



ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

7
2014



МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР. ВСЕРОССИЙСКИЙ ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ.



Сокращение
расходов
коэффициента



ЧЛЕН
WCA

ПРИКУПКА
НА ТАМОЖЕННЫХ
ПОСТАХ:



КОРПОРАТИВНАЯ
ИНФОРМАЦИОННАЯ



СИСТЕМА

АУТСОРСИНГ



ВЭД

СИСТЕМА
УПРАВЛЕНИЯ
ТОВАРНЫМИ
ПОТОКАМИ

Прогнозы рынка
логистических услуг
до 2017 г.



КОМПЛЕКСНОЕ

ТАМОЖЕННОЕ

ОФОРМЛЕНИЕ

Сборные грузы

ВЕСТИ С ПОЛЕЙ ТАМОЖЕННОГО

фронта



2015

Оператор 3-PL логистики

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ

- 3 Партнёрство – как способ преодоления экономических сложностей

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

- 4 Авиаперевозки набирают высоту
5 Отдел внутренней логистики
6 Логистический вектор 2015
8 ДВТУ. Фактическая действительность реалий рынка
10 Правильная география, решающий фактор в логистике
12 Нас стало больше – мы стали сильнее

РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

- 14 «Оптимальная логистика» – Гарант Качества и Надежности
15 Современная логистика 2014: следуя международному опыту
16 Прогнозы, динамика, и результаты на рынке ТЛТ 2013 -2017 гг.

ЭКСПЕРТЫ ВЭД

- 18 Наш партнер - Компания «Antilopa»
На вопросы редакции корпоративного издания «Оптимальная логистика» отвечает Кожемяко Оксана, специалист отдела ВЭД, ООО «Antilopa»
- 20 ЧТО, ГДЕ, КОГДА «Внешнеэкономическая деятельность» от определения к практике
- 22 Статистика ВЭД. Итоги сентября, октября 2014 года
- 24 Наш партнер - ОАО «Тетис ПРО»
На вопросы редакции корпоративного издания «Оптимальная логистика» отвечает Матлаш Станислав Петрович, руководитель отдела закупок ГК «Тетис».
- 25 Вести с полей таможенного фронта.
Руководитель офиса Смоленск, Андрей Жигалин – расскажет о работе его подразделения.

ОТРАСЛЕВЫЕ СОБЫТИЯ

- 28 Российский логистический рынок в новых экономических реалиях
31 Крупнейшие логистические компании на встрече «без галстуков» в КРОКУС ЭКСПО

КОРПОРАТИВНЫЙ ОТДЫХ

- 32 Новогодние поздравления ОТ КОЛЛЕКТИВА

3 слово руководителя



Георгий Властопуло,
Генеральный директор
ООО «Оптимальная логистика»

Партнёрство

– как способ преодоления ЭКОНОМИЧЕСКИХ сложностей

Этот предновогодний номер нашего корпоративного издания, полон интересных статей, технических и аналитических выкладок и экспертных оценок ситуации на логистическом рынке. Но обращаясь к Вам, я хочу поговорить не о тенденциях рынка, курсах валют, индексе РТС и прочих количественных показателях. Сегодня в первую очередь следует говорить об эффективном и надежном партнерстве, как способе преодоления экономических сложностей.

Заказчик-Исполнитель, Клиент-Поставщик, Покупатель-Продавец – эта модель взаимодействия сейчас приобретает более теплые, человеческие оттенки. Взаимоотношение юридических лиц, скрепленное рукопожатием ответственных лиц с обеих сторон, приобретает в большей степени морально-этический смысл. Приходит понимание, что бизнес делают люди, и за каждым подписанным договором стоят не только два юридических лица, но и конкретные специалисты.

В экономике всегда были и будут кризисы, их преодоление – есть способность экономики к развитию и совершенствованию. Гораздо сложнее преодолевать кризис личностных отношений, кризис доверия между партнерами. Именно поэтому сейчас я обращаюсь к вам прежде всего, как надежный и верный партнер, который со своей командой готов решить ваши сложные задачи, готов прийти на помощь в решении оптимизации и эффективности построения логистики. Я высоко ценю наше сотрудничество, и уверен, что в 2015 году совместные усилия для достижения общих целей будут придавать исключительно позитивный характер нашим проектам!

С Наступающим Новым Годом! И надежных партнеров в 2015 году!

Авиаперевозки

НАБИРАЮТ ВЫСОТУ



В феврале текущего года нами было принято решение об открытии обособленного подразделения в аэропорту «Шереметьево» с целью предоставления нашим действующим и потенциальным клиентам сервиса по таможенному оформлению авиагрузов.



Такое решение было принято не случайно. Во-первых, часть наших действующих клиентов получают грузы в указанном аэропорту и пользовались сервисом конкурентов. Безусловно, нас это мало устраивало. Во-вторых, по состоянию на середину октября 2014 года на Шереметьевской таможне оформлено более 150 000 деклараций, что делает для нас этот кусок рынка достаточно привлекательным.

Одновременно сложность и привлекательность авиадоставки состоит в том, что транзитное время очень короткое, т.е. с одной стороны, производственный процесс очень быстрый, т.к. даже из самых удаленных уголков мира груз летит не больше 4-6 дней. С другой стороны, такое короткое производственное время не дает право на ошибку при подготовке товарно-сопроводительной документации и комплекта документов для декларирования товара: нет физической возможности остановить самолет в пути и произвести необходимые коррективы. Накладывает отпечаток и высокая стоимость услуг СВХ при аэропортах – за обработку и дополнительное хранение нескольких сотен килограммов груза можно заплатить не одну тысячу долларов в рублевом эквиваленте. Поэтому процесс таможенного оформления должен быть четко отлажен, и проходить в строго управляемом режиме.

Этим аспектам мы в первую очередь уделили особое внимание. Формат построения обособленного подразделения для нас нов: мы обязательным образом представляем компанию своими сотрудниками, выстраиваем понятные правовые отношения с таможенными органами, партнерские взаимоотношения с СВХ. Для таможенного

оформления в аэропорту, особенно по комплексной логистике (перевозка + таможня), мы несколько изменили наши обычные алгоритмы. В основном сократили время на предварительный сбор, анализ и подготовку документов. Пока логисты согласовывают отправку груза с отправителем, заполнение товарно-сопроводительных документов с агентами и авиалиниями, специалисты по таможенному оформлению уже готовят описания, спецификации и драфты деклараций для своевременного проведения таможенного оформления. Растаможенные грузы мы предлагаем нашим Клиентам доставить в любую точку России автомобильным или иным транспортом, включая и дальнейшую авиаперевозку.

Одними из интересных проектов за эти 6 месяцев мы считаем успешно реализованный проект перевозки негабаритного груза из Израиля и временный ввоз оборудования на выставку. В первом случае необходимо было уложиться в строгие рамки бюджета и жесткий временной регламент, потому как груз после таможенного оформления необходимо было транспортировать авиатранспортом в Новосибирск. Во втором случае необходимо было провести полный предварительный осмотр оборудования с фотографированием маркировок, провести таможенное оформление, доставить на выставку и через неделю экспортировать этот груз обратно отправителю.

Каждый день работы в Шереметьево – это наш успешный опыт для реализации задач наших Клиентов самой разной сложности.

редакция
корпоративного издания
«Оптимальная логистика»

Отдел Внутренней Логистики

Сегодня «Оптимальная логистика» достаточно плотно работает на рынке B2B услуг по доставке грузов в международном сообщении и проведению их таможенного оформления. Однако до недавнего времени у компании не был освоен сектор внутренней логистики. Мы занимались доставкой грузов по РФ, но это носило точечный характер лишь для обеспечения неразрывности логистической цепи.

В сентябре мы проанализировали количество перевозимых по РФ грузов за 9 месяцев 2014 года и увидели динамику увеличения объема перевозок нашими Клиентами внутри России. На основании полученных данных мы приняли решение о создании Отдела внутренней логистики.

Основная задача отдела – это организация перевозок грузов автомобильным и железнодорожным транспортом по территории РФ, включая их складскую обработку.

Перспектива развития отдела вполне обоснована, так как спрос рождает предложение. Анализ внутренней и внешней деятельности клиентов «Оптимальной логистики» показал, что данное «плечо» в логистике закрыто не на 100 % и имеет тенденции к росту. При существующем опыте и уже имеющемся развитом ресурсе принято решение о целесообразности презентовать данную услугу фактическим и потенциальным клиентам.

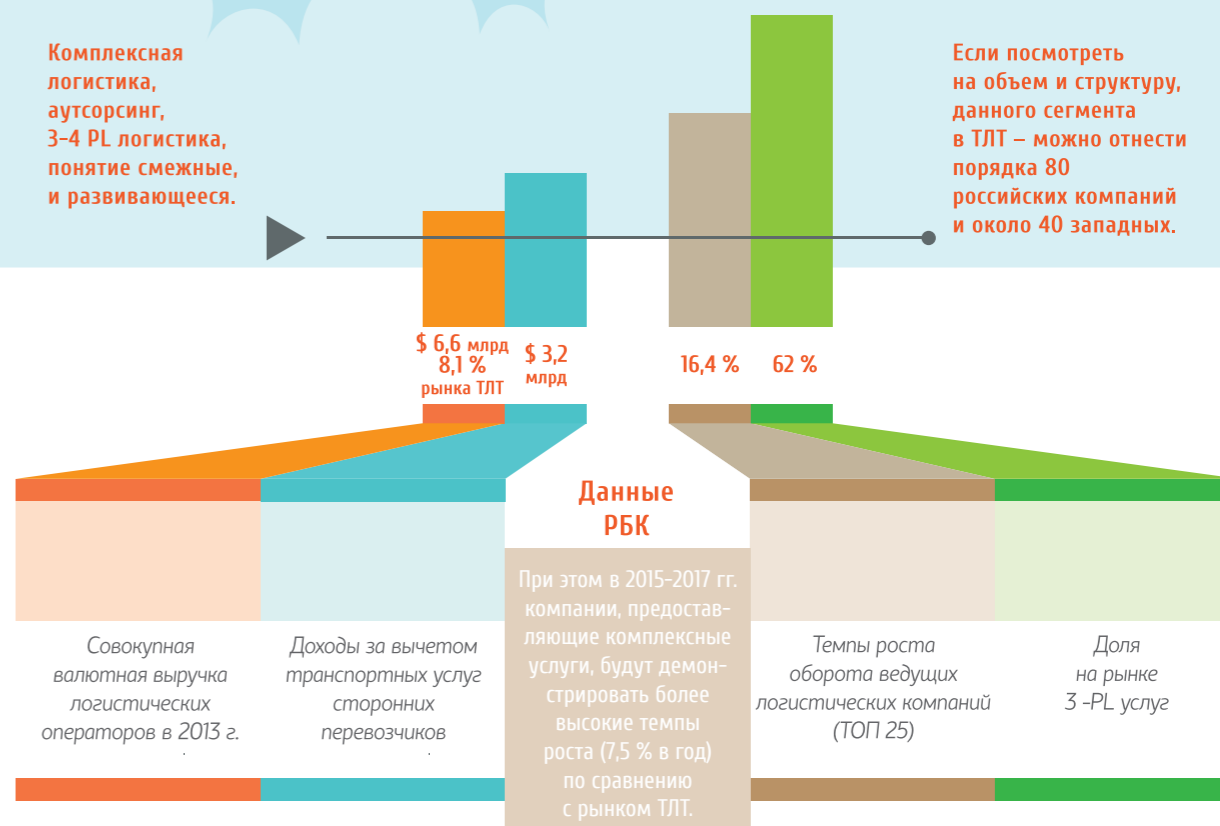
Комплексная логистика, аутсорсинг, 3PL логистика, понятия взаимосвязанные. Если взглянуть на объем и структуру данного сегмента к ТЛТ – можно отнести порядка 80 российских компаний и около 40 западных. По данным РБК RESEARCH совокупная валютная выручка логистических операторов в 2013 г оценивалась в \$ 6,6 млрд. (8,1 % рынка ТЛТ), доходы за вычетом транспортных услуг сторонних перевозчиков в \$

