

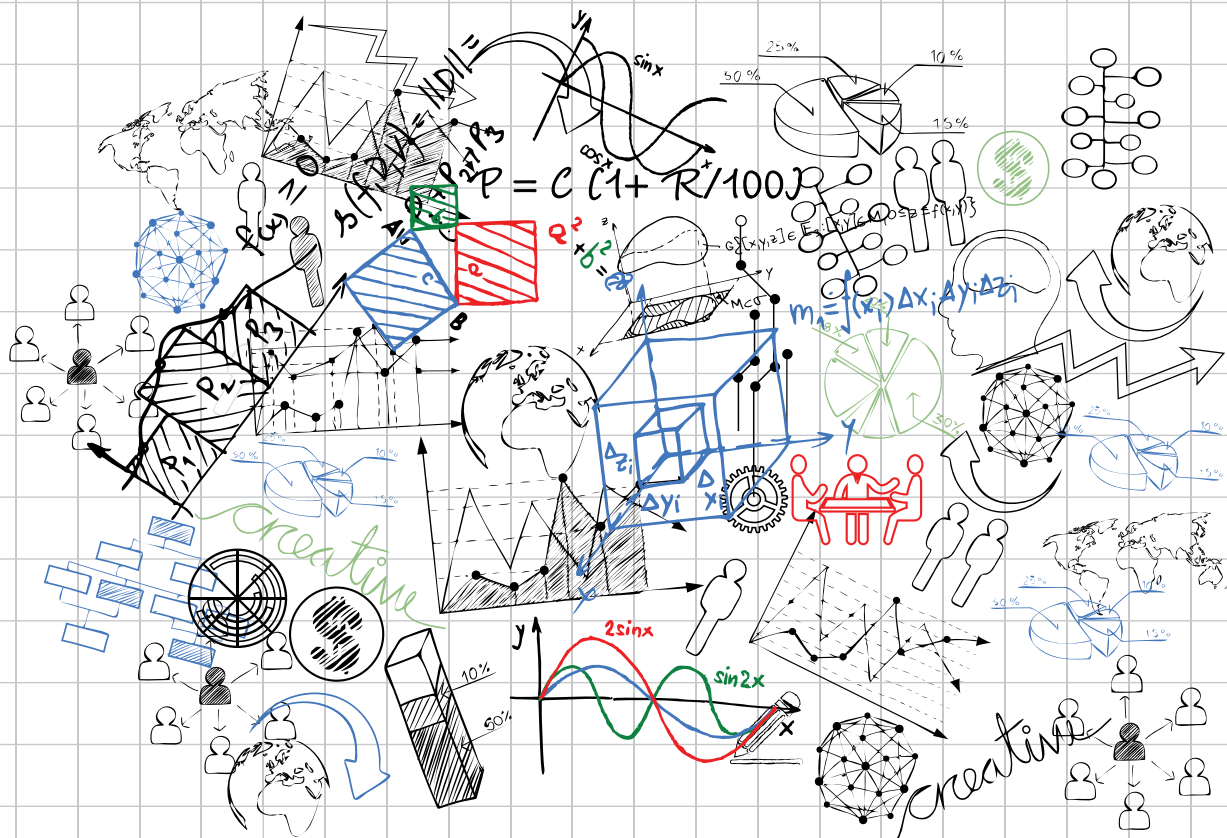


КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ. ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ.

# ЛОГИСТИКА НОВОГО СОЗНАНИЯ

Проблема не может быть решена на том уровне сознания, на котором она создана.

(Эйнштейн)



$$P = C (1 + R/100)$$



# Содержание

слово руководителя

3 Мы рождены созидателями

актуальная тема

4 Логистика нового сознания

8 Китайский новый год

9 Новое качество Клиентского сервиса

10 Чаще, значит оптимальнее

эксперты ВЭД

12 Рынок ТЛУ в условиях экономической рецессии

16 Тонкости географии, влияют на успех вашего бизнеса

актуальная тема

18 Новая услуга Москва и Московская область

19 Ценообразование в логистической отрасли

20 IT структура надежный фундамент любой компании

21 Новый склад для обслуживания Клиентов компании

эксперты ВЭД

22 Хорошие продажи – единственно верный выход из кризиса

23 Результаты исследований Клиентов Оптимальной логистики

24 НАЦИОНАЛЬНАЯ АРЕНДНАЯ КОМПАНИЯ – интервью участников ВЭД

актуальная тема

26 Опрос Оптимальных логистов

30 Оптимальная логистика в цифрах 2014

корпоративный отдых

32 Таланты Оптимальных логистов

34 Традиции - залог успеха

3 слово руководителя

# Мы

## рождены

# созидателями



Есть такое понятие – агрессивная среда, совокупность факторов, которые разрушительным образом влияют на что-либо. В природе под воздействием агрессивной среды может полностью меняться географический ландшафт, исчезать представители флоры и фауны, в химии агрессивная среда меняет физические и химические свойства элементов, в строительстве агрессивная среда может вызывать коррозию и разрушение строительных материалов.

Мы, как биологический вид, также подвержены влиянию агрессивной среды. Это влияние вызывает у нас подавленное настроение, раздражительность, нервные расстройства, меняет общий созидательный настрой на крайне пессимистичный и негативный. Чем больше это воздействие, тем меньше мы становимся восприимчивы к чему-то хорошему, тем меньше в нас остается человеческого.

Сегодня окружающий нас новостной фон создает крайне недоброжелательную, агрессивную среду. Политические и экономические факторы, нестабильность в мировом порядке, отсутствие какой-либо стоящей идеи развития человечества, практически исключают возможность проявления добра и милосердия, любви и понимания, терпимости и сочувствия.

Нам не хватает сегодня положительных эмоций. Мы перестали замечать вещи, которые являются залогом хорошего настроения. Нам стало легче обсуждать проблемы, потому что их много, и не нужно прилагать усилий для поиска темы разговора, да и «единомышленников» вокруг пруд пруди.

Но это путь к саморазрушению. Раньше мне ничего не стоило заглянуть в себя и приоткрыть «дверь в лето» (прекрасный роман Роберта Хайнлайна) приятных событий и воспоминаний, посмотреть любимое кино (может быть в десятый раз) и после быть в прекрасном расположении духа, ехать на работу, слушать и подпевать «The Beatles».

Сегодня я сажусь в машину, включаю БФМ, Коммерсант ФМ, Вести ФМ и прочие эфэммы для того чтобы быть в курсе событий, а на самом деле получить очередную порцию новостей с фронта экономической, политической и реальной войны. Я знаю все о курсе доллара, циклах экономических кризисов, что канцлер Германии сказал вице-президенту США на рабочей встрече, какое агентство и до какого уровня понизило рейтинг РФ, но я совершенно лишаюсь хорошего настроения, становлюсь угрюмым и пускаюсь в такие же угрюмые размышления на только что услышанные темы.

Я понимаю, мы живем в материальном мире, надо знать что происходит вокруг, надо уметь ориентироваться, искать нужные решения. Рай в шалаше сейчас трудно представляем. Однако, это не исключает необходимости просто радоваться, любить, получать удовольствие от наступающей Весны, слушать классную музыку, ходить в театр или кино. Это сегодня становится более важным, выходит на первый план для сохранения своего Человеческого начала, потому что агрессивная среда воздействует на нас с такой силой, что ей просто необходимо дать уверенный отпор! Мы рождены созидателями, в нас это заложено природой, поэтому надо перестать саморазрушаться и начинать создавать.

Лучше увлечься кулинарией или пойти на курсы эстрадного вокала, чтобы перепеть кого-нибудь в караоке, чем в очередной раз провести вечер перед новостями с федерального канала. Это будет в разы полезнее и человеку и обществу, нежели еще один недовольный индивидуум, который за чашкой чая эксперт будет рассуждать о геополитических рисках в мире.

И, я уверен, если человек найдет время для похода после работы на концерт понравившейся группы, то возвращаясь домой, у него будет гораздо больше желания подарить любимой женщине цветы.

Георгий Властопуло,  
Генеральный директор  
ООО «Оптимальная логистика»



# Логистика НОВОГО СОЗНАНИЯ:

сегодня мы стараемся опережать потребности Клиента

Уважаемые друзья, партнеры, Клиенты! Мотивом 8 номера нашего корпоративного издания послужила фраза великого Эйнштейна, которая, по нашему мнению, актуальна не только для рынка логистики:

*«Проблема не может быть решена на том уровне сознания, на котором была создана».*

В сложных экономических условиях происходит тот самый скачок сознания и сознательности, в результате которого внутренняя и внешняя среда начинают переоцениваться в значительной мере.

В первую очередь пересматриваются все логико-экономические связи элементов среды. Это вполне понятно, потому что бизнес, прежде всего, делается для получения определенной прибыли, а прибыль является производной конкретных процессов.

В нашем с вами случае этот процесс называется внешняя торговля, то есть мы с вами совместно – вы как Клиент, а мы как ваш логистический Партнер, перемещаем товары

в международном сообщении с целью их последующей продажи и получения профита – вы от продажи самого товара, мы от услуг с этим связанных.

