



Optima logistics

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

10
2015



МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР. ВСЕРОССИЙСКИЙ ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ
АВТОМОБИЛЬНЫХ
ПЕРЕВОЗОК

ВКУСНЫЙ
КОФЕ!
ЭТО?..

Ж/Д КИТАЙ.
МИФЫ И
РЕАЛЬНОСТЬ



Penti - ОТЛИЧИЕ БРЕНДА ОТ ТОРГОВОЙ МАРКИ

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ



СОДЕРЖАНИЕ

слово руководителя

3 ИСКУССТВО ЖИТЬ
В ЕЖЕДНЕВНЫХ РЕАЛИЯХ

актуальная тема

4 ОРИЕНТАЦИЯ НА ЗАДАЧИ КЛИЕНТА
6 ОПЕРАЦИОННЫЙ ОФИС В ДОМОДЕДОВО
8 ТОЛЬКО ВПЕРЁД. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ
9 УЧЕБНИК ВЭД
10 КОНТЕЙНЕРНЫЙ ПОЕЗД
КИТАЙ-МОСКВА
12 ИТОГИ 2015 / ПЛАНЫ 2016.
ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО
16 ОСОБЕННАЯ ДОСТАВКА.
МАРАЛЫ

ЭКСКЛЮЗИВ

18 МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ОТ «ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ»
22 ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
В ДЕЙСТВИИ
27 УЧЕБНИК ВЭД

эксперты вэд

28 ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ
АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК.
СИМОНОВА ЛЮДМИЛА НИКОЛАЕВНА
32 КОМПАНИЯ «ПЕНТИ ГЛОБАЛ»
ТМ «PENTI»
34 КОМПАНИЯ ООО «ФРАНКО»
37 АУТСОРСИНГ ВЭД.
ИВАН КОМАРОВ

корпоративный отдых

40 ТАЛАНТЫ. МГНОВЕНИЯ В КРАСКАХ
42 №10. ИСТОРИЯ ЛЮБВИ



6-7



16-17



34-36



32-33



22-26



28-31



37-39



10-11

слово руководителя

3

Искусство ЖИТЬ в ежедневных реалиях



Сегодняшние реалии можно сравнить с искусством канатоходца: есть пропасть и нет страховки. Риски и ставки – максимальные. Соблюсти баланс – победить!

Что касается той пропасти, над которой совершается переход, то тут есть нюансы, и зачастую ее глубина – это не только самостоятельный выбор каждого бизнеса, но и воздействие внешних факторов. И если в нормальных условиях соотношение этих составляющих примерно 80% на 20%, то в нынешней ситуации – наоборот.

Кризис 2015 – не единственный переживаемый нами кризис. Ухудшающиеся условия в экономике наотмашь бьют по всем отраслям и участникам рынка. Санкционный каток давит уже не яблоки, а реальный бизнес, с его инфраструктурой и людьми. И можно сколь угодно долго обсуждать нетипичность этого кризиса и отличие от предыдущих, но суть у всех одна и та же – нестабильность и

смута – экономическая, политическая, системная. Однако, как бы сложно ни было, надо определять место бизнеса на рынке, думать о его стабильности, даже уделять время развитию.

Быть оптимистами нынче могут себе позволить совсем не многие, да и, наверное, это сейчас не так важно. Важно другое – оставаться эмоционально уравновешенными, быть максимально готовыми и иметь необходимые внутренние ресурсы, резко менять курс в зависимости от появляющихся рисков.

Любой руководитель знает, что невозможность планировать даже в среднесрочной перспективе крайне усложняет достижения любых целей и задач. Поэтому планировать необходимо. Спросите «Как?» – отвечаю: спланируйте не только оптимистичный и пессимистичный (как сейчас модно называть – негативный) сценарий. Пойдите глубже и дальше, сформируйте внутри существующей компании (группы компаний) резервы и ресурсы на иные (схожие или отличные) направления деятельности. И каждому, подчеркиваю, каждому из сценариев уделите должное количество времени, сил, энергии и любви. В зависимости от внешней среды, ее агрессивности или миролюбивости, применяйте тот или иной сценарий, сочетайте их, стараясь быть максимально мобилизованным, сохраняйте эмоциональную стабильность своего бизнеса!

Однако, номер нашего Издания юбилейный, да еще и предновогодний! И за всеми сложностями не хочется терять важное – доброту, счастье, любовь. Я искренне желаю всем и каждому больше этих невероятно теплых чувств в Новом Году! Уверен, с ними Мир станет куда лучше.

