исследования (или на стадию исследований в рамках внутреннего проекта) должны признаваться как расход на момент их понесения. Нематериальный актив, возникающий из разработок (или из стадии разработок в рамках внутреннего проекта) подлежит признанию тогда и только тогда, когда организация может продемонстрировать все из следующего:

- техническую осуществимость со-

здания нематериального актива так, чтобы он был доступен для использования или продажи;

- свое намерение создать нематериальный актив и использовать или продать его;
- свою способность использовать или продать нематериальный актив;
- то, как нематериальный актив будет создавать вероятные экономические выгоды;

- доступность достаточных технических, финансовых и других ресурсов для завершения разработки и для использования или продажи нематериального актива;
- способность надежно оценить затраты, относящиеся к нематериальному активу в ходе его разработки.

Примеры деятельности по стадиям:

Стадия исследований	Стадия разработок
деятельность, направленная на получение новых знаний	проектирование, конструирование и тестирование до производственных образцов и моделей
поиск, оценка и окончательный отбор областей применения результатов исследований или других знаний	проектирование инструментов, шаблонов, форм и штампов, включающих новую технологию
поиск альтернативы материалам, устройствам, продуктам, процессам, системам или услугам	проектирование, конструирование и эксплуатация опытной установки, которая по экономическим масштабам не подходит для коммерческого производства
формулирование, конструирование, оценка и окончательный отбор возможных альтернатив новым или улучшенным материалам, устройствам, продуктам, процессам, системам или услугам	проектирование, конструирование и тестирование выбранных альтернативных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем или услуг

После того, как нематериальный актив готов к использованию, капитализация затрат, понесенных в отношении создания нематериального актива, прекращается. Природа нематериальных активов такова, что во многих случаях приращение или частичная замена подобных активов не производится. Соответственно, большинство последующих затрат, скорее всего, будет обеспечивать ожидаемые экономические выгоды, заключенные в существующем нематериальном активе, не отвечая при этом определению нематериального актива и критериям признания, содержащимся в Стандарте. Кроме того, зачастую бывает трудно отнести последующие затраты непосредственно на конкретный нематериальный актив, а не на предприятие в целом. Таким образом, последующие затраты, понесенные после первоначального признания, приобретенного нематериально-го актива или после завершения

внутреннего производства нематериального актива, лишь в редких случаях признаются в балансовой стоимости актива. Последующие затраты на торговые марки, титульные данные, издательские права, списки клиентов и аналогичные по сути статьи (как купленные вовне, так и внутренне созданные) всегда признаются в прибыли или убытке по мере их понесения. Это является следствием того, что такие затраты нельзя отличить от затрат на развития предприятия в целом.

На этом рассуждения о природе нематериальных активов не заканчиваются. Варианты возникновения и порядок признания нематериальных активов достаточно разнообразны. Редакция журнала в лице автора постаралась предоставить пользователям наиболее часто встречающиеся варианты и вопросы при признании нематериальных активов.

Вопросы к специалисту аудиторской компании.

1. Какие последствия могут возникнуть у компании при условии не признания нематериального актива, при проведении аудиторской проверки?

2. Будет ли являться уплата лицензионных платежей в адрес автора, правообладателя программного обеспечения, если уплата лицензионных платежей в отношении указанного ПО будет возникать в случае реализации сублицензий и компания не может с четкостью предположить, будут ли проданы указанные сублицензии третьим лицам? Договор с автором заключен в виде исключительной лицензии.

3. Какие налоговые последствия могут возникнуть в случае не признания нематериального актива, соответствующего критериям признания?

Ответ на вопросы будет опубликован в следующем номере.

Льгота по налогообложению социальных программ коммерческих предприятий

Канули в лету те времена, когда государство обеспечивало детей трудящихся бесплатным обучением, лагерями отдыха и прочими социальными программами. Поколение, заставшее путевки в детские лагеря от государственных предприятий и прочие льготы, предоставляемые на рабочих местах товарищей трудящихся во благо Советского Союза, до сих пор вздыхает о тех поощрениях, которые выделялись с целью развития социальных программ. Однако немногие знают, что, несмотря на переход на коммерческие взаимоотношения, ряд льгот в налогообложении все же имеет место быть.

Обучение

Рассмотрим, к примеру, такую норму налогового кодекса, как норму, установленную подпунктом 3 пункта 1 статьи 133 НК РК. В указанном подпункте предусматривается уменьшение налогооблагаемого дохода юридического лица, при исчислении корпоративного подоходного налога в случае, если налогоплательщиком были понесены расходы на обучение физического лица, не состоящего с налогоплательщиком в трудовых отношениях, при условии заключения с физическим лицом договора об обязательстве отработать у налогоплательщика не менее трех лет.