Таким образом, Мы с Вами, Вы со своими Партнерами и Клиентами, а Мы со своими Подрядчиками, образуем некую логико-экономическую сеть связанных процессов, дающих нам всем конкретную прибыль и определяющих нашу вовлеченность и занятость. Сложно переоценить важность и значимость этих связей, однако, в одном случае они наиболее прочны, в другом, могут рваться и трансформироваться, рождают новые цепочки взаимодействий, исключать или создавать процессы и их элементы. Но повторюсь, переоценить значимость логико-экономических связей невозможно.

Переходя от слов к практике, сегодня мы видим наиболее оптимальный путь – это выстраивание новых форматов работы с логистическим оператором, максимальная оптимизация всех возможных расходов, поиск новых возможностей на рынке внешнеэкономической деятельности.

## КОМПАНИЯ

# «Оптимальная логистика»

предлагает несколько форматов

## Сотрудничества:



Аутсорсинг

Дробление поставок

Работа на опережение

Доверие и  
Партнерство



Снижение рисков, связанных с логистической и таможенной деятельностью, которая переходит на компанию, осуществляющую аутсорсинг. При этом, риски защищены не только понятийно, но и юридически;

Фокус на основных компетенциях, высвобождение административного ресурса, позволяющего реализовывать

второстепенные процессы компании и получать дополнительные конкурентные преимущества;

Уменьшение капиталовложений в непрофильную область деятельности компании, и, как следствие, появление свободных денежных средств на повышение эффективности собственного бизнеса.

## Дробление поставок, формирование складского запаса вне РФ



Говоря о дроблении поставок, мы подразумеваем сборную логистику, благодаря которой Вы можете:

- Расширять ассортиментную группу реализуемых товаров без привязки к конкретному производителю и стране отправления;
- Ввозить пробные небольшие партии товаров;
- Не иметь складской запас на территории РФ, соответственно, обеспечивать быструю оборачиваемость вложенных средств;
- Ввозить необходимое количество товара под существующие потребности.

## Работа на опережение потребностей Клиента



«Людам, решившимся действовать, обыкновенно сопутствуют удачи; напротив, они редко бывают у людей, которые только и занимаются тем, что взвешивают и медлят» (с).

Стабильность и размерность рожают инертность в смене логистических форматов, косность в принятии управленческих решений, невозможность технологических прорывов. Сегодня мы стараемся опережать по-

требности Клиента. Наша логистика охватывает все больше географических зон, мы внедряем новые маршруты, меняем технологии, оптимизируем бизнес-процессы.

*Мы делаем все возможное, чтобы предоставить Возможность:*

- Менять поставщиков товара, без потери качества услуг, стабильности и надежности логистического и таможенного партнера;
- Изменить маршруты и схемы ввоза продукции, отдав нам на реализацию самые сложные проекты;
- Быть в курсе всех изменений, получать максимально правдивую и актуальную информацию в рамках внешнеэкономической деятельности;
- Быть на шаг впереди своих конкурентов, воспользовавшись нашими профессиональными навыками, технологиями и административными ресурсами.



## Доверие и Партнерство

*Время сейчас нервное, тревожное. Самое важное, на наш взгляд, это устоять перед внешними и внутренними негативными факторами и сохранить наработанное, и, конечно, оставить возможность для развития бизнеса. Это приоритетная задача не только для Клиента, но и для его логистического и таможенного партнера, поэтому сегодня я буду говорить о связке «Клиент-Оператор», и постараюсь придать этой связке более весомое значение.*

*Наша сегодняшняя позиция, акцентировать внимание на рисках, которые можно избежать, работая «в связке», а также о результатах синергии такой взаимовыгодной работы.*

*Итак, главное сейчас – повышение эффективности работы логистической цепи «Клиент-Оператор». Связка эффективна тогда, когда есть симбиоз и партнерство, по сути, обе стороны получают равное удовлетворение от взаимодействия, выраженное как в цифрах, так и в качестве сотрудничества.*

*Однако связь зачастую разрывается из-за причин недостаточной открытости партнеров. Недосказанность своих насущных запросов,*

*недостаточная откровенность ведут к тому, что Оператор не всегда может удовлетворить потребности Клиента, а Клиент не имеет представление о потенциальных возможностях Оператора.*

*Типичным примером может служить желание Клиента удешевить или оптимизировать логистику ввоза товара, но по каким-то причинам, он не доводит до уже выбранного*

*Партнера – Оператора реально желаемый размер дисконта. Возникает ситуация, когда Клиент приступает к поиску более дешевых услуг и вынужден заключать новые договорные отношения, т.е. «покупать новые риски», не предполагая, что его Оператор имеет реальный потенциал к снижению стоимости услуг и развитию взаимовыгодных проектов.*

*Уважаемые Клиенты! Сегодня мы стараемся опережать Ваши потребности! Доверие и Партнерство – основа наших взаимоотношений с Вами!*



# Китайский НОВЫЙ ГОД 2015

В третьей декаде февраля логисты и менеджеры ВЭД, специализирующиеся на поставках из Китая, смогли перевести дух, привести дела в порядок и немного расслабиться.

В ночь с 18 на 19 февраля население Китая традиционно встречает новый год, за празднованием которого следует серия выходных!

Некоторые китайские компании стали закрываться еще перед 11 февраля, так как в этот день во всем Китае торжественно объявляется предновогодняя суматоха.

Двадцать третий день последнего месяца по лунному календарю у китайцев называется 小年 (сянянь), и в этот день в китайских домах начинаются приготовления к празднованию нового года.

Жители Китая стремятся в магазины, закупают продукты и сладости на всю неделю, так как в период выходных в Китае закрывается практически все и все. Основное занятие китайцев в это время – готовить подарки для родных и близких и развешивать новогодние украшения. Обязательным атрибутом встречи Нового года является уборка дома, целью которой становится освобождение от лишних вещей. Еще одна традиция связана с многовековой легендой о том, что в новогоднюю ночь в дом приходит Счастье в виде пыли. Поэтому после Нового года китайцы некоторое время не вытирают пыль, чтобы не «стереть» свое Счастье.

В целом китайцы более чем суеверные люди, и их культура пропитана огромным количеством традиций, обрядов и примет.

Корпоративное издание «Оптимальная логистика» в свою очередь будет публиковать интересные факты о крупнейшем торговом партнере Российской Федерации.

Понимая вся важность развития торговли между Российской Федерацией и Китаем «Оптимальная логистика» активно строит прочные взаимоотношения с партнерами из этой страны, а помогают в этом направлении высокопрофессиональные специалисты логистического блока нашей компании. Сегодня в штате работают специалисты свободно говорящие на английском, немецком, китайском языках, что, безусловно, является серьезным преимуществом в развитии партнерских отношений.

Блок логистики  
ООО «Оптимальная логистика»



9 актуальная тема

## Новое Качество КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА



«оптимальная логистика» создала собственное мобильное приложение

Только в апреле во всех гаджетах нашей Страны !..

Человек живет в соответствии с убеждениями, принципами и взглядами, которые разделяет. Он развивается согласно своему внутреннему стержню и понятных ему ценностей. Так и любая организация, компания, холдинг, базируясь на соблюдении основных принципов деятельности и выбранной миссии, не может не учитывать основные тренды развития окружающего мира. «Быть ближе к Клиентам» – это не только один из слоганов «Оптимальной логистики», но и направление развития бизнеса нашей команды. Ежедневное стремление достигать оптимальных результатов и экономить время Клиентов легло в основу создания мобильного приложения «Оптимальная логистика». С мобильным приложением мы всегда будем ближе к вам, опережая время.

**Мобильное приложение «Оптимальная логистика» это:**

- Удобный инструмент взаимодействия Клиента и Логистического оператора;
- Возможность использовать функцию мобильного документооборота. Копии счетов, сканы деклараций, прочие важные документы всегда будут у вас под рукой;

- Повышение уровня осведомленности Клиента. В режиме онлайн на мобильное приложение будут приходить пуш-уведомления о ключевых и важных событиях доставки груза;
- Новая функция «личный кабинет» на мобильном устройстве позволит просмотреть историю заказов, основные моменты взаимодействия с Лог оператором;
- Автоматизированный доступ к изменяющимся параметрам. Пуш-уведомления будут настроены на значимые точки и события. Возможность в режиме онлайн отслеживать изменения коммерческих условий работы, проводить расчеты, быть в курсе акций и бонусных предложений компании.
- Новостная лента – важные события на рынке логистических и брокерских услуг.

Мобильное приложение «Оптимальная логистика» – это новое качество Клиентского сервиса.

Вы всегда будете в курсе самых актуальных предложений!

Редакция  
корпоративного издания  
«Оптимальная логистика»

# ЧАЩЕ, значит Оптимальнее

## Факты и реальность на поле международных сборных грузов



Цифры – лучший аргумент. В Европе и Америке рынок генеральных и сборных перевозок поделен практически поровну. У нас в стране сборным перевозкам отдают предпочтение 12% участников рынка, остальные используют генеральные перевозки. Прежде всего, это связано с тем, что основным заказчиком генеральных грузоперевозок является нефтегазовая отрасль, которая, безусловно, преобладает по отношению к другим отраслям экономики.