Георгий Властопуло,
Генеральный директор
ООО «Оптимальная логистика»

ОРИЕНТАЦИЯ НА ЗАДАЧИ КЛИЕНТА – главный приоритет в работе



Андрей Жигалин

В случае проекта компании «Роберт Бош» были обозначены следующие задачи. Ограниченность в сроках – связано это было с тем, что доставлялся груз для завода Автоваз (срыв сроков грозил остановкой всего конвейера сборки автомобилей).

Особенностями при реализации были такие факторы, как: вовлеченность нескольких компаний, что требует согласований и вовлечений в собственные алгоритмы в оказании услуг. Второй аспект: данный авиагруз был транзитным (прилет и таможенная очистка в аэропорту «Шереметьево» – вылет из аэропорта «Домодедово»). Прилетел груз ночью, что тоже накладывало свои нюансы на весь процесс оформления.

Итогом вышеперечисленного стала грамотная и профессиональная выполненная задача.

А главное – благодарность Клиента, что является главной идеологией в работе компании ДЛЯ И РАДИ КЛИЕНТА.

Андрей Жигалин,
операционный руководитель
отдела таможенного оформления

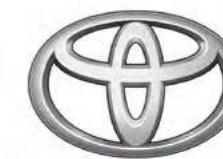
В ноябре 2015 года перед компанией была поставлена задача произвести таможенную очистку груза. С одной стороны – стандартный проект для Таможенного Представителя. В целом, тогда, когда выстроены бизнес-процессы,

налажены механизмы взаимодействия на всех уровнях и есть опыт работы, то большинство задач, которые укладываются в профильную сферу деятельности, можно отнести в категорию стандартных.

lamoda



BOSCH



TOYOTA





ЛОГИСТИКА НА ЛАДОНИ

КОЛЛЕГИ И ПАРТНЕРЫ!
КОМПАНИЯ «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА» РАДА СООБЩИТЬ –
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА»
ТЕПЕРЬ ДОСТУПНО В ДВУХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ




МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ОТ «ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ» –
ЭТО УНИКАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА, ПОМОГАЮЩЕЕ
СНИЖАТЬ ВРЕМЕННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ,
ПОВЫШАТЬ ВАШУ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОМФОРТ ПРИ РАБОТЕ
С ЛОГИСТИЧЕСКИМ ОПЕРАТОРОМ.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЛОГИСТИКОЙ КОМФОРТА

КОМАНДА «ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ»



Операционный офис

в Домодедово

*летайте вместе
с Оптимальной
логистикой.*

География представленности операционных структур логистического и таможенного сервиса Компании «Оптимальная логистика» расширилось еще одним представительством в крупнейшем транспортном авиаузле – аэропорту Домодедово.

С 1 ноября 2015 года «Оптимальная логистика» расположена по адресу: г. Домодедово, Бизнес-центр «Домодедово», микрорайон Авиационный, ул. Ильюшина, строение 2 а.

«Оптимальная логистика», ориентируясь на принципы удобства, комфорта в логистическом сервисе, который подкреплен выверенной географией и оптимальными коммерческими условиями, предлагает воспользоваться сервисом авиадоставки и таможенной очистки из любой точки мира.

«Оптимальная логистика» является действительным членом WCA (World Cargo Alliance) – международной организации, собравшей под своим флагом ведущих логистических операторов, в частности по воздушным перевозкам. Это в свою очередь позволяет нам предлагать оптимальные тарифы на грузовые авиаперелеты по таким направлениям, как Китай, Япония, страны ЕС, ОАЭ, США, Израиль, Турция и т.д.

актуальная тема

7

БЫСТРО.КАЧЕСТВЕННО.НАДЁЖНО

Перевозки воздушным транспортом, или как мы говорим, авиаперевозки, являются наиболее востребованным видом доставки срочных, ценных и малогабаритных грузов. Минимальные временные сроки и максимальная надежность – основные отличительные особенности авиаперевозок. Скорость перевозок воздушным транспортом во много раз превосходит любой другой вид транспортировки, и во многих случаях авиаперевозки являются единственным оптимальным способом быстро доставить груз.

В современном мире авиаперевозки получают все большее свое применение. Электронные компоненты и запасные части для

высокотехнологического оборудования, выставочные образцы товаров, лабораторные компоненты и оснащение, товары для спасательных операций – для всех этих грузов срок доставки и надежность перевозки являются критическими параметрами. В таких случаях свой выбор Клиенты останавливают на авиаперевозках.