3,2 млрд. В 2013 г., темпы роста оборота ведущих логистических компаний (ТОП 25) составили 16,4 %, доля на рынке 3 PL услуг – 62%.

При этом в 2015 –2017 гг. компании, предоставляющие комплексные услуги, будут демонстрировать более высокие темпы роста (7,5 % в год) по сравнению с рынком ТЛТ.

Опираясь на цифры и фактическую ситуацию, мы активно движемся в направлении полноценного аутсорсинга не только в международной цепи, но и во внутри-российском направлении. Также ведется предварительное планирование и расчет организации и привлечения в компанию «Оптимальная логистика» собственного подвижного состава.

Использованы материалы от RBC RESEARCH



Логистический ВЕКТОР 2015

На Уолл-Стрит говорят: пока не начнется отлив, трудно понять кто в купальнике, а кто без.

Сегодня практически на любой среднестатистической российской кухне обсуждается вопрос кризиса и как жить дальше.

До недавнего времени тема глобальных экономических и финансовых кризисов интересовала примерно 1% населения России. Сегодня практически на любой среднестатистической российской кухне обсуждается вопрос кризиса и как жить дальше. В настоящий момент ситуация в мире мало кого оставляет равнодушным. Большинство старается быть в курсе новостей о конфликте на Украине, следит за курсом рубля к мировым валютам, который стремительно падает, пытается разобраться в риторике наших и западных политических деятелей, переживает и обсуждает санкции, введенные против нашей страны. Менее просвещенные массы населения активно муссируют тему внешнего врага, более – пытаются разобраться в причинах кризиса и пытаются найти из него выход.

Кризисные явления в экономике постоянны: их цикличность позволяет ей не стоять на месте, а постоянно развиваться. Первый финансовый кризис произошел в 1857 году и затронул такие развитые страны как США, Англию, Францию и Германию. После этого, кризисные явления наблюдались постоянно, включая и сегодняшний день, и несмотря на необходимость проходить сквозь кризис, это довольно болезненно для многих стран.

На протяжении времен предприниматели всегда оказывались наиболее подверженными изменениям экономической конъюнктуры. Умелые бизнесмены заблаговременно чувствуют волну экономического подъема, и стараются получить от этого

максимум выгоды. Но когда экономические реалии оказываются хуже не куда, частный бизнес в первую очередь находится под ударом. Наиболее уязвимыми оказываются компании малого и среднего бизнеса. Их доли рынка, как правило, небольшие, и при серьезном движении вниз эти доли резко «схлопываются», не оставляя пространства для маневра. В такие моменты необходимо быть более чем менеджером – нужно быть прогрессивным, бесстрашным, эффективным управленцем и специалистом, чтобы оказать должное сопротивление внешней среде. Не даром говорят, что кризис, это время для возможностей – каждый может показать насколько он действительно способный и грамотный специалист своего дела. Я считаю, что именно в такое сложное время происходит очищение семян от шелухи.

Рассматривая свою профессиональную отрасль комплексную логистику и таможенное оформление, в последнее время я наблюдал такое явление как перенасыщение транспортно-логистического рынка предложениями услуг. Появилось огромное количество компаний, предлагающих Клиентам свои «профессиональные» навыки в области логистики и таможенного оформления. Такие понятия, как таможенный представитель и логистический оператор, очень легко стали подменяться небольшими компаниями словами «брокер», «логист», «экспедитор». Конечной цели – перевезти груз и провести его таможенное оформление, худо-бедно они добивались. Большое количество предложений на рынке



послужило снижению стоимости услуг повсеместно. По нашим оценкам средняя рыночная стоимость услуг таможенного представителя за последние 1,5 года упала более чем на 50%, а маржа логистического оператора на услугах 2PL сократилась почти в 2,2 раза.

Заказчиков такая ситуация только радовала – сокращение прямых издержек в стоимости товара без снижения его отпускной цены! Однако мало кто оценивал свои риски при работе с названными участниками рынка. Как следствие – достаточно активная ротация Клиентов от одного поставщика к другому, финансовые и временные потери, сбитая система приоритетов в работе (цена-качество-срок). Обычно это влечет за собой ужесточение контроля качества, выбор более профессионального и комплексного поставщика услуг, переоценка стоимости услуги (хорошее не будет стоить дешево), выработка единых стандартов и критериев

Качество = const.
сервиса
Покрываемость = max
рисков
Стоимость = min
услуг

взаимодействия Заказчика и Исполнителя. Однако в современных экономических условиях все эти аспекты приобрели более острые очертания. На «падающем» рынке Клиент не может платить адекватную цену поставщикам услуг, но вынужден требовать качество сервиса и покрытые риски. Таким образом, мы получаем систему зависимых уравнений:

То есть, при достаточном сервисе и максимально покрытых рисках необходимо обеспечить минимальную стоимость! Именно такая тенденция сейчас наблюдается практически во всех областях экономики, и

логистическая отрасль не является исключением. Конкурентная борьба, зачастую, входит в фазу жесткого демпинга, рынок все быстрее теряет игроков, высвобождаются востребованные ранее профессиональные кадры.

Вот тут и выходит на первый план эффективность управления и администрирования процессами – как залог качества построения конкурентной компании сегодня. Притом эффективность управления не только топ-менеджерами, но и на уровне самых рядовых сотрудников компаний. Сейчас как никогда ранее надо быть одновременно высококлассным профессионалом, стрессоустойчивым сотрудником и эффективным звеном бизнес-процессов. Это и есть необходимое очищение рынка от слабых игроков, это и есть обозримое будущее развития бизнеса – его более эффективная рыночная модель!

В ноябре текущего года в нашей компании прошло совещание, на котором мы обсуждали меры противодействия кризисным явлениям и повышение уровня эффективности компании. Основную задачу, которую мы поставили перед собой, улучшение и автоматизация процессов, то есть повышение отдачи (эффективности) каждого отдельного звена – от специалиста до отдела. Такой подход даст наиболее быстрый и необходимый сегодня положительный результат Клиенту при взаимодействии с нашей Компанией. Высокая степень обработки информационных потоков при использовании минимальных человеческих ресурсов, заданный уровень качества сервиса при минимальном вовлечении Клиента в производственный процесс, наивысшая степень удобства при взаимодействии с сотрудниками компании – вот что мы предлагаем сегодня в жесткой конкурентной среде!

Георгий Властопуло,
генеральный директор
ООО «Оптимальная логистика»



Сейчас как никогда ранее надо быть одновременно высококлассным профессионалом, стрессоустойчивым сотрудником и эффективным звеном бизнес-процессов. Это и есть необходимое очищение рынка от слабых игроков...

ДВТУ фактическая реальность рынка

действительность

Дальневосточное таможенное управление – самое крупное по занимаемой территории управление Федеральной таможенной службы России.



Автор: <http://primamedia.ru/news/08.08.2010/131153/>

Зона ответственности Дальневосточного таможенного управления охватывает территорию 9 субъектов Федерации: Амурской, Магаданской, Сахалинской областей, Приморского, Камчатского и Хабаровского краев, Республики Саха (Якутия), Еврейской автономной области, Чукотского автономного округа – общей площадью около 6,2 млн. кв. километров, что составляет 36,4% территории Российской Федерации.

Внешнеэкономическую деятельность в Дальневосточном регионе в 1 полугодии 2014 года осуществляли 5 061 участник ВЭД. Количество участников по сравнению с 1 полугодием 2013 года сократилось на 0,7%.

Количество участников, зарегистрированных вне зоны деятельности таможенных органов ДВТУ, но осуществляющих внешнеэкономическую деятельность через таможенные органы ДФО увеличилось на 1,5% и составило 2 415 (в 1 полугодии 2013 года – 2 380).

Внешнеторговый оборот составил 18 998,5 млн. долларов США, что на 1177,0 млн. долларов США больше, чем в 1 полугодии 2013 года (увеличение на 6,6%), при этом экспорт увеличился на 1 060,6 млн. долларов США (на 8,3%), а импорт на 116,4 млн. долларов США (на 2,3%).