Такие расходы на обучение включают:

- фактически произведенные расходы на оплату обучения;
- фактически произведенные расходы на проживание в пределах норм, установленных Правительством Республики Казахстан;
- расходы на выплату обучаемому лицу суммы денег в размерах, определенных налогоплатель-

щиком, но не превышающих норм, установленных Правительством Республики Казахстан;

- фактически произведенные расходы на проезд к месту учебы при поступлении и обратно после завершения обучения.

Такая льгота не применяется в случае не заключения трудового договора с физическим лицом или расторжения трудового договора, по расходам на обучение которого применены положения подпункта 3 пункта 1 статьи 133 НК РК, в течение трех месяцев со дня окончания обучения физическим лицом, за исключением случая возмещения физическим лицом расходов на обучение полностью или частично в течение периода времени, включающего налоговый период, в котором окончено обучение физического лица, а также последующий налоговый период. В случае такого возмещения уменьшение налогооблагаемого дохода не применяется в размере суммы расходов на обучение, не возмещенной физическим лицом.

Такая норма нацелена на стимулирование и поощрение развития социальной поддержки перспективному подрастающему поколению в части обучения. Как видно из требований Налогового кодекса, применение такой льготы предусмотрено при соблюдении определенных условий. Указанные условия применяются для того, чтобы налогоплательщик не использовал недобросовестно такую льготу при определении налоговых обязательств. Следует отметить, что такие расходы налогоплательщика в соответствии с подпунктом 25 пункта 1 статьи 156 НК РК относятся к доходам физического лица, не подлежащим налогообложению.

Путевки в детские лагеря для детей, не достигших 16-летнего возраста

В соответствии с подпунктом 30 пункта 1 статьи 156 НК РК стоимость путевок в детские лагеря для детей, не достигших шестнадцатилетнего возраста, являются доходами физического лица, которые не подлежат налогообложению. Кроме того приобретение путевок в детские лагеря для детей, не достигших шестнадцатилетнего возраста, на основании пункта 2 статьи 357 НК РК не является объектом обложения социальным налогом. Таким образом, если работодатель решил потратить денежные средства на обеспечение детей сотрудников подобными путевками, то обязанности облагать указанными налогами, а так же пенсионными взносами и социальными отчислениями такие выплаты у налогоплательщика не возникает. Однако указанные расходы не будут относиться на вычеты предприятия, так как эти расходы не связаны с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода.

В связи с наличием вышеуказанных льгот и освобождений от налогообложения, предполагаются развитие и рост социальной поддержки граждан в части получения образования и организации детского отдыха. Остается вопрос за малым! Щедрость и понимание работодателя!

**Астраханцева
Ирина Евгеньевна**

Мигранты из России

Какими видами налогов облагаются доходы мигрантов из России?

Анализ ситуации

ИПН. Работники-мигранты из России без оформленного вида на жительство будут признаваться нерезидентами для целей налогообложения. На основании подпункта 18 пункта 1 статьи 192 НК РК доходы физического лица-нерезидента от деятельности в Республике Казахстан по трудовому договору (контракту), заключенному с резидентом или нерезидентом, являющимся работодателем, являются доходом нерезидента из источников в РК и подлежат налогообложению на основании пункта 1 статьи 201 НК РК. Исчисление и удержание индивидуального подоходного налога по доходам, облагаемым у источника выплаты, производятся налоговым агентом не позднее дня выплаты доходов физическому лицу-нерезиденту. Исчисление индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты, производится налоговым агентом путем применения ставки, установленной пунктом 1 статьи 158 НК РК к сумме доходов,

облагаемых у источника выплаты, определенных подпунктами 18), 19), 20), 21) и 22) пункта 1 статьи 192 НК РК, включая доходы, определенные пунктом 2 статьи 163 НК РК с учетом положений пункта 3 статьи 155 НК РК, без осуществления налоговых вычетов. Пунктом 1 статьи 158 НК РК устанавливается ставка индивидуального подоходного налога в размере 10%.