В тоже время, мнение «быстро, значит дорого» актуально не для всех случаев авиадоставки. При грамотной организации авиаперевозки сохраняется баланс скорости и стоимости перевозки за единицу товара.

АЛГОРИТМ «ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ» ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ В АЭРОПОРТАХ:

Анализ комплекта документов по сделке: изучение, комментарии, рекомендации, корректировки;

Классификация товаров согласно ЕТН ВЭД ТС (подбор таможенных кодов);

Предварительный расчет таможенных платежей;

Определение и подготовка разрешительной документации на ввоз товара;

Декларирование товаров в таможенные органы, в том числе подача предварительных деклараций на товары;

Полный контроль всех этапов таможенного оформления, включая таможенные досмотры декларируемых товаров;

При необходимости предварительное согласование с таможенными органами особенностей таможенного оформления грузов;

Оплата таможенных платежей за участника ВЭД.

ПОСТТАМОЖЕННЫЙ СЕРВИС:

После завершения процедуры таможенного оформления воспользуйтесь нашим сервисом доставки грузов из аэропорта до конечного получателя:

Автомобильная доставка по Москве и области;

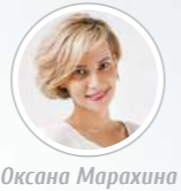
Автомобильная доставка по всей территории РФ;

Авиадоставка в любую точку нашей страны внутренними авиалиниями.

Доставка груза всегда сопровождается передачей полного комплекта необходимой документации, в том числе ЛОГИСТИЧЕСКИЙ И ТАМОЖЕННЫЙ СЕРВИС В АЭРОПОРТУ ДОМОДЕДОВО, подтверждающей таможенную очистку (счета-фактуры, акты выполненных услуг, копии и оригиналы таможенных деклараций, товарно-транспортные накладные и т.п.).

С УВАЖЕНИЕМ, ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА +7 (495) 249 2424; +7 800 500 53 22

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ И ТАМОЖЕННЫЙ СЕРВИС
В АЭРОПОРТУ ДОМОДЕДОВО



Оксана Марахина

Учебник ВЭД от «Оптимальной Логистики»



INCOTERMS 2010



INCOTERM	EXW	FCA	FAS	FOS	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
E	ex works франко завод	free carrier франко перевозчик	free alongside ship свободно вдоль борта судна	free on board свободно на борту судна	cost and freight стоимость и фрахт	cost, insurance and freight стоимость, страхование и фрахт	carriage paid to перевозка оплачена до	carriage and insurance paid to перевозка и страхование оплачены до	delivered at terminal поставка на терминале	delivered at place доставка в пункте	delivered duty paid поставка с оплатой пошлины
F											
C											
D											

BASIC GROUPS / ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ	SELLER'S OBLIGATIONS / ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА	SELLER - ПОСТАВЩИК	BUYER - ПОЛУЧАТЕЛЬ
Ex works	вывоз с производства	EXPENSES & RISKS / ЗАТРАТЫ И РИСКИ	EXPENSES & RISKS / ЗАТРАТЫ И РИСКИ
Free	оплачено		
Carriage	перевозка		
Delivered	доставка		
EXP EXPORT CLEARANCE	ЭКСПОРТНОЕ ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ		
IMP IMPORT CLEARANCE	ИМПОРТНОЕ ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ		



Не первый год «Оптимальная логистика» придерживается стратегии активного участника профессиональных отраслевых выставок. Осень 2015 года не стала исключением: компания приняла участие в 4 крупнейших выставках.

Алгоритм работы компании – присутствие на выставках в качестве полноценного участника. Отвечая на вопросы, с какой целью компания выбрала данный рекламно-маркетинговый инструмент, можно обратиться к теории маркетинга (Концепции 4 P): product, price, promotion, place.

Мы считаем правильным и необходимым быть в местах, где работает наш клиент, быть с ним в равных условиях и предлагать продукт – услуги, которые ему актуальны.

Находясь в роли участника, мы солидарны с нашими клиентами. Определяя место под участие, мы стремимся оценивать

возможности, которые можем и готовы предложить клиенту с точки зрения выгод для условий ведения его бизнеса. Говоря на примере логистики, мы стремимся думать о возможных и нужных для него логистических маршрутах, об их оптимизации. И конечно же, об уровне комфорта и удобства работы с нами.

Мы считаем приоритетным давать клиенту тот сервис, который мог быть настолько гармоничен и понятен клиенту, чтобы у него высвобождалось время, которое он может направить в русло собственного бизнеса (на поиск новых решений, оптимизации бизнес-процессов и любых иных мероприятий, которые впоследствии могут приносить желанный результат).