Крупнейшими странами-контрагентами во внешнеторговом обороте в 1 полугодии 2014 года являлись:

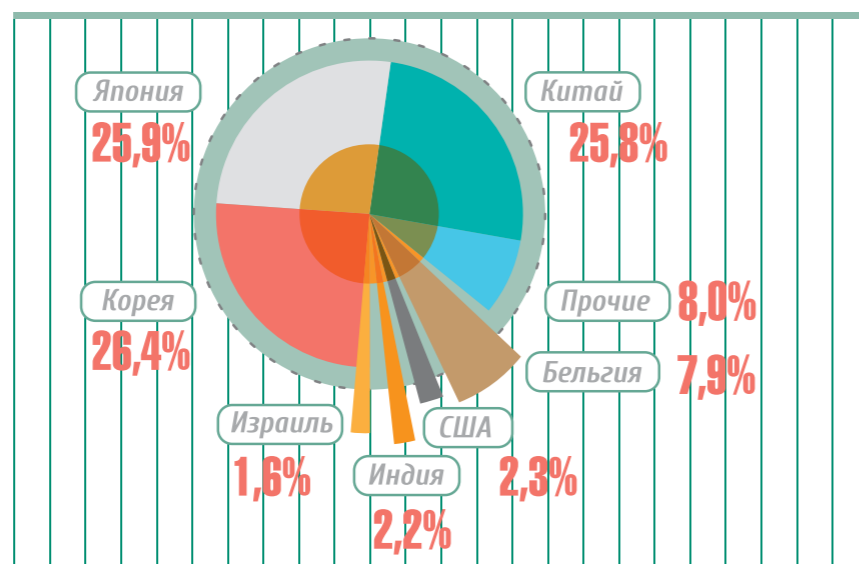
Республика Корея – 5 018,8 млн. долларов США или 26,4% стоимости товарооборота Дальнего Востока. Увеличение стоимости на 13,6% или на 600,1 млн. долларов США.

Япония – 4 919,6 млн. долларов США или 25,9% стоимости товарооборота. Увеличение стоимости на 5,3% или на 245,8 млн. долларов США.

Китай – 4 904,8 млн. долларов США или 25,8% стоимости товарооборота. Увеличение стоимости на 1,5% или на 74,6 млн. долларов США.

Бельгия – 1 493,4 млн. долларов США или 7,9% стоимости товарооборота. Увеличение стоимости на 12,8% или на 169,5 млн. долларов США.

Удельный вес стран-контрагентов во внешнеторговом обороте в 1 полугодии 2014 года.



Соединенные Штаты – 431,4 млн. долларов США или 2,3% стоимости товарооборота. Увеличение стоимости на 17,6% или на 64,7 млн. долларов США.

Индия – 417,7 млн. долларов США или 2,2% стоимости товарооборота. Увеличение стоимости на 1,5% или на 6,4 млн. долларов США.

Израиль – 301,5 млн. долларов США или 1,6% стоимости товарооборота. Увеличение стоимости на 19,3% или на 48,7 млн. долларов США.

Оценивая все цифры, и действительную реальность рынка, который диктует переустройку логистических маршрутов, с точки зрения их оптимизации, а также принимая тот факт, что наложен ряд запретительных мер на ряд импортных продуктов, и стран ввоза, мы активно усилили наше направление в сторону дальнего востока.

Мы провели множество партнерских переговоров, и на данный момент определены для работы следующие таможенные посты: т/п «Первомайский таможенный пост» 10702020 (рыбный порт); т/п «Морской порт Владивосток» 10702030 (торговый порт).

По задачам на 2015 г., «Оптимальная логистика» ставит активное развитие Владивостокского направления, в первую очередь с целью закрытия 100 % объема потребностей действующих Клиентов, так и с точки зрения потенциальных клиентов, которые аналогично используют данный логистический маршрут.

Комаров Иван,
производственный директор
ООО «Оптимальная логистика»



Дальневосточное таможенное управление создано приказом Главного управления государственного таможенного контроля СССР 7 августа 1990 года № 182. В настоящее время в зоне деятельности ДВТУ находится 12 таможен и 49 таможенных постов. Численность населения 6,3 млн. человек (5 % населения России). Протяженность внешней границы Дальнего Востока составляет 25 575 километров, в том числе сухопутная – 2 575 км и морская – 23 000 км.

Экономия времени и средств наших клиентов.

Надежная Защита Ваших интересов.

Статус Таможенного Представителя и Оператора логистики ЗПЛ.

Уникальный опыт работы в международных перевозках.

Четко выверенная структура доставки Сборных грузов.

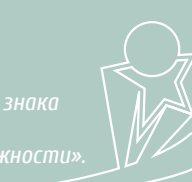
Использование новейших ИТ- технологий.

Обладатель государственного знака «Качества и Надежности».

Свидетельство таможенного представителя № 0355/00.

Действительный член WCA всемирного грузового альянса.

Развитие партнерских отношений.



Правильная ГЕОГРАФИЯ- решающий фактор в логистике

В конце октября текущего года, компания «Оптимальная логистика» в лице ведущего специалиста по международной логистике Голубевой Ольги посетила одного из зарубежных партнеров - Литовский склад консолидации «UAB Hellmann Worldwide Logistics», который расположен по адресу Vilnius Dariaus ir Girėno str. 81.



Голубева Ольга,
ведущий специалист по
международной логистике



В преддверии окончания года, особенно важно контролировать всю цепь логистического маршрута: оценивать и контролировать финансовые операции, ведь перед нами как многопрофильным логистическим оператором стоит задача предлагать своим клиентам максимально выгодные ценовые условия. В рамках командировки необходимо было лично ознакомиться со всеми внутренними процессами наших международных партнеров. Наш специалист оценила уровень производственного процесса, технического оснащения, дополнительных возможностей, которые периодически от проекта в проект высоко ценятся и востребованы клиентами.

В программу визита входило не только посещение складских объектов, но и оценка важнейшего участка в международном сообщении, это таможенная очистка – на территории Литвы.

«Приятно было осознать еще раз, но уже воочию высокий уровень профессионализма со стороны наших иностранных партнеров. Коллеги, готовы делиться опытом и

главное его перенимать, ведь для нас людей, работающих в России, это далеко не всегда свойственно» – рассказывает Ольга о своем визите в Литву.

«Коллеги, готовы работать для Российского рынка с учетом специфики нашей отрасли, они воспринимают задачи, которые надо решать сейчас и которые мы обозначаем на следующий год».

Поездку мы оцениваем как крайне плодотворное и конструктивное мероприятие. Еще раз убеждаемся в том, что верные выбранные партнеры – залог успеха будущего предприятия.

И, конечно же, отдельное Спасибо нашему другу и партнеру Эдварду, который готов оказывать содействие в решении любых производственных вопросов практически в любое время суток.

«Лично для меня, продолжает Ольга – было важно увидеть своими глазами и поучаствовать в процессе складской деятельности и работы таможенных брокеров наших партнёров. Личное знакомство и дружеское рукопожатие, как ничто иное



мотивирует к работе и главное к повышению эффективности, что для нашей компании на ближайшие годы является первостепенным».

редакция
корпоративного издания
«Оптимальная логистика»



ООО «Оптимальная логистика»
Многопрофильный логистический оператор
Лидер в области международных сборных грузов
№ 0355 / 00 Лицензия Всероссийского Таможенного представителя

+7 (495) 249 2424
info@optimalog.ru
www.optimalog.ru



ООО «Оптимальная логистика» Бизнес в сфере услуг создается Для и Ради Клиента

№ 0355/00 Марка качества ISO 9001:2008 Член WCA Член МТГП 20 000 000 руб.

+7 (495) 249 2424
info@optimalog.ru
www.optimalog.ru



Optima logistics

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

Нас стало больше — **МЫ СТАЛИ СИЛЬНЕЕ**

Рубеж 5-летия со дня основания компании преодолен.

Вектор в работе «Оптимальной логистики» выверен и неизменен. Если кратко - это развитие, рост, завоевание доли рынка и устойчивое положение в отрасли. Для активного развития компании необходимы люди, а вернее нужна сильная профессиональная команда.

И мы с большим удовольствием покажем нас в Лицах



Менира Хамидуллова –
Бухгалтер



Практиков Сергей –
Ассистент коммерческого отдела



Головкина Вера –
Специалист по таможенному оформлению



Резанов Илья –
системный администратор



Кочанов Сергей –
Специалист по таможенному оформлению



Подситкова Анастасия –
Ассистент коммерческого отдела



Мошкин Александр –
Ассистент отдела логистики



Артаманова Марина –
Помощник специалиста по таможенным операциям



Белкин Николай –
Специалист по транспортно-экспедиционному обслуживанию Внутривосских перевозок



Станкевич Юлия –
Декларант



Марков Василий –
IT программист



Кроль Инна –
Специалист по работе с клиентами



Немцов Валентин –
Специалист по продажам



Дмитриева Анна –
Администратор



Лапшин Илья –
Специалист по таможенному оформлению



Галеева Рената –
Менеджер по персоналу

актуальная тема

13

«Оптимальная логистика» буквально за 6 месяцев увеличилась на четверть. Компания, усиливает свои человеческие ресурсы, практически по всем блокам. Коммерческое подразделение – увеличилось вдвое, речь идет о том, что и качественные и количественные показатели с точки зрения продаж должны прирастать в максимальном процентном соотношении, так как специалисты по работе с клиентами, это «бойцы на передовой». Их уровень, профессионализм, активность – это 50 % успеха бизнеса компании, работающей в сфере услуг. Логистический и таможенный блок, также усилен специалистами

высокого уровня, так как производственные мощности компании – это тот самый крепкий фундамент, на котором мы можем базировать высоко конкурентные услуги. Сложно отрицать факт того, что рынок логистики насыщен сильными игроками, соответственно, чтобы быть на уровне, нужно обладать знаниями, опытом, и тонкостями практически на ювелирном уровне. Специалисты, которые приходят в команду, профессионалы с опытом, с активной жизненной позицией, мыслящие прогрессивно в соответствии с идеологией компании. Мы убеждены, для эффективного партнерства, как в жизни, так и в бизнесе, нужен общий вектор мышления. Для эффективного взаимодействия, в компании принят корпоративный кодекс этики, который регулирует и регламентирует жизненные принципы, убеждения, взгляды и отношения в работе в целом. Как показы-

вает практика, успешные люди талантливы во многих областях, смотрят на мир открыто, ищут, находят, и привносят интересный новый опыт в уже сложившийся коллектив. Так и в нашем случае, к нам пришли не просто новые люди, а талантливые личности, с которыми интересно работать. Первокласный офис-менеджер – талантливая джазовая певица. Новый сотрудник отдела международной логистики – любитель и знаток Востока, знает не менее 3000 иероглифов, и с легкостью расскажет о человеке по его почерку! Наш программист не просто первоклассно владеет IT, но и может научить кататься на сноуборде! Вера не только проконсультирует по вопросам таможенного оформления, но и поделится опытом самостоятельных путешествий! Это буквально самая малость, того что интересно нашим Оптималогистам, мы обязательно будем рассказывать о жизни нашего коллектива и делиться знаниями, как в области Внешнеэкономической деятельности, так и выходить за грани профессиональной области.