Однако, помимо объективных факторов, на низкий показатель перевозок сборных грузов – по мнению экспертов отрасли – влияет недостаточная прозрачность предоставляемой услуги. Действительно, если взять сегмент международных сборных грузов, расчет комплекса услуг порой сводится к одной цифре «all in». С одной стороны Клиенту легко ориентироваться на себестоимость, не надо ломать голову, деформируя предложенную логистической компанией цену.

С другой стороны Клиент никогда не найдет возможность влиять на стоимость доставки продукции, не понимая структуру логистических и таможенных расходов. Таким образом, он не сможет выстроить эффективную схему ввоза, не понимая зависимость параметров объема, характера, веса и номенклатуры поставляемой партии.

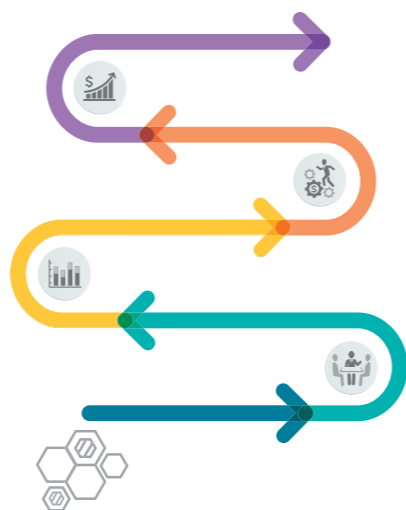
Есть также мнение, что сборные грузы это всегда дороже, длительнее по срокам доставки, сложны в мониторинге и зависимы от грузов других Клиентов (при прохождении границы или таможенном оформлении). Но реалии говорят о следующем:

- Сборные грузы могут обеспечить аналогичные сроки доставки, что и при генеральных перевозках, имеют жесткие графики отправок и потенциал к индивидуальному ценообразованию в рамках каждого контакта;
- Сборные грузы не дороже перевозки генеральных грузов. Стоимость, выраженная в стоимости доставки за килограмм ввозимого товара (цена разделить на вес) – это объективный взгляд на логистику в принципе. Важно то количество товара, которое нужно сейчас в данное время, и сборная перевозка в таких координатах дешевле! Если покупать яблоки вагонами, стоимость за килограмм будет меньше розничной цены;
- Сборная перевозка в одних руках (она априори может быть только на одном «плече») – это значительное удешевление процесса доставки, мы говорим, не о стоимости самой перевозки, а о стоимости процесса). Ограниченное количество взаимодействий Клиента по поставке сборного груза – еще один плюс!

Резюме: если услугу оказывает добросовестный оператор, ценообразование должно быть прозрачным и не должно подвергаться изменению в сторону дополнительных затрат для Клиента.

**Выбирайте надежного партнера!**

Редакция  
корпоративного издания  
«Оптимальная логистика»



# Взмах пера, как страница ЖИЗНИ...

Корпоративное издание «Оптимальная логистика» выходит в свет уже в 8-й раз! Первый выпуск родился в марте 2013 года. После удачного старта было принято решение делать его ежеквартальным. Каждый номер нашего издания – это страничка из жизни «Оптимальной логистики», которая верстается не просто редакторами и дизайнерами, а в первую очередь, нашими сотрудниками, теми, кто создает историю нашей компании. Именно желание «увлечь и повести к новым горизонтам» стало мотивом рождения корпоративного издания «Оптимальная логистика». Рассказать о нашей профессиональной команде, о важности партнерства и доверия, о планах и мечтах «Оптимальной логистики», о том, что симбиоз Клиента и Оператора – это залог успеха в любые времена.

Вот задача Издания «Оптимальная Логистика». Каждый новый номер – это возможность говорить с партнерами о новом этапе взросления и осмысления. Мы, зажав дыхание, выпускаем в свет очередной номер, переживаем за его судьбу, так как без заинтересованного читателя развития издания быть не может. Мы стремимся привлечь на наши страницы экспертов отрасли, партнеров и Клиентов. Актуальная информация «из первых уст» – имеет особую ценность. Говорят: «Яблочко от яблони не далеко падает». Это, действительно, так. Безусловно наше издание – это отражение нас самих: таких эмоциональных, амбициозных, увлеченных! Мы любим свое дело! И поэтому всегда будем рядом с Вами, наши дорогие Клиенты!

Редакция  
корпоративного издания  
«Оптимальная логистика»

# Рынок ТЛУ

в условиях экономической рецессии:

прогноз до 2017 г.



**Л. Симонова, к. э. н.,** главный аналитик  
Департамента консалтинга РБК  
Заместитель председателя комитета  
по логистике ТПП РФ  
соруководитель подкомитета  
по мониторингу



## ИЗ КАКИХ СТРАН В РОССИЮ ИМПОРТИРОВАЛИСЬ ПРОДУКТЫ, ПОПАВШИЕ ПОД РОССИЙСКИЕ «КОНТРСАНКЦИИ»



## ОПРЕДЕЛЯЮЩУЮ РОЛЬ В ДОСТАВКЕ ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВ ИЗ ЕС ИГРАЕТ АВТОТРАНСПОРТ



## ПОСЛЕДСТВИЯ САНКЦИЙ

Повышение значения портов России в перевалке продовольствия и сырья для его производства из развивающихся стран, увеличение грузоперевозок из Китая наземным транспортом

Наращивание грузопотока между странами Евразийского союза

Рост объема внутренних перевозок ж/д и автомобильным транспортом (в среднесрочной перспективе, по мере реализации программы импортозамещения)



Сокращение импортного грузопотока из ЕС, включая технологическое оборудование и продовольствие

Сокращение объемов международных автомобильных перевозок на европейском направлении



Изменение маршрутов и усложнение цепочек поставок – повышение спроса на комплексный аутсорсинг ВЭД

## СТРАТЕГИЯ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ

Повышение эффективности управления и администрирования процессами – залог качества построения конкурентной компании, особенно в условиях экономической рецессии и усложнения цепочек поставок

Сокращение логистических затрат и оптимизация цепочек поставок



Оптимизация логистических процессов и затрат  
Внедрение методологии интегрированного управления цепями поставок

Внедрение инноваций и систем управления в цепочке поставок



Автоматизация и управление транспортной логистикой  
Реструктуризация складской сети, повышение оборачиваемости товаров, оптимизация и автоматизация управления складами (SCM, WMS, TMS и др.)

Логистический аутсорсинг (требования)



Взаимодействие на основе партнерства, комплексные логистические решения  
Высокий уровень профессионализма и компетентности, клиентоориентированность  
Высокий уровень сервиса, максимальное покрытие рисков при снижении стоимости услуг

## ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ РЫНКА ТЛУ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ

1. Организация цепочек поставок, интеграция бизнес-процессов с целью минимизации издержек и повышения производительности труда, реализации эффективной логики ценообразования и получения прибыли на российском экономическом пространстве.
2. Углубление экономической интеграции и освоение рынков Евразийского союза и прежде всего Казахстана, снижение логистических затрат внутри цепочек поставок за счет упрощения процессов таможенного оформления и ликвидации законодательных барьеров.
3. Разработка новых маршрутов и схем доставки грузов при экспорте/импорте на азиатском направлении, комплексная логистика ВЭД.
4. Комплексное управление качеством, применение технологий на основе концепции «точно в срок» и внедрения системы быстрого реагирования на запросы потребителей.
5. Повышение требований к навыкам и квалификации специалистов в сфере логистики.
6. Стратегическое сотрудничество, партнерство, распространение лучших технологий и практик в логистике.
7. Формирование инфраструктурной сети логистики: количество, размеры и географическое расположение мощностей, используемых в логистике, непосредственно влияют на уровень и издержки обслуживания потребителей.

Людмила Симонова,  
к. э. н., главный аналитик  
Департамента консалтинга РБК,  
Заместитель председателя  
комитета по логистике ТПП РФ,  
соруководитель подкомитета  
по мониторингу

## ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ И ГЕОГРАФИИ ВЭД

Значение импортного грузопотока из ЕС

Для сравнения: доля Китая в импорте РФ – 8% (2013 г., ФТС РФ)



## КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

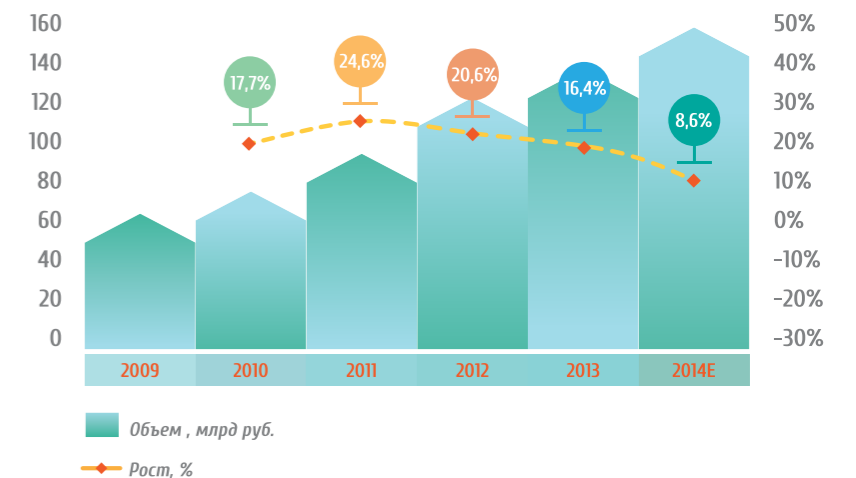
Объем и структура рынка

К группе 3PL провайдеров можно отнести порядка 80 российских компаний и около 40 западных компаний. Совокупная валовая выручка логистических операторов в 2014 г. оценивается в \$6,6 млрд (8,1% рынка ТЛУ), доходы за вычетом транспортных услуг сторонних перевозчиков – в \$3,2 млрд. В 2014 г. темпы роста оборота (в

рублях) ведущих логистических компаний (российских и зарубежных, входящих в ТОП-25) составили 8,6%, доля на рынке 3PL услуг – 62%. По темпам роста 2014 г. лидировали зарубежные логистические провайдеры, осуществляющие поставку оборудования в рамках проектов нефтегазового и энергетического секторов экономи-

ки, компании, работающие в сегменте экспресс-доставки и предоставляющие комплексные услуги (включая хранение и дистрибуцию) для розничных сетей. В 2015–2017 гг. снижение темпов роста до 1,5–2% в год, относительно более высокие темпы роста сегмента комплексных услуг по сравнению с рынком ТЛУ.