Марахина Оксана, ведущий специалист по работе с корпоративными клиентами

Контейнерный поезд



Игорь Каланджиев

Китай – Москва



Почему?

БЫСТРО – МИНИМУМ ОСТАНОВОК В ПУТИ. 27-32 ДНЯ ОТ ДВЕРЕЙ ДО ДВЕРЕЙ

БЕЗ РИСКОВ – ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОГОДНЫХ ЯВЛЕНИЙ

ТОЧНО В СРОК – ДОСТАВКА ПО РАСПИСАНИЮ

НАДЁЖНО – СОХРАННОСТЬ ГРУЗА НА ВСЁМ ПРОТЯЖЕНИИ МАРШРУТА

И не только:

Мы гарантируем реальные сроки доставки по маршруту 27-32 дней

Мы отработали алгоритм и график транспортировки.

КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ

ВСЕ ГРУЗЫ МЫ КОНСОЛИДИРУЕМ НА НАШЕМ СКЛАДЕ В ШАНХАЕ, где происходит их складская обработка: пересчет кол-ва грузовых мест, осмотр состояния перевозочной тары, перемерка, взвешивание и прочие складские операции по необходимости. После складской обработки мы формируем сборные (либо генеральные) грузы в контейнеры и отправляем в порт «Шанхай».

ИЗ ПОРТА «ШАНХАЙ» КОНТЕЙНЕР ПЛЫВЕТ В ПОРТ «ИНКОУ», где происходит экспортное таможенное оформление (затаможка) грузов в контейнере. После завершения процедуры таможенного

оформления контейнеры размещаются на железнодорожной платформе и следуют в пункт пересечения границы Российской Федерации город Забайкальск (Читинская таможня).

В Г. ЗАБАЙКАЛЬСКЕ ПРОИСХОДИТ ОФОРМЛЕНИЕ процедуры внутри таможенного транзита и перегрузка контейнеров на российский контейнерный поезд. Это связано с тем, что у нас с Китаем разный размер железнодорожной колеи. Далее контейнер следует до станции «Кунцево-2» для размещения на СВХ и прохождения таможенного оформления (растаможка).

После растаможки мы транспортируем контейнеры на наш склад в Москве для расконсолидации и дальнейшей доставки до складов наших Клиентов и/или конечных получателей.



НАШ СКЛАД В ШАНХАЕ:

расположен возле главного шанхайского контейнерного терминала Wai Gao Qiao.
Адрес склада: No.1, Renmintang road, Caolu county, Pudong new district, Shanghai.

СКЛАД СОСТОИТ ИЗ ПОМЕЩЕНИЯ, ОТКРЫТОЙ ПЛОЩАДКИ И СЕРВИСНОЙ ЗОНЫ.

Площадь складского помещения – 15 000 м²

Площадь открытой площадки – 7 000 м²

Общая площадь территории – 57 000 м²

В РАСПОРЯЖЕНИИ СКЛАДА ИМЕЮТСЯ:

4 крана грузоподъемностью до 20 / 30 / 50 тонн,

30 погрузчиков грузоподъемностью

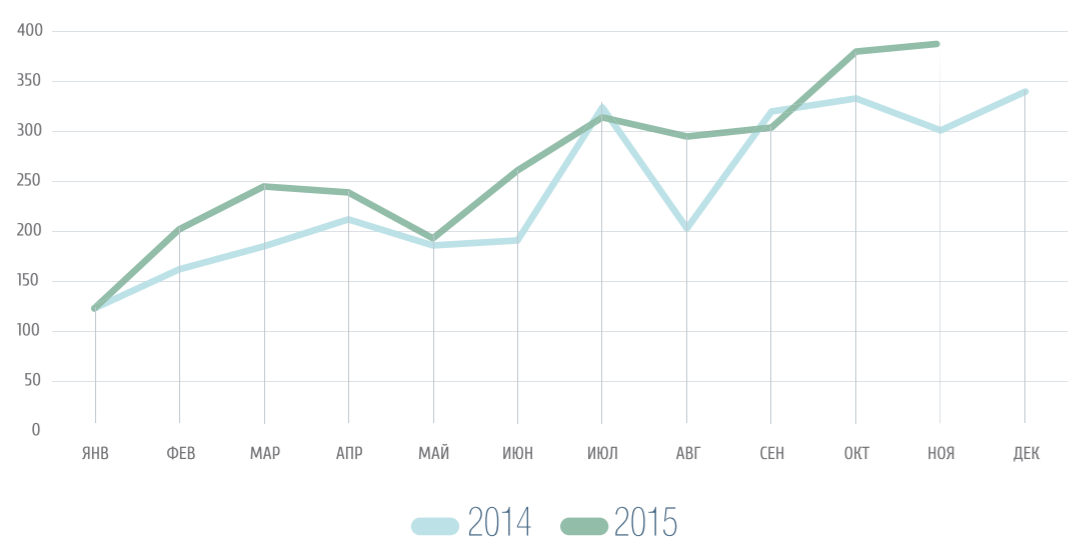
до 3 / 5 / 10 тонн,

20 контейнерных площадок.



Георгий Властопуло

ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ. 2015



Одной из сложных задач 2015 года было сохранить объемы реализации услуг компании по всем продуктам. Нам удалось не только не упасть, но и вырасти относительно 2014 года в среднем на 18%-20%, а также добиться более плавных показателей без резких скачков вверх и вниз. И это заслуга не только наша, но и наших Клиентов, за что им искренние слова благодарности.



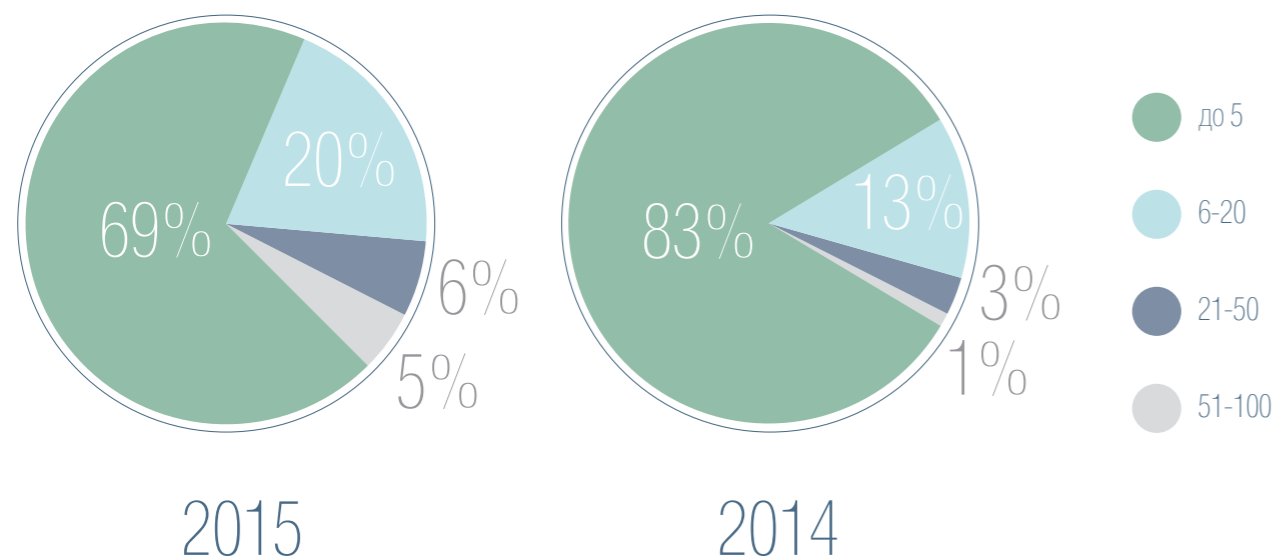
ВЫПУСК ПО ПРОФИЛЯМ



Мы позиционируем себя как комплексного логистического оператора. Именно поэтому нам крайне важно сохранять диверсификацию нашего клиентского портфеля, который на 60% состоит из услуг нашей профессиональной деятельности таможенного представителя, а 40% - это комплексная логистика сборных и генеральных грузов.



КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ В ДЕКЛАРАЦИИ



С гордостью можем констатировать, что в 2015 году мы вышли на более высокий профессиональный уровень. Этот факт подтверждают показатели сложности декларации, которые мы оцениваем в кол-ве товаров. Объем сложных деклараций (свыше 50 товаров) увеличился более чем в 5 (пять) раз! При этом, мы сохранили показатели эффективности сроков выпуска и по-прежнему обеспечиваем выпуск основной массы деклараций в пределах 3-8 часов.



ПЛАНЫ 2016

САМЫЙ ГЛАВНЫЙ И ВАЖНЫЙ РЕСУРС - ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ

<p>Повышение квалификации сотрудников</p>	<p>Усиление работы отдела персонала</p>	<p>Внедрение дополнительных мотиваторов</p>
<p>Критерии эффективности деятельности</p>	<p>Понимание единых ценностей</p>	<p>Командная работа – залог роста благосостояния</p>

Маралы.