Галеева Рената,
менеджер по персоналу



«Оптимальная Логистика» – Гарант Качества и Надежности 2014



Наша компания второй год подряд стала лауреатом Всероссийской Премии «Национальная Марка Качества»!

Награда является признанием постоянно растущего качества услуг «Оптимальной логистики», ее вклада в реализацию политики Президента и Правительства РФ по повышению конкурентоспособности отечественной экономики.

Премия «НАЦИОНАЛЬНАЯ МАРКА КАЧЕСТВА» подтверждает имидж «Оптимальной логистики», как надёжного партнера, который предоставляет своим Клиентам услуги, соответствующие реалиям рынка.

В рамках вручения Премии с напутственным обращением к Лауреатам обратились участники мероприятия, отметив, что Качество во всём мире стало ключевым фактором определения конкурентных преимуществ профессионального игрока рынка.

Премия «Национальная Марка Качества - 2014» состоялась благодаря тесному сотрудничеству депутатов Государственной Думы Российской Федерации, ответственных руководителей федеральных и региональных министерств и ведомств, а также Организатора Мероприятия – Фонда поддержки предпринимательских инициатив.

Современная логистика 2014:

следуя
международному опыту



24 октября 2014 г. в Swissotel Красные Холмы прошла конференция «Современная логистика 2014: следуя международному опыту».

Программа конференции была насыщенной, привлекла большое количество посетителей. Непростые условия в отрасли, нестабильная экономическая ситуация заставляют задумываться все большее количество участников рынка. Совместные встречи, обмен опытом, анализ частных примеров, позволяют находить новые пути ведения логистических и таможенных операций.

«Оптимальная логистика», как многопрофильный логистический оператор, не стала исключением и приняла участие в этом мероприятии.

На конференции своим опытом делились:

Председатель Комитета по логистике ТПП РФ, руководитель департамента таможни ЗАО «РЕНО РОССИЯ», менеджер по управлению складами по стране Coca-Cola HBC Eurasia, главный таможенный консультант Siemens, директор по логистике и таможенным операциям Oriflame Cosmetics и многие другие.

Сегодня немаловажно реагировать на любые инициативы со стороны отрасли, поэтому подобные конференции, являются неким катализатором проблематики рыночной ситуации.

Участие в конференциях подобного уровня помогает эффективнее решать задачи Клиента, предлагая импортеру оптимальные логистические решения под конкретную специфику его деятельности.

Прогнозы, динамика и результаты на рынке Транспортно-логистических услуг (ТЛУ) за период 2013 -2017 гг.

Мировая экономика и торговля в 2014 -2016 гг.

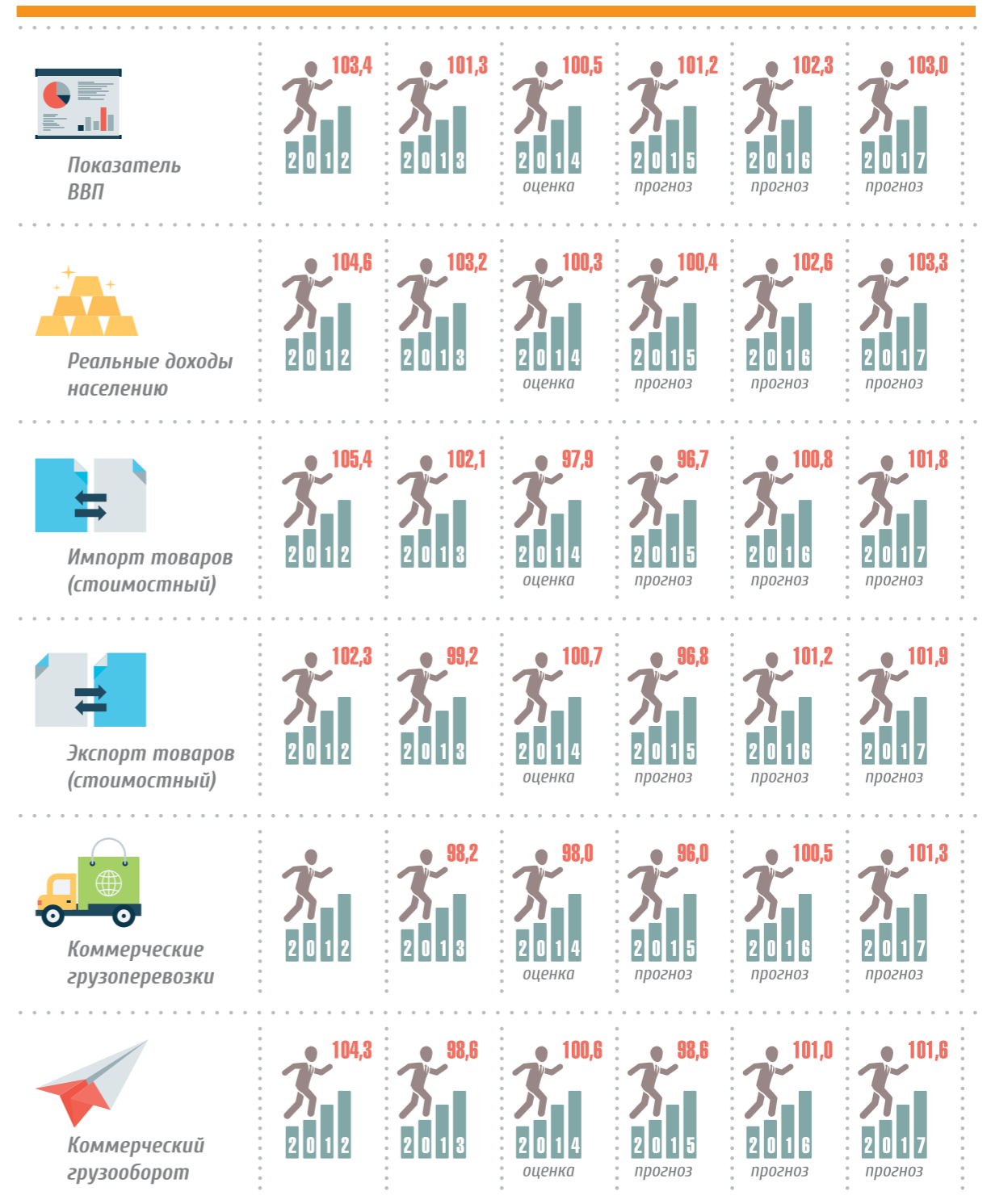
ОЦЕНКИ НА 2014 Г.	ПРОГНОЗ НА 2015 -2016 ГГ.	ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
<p>Понижение прогноза роста мировой экономики с 3,2 до 2,8%.</p> <p>Рост ВВП в развитых странах на 1,9%, США – 2,1%, ЕС – 1,1%.</p> <p>В развивающихся странах рост на 4,8%, в Китае –7,8%.</p> <p>Основные факторы: нестабильная экономическая конъюнктура, финансовые и геополитические риски в Европе, восстановление роста в США.</p>	<p>Повышение темпов роста мировой экономики до 3,4-3,5%.</p> <p>Развитые страны: 2,4-2,5%.</p> <p>Развивающиеся страны: 5,4-5,5%.</p> <p>Россия: 0,3-0,4% (базовый сценарий, сентябрь 2014 г.).</p>	<p>Переориентация капиталов с рынков развивающихся стран на рынки США ЕС (в отрасли и производства нового технологического цикла).</p> <p>Формирование мегаблоков, изменение конфигурации мировой торговли и глобальных цепей поставок, снижение роли ВТО как регулятора международной торговли.</p> <p>Изменение структуры инвестиций в китайскую экономику: от материало- и трудоемких производств – к капиталоемким и высокотехнологичным.</p> <p>Снижение спроса на промышленное сырье, низкие темпы роста производства и потребления в странах, экономика которых в значительной степени зависит от экспорта сырьевых товаров.</p>

Международные грузоперевозки РФ

ИТОГИ 2013 Г.	ОЦЕНКА НА 2014 Г.
<p>Совокупный внешнеторговый грузопоток 916,4 млн т (+2,1%), доля экспорта 82%.</p> <p>Рост экспортного грузопотока (в тоннах) на 2,5% при снижении средних цен на вывозимые товары.</p> <p>Сокращение импортного грузопотока на 0,9% вследствие снижения спроса на инвестиционные товары и реакции рынка на девальвацию рубля.</p>	<p>До конца года существенное влияние на динамику, структуру и географию импорта будет оказывать введение ограничений на ввоз продовольственных товаров из ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии и запрет на поставку в РФ технологического оборудования для ряда стратегических отраслей.</p> <p>По итогам года ожидается сокращение импортного грузопотока на 3-4%, в 2015 г. падение составит 8-10%.</p> <p>Экспортный грузопоток снизится на 1%.</p>

Прогноз роста экономики и рынка ТЛУ до 2017 г.

Индексы роста показателей социально-экономического развития РФ и рынка ТЛУ РФ в 2012-2017 гг., %
(базовый прогноз МЭР РФ, сентябрь 2014 г.)



ДЕТСКАЯ ОБУВЬ

Ваш ребенок далеко пойдет.

Наш партнер - Компания «Antilopa» - основана в 1998 году. Миссия и задачи компании – создавать качественную, удобную, красивую и доступную обувь для самых главных людей в нашей жизни.

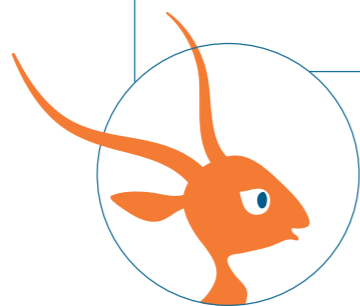
На вопросы редакции корпоративного издания «Оптимальной логистики» отвечает Кожемяко Оксана, специалист отдела ВЭД, ООО «Antilopa».

— Оксана, несколько слов об идеологии и ключевых преимуществах Вашей компании?