СН. Плательщиком социального налога на основании статьи 355 НК РК являются юридические лица резиденты. При этом на основании статьи 358 НК РК объектом налогообложения социальным налогом, являются расходы работодателя, плательщика социального налога, выплачиваемые работникам-резидентам в виде доходов, определенных пунктом 2 статьи 163 НК РК, работникам-нерезидентам в виде доходов, определенных подпунктами 18, 19, 20 и 21 пункта 1 статьи 192 НК РК. Ставка социального налога устанавливается единая, ко всем видам доходов физических лиц,

подлежащих налогообложению, и устанавливается в размере 11% в соответствии с пунктом 1 статьи 358 НК РК.

ОПВ. На основании подпункта 2 статьи 2 Закон Республики Казахстан от 21 июня 2013 года № 105-V «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Республики Казахстан, пользуются правом на пенсионное обеспечение наравне с гражданами Республики Казахстан, если иное не предусмотрено законами и международными договорами. При этом, на основании пункта 3 раздела 1 правил исчисления, удержания (начисления) и перечисления обязательных пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды от 15 марта 1999 года № 245 «Правила исчисления, удержания (начисления) и перечисления обязательных пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды» (с изменениями и дополнениями по состоянию



на 30.05.2013 г.) агенты, использующие труд наемных работников, ежемесячно исчисляют и удерживают обязательные пенсионные взносы из доходов, выплачиваемых работникам, и перечисляют их в накопительные пенсионные фонды. Согласно статье 4 Закона Республики Казахстан от 19 июня 1995 года № 2337 «О правовом положении иностранцев», постоянно проживающими в Республике Казахстан признаются иностранцы, получившие на то разрешение и документ на право постоянного проживания в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан. Таким образом, если сотрудники признаются в соответствии с законом о правовом положении иностранцев постоянно пребывающими, предприятие обязано за таких сотрудников исчислять и уплачивать социальные отчисления.

СО. На основании статьи 6 Закона Республики Казахстан от 25 апреля 2003 года № 405-III «Об обязательном социальном страховании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2013 г.), государство гарантирует гражданам право на получение социальных выплат при наступлении случаев риска по видам обязательного социального страхования на условиях, установленных настоящим Законом. Иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Республики Казахстан, пользуются правом на получение социальных выплат наравне с

гражданами Республики Казахстан.

Согласно статье 4 Закона Республики Казахстан от 19 июня 1995 года № 2337 «О правовом положении иностранцев», постоянно проживающими в Республике Казахстан признаются иностранцы, получившие на то разрешение и документ на право постоянного проживания в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан. Иностранцы, находящиеся в Республике Казахстан на ином законном основании, а также признанные потерпевшими вследствие совершения в их отношении деяний, признаваемых в соответствии с Уголовным кодексом Республики Казахстан тяжкими или особо тяжкими преступлениями, считаются временно пребывающими в Республике Казахстан. Они обязаны зарегистрироваться в установленном порядке и выехать из Республики Казахстан по истечении определенного им срока пребывания. Временно пребывающие граждане обязаны зарегистрироваться в течение 3 дней после приезда в органах внутренних дел и выехать из РК по истечении определенного им срока пребывания.

Таким образом, если сотрудники признаются в соответствии с законом о правовом положении иностранцев постоянно пребывающими, предприятие обязано за таких сотрудников исчислять и уплачивать социальные отчисления.

Хотелось бы подчеркнуть, еще раз необходимость одновременного наличия разрешения и вида

на жительства, при наличии которых иностранный гражданин, признается постоянно пребывающим на территории РК. Так как, на основании закона о свободной миграции разрешения на привлечение иностранной рабочей силы теперь не требуется, то остается выполнить еще одно условие, наличие документа на право постоянного проживания. Таким документом, подтверждающим право иностранца на постоянное проживание в Республике Казахстан является вид на жительство. Помимо вышеуказанного, у предприятия будет возникать обязательство по предоставлению отчетности в предоставлении отчетности в районное отделение министерство труда и социальной защиты по сотрудникам свободным мигрантам.

Выводы

Таким образом, если сотрудники, свободные мигранты, осуществляют деятельность на территории РК, без оформления вида на жительство, то полученные доходы от резидента РК будут облагаться индивидуальным подоходным налогом у источника выплаты, а так же социальным налогом. При оформлении вида на жительство у налогового агента будет возникать обязательство по исчислению, удержанию и перечислению обязательных пенсионных взносов и социальных отчислений.

Астраханцева Ирина Евгеньевна



ПРОФЕССИЯ – ЛОГИСТ

Хотите приобрести профессию, которая гарантирует, что без работы вы не останетесь никогда? Логистика — та самая отрасль, которой не страшны никакие экономические катаклизмы, и хороший специалист-логист будет цениться на вес золота во все времена.