Динамика объема выручки крупнейших 3PL операторов в России (Топ-25) в 2009–2014 гг.



## Тонкости

# Географии

влиют на успех вашего бизнеса



Иван Комаров,  
Производственный директор  
ООО «Оптимальная логистика»



*Согласно законодательной базе, лицензированный таможенный представитель не имеет ограничений по сферам деятельности, таким как, виды товаров в соответствии с ТН ВЭД ТС, т.е. брокер может оформлять от конфет до ракет, по видам транспорта, по регионам деятельности, по видам таможенных операций. В реалиях рынка в свою очередь, есть некоторые нюансы относительно фактической деятельности. В данном разрезе хотелось поговорить о географической зоне деятельности брокеров.*

Для того чтобы оказывать высокий уровень сервиса в области таможенного оформления, а именно за этой услугой обращаются Клиенты к лицензированным брокерам в надежде отдать в руки профессионалам сложный, и, как показывает практика, изменчивый в рамках правовых норм участок цепи ведения ВЭД, таможенному представителю нужно с высокой степенью знания аспектов таможенно-брокерских операций подходить к выбору постов, где планируется очистка грузов Клиентов. Безусловно, брокер апеллирует многими факторами, часть которых строится на субъективных критериях (административный ресурс, опыт, объемы

участники ВЭД (фактические импортеры), так и, безусловно, брокеры, которые предлагают сервис в данной области.

Таможенное оформление, например, во Владивостоке имеет некоторое количество дополнительных профессиональных аспектов, не учитывая которые, очень сложно не только дать качественный сервис, но и в принципе провести таможенную очистку без каких-либо финансовых и временных потерь.

Существует риск взимания обеспечительных таможенных платежей, корректировки таможенной стоимости, задержек в оформлении из-за действия внутренних нормативных актов и многое другое.



грузопотока) и объективных рыночных реалиях. Именно оптимальные логистические маршруты, и это сложно отрицать, вызывают доверие Клиентов, которые понимают, что, например, грузы с ЮВА пусть несколько дороже, но быстрее ввозить через Дальневосточные ворота.

Вопрос с точки зрения географии маршрута, в данном случае абсолютно оправдан и поддается четким замерам. Однако, наряду с этим существуют дополнительные факторы риска, которые должны учитывать и принимать к сведению как сами

Но сроки доставки из ЮВА до портов Владивостока в сравнении с европейскими портами, разительно короче. В связи с этим грузопоток по данному направлению, безусловно, очень велик, и будет вероятнее всего наращивать свои объемы.

Соответственно, грамотный брокер будет использовать все необходимые профессиональные и административные ресурсы в обеспечение работоспособности такой логистики ввоза товаров.

Относительно быстрый срок доставки через Владивосток обеспечивают:



- Короткое морское плечо, на преодоление которого в среднем затрачивается от 5 до 10 дней;
- Железнодорожная ветка Владивосток-Москва, по которой курсирует экспресс-поезд, с гарантированным транзитным временем от 12 до 14 дней.

Учитывая примерно 2-3 дневное таможенное оформление, и еще пару дней на состыковку звеньев мультимодальной перевозки, срок доставки выходит равным в среднем 30-35 дней из Юго-Восточной Азии.

Таким образом, при среднем удорожании мультимодальной перевозки на 10%-20% через Владивосток по сравнению с маршрутом через Финский или Прибалтийский транзит, Клиент получает почти вдвое быстрые сроки.

Но, как и говорилось выше, любая логистическая схема требует детального анализа и глубинного профессионального подхода, чтобы вместе с быстрыми сроками не «докупить» целый ворох рисков, которые в конечном итоге полностью сведут на нет нужный положительный эффект.

Профессиональный партнер будет проводником в выборе оптимальных маршрутов доставки, будет стараться максимально предвидеть возможные негативные последствия от принятых решений, а также даст возможность легко сориентироваться в треугольнике потребностей – качество-срок-цена.

Иван Комаров,  
Производственный директор  
ООО «Оптимальная логистика»

# НОВАЯ УСЛУГА

## Доставка грузов по Москве и Московской области



Уважаемые коллеги и партнёры, «Оптимальная логистика» с целью оказания комплексного логистического сервиса запускает проект: *доставка грузов по Москве и Московской области собственным автопарком по маршруту Москва и область.*

### МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ И ВАШИМ Клиентам ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ СО СЛЕДУЮЩИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА:



Марка автомобиля	Промтоварный фургон на базе ГАЗон NEXT
Год выпуска	2015
Масса перевозимого груза, кг	5000
Габариты грузового отсека	5,2 x 2,5 x 2,2
Тип кузова	Цельнометаллический
Тип загрузки	Задняя
Сохранность груза	ТС оснащено дополнительными ремнями
Дополнительные характеристики	Машина оснащена системой GPS мониторинга

Транспортное средство соответствует международному экологическому стандарту - EURO 4. Управление и обслуживание ТС осуществляется штатными сотрудниками компании «Оптимальная логистика», что гарантирует Вам высокий уровень логистического сервиса.

# Ценообразование

## В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

У любого товара, продукта, услуги есть Цена. В рыночной экономике процесс установления цены в основном зависит от себестоимости продукции, цены конкурентов, соотношения спроса и предложения.

Принятая формула расчета цены на услугу/товар:

$$P = C (1 + R/100)$$

где:

P - цена услуги/товара

C - полные издержки на единицу услуги/товара

R - ожидаемая (нормативная) рентабельность.

Комплексная логистика не является исключением в классической модели ценообразования, но имеет дополнительные факторы влияния, которые существенно отличаются от ценообразования на единицу товара.

Разберем детально стоимость услуг Комплексного логистического Оператора, принимая во внимание факт сложных экономических реалий и фактора ценообразования в секторе B2B.

#### Стоимость персонала.

Чем профессиональнее сотрудники, тем они дороже (даже в условиях экономической нестабильности).

#### Стоимость банковской гарантии.

Цена вопроса получения гарантии, которая эквивалентна 1 миллиону Евро, по факту роста курса валют, выросла в значительном объеме.

#### Себестоимость процессов.

Она включает все бизнес-процессы производственной и хозяйственной деятельности компании.

Опыт – весомая составляющая административного ресурса в рамках работы с таможенными органами. Немаловажно понимать и предсказывать возможные дополнительные риски, они могут быть сезонного, географического и даже ментального характера. Часть составляющих не имеет потенциала к «снижению», но отдельные составляющие такой потенциал имеют.

#### Добавочная стоимость.

Безусловное условие логистического оператора, который должен зарабатывать.

#### Административный ресурс.

Этот фактор в ценообразовании услуг в области ВЭД отличается от ряда стандартных формул расчета. Действительно для снижения таможенных рисков необходим серьезный административный ресурс.

#### Юридическая и финансовая ответственность.

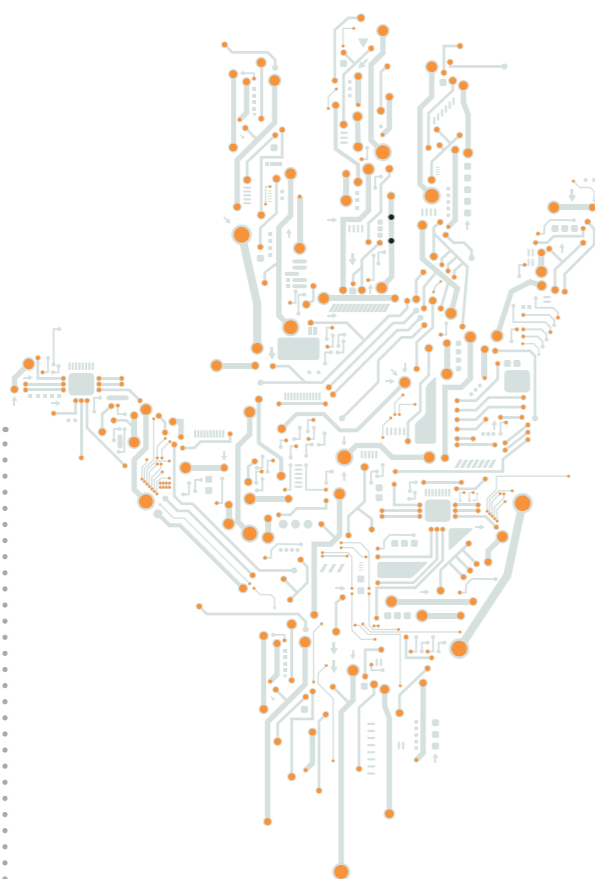
Логистический оператор берет на себя все риски доставки и таможенного оформления товаров.