Мы производим детскую обувь с любовью и заботой, потому что мы знаем, важен каждый шаг ребенка. Каждого ребенка ждет свой удивительный путь: первые шаги, открытия, поражения и победы, мы хотим, чтобы весь путь он прошел в обуви «Antilopa». Именно для этого 16 лет назад мы создали компанию «Antilopa». За нашими плечами 16-летний опыт работы, широкий ассортимент продукции для детей от 0 до 16 лет, команда профессионалов, которая все время придумывает, как сделать детскую обувь надежнее, удобнее, красивее и доступней. Мы делаем для этого все необходимое и даже немного больше: находим новые материалы, внедряем современные технологии, советуемся с педиатрами, родителями и их детьми.

— Оксана, так как вы работаете Для и Ради главных людей в нашей жизни, хотелось бы услышать, как создается ваша обувь, какие приоритеты в производстве?

Мы стараемся сосредоточиться на всем, начиная от разработки дизайна моделей, системы контроля качества продукции, заканчивая гибкой системой продаж. Большое внимание уделяется качеству материалов, а специалисты компании



antilopa

тщательно следят за соблюдением технологий. Важный приоритет для нас – забота о детском здоровье. С 2002 года мы реализуем программу AntilopaOrto, два основных направления которой – создание профилактической обуви согласно рекомендациям ортопедов и производство ортопедических стелек по индивидуальным меркам. В рамках этой программы любой покупатель (будь то совсем малыш, подросток или взрослый) может пройти процедуру сканирования стопы, после чего в короткие сроки получить специальную индивидуальную стельку, изготовленную на основании заключения врача-ортопеда. Для детей это особенно важно, ношение таких стелек вместе с профилактической обувью «Antilopa», соответствующей определенным характеристикам (такая обувь отмечена специальным значком ORTO), помогает в правильном формировании стоп ребенка, его осанки и походки. Взрослым это тоже будет полезно.

— Современные дети, крайне требовательные потребители, и уже с самого

раннего возраста предъявляют серьезные запросы к внешнему облику одежды и обуви. Вы соответствуете трендам?

В последнее время дети активно влияют на выбор модели при покупке. Наша задача – сделать обувь, которая не только понравится детям, но и удовлетворит требования родителей, готовых приобретать только высококачественный товар. Наши дизайнеры тщательно отслеживают все изменения предпочтений наших потребителей, регулярно посещают европейские обувные выставки, анализируют современные тренды развития обувной моды, в том числе с использованием интернет-технологий, после чего разрабатывают модели, которые станут интересны детям и их родителям в следующих сезонах.

— Оксана, Ваше предприятие на рынке уже более 16 лет, это значит, что доверие и любовь, как маленьких, так и больших потребителей, вы сформировали. Наверняка, для этого нужна сильная и сплоченная команда, скажите несколько слов о ваших сотрудниках, корпоративной философии?

В команду «Антилопы» входят настоящие профессионалы своего дела. Мы много и напряженно работаем, и это приносит результат. Все сотрудники объединены общей идеей, а человек несущий РАЗДЕЛЯЮЩИЙ идею работает с большей отдачей. Мы ценим и уважаем каждого сотрудника компании, и это обеспечивает нам совместный рост и развитие.

Каждого ребенка ждет свой удивительный путь: первые шаги, открытия, поражения и победы, мы хотим, чтобы весь путь он прошел в обуви «Antilopa». Мы делаем для этого все необходимое и даже немного больше.



— Расскажите немного о специфике вашей отрасли, что на ваш взгляд самое сложное, высок ли уровень конкуренции, от чего вы получаете максимальное профессиональное удовлетворение?

Главная, пожалуй, особенность рынка детской обуви заключается в специфике продвижения товара – покупателями являются и дети, и их родители. Уровень конкуренции довольно высок. За последние годы рынок изменился. Пришли новые компании, известные «взрослые» бренды

начали разработки в сфере детского обувного сегмента. У наших потребителей существенно расширился выбор, в каждом ценовом сегменте работают несколько компаний, которые стараются превзойти друг друга. Для рынка это хорошо, а нам предстоит ещё более напряжённая работа.

Мы готовы.

— Ваша компания ведет внешнеэкономическую деятельность, какие вы можете отметить основные принципы ведения ВЭД на вашем предприятии?

Мы постоянно мониторим ситуацию на рынке перевозок и экспедирования, что касается соотношения цена/качество и сроков доставки. Думаю, что не ошибусь, предположив, что наша компания работает с ведущими представителями рынка транспортно-экспедиционных услуг. Мы можем не сомневаться в надежности наших партнеров, что обеспечивает высокое качество услуг и стабильность всей цепи поставок.

— Оксана, не можем не затронуть аспект, который касается ежедневной работы большинства импортёров, сказалась ли на вашей деятельности фактически сложившаяся ситуация, и ваше отношение к происходящему?

В настоящее время политические и макроэкономические факторы оказывают серьезное влияние на любой бизнес, наша компания не исключение. Однако есть и положительный аспект в создавшейся ситуации: значительное снижение ставок на перевозку, вследствие падения объемов импорта.

— Сейчас в бизнес-реалиях очень актуальны действия, связанные с социальной активностью предприятия, ваша компания, идет в направлении данного тренда?

Компания «Antilopa» на протяжении многих лет оказывает финансовую и организационную помощь в организации детских спортивных турниров. Последним из таких мероприятий был 7-й детский турнир – праздник среди новичков по киокусинкай (стиль карате) под эгидой Спортивного клуба «Бусидо».

Помимо этого компания уделяет внимание благотворительности. В соответствии с зарплатным проектом компании все сотрудники фирмы перечисляют 0,3 % от суммы покупок в благотворительный фонд «Подари жизнь».

Кожемяко Оксана,
специалист отдела ВЭД, ООО «Antilopa»
Редакция корпоративного издания
«Оптимальная логистика»

ЧТО, ГДЕ, КОГДА «Внешнеэкономическая Деятельность»

от определения к практике



Как и в любом определении, трактовок ВЭД – много. Чаще всего – в обиходе под ВЭД мы понимаем импортно-экспортные сделки. Но спектр ВЭД – гораздо глубже. Это и транспортные, логистические, таможенные, финансовые и юридических операции. Это и внешнеторговая, инвестиционная деятельность, включающая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности ВЭД, которая осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнёра, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости договора, объёма и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнёрами.

Итого ведение ВЭД – работа для профессионалов. В этом материале на вопросы редакции отвечают юрист Татьяна Зуева и главный бухгалтер Шевцова Надежда.



Зуева Татьяна – юрист компании «Оптимальная логистика»

– Татьяна, несколько слов о задачах, которые приходится решать?

В целях заключения внешнеэкономических контрактов, юрист осуществляет правовой анализ международного законодательства, регистрационных документов иностранных контрагентов, участвует во всех этапах согласования и заключения контрактов ВЭД. Проверяет соблюдение условий заключаемой сделки требованиям действующего законодательства РФ.

К данной категории сделок относятся заключаемые контракты купли-продажи с иностранными поставщиками (изготовителями товара), контракты международной транспортной экспедиции с зарубежными компаниями-перевозчиками, контракты с иностранными клиентами.

– С точки зрения, клиентского обслуживания каков ваш функционал?

Юрист оказывает правовую помощь Клиентам компании ООО «Оптимальная логистика», которая включает в себя:

– консультирование, сбор, юридический аудит документов при регистрации юридических лиц в качестве участников внешнеэкономической деятельности, при осуществлении участниками ВЭД возвратов таможенных платежей, пошлин, денежных залогов и пр., взаимодействуя при этом с таможенными органами до конечного положительного результата;

– урегулирование страховых случаев, произошедших с перевозимыми грузами клиентов как за пределами, так и на территории РФ, консультирование, сбор, правовой

анализ необходимой документации в целях полной компенсации убытков.

– Татьяна, в рамках Федеральной Таможенной службы, вы сталкиваетесь с какими-то сложностями в работе?

Сложности можно минимизировать, правильно ведя ежедневную работу, так например, в целях соблюдения административного, таможенного законодательства, юрист при взаимодействии с ФТС, выполняет ряд правовых действий, предписанные законодательством, некоторые из которых включают в себя: своевременное и оперативное информирование ФТС, предоставление официальных ответов, пояснений, объяснений, ходатайств, пакетов документов в адрес ФТС, и пр.

В целях поддержания правового статуса Таможенного представителя компании ООО «Оптимальная логистика», закрепленного Свидетельством о включении в реестр Таможенных представителей, юрист контролирует постоянное соблюдение условий включения в реестр ТП, закрепленных ТК ТС, а также ежегодное продление права на таможенное представительство. Отмечу, что моя деятельность, тесно сопряжена и от части зависима от деятельности нашего



Шевцова Надежда – главный бухгалтер компании «Оптимальная логистика»

экономического блока, мы с коллегами, во главе главного бухгалтера, подробно аудлируем вопросы, которые касаются, как нашей прямой деятельности, так и работы наших Клиентов.

– Надежда, речь зашла о вашей деятельности, расскажите пожалуйста, о ВЭД в бухгалтерии? Вы можете обозначить какие – то отдельные секреты, тонкости?

Одна из характерных особенностей внешнеэкономической деятельности состоит в том, что участниками внешнеэкономических операций являются таможенные органы и банки, которые также осуществляют валютный и таможенный контроль, что влечет за собой необходимость применения большего числа нормативных актов в области валютного и таможенного регулирования.

Бухгалтерия организации участника ВЭД должна проводить анализ документов (контрактов, паспортов сделок, инвойсов, коносаментов, международных товарно-транспортных накладных и пр.), знать экономическую и политическую ситуации в странах – участницах сделок и их межгосударственные отношения, а также особенности налогообложения, определенные международными конвенциями.

Также знать тонкости Российского законодательства, например, применение нулевой ставки по НДС при оказании услуг по международной перевозке.

– Надежда, в вашем подчинении серьезный блок, какими качествами на ваш взгляд должен обладать успешный руководитель?

Любой руководитель для себя должен в первую очередь определить какие полномочия он может делегировать сотрудникам своего отдела, а для этого нужно понимать на что способен сотрудник как с профессиональной точки зрения, так и с психологической, т.к. общая атмосфера отдела и всей компании воздействует на человека, ведь мы проводим на работе большую часть своего времени не считая время на сон.

В наше время информационных технологий, политической обстановки, к любой профессии сейчас предъявляются более строгие требования чем, например, лет пять назад. Поэтому нужно повышать свои профессиональные навыки, а также навыки своих сотрудников.

– Надежда, аутсорсинг ВЭД, услуга которая актуальна в рынке, и сложна для самостоятельного ведения, вы можете немного рассказать о том, как построена работа вашего подразделения в этой области.