Сегодня такой специалист ценится еще дороже, потому что высокий спрос на услуги логистов намного превышает предложение на рынке.

Еще лет 15 назад о профессии логиста, равно как и мерчендайзера или супервайзера, никто не слышал. Сегодня же без команды профессиональных логистов не обходится ни одно предприятие, деятельность которого связана с необходимостью доставки всевозможных грузов.

Логистика решает практически все вопросы, связанные с оптимизацией процессов снабжения, распределения, складирования, транспортировки продукции, то есть все, что касается перемещения материальных потоков, как в пределах предприятия, так и между его поставщиками, посредническими фирмами и распределительной сетью. Таким образом, с необходимостью формирования отделов логистики сталкиваются абсолютно все компании, которым требуется хранить и перемещать готовую продукцию или материалы. Для любого предприятия организация «правильной» логистики — это экономия денег. Причем существенная. По этим причинам профессиональный менеджер по логистике является «дорогостоящим» специалистом и по-настоящему штучным товаром.

Логисты работают в транспортных и производственных компаниях, в магазинах, в специализированных логистических компаниях. Особенность работы в этой сфере еще и в том, что каждая отрасль требует специфических знаний. Поэтому, связывая свою работу с конкретным

направлением, специалист изначально определяет свою будущую карьеру. К примеру, тому, кто имеет опыт работы логистом в пищевой промышленности, уйти в другую сферу будет довольно сложно, но на аналогичных позициях этот специалист будет оцениваться высоко.

Функции менеджера по логистике, как и его зарплата, зависят от компании, в которой он работает. Так, в крупных компаниях, где есть отделы логистики, обязанности менеджеров будут разделены, а менеджер по логистике в единственном числе в небольшой компании может выполнять разные функции.

Специалисты по логистике часто делятся на менеджеров по складской логистике и менеджеров по транспортной логистике.

Должностные обязанности первых:

- управление складской логистикой компании,
- управление ассортиментом и поддержание оптимального товарного запаса на складах,
- ресурсное планирование,
- разработка системы оперативной и управленческой отчетности департамента товарных операций,
- описание и разработка бизнес-процессов,
- оптимизация и автоматизация технологии грузопереработки,
- участие в проектах строительства и технического переоснащения складов.

Во втором случае это:

- участие в контроле перевозок (морские, автомобильные, авиа, железнодорожные),
- организация и отслеживание

транспортировки импортируемых/экспортируемых грузов,

- работа с товарно-сопроводительной документацией (оформление и контроль),
- взаимодействие с транспортными компаниями по вопросам организации грузоперевозок,
- взаимодействие с таможенными брокерами,
- отслеживание статуса контейнеров в пути,
- ведение базы грузопотока,
- отслеживание сроков доставки грузов,
- формирование отчетности, и многое другое.

В некоторых компаниях специалисты по ВЭД (так часто называют менеджеров по логистике) занимаются перепиской с иностранными партнерами (тут нужно знание иностранных языков), оформлением и отслеживанием официальных документов.

Сегодня нехватка кадров в логистике наблюдается по всем профилям, начиная с водителей. Число вакансий значительно превышает число соискателей. В связи с этим может показаться, что построить карьеру в логистике не сложно, ведь спрос на специалистов превышает предложение. Но если речь идет о карьере, акцент здесь нужно делать на слове «высококвалифицированных». Это значит, что успешный карьерный рост зависит, в первую очередь, от навыков, опыта и компетенции специалиста. И здесь на первый план выходит наиболее острая проблема – нехватка высококвалифицированных кадров.



Проблема нехватки высококвалифицированных кадров вызвана неготовностью вузов к переводу экономики на новые стандарты. Образование не успевает за экономическим ростом и развитием страны. Качество подготовки в наших вузах не соответствует реалиям времени. Дело в том, что логистика — это отрасль, где все быстро меняется, а вузы, готовя свои программы, этого не учитывают. В итоге молодой специалист, проучившись несколько лет, окончивший профильный вуз, оказывается не у дел, так как уровень его образования не соответствует существующим международным стандартам. В результате молодых специалистов, оторванных от реальной жизни, приходится учить уже на местах.