#### Стоимость закупки услуг третьих лиц.

Для обеспечения комплекса логистики необходима аренда складов, фрахта автомобилей, морского и воздушного транспорта, размещения товара на СВХ и т.д.

Профессионализм специалистов нашей компании позволяет говорить с участниками ВЭД о факторах выбора логистического оператора и разумной экономии, предлагает оценить реальную формулу расчета стоимости наших услуг.

# Правильно построенная IT структура — надежный фундамент любой компании



IT структура «Оптимальной логистики» базируется на простых принципах — это Стабильность, Безопасность и Новаторство.

Если же говорить о роли информационных технологий в компании, то проще всего сравнить ее с ролью скелета в живом организме. С одной стороны кости важны, с другой стороны без всех остальных органов они всего лишь большое количество кальция. Так и IT структура, на неё завязано очень многое, но она должна быть строго подчинена нуждам и задачам бизнеса.

В данный момент в компании происходит огромное количество изменений в области IT, которые в результате позволят сотрудникам не отвлекаться на работу компьютера, а просто делать свое дело. Это приоритетная цель и она будет достигнута до конца 2015 года.

Трендами в области IT на данный момент являются облачность и мобильность.

«Оптимальная логистика», успешно продвигается в обоих направлениях. Корпоративная почта доступна сотрудникам с любого устройства в любой точке мира. Так же в данный момент вводится система совместной работы на основе облачных технологий, не говоря о таких повседневных вещах, как облачная телефония.

С начала 2015 года, компания приняла к внедрению многофункциональный портал для совместной работы всеми специалистами компании. Портал позволяет планировать рабочие задачи и вехи, хранить корпоративные или персональные документы и совместно работать над ними, использовать инструменты социальной сети, такие как блоги и форумы, а также общаться с членами коллектива через корпоративную программу обмена мгновенными сообщениями.

Основной целью интегрирования портала в работу компании — является объединение и последовательное структурирование работы всех подразделений «Оптимальной логистики».

Виктор Тетерин  
Специалист IT  
ООО «Оптимальная логистика»

# Новый склад

Уважаемые Коллеги и Партнёры, рады сообщить Вам о введении в работу нового складского комплекса для обслуживания Клиентов компании.

С 12 февраля «Оптимальная логистика» с целью повышения качества обслуживания начато сотрудничество с новым партнёром производственно-складским комплексом Шереметьево, который расположен по адресу Ленинградское ш. 360.



Сегодня мы готовы предложить Вам:

Склад класса А.

Площадь складского комплекса 7300 кв.м., из которых производственная часть в размере 1300 кв.м.;

Стеллажную систему хранения в 5 ярусов;

Удобную гео. локацию;

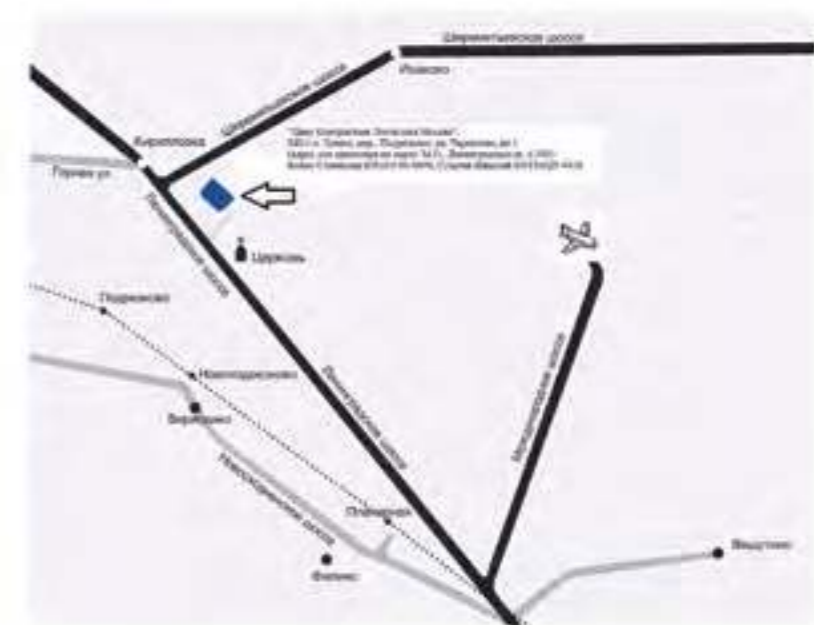
Услуги по обработке грузов, по индивидуальным задачам Клиента.

Маркировка, стикерование, штрихкодирование;

Работу после 18 00. Работу по системе 24 /7;

Зону охлажденного хранения

«холодильный склад».



# Хорошие продажи

## — единственно верный выход из кризиса

*В этом материале на вопросы редакции отвечают ведущие специалисты коммерческого отдела – Марахина Оксана и Лукьянова Татьяна, которые стояли у истоков становления компании, а сегодня отвечают за такие важные направления – работа с корпоративными Клиентами и развитие Клиентской базы.*



Мы не раз в нашем корпоративном издании публиковали интервью специалистов «Оптимальной логистики» — профессиональная роль каждого звена дает тот самый синергетический эффект, который выражается в слаженной работе профессиональной команды.

Роль коммерческого отдела в B2B секторе сложно переоценить, значение коммерческого блока «Оптимальной

логистики» всегда было и будет в приоритете. Сегодня, когда рыночная ситуация накалена до предела нужно отдавать себе отчет в том, что продавцы должны работать на предельных мощностях.

*Оксана, расскажите нам, что сегодня важно Клиенту, какими категориями он мыслит?*

Безусловно, Клиент сейчас крайне требователен, это объясняется не только экономическими реалиями, но и высокой степенью конкуренции на рынке логистических услуг. Продажа услуг – непростое дело, а ВЭД отрасль накладывает на эти сложности свои «акценты», которые подтверждают, что услуги логистики это не просто продажа скрепок. К нам – продавцам услуг – предъявляются серьезные профессиональные требования: мы должны владеть основами таможенного регулирования и понимать реалии международной логистики, ориентироваться в специфике ведения данного бизнеса в России.

*Татьяна, вы как активный «привлеченец Клиентов» можете определить основные трудности, с*

*которыми вы сталкиваетесь ежедневно. И есть ли разница в привлечении Клиентов сейчас и пару лет назад, например?*

Разница есть, и она значительная. Оксана говорит о конкуренции, это действительно так, но я добавлю, что есть и другая сторона в нашей работе. Несмотря на огромное количество компаний, оказывающих услуги в области логистики, профессиональных команд не так уж много. Сегодня на рынке множество «псевдо операторов», которые недобросовестно исполняют договоренности, вследствие чего степень доверия Клиентов снижается. Мы продаем услуги, и оценить нашу работу можно только после того, как стать нашим Клиентом. Естественно, что после неудачных проб и ошибок Клиенту сложно принять решение о смене логистического оператора. И это понятно, проще работать по накатанной, т.е. работать с оператором, чьи риски и промахи уже прогнозируемы. Наша специфика заключается в том, чтобы последовательно подтверждать уровень сервиса и профессионализма команды «Оптимальной логистики».

*Оксана, вы можете определить свой залог успеха в работе с Клиентами?*

Мне кажется, тут правильнее сказать о работе всей компании, конечно, я как продавец, как аккунт-менеджер, являюсь связующим звеном в цепи «Клиент – Логистический Оператор», т.е. своеобразной лакмусовой бумагой. Надо понимать, что за мной стоит грамотная деятельность всех подразделений, которая зависит и от вовремя привезенных курьером документов, и от декларирования грузов и от четкого функционирования всего коллектива.

*Татьяна, какие особенности отличают вашу работу в период кризиса?*

Да, риторика Клиентов сегодня меняется. Нужно признать, что компании стали отказываться от импорта, но наряду с этими

тенденциями Клиенты не прекращают искать новые возможности. В свою очередь «Оптимальная логистика» готова предлагать эти возможности, т.е. мы оптимизируем наши предложения, предлагаем скидки и готовы искать индивидуальные решения для каждого Клиента. Наше руководство всегда доступно для прямого взаимодействия в режиме «вопрос-ответ», что расширяет наш потенциал по привлечению новых Клиентов.

*Оксана, вы можете рассказать о инструментах, которые помогают вам в работе?*

В первую очередь в работе важна идеология, позиция руководителей компании, их вовлеченность в бизнес-процессы, их эмоциональная заинтересованность в

процессе развития нашего бизнеса. Могут признать, что нам повезло, т.к. наш генеральный директор – фактически руководит коммерческим блоком и полностью погружен в бизнес компании и в бизнес Клиентов.