Понятие аутсорсинга (произошло от англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса) – передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Аутсорсинг ВЭД, которую оказывает ООО «Оптимальная логистика», включает в себя широкий спектр услуг: от поиска поставщиков, составление и заключение Международного контракта, покупка валюты и оплата по контракту, прохождение валютного контроля за нашего клиента, транспортно-экспедиционное обслуживание, таможенная очистка товара, доставка товара на склад клиента, передача всей необходимой документации.

Пользователи данной услуги снижают риски и обязательства по осуществлению импортно/экспортных операций, клиенту не нужно проводить переговоры, заключать соглашения, решать таможенные вопросы, разбираться с оплатой пошлин и страховых. Отныне эти и другие задачи будут решать специалисты компании «Оптимальная логистика».

Шевцова Надежда, главный бухгалтер.

Татьяна Зуева, юрист.

Редакция корпоративного издания «Оптимальной логистики»

Статистика ВЭД

итоги сентября, октября
2014



ФТС в январе – сентябре 2014 года импорт товаров из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил 191700,8 млн. долларов США и по сравнению с аналогичным периодом 2013 года уменьшился на 4,6 процента.

В сентябре 2014 года относительно сентября 2013 года импорт из стран дальнего зарубежья уменьшился на 7,7 процента. В сентябре 2014 года по сравнению с сентябрем 2013 года наблюдалось сокращение.

Импорт товаров из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил



ФТС в январе-сентябре
2014 года



ФТС в сентябре
2014 года

4,6%

уменьшение

7,7%

уменьшение

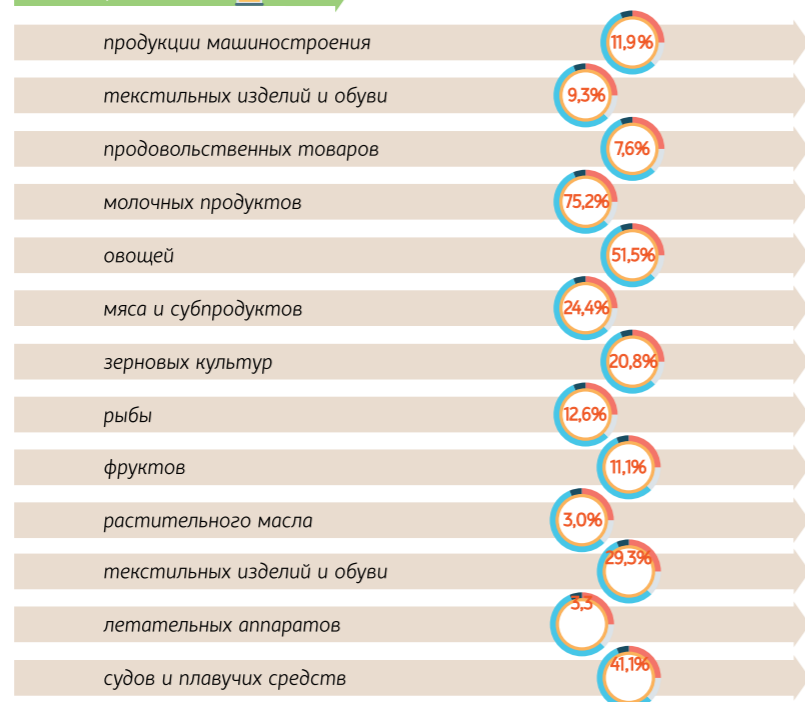
ФТС в январе-сентябре
2013 года



ФТС в сентябре
2013 года

В сентябре 2014 года по сравнению с сентябрем 2013 года наблюдалось

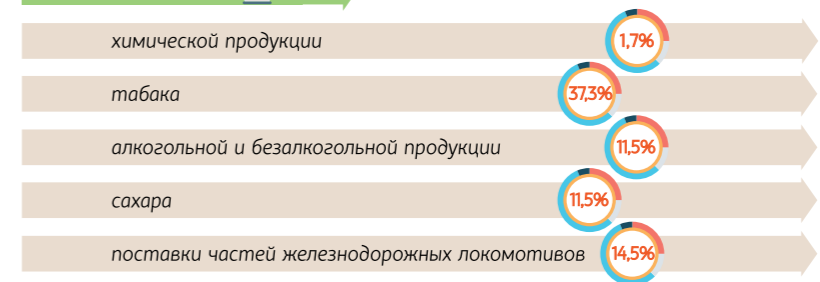
Сокращение



Сокращение



Увеличение



ОКТЯРЬ

Федеральная таможенная служба перечислила в казну 643,9 млрд рублей за октябрь, что на 9,1% больше, чем было собрано в предыдущем месяце. В целом за 10 месяцев в госбюджет таможней переведено 5,68 трлн рублей.

За 10 месяцев в госбюджет таможней переведено



Перечисления ФТС
в казну
в октябре 2014 года



9,1%

увеличение

Перечисления ФТС
в казну
в сентябре 2014 года



ИТОГО

До конца года предстоит собрать 1,02 трлн. РУБ, чтобы выполнить план. На 2014 г – цифры плана заявлены на уровне 6,7 трлн.РУБ. При этом можно отметить что не смотря на все фактические сложности (сокращение импорта и т.д) за 10 месяцев результаты превышают 2013 г. на 6,8 %. На не давней выставке «Таможенная служба 2014» глава ФТС Андрей Бельянинов заявлял, что рассчитывает выполнить план по сборам, установленный на этот год. Изначально для ФТС была назначена планка в 6,5 трлн рублей, летом повышена до 7,5 трлн. рублей. Однако в связи с различными внешнеэкономическими обстоятельствами снова снижена до 6,7 трлн. рублей.



Наш партнер ОАО «ТЕТИС ПРО»

Наш партнер – ОАО «Тетис ПРО» ведущее предприятие группы компаний Тетис, образовано в 1991 году. Основные направления деятельности: разработка и производство подводной техники, поставка полного спектра водолазного снаряжения и современного высокотехнологичного оборудования для выполнения подводных работ в широком диапазоне глубин собственного и зарубежного производства.

На вопросы редакции корпоративного издания «Оптимальная логистика» отвечает Матлаш Станислав Петрович, руководитель отдела закупок ГК «Тетис».

– Станислав Петрович, Ваше предприятие, работает в очень интересной отрасли, расскажите, пожалуйста, о Вашей компании, ключевых преимуществах, направлениях деятельности.

Наша компания включает в себя ряд предприятий, занимающихся разработкой производством и поставками широкого спектра водолазного, пожарного оборудования, систем жизнеобеспечения водолазов при спусках, систем защиты водных акваторий, в последнее время получили развитие направления судостроения и медицинской техники.

Компания обеспечивает как гарантийное, так и послегарантийное обслуживание поставленного товара, причём по особо важным контрактам такого рода обслуживание связано с регулярными выездами специалистов предприятия на объекты заказчика для профилактики и обслуживания поставленного ранее оборудования независимо от срока давности. Что с моей точки зрения является одним из важнейших наших конкурентных преимуществ.

– Станислав Петрович, современный рынок очень требователен и высококонкурентен, скажите, как вы строите вашу работу в области контроля качества реализуемой вами продукции?

Ежегодно формируется перечень продукции подлежащей входному контролю силами собственного ОТК, кроме того все комплектующие для собственного производства подлежат 100% входному контролю. Также осуществляется контроль выпускаемой производством продукции.

– Станислав Петрович, кто является Клиентом вашей Компании?

Клиентами нашей компании являются как коммерческие структуры, так и широкий сегмент спасательных служб разной принадлежности.



– Станислав Петрович, расскажите, пожалуйста, кто ваши партнеры, вы нацелены более на отечественных производителей, или вы используете накопленный опыт зарубежных коллег?

Основные наши партнёры – это наши поставщики. В области сложных комплексов, коими являются подводные необитаемые телеуправляемые аппараты (ТНПА), автономные необитаемые подводные аппараты (АНПА), барокамеры, и т.п., мы ориентируемся на последние достижения мировых лидеров на данном рынке, коими в свою очередь являются такие компании как Divex, Saab Seaeye, SMD, Naux и другие.

– Станислав Петрович, какие вы видите приоритеты в работе с партнерами?

Пожалуй, это установление дилерских отношений с поставщиками на возможно большей территории сбыта, ну и, конечно, продвижение политики отсроченных платежей с поставщиками, что является широко распространённым явлением у партнёров во всём мире. Постановка задач разработки и производства продукции по специальным заказам нашей компании, в том числе для «отстройки» от конкурентов.

– Станислав Петрович, в рамках ваших профессиональных задач, какие вы можете отметить основные принципы ведения внешнеэкономической деятельности в вашей компании?

Максимальная прозрачность, сбалансированность отношений с поставщиками, оптимизация издержек, убедительность таможенного декларирования.

Матлаш Станислав Петрович,
руководитель отдела закупок ГК «Тетис».

Редакция корпоративного издания
«Оптимальная логистика»

ВЕСТИ с полей таможенного ФРОНТА

Таможенное оформление – сложнейший участок в работе всех, кому приходится сталкиваться с таможенными органами власти. Для эффективного взаимодействия с федеральной таможенной службой, необходим хороший уровень профессионализма и опыт общения с представителями ФТС.

«Оптимальная логистика», принимая во внимание весь круг существующих проблем, выбрала единственно верный путь работы в статусе Всероссийского таможенного представителя, организовав выделенные офисы компании – на таможенных постах. Это решение обеспечило ежедневного 100% контроля при прохождении грузов наших клиентов. Чтобы оценить процесс таможенного оформления нужно видеть его изнутри, «от входа до выхода».

Руководитель офиса Смоленск, Андрей Жигалин – расскажет о работе его подразделения, о фактической действительности на посту, о сложностях и достижениях на пути длиною в несколько лет.



– Андрей, несколько слов о том, как построена работа вашего подразделения. Сколько человек у вас в подчинении, круг ответственности каждого сотрудника, объем выполняемой работы?

Работа офиса в Смоленске организована таким образом, чтобы максимально сократить время присутствия транспортного средства на таможенном терминале. В нашей смоленской команде работают: брокер, декларанты, помощники специалистов по таможенному оформлению и секретарь. Все эти люди являются профессионалами в своей деятельности и имеют значительный опыт. Есть и те, кто пришел к нам секретарем, а со временем «вырос» до декларанта. Мы всегда способствуем профессиональному развитию наших сотрудников и даем возможность приобрести новые знания и навыки. Обязанности четко регламентированы должностными инструкциями, и каждый сотрудник знает свою зону ответственности и старается качественно и в срок выполнять поставленные задачи.