В этой ситуации компаниям самим приходится организовывать учебные заведения для подготовки профессионалов. Так при Ассоциации национальных экспедиторов Казахстана АНЭК (www.clog.kz) был создан Центр управления и логистики для профессиональной подготовки специалистов экспедиторских компаний в соответствии с международными стандартами. Свой обучающий центр есть и при Союзе международных автомобильных перевозчиков КазАТО (www.kazato.kz). Нельзя обойти вниманием профессиональную организацию Центр качества на транспорте (www.cqt.kz), созданную в целях повышения квалификации сотрудников транспортных и экспедиторских компаний.

Однако все вышеперечисленные центры созданы исключительно для

нужд транспортно-экспедиторских компаний. Подготовка специалистов складской логистики в Казахстане, к сожалению, не ведется.

Таким образом, наилучшим вариантом карьерного роста для молодого специалиста является наработка реального практического опыта. И самый простой способ построить карьеру в логистике — начать с низовых позиций. Лучше всего проходить практику по специальности в тот момент, когда еще учишься в вузе. Именно первые два года практической работы — самые важные, когда нарабатываются связи, появляется круг клиентов, приобретается бесценный опыт.

Самая популярная профессия «низшего звена» — специалисты по продажам. Это универсальные сотрудники, так как в их обязанности входит не просто привлечь, но и предложить клиенту оптимальное решение его задач. Такой специалист должен быть отличным переговорщиком, умеющим мыслить стратегически, знающим маршруты, расчеты, транспортировки и складирования.

Дальнейшая траектория движения к вершинам профессии в немалой степени зависит от индивидуальных качеств: харизмы, установки на карьерный рост и наличия менеджерских качеств.

Что касается особенностей профессии, то все специалисты подчеркивают, что она связана с повышенным уровнем стресса.

Это очень динамичная профессия, которая требует от человека определенных личных качеств —

упорства, настойчивости, ответственности. Взять, например, транспортную фирму. Там сама по себе динамичная атмосфера. Но при этом нужно очень быстро реагировать на любой форс-мажор, будь то пробки на дорогах или забастовка в Европе. А если груз для клиента очень важен? Эту проблему часто приходится решать уже на месте, поэтому человек этой профессии должен быть легок на подъем и готов к решению любых, даже самых трудных задач. Или взять, например, координатора грузовых перевозок. Это тот самый человек, который лучше всего знает, как оптимально провезти груз, где можно сэкономить, а где экономить не надо, как соотнести партнеров, как наладить контакты и выполнить обещание. Все это чаще всего зависит от того, какая репутация на рынке у специалиста, способен ли он держать слово. В логистике часто бывает так: клиент идет не в компанию, а к конкретному специалисту, который профессионально сможет решить поставленную задачу.

Профессия логиста — хорошая школа жизни. Добившись в ней успеха, Вы можете смело смотреть в будущее и быть уверенным в завтрашнем дне.

Успехов и процветания!
Начальник отдела кадров
ТОО «TrademillGroup»
Боткина Н.Г.

Стихии и их проявления в характерах людей

В пятом веке до нашей эры греческий философ Эмпедокл, объединив идеи своих предшественников, допустил существование четырех начал, которые он назвал «элементами» - огонь, земля, вода и воздух. В астрологии еще около 6 тысячи лет назад эти четыре важных начала были известны под названием – стихии. Стихии как принцип бытия - одно из базовых понятий в астрологии. По своей природе все стихии в астрологии делятся на мужские и женские. Однако в гороскопе человека, будь то мужчина или женщина, зачастую присутствуют все стихии. Их соотношение может быть разным, и именно оно будет влиять на темперамент человека, его модели поведения. Одной из причин обращения к астрологии, на наш взгляд, является возможность выявления стихий в гороскопе и их влияние на человека и его судьбу, а также понимание того, КАК можно управлять этими стихиями.

В нашем журнале мы опубликуем цикл статей, посвященных стихиям как объектам астрологии.

В этом номере рассмотрим первую стихию – Огонь.

Все зодиакальные знаки группируются в четыре тригона соответственно четырем первоэлементам - стихиям Огня, Земли, Воздуха и Воды. Они проявляют четыре типа темперамента, свойственные человечеству.

К стихии Огня в гороскопе относятся Овен, Лев и Стрелец.

Огненный тригон соответствует холерическому темпераменту, проявляемому в лихорадочности, повышенной возбудимости и импульсивной природе. Людям этого темперамента свойственны аффекты и некоторая болезненность, причем недуги внезапно вспыхивают и так же быстро проходят. Огненные знаки выдают энергичность, телесной жар, и способствуют таким видам деятельности, как политика, военное дело и торговля.