Второе, что очень важно – это маркетинговая поддержка: это конкретные рычаги воздействия на Клиента. «Оптимальная логистика» вкладывает в маркетинговое развитие много ресурсов, и это приносит свои плоды, как в краткосрочных перспективах, так и на перспективу.

ведущие специалисты  
коммерческого отдела –  
Марахина Оксана  
и Лукьянова Татьяна.  
ООО «Оптимальная логистика»

### Результаты исследований Клиентов

*В рамках организованной профессиональной конференции было проведено исследование на тему «Уровень удовлетворенности деятельностью логистического оператора – ООО «Оптимальная логистика». Участникам внешнеэкономической деятельности – Клиентам нашей компании было предложено оценить по 5-балльной шкале качество оказываемых услуг в рамках ведения ВЭД.*

# «Национальная арендная Интервью компания»



Сергей Кузнецов - заместитель директора департамента по логистике АО «Национальная Арендная Компания»

АО «НАЦИОНАЛЬНАЯ АРЕНДНАЯ КОМПАНИЯ» являясь официальным дилером Bobcat, Doosan и Terex, BOMAG представляет на территории России интересы крупнейших мировых корпораций по производству специальной строительной техники разного назначения. Все торговые марки, которые «НАЦИОНАЛЬНАЯ АРЕНДНАЯ КОМПАНИЯ» представляет на российском рынке, уже имеют репутацию надежных и передовых производителей. Например, компания Bobcat успешно присутствует на мировом рынке уже более чем шестьдесят лет.

На вопросы редакции корпоративного издания «Оптимальной логистики» отвечает Сергей Кузнецов - заместитель директора департамента по логистике.



## НАЦИОНАЛЬНАЯ АРЕНДНАЯ КОМПАНИЯ

Несколько слов о деятельности Вашей компании, об истории создания, чем Ваш подход в бизнесе отличен от аналогичных компаний в отрасли?

АО «НАК» - ЭТО ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ на Российском рынке предлагающая не просто технику, а готовые инновационные инженерно-технологические решения в области проведения скоростного дорожного ямочного ремонта, внутриквартального благоустройства и полной реконструкции, ландшафтного дизайна, ремонта и содержания объектов озеленения, животноводства, птицеводства и сельского хозяйства.

У любого бизнеса в любой отрасли, маркетологи выстраивают конкурентные преимущества, например, компания Оптимальная логистика - технологична и ориентирована на Клиента. Что можете сказать про Вашу компанию, какие ключевые аспекты лично Вы считаете решающими при выборе НАК?

На мой взгляд, все же верно говорить о комплексе преимуществ, именно взвешивая все факторы, Клиенты выбирают качественный продукт, и только с такими надежными марками работает НАК. Продукт продают профессионалы и каждый Клиент чувствует индивидуальный подход. Безусловно, клиентоориентированность - важнейший фактор в любом бизнесе. В рамках обслуживания мы предлагаем полный комплекс: сервисную службу и собственный склад запчастей.

У Вас достаточно широкая дистрибутивная линейка, расскажите о Ваших западных Партнёрах, если какие-то особенности или различия в реализации продукции от разных производителей?

Начну в первую очередь с того, что дистрибуция в принципе, а официальный статус в частности, предъявляет высокие требования к торговой компании. Далеко не так просто получить этот высокий статус. Важно понимать, что за этим статусом стоит слаженная командная работа специалистов и руководящего состава. Что же касается взаимоотношений с западными партнерами, то главное - это взаимодействие, которое строится на добросовестном исполнении взятых совместных обязательств. Но, как я думаю, дело касается общего характера взаимодействия, т.е. нужно вести бизнес порядочно, ответственно и последовательно.

НАК является действующим участником внешнеэкономической деятельности, сегодня ВЭД, как и другие сферы деятельности претерпевают сложности. Как Ваша компания справляется с фактической ситуацией, какие антикризисные меры вы рассматриваете как наиболее эффективные?

То, что ситуация сложно прогнозируемая, и крайне изменчивая - особенно это касается ВЭД, я, видимо, тоже нового не добавлю. Но мы стараемся нивелировать риски, безусловно, как и все сейчас оптимизируем внутренние бизнес-процессы, ищем новые эффективные пути построения партнерских взаимоотношений.

Вы используете в своей работе авиaperевозки, с чем это связано, ведь не секрет, что это достаточно затратный способ международной транспортировки?

Главный ответ на вопрос заключается в том, что мы работаем на Клиента, т.е. ориентируемся на его задачи. В связи с чем, действительно, используем авиaperевозки,

с целью соответствовать требованиям и запросам наших Клиентов. Дело ведь не всегда только в цене, а, точнее, за низкой ценой может стоять срыв срока поставки детали, которая повлечет за собой сбой в работе техники. А вывод из строя единицы техники - влечет гораздо более существенные потери. Экономика, должна быть экономной. И не всегда мы говорим только о прямой себестоимости, например, о логистической составляющей.

«Кризис не для тех, кто играет «в длинную». «Кризис - это новые пути для развития», т.е. компания и её руководители выбирают для себя свою РИТОРИКУ определения и отношения к непростым условиям работы. Какова позиция Компании НАК?

То, что мы играем «в длинную», уже понятно из того что мы работаем с мировыми Брендами. Сложности отрицать нельзя, они будут, но мы готовы к ним, и мы будем прилагать все возможные усилия сохранять для наших Клиентов приемлемые условия сотрудничества.

Сергей Кузнецов - заместитель директора департамента по логистике АО «Национальная Арендная Компания»



Bobcat.



# Опрос *Оптимальных логистов*



*«Оптимальная логистика», как и любая другая Компания, основана людьми и сильна своей командой. Важнейшие аспекты успеха взаимодействия в профессиональном коллективе – это правильно организованная среда и умение корректировать условия жизни команды с учетом индивидуальности каждого ее участника. Именно с целью гармоничного формирования комфортных условий труда, в январе 2015 года, был проведен опрос Оптимальных логистов.*

Анкетирование для чистоты эксперимента было анонимным, вопросы были направлены на оценку удовлетворенности и мотивации работы сотрудников. Без ложной скромности, отметим, что несмотря на тревогу при подведении результатов, итоговые показатели приятно удивили.

Опрос был достаточно широким, коллегам были заданы вопросы об удовлетворенности условий труда (режиме,

графике, содержании рабочих мест и т.д.). Были и «каверзные» вопросы, относительно уровня заработной платы и отношений с непосредственным руководителем. Важно было понять, и оценить уровень комфорта и атмосферы в рабочих группах и т.д. Опрос превышал более 70 оценочных критериев.

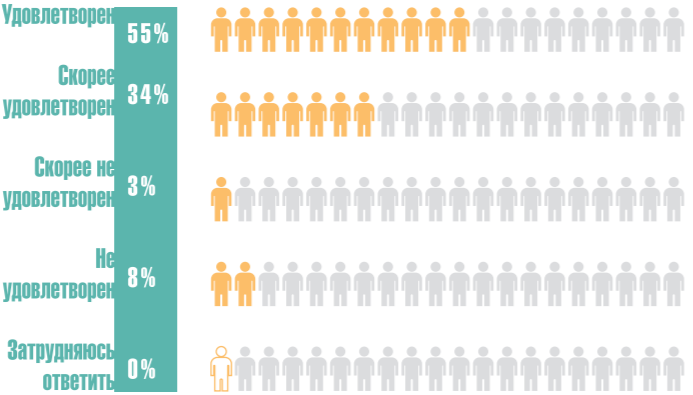
Несмотря на широту исследования, и психологические тонкости проведенного опроса, хочется выделить ключевое, на

чем, как нам кажется, строится будущее компании – это понимание ценностей и вектора развития Компании. Большинство специалистов поддерживают стратегию и идеологию «Оптимальной логистики».

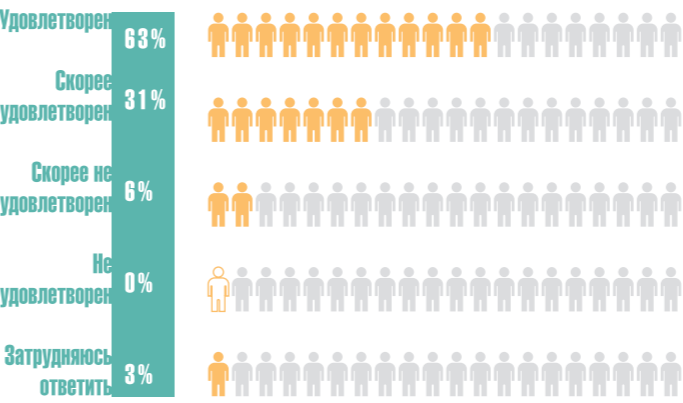
Впрочем, все наглядно можно увидеть в цифрах.