Анна Федорова

Особенная доставка «Живого Груза»

«Оптимальная логистика» как комплексный логистический оператор и лицензированный таможенный представитель имеет в своем портфеле клиентов с абсолютно различной номенклатурой товаров. При этом отчасти это осознанный и необходимый для компании выбор ведения бизнеса. Связано это с необходимостью удовлетворить потребность представителей разных секторов экономики – потенциальных и действующих клиентов.

– ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ – СЕГМЕНТИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Транспортируя и производя таможенное декларирование абсолютно разных категорий товаров у нас появляется возможность иметь всесторонний угол зрения. При взаимодействии с разными таможенными постами, мы приобретаем профессиональный опыт, делаем для себя соответствующие выводы, акцентируем свое внимание на самые различные аспекты оформления.

Владея опытом, мы уже при оценке и анализе документов на товар можем давать какие-то практические рекомендации, указывать на подводные камни, которые зачастую не предусмотрены только правовыми или иными нормативными актами.

Одним из наших интересных и не совсем стандартных проектов была перевозка живых животных. Нужно отметить, что это не первый наш опыт, в предыдущий раз мы везли Муфлонов (единственный дикий баран Европы) из Польши.

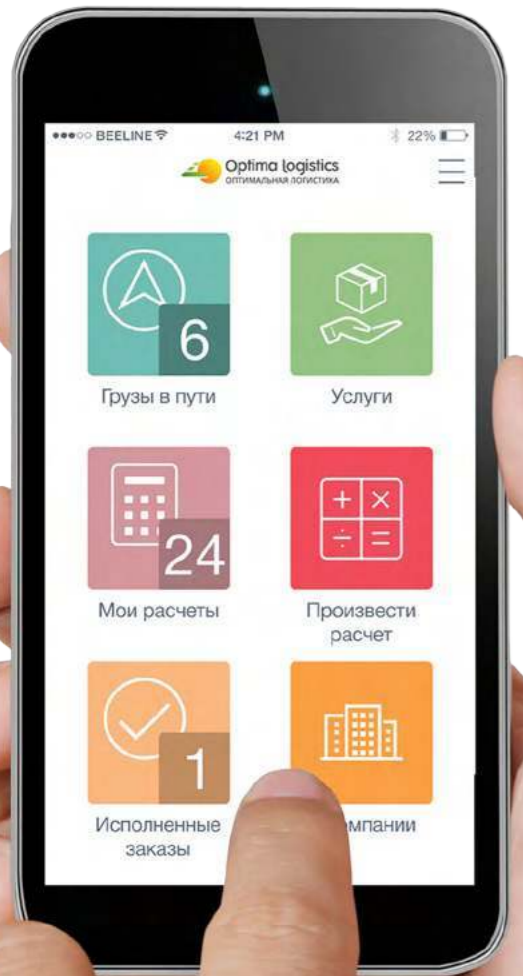
По задаче нашего партнёра Компании «Экомир», необходимо было доставить Маралов (самые крупные представители благородных оленей) из Алтайского края в Тверскую область.

Важно отметить, что Перевозка животных требует специальные условия с применением соответствующего подвижного состава. Транспортное средство должно быть оснащено необходимыми перегородками, которые способны сохранить здоровье животным во время поездки. Также в машине должна быть крыша и необходимо, чтобы были предусмотрены

трапы. Высота каждого борта машины не должна быть меньше метра, в противном случае может возникнуть аварийная ситуация. В кузове не должно быть острых деталей, стенки должны быть гладкими, равно, как и пол. При этом на полу размещается подстилка в виде сена, соломы, опилок, или другого мягкого материала. Как правило, подобные виды животных привязывают головой вперед.

Не смотря на сложные погодные условия, которые плохо сказывались на транспортировке столь ответственного груза, все прошло благополучно в установленные сроки Маралы были доставлены в пункт назначения.

Редакция
«Оптимальная логистика»



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

ОТ ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ



Георгий Властопуло

Как все начиналось

Прошлой осенью мы поставили перед собой амбициозную задачу предложить клиентам в области ВЭД новое средство коммуникаций с логистическим и таможенным оператором. Использование этого средства должно было решить проблемы своевременного и актуального информирования клиентов об этапах движения и таможенного оформления грузов. Также нам хотелось дать возможность клиентам почувствовать всю технологичность нашей компании, которая была реализована ранее в виде Корпоративной Информационной Системы.