В нашей работе крайне важно оперативно предоставлять и получать информацию от всех участников процесса и здесь нам очень помогает корпоративная информационная система, которая специально «заточена» под наши нужды и позволяет оптимизировать решение всех поставленных задач.

– Как происходит процесс таможенного оформления? Т.е. вы включаетесь в процесс работы по факту прихода Транспортного средства на терминал, или ведется предварительная работа?

Напомню, что с 1 января этого года была введена обязательная электронная подача деклараций на все группы товаров. Процесс электронного декларирования заключается в проведении удаленной процедуры таможенного оформления товаров, в ходе которой декларант и инспектор могут находиться на любом расстоянии друг от друга и вести диалог по сети Интернет. Электронное декларирование позволяет formalизовать и ускорить большинство процедур таможенного

оформления и контроля, а также значительно экономит время. При этом декларант с одного рабочего места может одновременно декларировать товары на разных таможенных постах.

Если кратко описать процесс таможенного оформления, то, прежде всего, до отправки машины наши специалисты по таможенному оформлению проводят аудит комплекта документов, который присылает Клиент, проверяет нетарифные меры регулирования, подбирает код ТНВЭД и, в случае необходимости, дает свои рекомендации для Клиента. Далее в работу вступает декларант, который создает декларацию (ДТС, опись).

Помощники переводят весь пакет документов в formalизованный вид, в процессе еще раз сверяя все данные. Если информации достаточно при первой возможности, мы подаем предварительную декларацию на товары. Когда груз заезжает на таможенный пост остается только добавить в декларацию товаро-сопроводительные документы. В обязанности брокера входит: проведение предварительных осмотров, досмотров,



контроль прохождения и выпуска декларации, взаимодействие со специалистами СВХ по вопросам выпуска машины, организация и контроль погрузо-разгрузочных работ на складе, оплата таможенных платежей за Клиента с помощью пластиковой карты (с нашего лицевого счета).

– Андрей, поясните подробнее, зачем мы используем свой лицевой счет и пластиковую карту?

Это очень удобный инструмент для наших Клиентов. Объясню почему. Все привыкли к такой схеме: мы заранее сообщаем клиенту предполагаемый размер таможенных платежей, а он перечисляет необходимую сумму на расчетный счет ФТС посредством платежных поручений банку. Зачисление происходит в лучшем случае на следующий день. Бывают ситуации (например, резкий скачек курса валют), когда перечисленных денег не достаточно и необходимо пополнять счет в ФТС, а это значит терять драгоценное время. Вот тут мы и приходим на помощь нашим Клиентам. После согласования с Клиентом, мы оплачиваем за него недостающую сумму. Отмечу, что перевод денежных средств на счёт пластиковой карты занимает всего 2-3 часа. Также это удобно, если груз



прибыл на таможенню раньше планируемой даты и Клиент просто не успел оплатить таможенные платежи. На нашем счету всегда зарезервированы средства для этих случаев. Это удобно, и это работает!

– Андрей, расскажите о самых сложных участках в таможенном оформлении, с чем вы сталкиваетесь, как вы решаете насущные проблемы?

На самом деле, сложного ничего нет при условии, что весь необходимый комплект документов для оформления декларации заранее предоставлен, в надлежащем качестве и содержит достоверную информацию. В этом случае время нахождения транспортного средства на таможенном терминале не превышает двух часов. Но бывают ситуации, что документы мы получаем уже после захода груза на терминал или комплект недостаточен для оформления (например, отсутствует разрешительные документы или техническая документация). В этом случае, время оформления, конечно, затягивается, но наши специалисты стараются максимально сократить время выпуска декларации.

Чаще всего в товаро-сопроводительных документах отсутствует упаковочный лист, который содержит информацию о том, где именно в транспортном средстве находится определенный товар. Если возникает досмотр – эта информация очень помогает специалистам СВХ оперативно найти досматриваемый груз и провести с ним необходимые операции.

– Вопрос тонкий, как у вас построена работа с таможенными органами, т.е. с самим постом, важна ли лояльность

поста, личные симпатии, или возможно у вас есть какие-то свои секреты?

Секретов нет. Мы работаем в Смоленске уже почти три года и за это время уже «притерлись» друг к другу. Мы знаем особенности работы таможни, требования к оформлению документов и деклараций. За это время мы завоевали доверие со стороны таможни к нам т.к. мы, являясь таможенным брокером, отстаиваем интересы Клиентов и качественно выполняем свою работу. Если грузы сложные и возникают вопросы по оформлению, мы всегда имеем возможность заблаговременно обратиться за консультацией к сотрудникам таможни и получить квалифицированный ответ.

– Есть ли сейчас дополнительные сложности с учетом всех внешних факторов в экономике?

Я бы скорее сформулировал ответ, ни как сложности, а скорее, как общий фон, сложно отрицать, что деятельность в сфере ВЭД, максимально подвержена экономическим и политическим изменениям. Но наша задача (для этого в том числе, мы находимся на таможенном посту) в этом и заключается, мы стремимся обеспечить качество, скорость и



законность в прохождении наших грузов таможенной очистки. Импортерам сейчас действительно не просто, но мы как надёжные партнёры, должны стоять на страже их интересов в рамках правового поля действующего законодательства.

– Андрей, вы ставите для своего подразделения планы и задачи на 2015 г., он ведь не обещает быть легким? Вы видите какие-то этапы для развития, вы совершенствуете свою деятельность?

С каждым годом наше подразделение растёт. Мы начинали работать в Смоленске буквально несколькими сотрудниками, сейчас работают 7 специалистов. Оптимальной логистики в рамках только нашего поста. Производственные мощности совершенствуются, КИС, этому способствует. Мы с каждым годом обрабатываем все большее количество деклараций, строим качественное взаимодействие с таможенным постом.

Конечно мы понимаем, что следующий год не будет легким, но наша деятельность подкреплена стажем, лицензией таможенного брокера, гражданской ответственностью в размере 20 000 000, банковской гарантией на 49 000 000, сертификатом качества ИСО 9001: 2008. Т.е. мы не просто некий посредник, который не отвечает за риски, и не несет ответственность. Мы серьёзный игрок нашей отрасли, и 2015 и далее будем оказывать, как и ранее качественные услуги в области таможенной очистки.

Андрей Жигалин,
руководитель офиса Смоленск.
Редакция корпоративного издания
«Оптимальная логистика»

Российский логистический рынок В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ



14 октября, в центральном офисе информационного агентства «Интерфакс» в Москве состоялся круглый стол «Российский логистический рынок в условиях новых экономических реалий». Представители компаний-лидеров рынка обменялись мнениями о текущей ситуации в отрасли. Мы предлагаем вашему вниманию доклад генерального директора компании «Оптимальная логистика» Георгия Властопуло.

Начну с прогноза, по сути это и итог, и путь и способ выживания в новых экономических реалиях как со стороны логистики, так и ВЭД. Я считаю, что только Синергия логистического оператора и Клиента может позволить достигать нужных результатов как Клиента, так и исполнителя.

Факт в том, что в кризис зашла не только логистическая отрасль, со своими плохими дорогами, сложностями в ЖД перевозках, с удорожанием дизельного топлива, с прогнозами на увеличение налога за проезд по ФТ – 3,75, рост стоимости ГСМ, тарифов и т.д.

Для примера с 2010 г. цена на дизельное топливо выросла на 42-47 %, а цены на перевозки лишь 3-4%. Но и в целом вся наша экономика, тот же самый ритейл в сентябре уже сообщил о падении потока покупателей на 23-27 % и снижения чека на 12-18 %. Продолжать произносить грустные цифры бессмысленно, это очевидно в любой сфере деятельности. При этом, когда мы обсуждаем логистику мы почему-то говорим только с коллегами по отрасли, мы спорим, обвиняем друг друга и это не приводит ни к каким видимым результатам.

Вектор должен быть направлен в другую сторону на конструктивный диалог с Клиентом. Т.е. мы хотим говорить в том ключе, что не мы едем по плохим дорогам, а мы возем груз Клиента, по этим самым плохим дорогам, а дороги не наши, а как минимум ОБЩИЕ. Не мы и не вы по отдельности – не решите эту проблему, но возможно данный союз со временем даст видимый положительный результат. Наши общие логистические, экономические, правовые сложности правильнее всего решать в конструктивном диалоге, а не в поиске правых и виноватых, как это чаще всего бывает. Сразу оговорюсь, возможно – это идеальная модель, уметь говорить, слушать и принимать совместные конструктивные решения. Далеко не все к этому готовы, как со стороны логистической отрасли, так и с клиентской стороны. Но делать это нужно. Со временем, мы уверены, диалог будет иметь точки соприкосновения. И именно кризис приведет к тому, что результаты могут быть достигнуты чуть быстрее.

Мы все примерно в равных условиях: у импортеров эмбарго, у операторов снижение объемов, у потребителей увеличение цен, инфляция и т.д. Лодка – одна, и грести нужно вместе. Именно правильное партнерство может дать конструктивный результат.

При этом никто не отменял активную трансформацию внутренних бизнес-процессов, индивидуально у каждого звена в цепи. Мы говорим о том, что логистический оператор для того чтобы «быть в рынке», должен быть готов к колоссальным внутренним изменениям. Эффективными мы считаем – автоматизацию бизнес-процессов компании, в которую уже не первый год вкладываем серьезные финансовые средства и ресурсы. В нашей компании внедрена уникальная персонализированная разработка на базе «1С»

– Корпоративная Информационная Система. Для таможенного брокера и логистического оператора, это ключевое, так как мы находимся в поле обработки колоссального объема информации наших клиентов, и возможности автоматизировать данный объем выходит в приоритетный статус. Таким образом мы упрощаем и совершенствуем нашу совместную работу: снижаем операционные затраты, сокращаем человеческий ресурс и возможные ошибки со стороны специалистов. Для примера, могу отметить, что для нас время обработки много кодовых товаров, приравнивается к простым единичным товарным номенклатурам. Автоматизация – это скорость, функциональность и безопасность. Это возможность в кратчайшие сроки анализировать внутреннюю деятельность логистической компании, и проведенные ВЭД операции клиента.