Считается, что Огонь проявился первым на материальном плане в виде идеи Творца.

Огонь - стихия духа, мысли, идеи, ума, заставляющая идти вперед, верить, надеяться, творить, любить, отстаивать свои убеждения.

Огонь – это энергия организатора, творца, идейного вдохновителя, человека, знающего куда идти и заражающего всех и вся на своем пути этой идеей.

Огонь – это тепло и сухость, это активная мужская стихия.

Огонь – это увлеченность идеей, напор, действие. Иногда такой напор, что от него устают, прячутся, убегают.

Представители знака Огня очень энергичны, для них жизнь – это поле действия, поле для их личной реализации. Имея идею, они идут к ней напролом, не замечая препятствий на своем пути, глубоко убежденные в своей правоте.

Для них действие – лучшее доказательство их чувств, проявления их любви. Например, Овен искренне считает, что если он делает что-то для возлюбленного, то это только во имя любви, и именно действие является признанием в любви, а не слова.

Представители знака Огня – это прирожденные лидеры, организаторы, руководители, умеющие и любящие этим заниматься.

Однако к качествам Огня относятся и такие черты, как возможность быстро загореться и также быстро погаснуть, если идея перестала нравиться или случились длительные непреодолимые препятствия. Хотя в общем Огонь препятствия любит, любит их преодолевать, завоевывать, добиваться.

Слабыми сторонами огненных людей является некое равнодушие и грубость по отношению к другим людям вследствие их желания добиться поставленной цели любой ценой. Желание и умение спорить, когда они уверены в своей правоте, также нередко мешает представителям этой

стихии быть приятными в коммуникациях. Их умение мечтать, придумывать, вести за собой восхищает, но совершенно очевидно, что им необходима обратная связь в виде поддержки, восхищения и признания их заслуг.

Если посмотреть на знаки стихии Огня в отдельности, то конечно, мы увидим некоторую схожесть и различия одновременно.

Огонь Овна - самый сильный и мощный. Ассоциативно – это пожар, костер, который всегда открыт и трудно поддается обузданию. Зачастую люди этого знака неуправляемы, имеют собственное мнение, умеют его отстаивать. В них чувствуется мощь и сила.

Огонь Льва – это огонь печи, мотора, сердца, камина. Люди этого знака более послушны, спокойны. Они дарят тепло, притягивают внимание и требуют одобрения и похвалы. Им всегда нужно время, чтобы вызреть изнутри.

Огонь Стрельца – это огонь души, скрытый от посторонних глаз. Люди этого знака - Родители Идеи. Они очень активно несут ее и верят в нее, несмотря ни на что. Это знак духовного, скрытого лидерства, знак Учителей.

В целом же главное для всех огненных знаков - умение формировать дух, основу. Ведь от силы духа зависит благородство человека.

Известный писатель и астролог Александр Астрогор справедливо сказал:

«Огонь открывает зоны - идеи Зодиака, чтобы вдохнуть идею в то, что было потеряно или упущено в процессе развития, чтобы разжечь интерес, наполнив его личностными качествами, творческим мастерством и духовной идеей».

Оксана Лю-Фу

астролог, преподаватель йоги



Almaty - Istanbul

2 рейса в неделю **ВТОРНИК, ПЯТНИЦА**



TRAVEL EXPRESS

АВИАТУРАГЕНСТВО



PEGASUS
AIRLINES

ЛЬВОВ

от 89 000 KZT

БАКУ

от 75 500 KZT

КРАСНОДАР

от 105 000 KZT

ХАРЬКОВ

от 110 000 KZT

СТАМБУЛ

от 66 000 KZT

офис продаж в Алматы
ул. Наурызбай батыра
ЖК «Керемет-7»

GSA

www.travelexpress.kz

+7 (727) 315 07 57
315 07 37
262 06 16
273 17 17



Организация перевозок грузов на территории Республики Казахстан, Китая, России и стран Европы

- Автотранспортные, железнодорожные, авиа и мультимодальные перевозки любых типов грузов как по территории Таможенного Союза, так и по всему миру
- Прием и консолидация грузов по территории Китая, Таможенного Союза, стран Европы
- Решение логистических задач по оптимизации грузопотоков
- Экспедиторские услуги
- Страхование грузов и рисков



г. Алматы, Площадь Республики 13/195, оф. 101, 102
тел.: +7 (727) 2663027, 3297901,
сот.: +7 (707) 832-79-88
e-mail: info@logistic-tmg.com
www.logistic-tmg.com