Галеева Рената  
специалист по персоналу  
ООО «Оптимальная логистика»

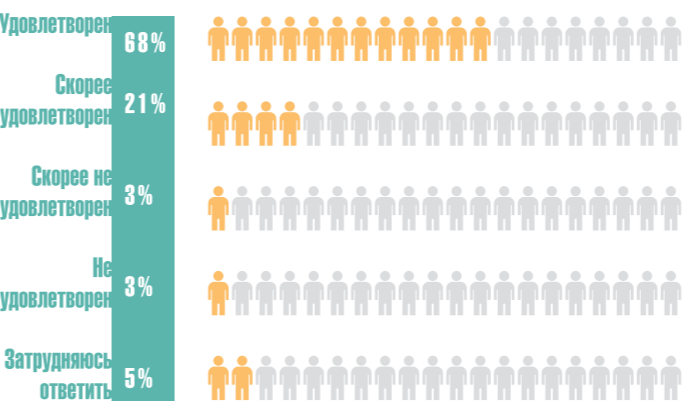
## УСЛОВИЯ ТРУДА



## АТМОСФЕРА В КОЛЛЕКТИВЕ, ОТНОШЕНИЯ С КОЛЛЕГАМИ



## ОТНОШЕНИЕ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ



## ПРЕСТИЖНОСТЬ РАБОТЫ В КОМПАНИИ, ЕЕ ИМИДЖ



## Разделяете ли вы ценности компании?

### ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ



### ОТКРЫТОСТЬ И РЕПУТАЦИЯ



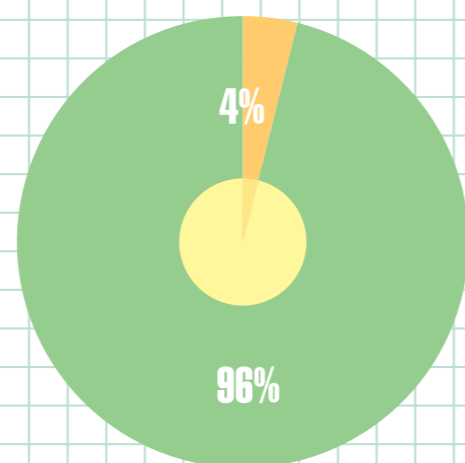
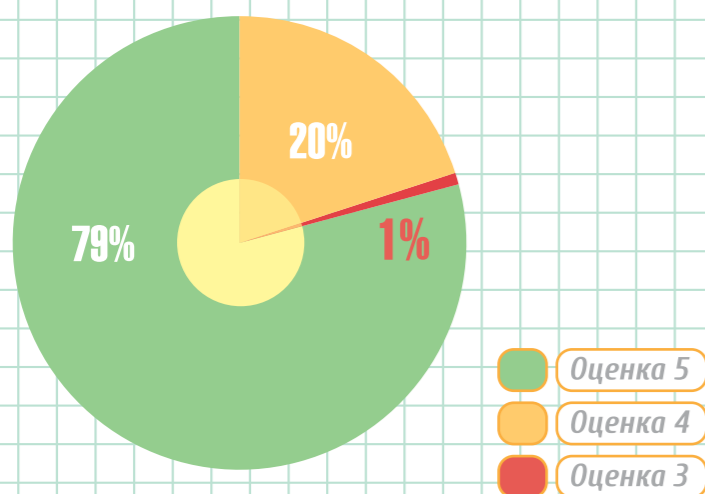
### ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ:

КАЧЕСТВО И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ  
ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ  
В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК.

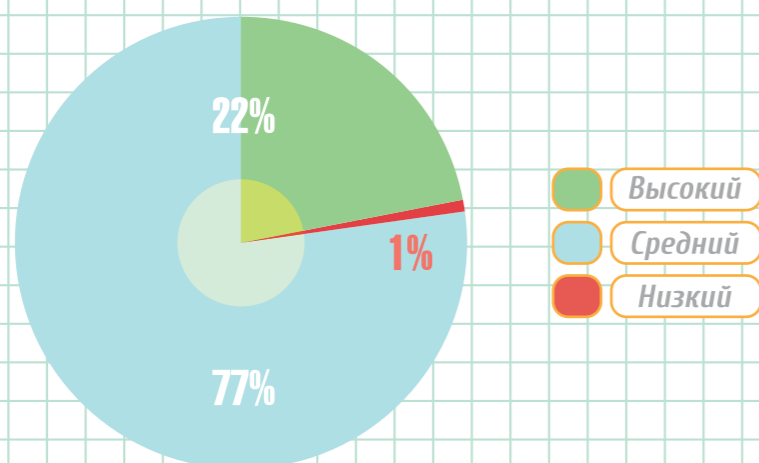
КАЧЕСТВО И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ  
В РАМКАХ УСЛУГИ  
ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ



Следующий порог исследования, который был оценен в рамках анкетирования, это ценообразование услуг компании, гостям было предложено

прокомментировать уровень ценообразования компании «Оптимальная логистика»

УРОВЕНЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ  
НА РЕАЛИЗУЕМЫЕ УСЛУГИ КОМПАНИИ



Следующий важный показатель в сотрудничестве компаний – это уровень ответственности в рамках реализуемых услуг :

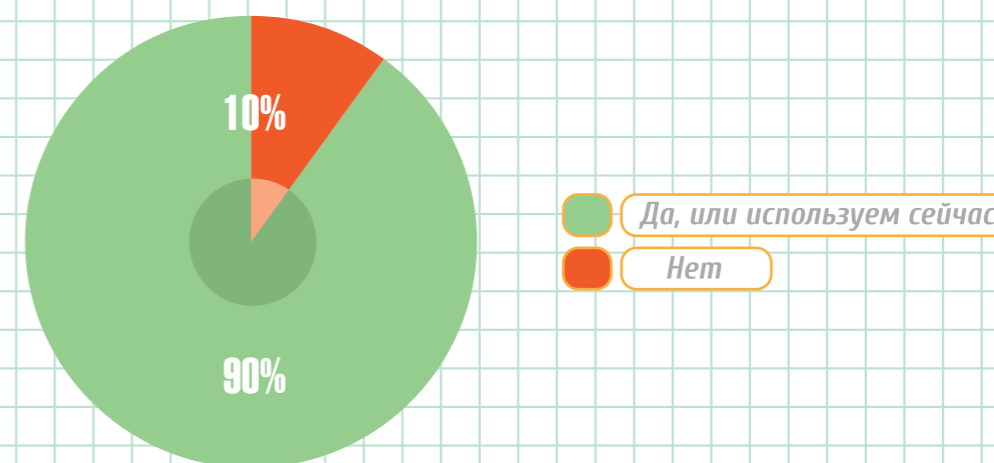
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ  
В РАМКАХ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ



В связи с маркетинговой концепцией развития компании, основанной на укреплении условий для максимально выгодных для Клиента, а также формировании эффективных предложений по всей логистической цепи, специалисты «Оптимальной логистики» реализу-

ют стратегическую задачу по закупке собственного автопарка подвижного состава, который сможет охватить географическую зону Москвы и Московской области для грузов, перевозимых в международной связке и, вместе с тем, обслужить клиентов B2B сектора.

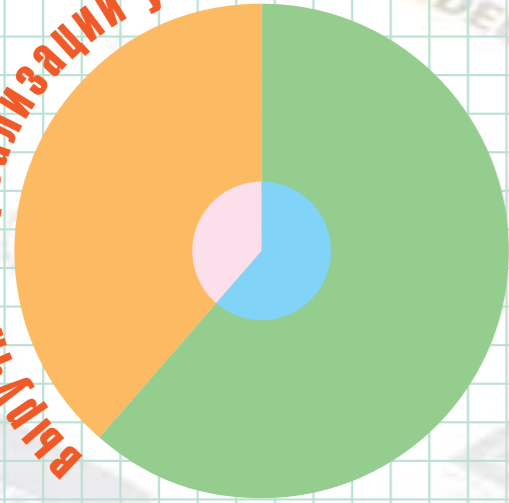
УРОВЕНЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ  
НА РЕАЛИЗУЕМЫЕ УСЛУГИ КОМПАНИИ