Не могу не коснуться вопроса оптимизации, уже набившего оскомину. Конечно нам всем нужно сокращать затраты, просто для того что бы оставаться в рынке. И эти сокращения ведут к расшатыванию того самого СИМБИОЗА, или СИНЕРГИИ, о которой я сказал в самом начале. Вечная проблема: клиент хочет дешевле, оператор пытается выжить и демпингует. А результаты при этом самые печальные и не устраивают ни ту, ни другую сторону.

Абстрагируясь от логистики: не может быть продукт высокого качества по минимальной цене, это факт, который, я думаю, принимают все здесь собравшиеся.

Разбирая логистическую цепь, экономим: ставим изношенный транспорт, едем одним водителем, минимизируем сроки, отсюда поломки ТС, усталость водителя, которая влечет за собой трагические последствия. Не своевременный приход ТС на таможенную, простой, экономия на таможенном брокере, ошибки, неверное декларирование. Итог ...

Оптимизация лежит гораздо глубже, вкладывая сейчас в автоматизацию бизнес-процессов, мы получаем желаемый результат с меньшими временными затратами. Для



обработки большего объема информации требуется меньший штат специалистов, при этом качество операций возрастает. Откровенно говоря, не все пока еще – в силу своей ментальности – готовы отказаться от ведения бизнес-операций в ексе.

А можно, например, как у нас – 41 счет, и вместо штата сотрудников бухгалтерии, нужен один специалист. Вот то, что мы называем сокращением, и оптимизацией. А не продать партнера по цене так, чтобы в ответ получать все вышесказанное.

Логистика перемещения грузов существует в трехмерном пространстве. То есть, для определения понятия «Качество логистического сервиса» уже невозможно использовать универсальный измеритель «цена-качество», ведь грузы перемещаются в пространстве и во времени. Именно поэтому мы рассматриваем качество логистического сервиса на примере 3-х ключевых показателей: КАЧЕСТВО-СРОК-ЦЕНА, т.е. мы подразумеваем равносторонний треугольник, с точкой А по центру, которая является неким сбалансированным показателем параметров, и отклонения по какому-либо показателю меняет величины других сторон. Безусловно, Клиент имеет право выбирать тот угол взаимодействия, который для него приемлем.

Но мы компания, которая уже не первый год на рынке, владеющая лицензией, банковской гарантией, считаем верным предупредить обо всех рисках в области ведения ВЭД. Эти риски крайне высоки, они связаны не только с финансовыми потерями, но и с

уголовно-процессуальными делами за неграмотную работу с таможенной, по неопытности, и недобросовестности партнеров. Одних лишь «таможенных брокеров» по запросу в поисковых системах насчитывается около 10 тысяч, хотя только порядка 600 компаний включены в Единый реестр таможенных представителей ФТС и имеют должную профессиональную и юридическую подготовку для оказания услуг по таможенному оформлению.

Итого, все чего бы мы ни касались, все приходит к тому самому синергетическому союзу между Клиентом и исполнителем, построенном на доверии, и на желании идти на встречу друг другу.

**Оптимизация,
Риски,
Профессионализм,
Удвоение команды,
единомышленников!**

Я хочу сказать самое главное – что данные преимущества получают обе стороны, и это влечет за собой двойную силу в непростых реалиях, как логистики, так и бизнеса в целом.

Понимание совместных сложностей (обе стороны процесса находятся в одинаково жестких рыночных реалиях), выстраивание паритетных отношений, правильная оценка рисков – все это, по-моему, станет неким плацдармом для начала процедуры оздоровления отрасли.

Георгий Властопуло,
генеральный директор
ООО «Оптимальная логистика»



БИЗНЕС В СФЕРЕ УСЛУГ
ДЛЯ И РАДИ КЛИЕНТОВ

Таможенное оформление	Сборные Грузы	Международные Авиа перевозки
Свидетельство таможенного представителя № 0355/00	Корпоративная Информационная Система КИС	Генеральные грузы
Действительный член Московской торгово-промышленной палаты Член МТПП	Лауреат премии «Марка качества» Марка качества	Международные перевозки
Система менеджмента качества ISO 9001:2008	Партнерские отношения OK	3 PL логистика
Гражданская ответственность застрахована на 20 000 000 рублей	Страхование Сертификация	Комплексный аутсорсинг ВЭД

СТАНЬТЕ КЛИЕНТОМ ЛУЧШЕГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА

+7 (495) 249 24 24

info@optimalog.ru
www.optimalog.ru
оптималог.рф

Топ-менеджеры

крупнейших логистических компаний

на встрече «без галстуков»

В КРОКУС ЭКСПО



В сентябре на территории самого крупного выставочного центра Восточной Европы – МВЦ «Крокус Экспо» состоялась Международная выставка комплексных решений в транспорте и логистике InterLogistika.



В этом году выставка проводилась совместно с Международной специализированной выставкой грузовой техники AUTOTRANS/14.



За четыре дня выставки InterLogistika и Деловую программу, проходящую в ее рамках, посетило 4,873 специалиста, и каждый нашел на площадке новые эффективные партнерские связи и предложения

Деловая программа состояла из двух крупных мероприятий: международная конференция «Эффективность и безопасность цепей поставок: от Лиссабона до Владивостока», при поддержке Crocus Logistics



и Европейской экономической комиссии, и конференция «Логистика 2014: оптимизация процессов и снижение рисков», генеральным спонсором которой – компания Samsung Electronics Rus Company Ltd.

Среди партнеров и спонсоров сессий была и «Оптимальная Логистика».

Тематика сессий охватывала все острые вопросы рынка: оптимизацию процессов, снижение рисков, интернет-торговлю, экспресс-доставку, автоматизацию логистики, транспортировку сборных грузов, строительство и функционирование транспортно-логистических хабов.

Впервые за одним столом собрались топ-менеджеры крупнейших логистических компаний на встрече «без галстуков».

Перспективы развития отрасли, краткие итоги 2014 года и самые острые вопросы рынка логистических услуг обсудили представители компаний UPS SCS, Itella, ID logistics Rus, Pony Express, FM Fresh, Sela, Gefco Russia, LogLab, ПИР-Логистика, Оптимальная логистика.



ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

Новогодние
поздравления

ОТ КОЛЛЕКТИВА

7-ой номер нашего корпоративного издания завершает уходящий 2014 год. По традиции в декабре принято подводить итоги, строить планы на будущее, мечтать о лучшем.

Для нас 2014 год – год пятилетия «Оптимальной логистики» - наполнен смыслами и множеством событий.

Мы организовали бизнес-конференцию для клиентов, в рамках которой подробно презентовали все бизнес-процессы нашей деятельности, поделились опытом, который удалось наработать за 5 лет в области ВЭД. Рассказали о планах. Нам понравилось! Мы хотим чаще встречаться с нашими клиентами и, конечно, рассчитываем на взаимность. В этом году мы стремились «быть на передовой» и не раз выступали экспертами на отраслевых площадках разного уровня, таких как «Интерфакс», «РБК», «Интерлогистика». Мы расширяем границы нашей деятельности – осваиваем Аэропорт Шереметьево, Владивосток, Санкт-Петербург, и планируем идти мы дальше!



Своих не бросаем!

«Оптимальная логистика» стала логистическим партнером благотворительной акции «Мебель для Беркута».

Мы не безучастны в жизни нашей страны, совместно с партнерами, осуществили благотворительную акцию – доставили мебель для бойцов подразделения «Беркут», переселившихся в Крым.

Наша компания переехала в новый офис, обрела большой и светлый дом, в котором теперь нас стало гораздо больше, и мы уверены, что обновлённая «Оптимальная логистика» и в наступающем году, будет, как и прежде, работать Для и Ради Клиента!

Наша корпоративная информационная система (КИС) совершенствуется, расширяет возможности для наших специалистов и предоставляет Клиенту УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – повышение качества сотрудничества с «Оптимальной логистикой».

Мы серьезно думаем о развитии нашей деятельности, и главным приоритетом на 2015 год станет повышение ЭФФЕКТИВНОСТИ каждого сотрудника в отдельности, блока, подразделения, и на выходе всего предприятия.

В преддверии Нового Года мы желаем себе быть стойкими, работоспособными, активными и творческими. Потому что эффективное взаимодействие с Клиентом – это творческая работа. Потому что Любовь, которую ты получаешь, равна любви, которую ты отдаешь! А мы любим свою работу и наших клиентов!



Мы желаем вам, уважаемые Клиенты и Партнеры, прежде всего здоровья, бодрости духа и только хороших перемен. Улыбайтесь чаще, смотрите на все перипетии в бизнесе и жизни с большей долей оптимизма. Берегите своих близких, и пусть в вашем доме всегда живет надежда и любовь.

Любовь, которую ты получаешь равна любви, которую ты отдаешь. The Beatles – The End. The Love You Take Is Equal To The Love You Make...



Поздравление от логистического блока

С Новым годом 2015 г., пусть наступающий год будет ровным и гладким.

Пусть не будет преград на вашем пути, а погода будет исключительно лётной!

Поздравление от коммерческого блока

Хотим в наступающем году пожелать всем коммерческих успехов, пусть продажи будут интересными и привлекательными во всех смыслах!) Пусть планы выполняются с двойным коэффициентом!

Поздравления от таможенного блока

Таможня даёт добро! Хотим пожелать нам всем, чтобы было меньше КТС, санкций, эмбарго и прочих перипетий на нашем поприще. Терпения, выдержки, и только положительного опыта!



Поздравление от Финансово-экономического блока

Курс доллара, индекс РТС, цена за баррель...

Что год грядущий нам готовит...

Мы хотим пожелать вам предсказуемых результатов, оправданных бюджетов и высоких доходов!

От всех нас, мы хотим пожелать всем нам самого главного - МИРА! Мира над нашей головой, мира, с самими собой, мира в семье.

С НОВЫМ ГОДОМ





Optima logistics

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



**Чтобы
Ваши
идеи
реализовывались**

система управления
товарными
потоками

**Комплексные
логистические
решения**

**Чтобы
Ваши
планы
становились
реальностью**

**ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

**Чтобы
ваш бизнес
эффективно работал**

**Грузы
доставлялись**

в указанный срок

**станьте клиентом
лучшего
оптимального
сервиса!**

**Внешнеторговый
агент**



Центральный офис:
127576, Россия, г. Москва, ул. Илимская, д. 5, корп. 2.

тел.: +7 (495) 249-24 24

info@optimalog.ru

www.optimalog.ru

оптималог.рф