Безусловно, мы не были пионерами. До нас этими вопросами задавались любые уважающие себя логистические компании. В качестве реализации многие пошли по пути создания

личных кабинетов на сайтах своих компаний, в которых содержится важная информация для клиентов. Подавляющее большинство через личный кабинет информирует клиентов об этапах движения грузов – размещает так называемый трекинг. Кто-то пошел дальше, и в личном кабинете можно увидеть некоторые из документов, возникающих в процессе исполнения заказов. Но так или иначе, процесс получения информации через личный кабинет инициируется непосредственно самим клиентом. Помимо этого, существует явное неудобство пользования личным кабинетом, если клиент не находится за компьютером, или, к примеру, использует для этого не совсем популярный веб-браузер. Основная проблема заключается в отсутствии мобильности получения информации и слабого, нефункционального интерфейса личных кабинетов.

Учитывая тот факт, что сегодня все большее количество респондентов использует в работе смартфоны, планшеты и другие «умные гаджеты», мы решили миновать этап создания личного кабинета и сразу перейти к созданию мобильного приложения.

Для себя мы решили, что это должен быть информативный, удобный и интуитивный инструмент, который поможет решить практически все проблемы обмена данными. Таким образом, предстояло создать мобильное приложение, которое послужило бы переходу на совершенно иной уровень взаимодействия с нашей компанией – к комфортной логистике.

День сегодняшний

Мы доставляем грузы и проводим таможенное оформление. Мы консолидируем и деконсолидируем их, обрабатываем и храним на складах, отправляем разными маршрутами и разными видами транспорта, из практически любых точек мира в любую область нашей Родины. Мы растаможиваем, сертифицируем, страхуем, мониторим, анализируем, обмениваемся данными – в общем, мы ежедневно коммуницируем по сотням вопросов и ответов. В процессе всего этого мы тратим ваше и наше время. Это называется временными, транзакционными, коммуникационными издержками, которые неизбежны и присущи любому виду деятельности. Чем больше этих издержек, тем менее эффективно взаимодействие, и, как следствие, выше себестоимость результата этого взаимодействия.

Зачем и почему?

Мобильное приложение от «Оптимальной логистики» призвано минимизировать издержки и повысить комфорт при работе с нами.

Снижение издержек приведет к уменьшению себестоимости результата нашей совместной работы и повысит конкурентность ваших продуктов и товаров. Повышение комфорта будет заключаться в абсолютной доступности актуальной информации наряду с удобством ее получения.

За каждым клиентом в компании «Оптимальная логистика» закреплен аккаунт-менеджер. Его основная функция заключается в том, чтобы управлять и аккумулировать информационные и документальные потоки и доносить их до Клиентов. В процессе доставки грузов аккаунт-менеджер коммуницирует с внутренними подразделениями компании:

- Блоком Логистики;
- Таможенным блоком;
- Финансово-экономическим блоком;
- Административным блоком.

За стопроцентный результат определим емкость всех этих коммуникаций. В реалиях, каким бы ни был аккаунт-менеджер, при обработке полученной информации что-то теряется, происходят естественные потери – те самые издержки. На выходе клиенту поступает примерно 90–95 процентов результата.

Со стороны клиента тоже есть менеджер, который в свою очередь, получая информацию от нашего аккаунт-менеджера, обрабатывает и передает ее во внутренние подразделения. Условно я разделил их на:

- Отдел продаж;
- Склад;
- Бухгалтерию;
- Административно-хозяйственный отдел, иными словами, Техничка.

При передаче информации также происходят потери, транзакционные издержки, которые оцениваются нами в 5–10 процентов от результата, полученного от нашего аккаунта.

А принимая во внимание, что наш аккаунт уже потерял 5–10 процентов результата, в совокупности потери составили 10–20 процентов.

В дальнейшем: при исполнении заявки (заказа) мы с вами:

- обмениваемся документами отчетности – примерно 2–4 процента от общего времени исполнения заявки;
- уточняем и корректируем полученную информацию, что составляет примерно 3–5 процентов от общего времени исполнения заявки;
- тратим время на внутренние коммуникации, которые я оцениваю примерно в 3–4 процента от общего времени исполнения заявки.

Таким образом, в процессе исполнения заявки есть еще 8–13 процентов временных издержек, которые также отрицательным образом влияют на результат.