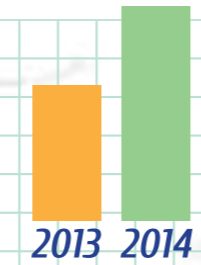
# Оптимальная логистика 2014

в цифрах

Выроста от реализации услуг

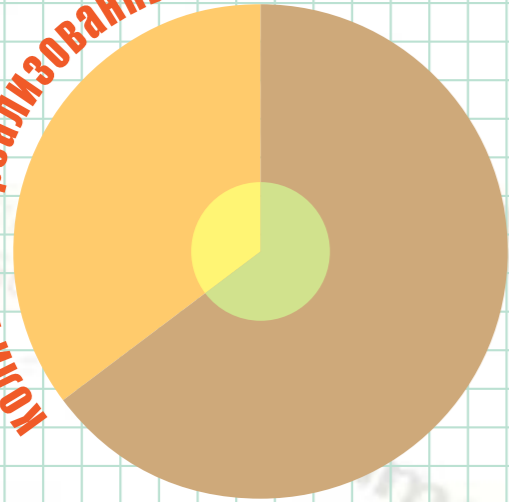


РОСТ ПОКАЗАТЕЛЯ НА

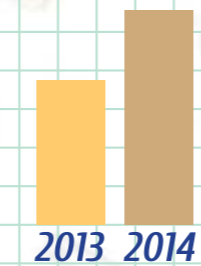


38,46%

Количество реализованных услуг

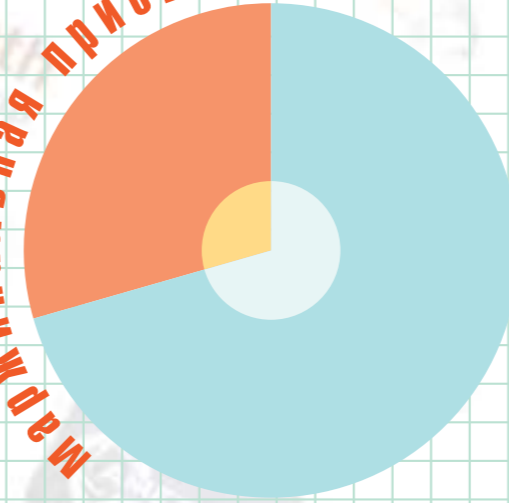


РОСТ ПОКАЗАТЕЛЯ НА

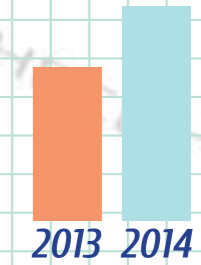


35,25%

Маржинальная прибыль

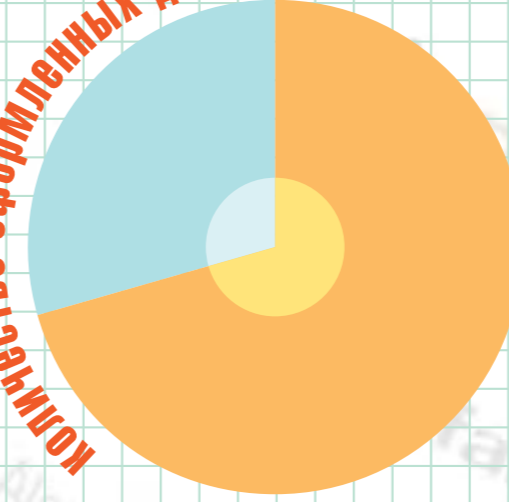


РОСТ ПОКАЗАТЕЛЯ НА



29,42%

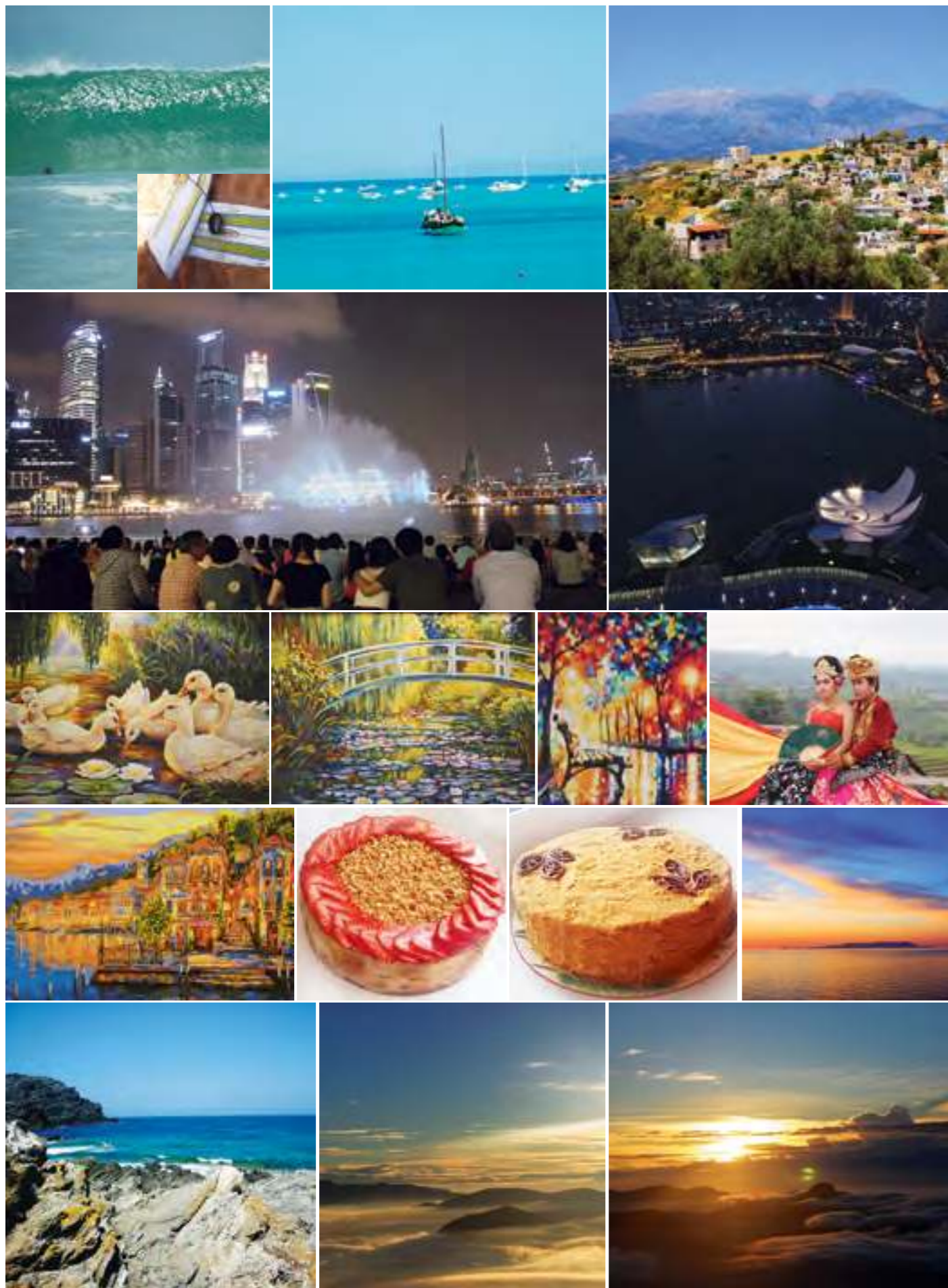
Количество оформленных деклараций



РОСТ ПОКАЗАТЕЛЯ НА



34,64%



# Маланты

ОПТИМАЛЬНЫХ  
ЛОГИСТОВ



*Жизнь – этот прекрасный процесс созидания идей, накопления красоты и мудрости, неустанного творчества новых форм, процесс таинственный, глубоко интересный и радостный, да!*

*Максим Горький*

*Эти строки идеально отражают нашу новую рубрику, где мы будем публиковать творческие работы специалистов компании. Мы надеемся, что рубрика станет традиционной, и на страницах будущих номеров мы увидим много интересных проектов.*

*В этом номере мы публикуем фоторепортажи из зарубежных поездок специалистов отдела логистики и таможенного оформления: потрясающие виды и пейзажи из самых удаленных участков земли. Кулинарные шедевры, художественное творчество и не только ...*

# Традиции - залог Стабильности



*Важно, когда коллектив стремится к созданию значимых событий, которые способствуют объединению, укреплению и стабилизации команды профессионалов.*

*Для «Оптимальной логистики» такими маяками служат традиционные корпоративные выезды на отдых. Здорово, что с*

*каждым годом эти поездки становятся более грандиозными и содержательными.*

*Несмотря на сложный финал 2014 года корпоративный выезд собрал практически всех оптимальных логистов в подмосковном доме отдыха. Программа была, как всегда, расписана поминутно.*

*Традиционно мы собрались на внутренней конференции, где обсудили итоги и планы. Руководители подразделений поделились своими новостями, рассказали о жизни каждого блока. Новые сотрудники в полной мере смогли представить свое видение развития компании. Вечером команду «оптимальных логистов» ждал концерт: выступление музыкантов с участием генерального директора - музыканта и талантливого исполнителя. Это выступление ждали бывалые сотрудники и новички, которых в 2014 году стало на четверть больше. Сюрпризом для всех стала процедура награждения сотрудников*

*«Оптимальной логистики» за их вовлеченность, преданность и ответственные решения. Корпоративная поездка удалась, благодаря команде, которая любит свое дело, подтверждая свое звание «оптимальные логисты».*





# Optima logistics


ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА


КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ


ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА


# СТАНЬТЕ КЛИЕНТОМ ЛУЧШЕГО ОПТИМАЛЬНОГО СЕРВИСА!



 Чтобы Ваш бизнес эффективно работал

 Ваши идеи реализовывались


 Грузы доставлялись в указанный срок


 Ваши планы становились реальностью


 **ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:**


127576, Россия,  
г. Москва,  
ул. Илимская,  
д. 5, корп. 2  
+7 (495) 249 24 24  
info@optimalog.ru  
www.optimalog.ru  
оптималог.рф





 № 0355/01  
Свидетельство таможенного представителя

 Марка качества  
Лауреат премии «Марка качества»

 ISO 9001:2008  
Система менеджмента качества

 WCA  
Член WCA  
Действительный член WCA Всемирного грузового альянса

 Член МТПП  
Действительный член Московской торгово-промышленной палаты

 20 000 000 руб.  
Гражданская ответственность застрахована на