Что же получается в итоге: вы, равно как и мы, планируем получить 100% эффективность результата. Вроде как и соответствующие процессы под это заточены. Однако у нас с вами потери менеджеров составляют 10–20 процентов эффективности, временные издержки при исполнении заявки тянут на 8–13 процентов от результата. И вот что мы получаем в объективной реальности. У нас с вами 30 процентов съедают временные и транзакционные издержки, и в сухом остатке мы имеем всего 70 процентов реальной эффективности.

Во многих компаниях эффективный результат находится на уровне 50% и ниже. Просто мало кто над этим задумывается либо применяет устаревшие и неактуальные алгоритмы работы.

Наше решение: Чем обладает мобильное приложение от «Оптимальной логистики»?

- Оно умеет отправлять push-уведомления о всех событиях и этапах доставки грузов, появляющихся документах, выставляемых счетах, подаваемых и выпускаемых декларациях;

- Историю push-уведомлений и всех событий по заявкам мобильное приложение хранит в специальной закладке «обновления». Если вы не посмотрели уведомление или были в оффлайне, вы всегда можете зайти на экран «обновления» и быть в курсе событий;

- Мобильное приложение позволяет вам видеть и хранить весь необходимый документооборот, возникающий в процессе перевозки и таможенного оформления груза. У вас всегда под рукой все документы. Раньше все это было в вашем компьютере, теперь на экране вашего гаджета;

- Мобильное приложение показывает вам согласованные ценовые коммерческие предложения, оповещает вас об их изменениях, если такие имели место быть. Фразы «вышли мне КП на почту» или «а какая там сумма услуг» уходят в прошлое;

- Мобильное приложение дает вам возможность увидеть таблицу плановых и фактических дат статусов и событий, происходящих с грузом. Звонки с уточнениями, когда и куда прибывает груз, просто забываются;

- Вы можете сами управлять настройками оповещений – выбирайте, по каким событиям вас уведомлять, и мобильное приложение будет строго действовать по вашему сценарию;

- Мобильное приложение надежно защищает ваши данные. Нами придумана двойная идентификация пользователя в мобильном приложении, а также премодерация, которые исключают возможность несанкционированного доступа к данным клиента.

Что содержит мобильное приложение ?



Иконка «Грузы в пути» открывает доступ ко всем заказам, находящимся в пути, то есть, грузы, готовые к забору от отправителя, но еще не достигшие конечного адреса доставки, находятся здесь. По всем заказам можно смотреть актуальные статусы и местонахождение.

Отпадает необходимость вести дополнительные записи, таблички или уточнять у менеджера местоположение груза.

Наши услуги всегда перед вами и доступны через иконку «Услуги». Описание наших продуктов, основные преимущества и этапы их исполнения доступны в любой момент для ознакомления.

Посчитаем?

Через иконку «Произвести расчет» вам доступны быстрые расчеты. Некогда направлять менеджеру по почте информацию для расчета, хочется просто прикинуть стоимость доставки груза – к вашему вниманию меню быстрых расчетов. Просто заполните форму, нажмите «получить расчет», и через мгновение в веб-интерфейсе нашей КИС появится ваша заявка, которую менеджер с заботой обработает, при необходимости позвонив вам и задав уточняющие вопросы. А после того как менеджер посчитает ваш запрос, вам придет уведомление о готовом ценовом предложении, которое вы сможете посмотреть опять-таки в мобильном приложении!

Посмотреть все произведенные расчеты можно, нажав на иконку «Мои расчеты». Сложно придумать что-то более удобное, чем все расчеты в одной папке! Расчеты подразделяются на три категории по следующим критериям: неподтвержденные, согласованные, отмененные. Представьте: вы смотрите коммерческое ценовое предложение у себя на мобильнике, вам нравится стоимость, и вы просто нажимаете кнопку «в работу», а мы со своей стороны видим, что вы согласовали расчет, и готовы к его исполнению!

Одна из самых интересных иконок меню – «Исполненные заказы». Все ваши исполненные заказы находятся



именно в этой папке. Вы можете самостоятельно определять в архиве период времени выборки заказов. Каждый заказ хранит все необходимые данные, включая коммерческие предложения, таблицу дат, документы. Удобнейший инструмент хранения и анализа данных. Такого еще не было ни у одной логистической компании! Иконка «О компании» говорит сама за себя и открывает доступ ко второстепенному меню, которое содержит информацию о компании, акциях, новостях, клиентах и команде.

Иконка «Новости» дает вам возможность наблюдать за новостной лентой в режиме онлайн. Иконка отправляет вас на страницу новостей нашего сайта.

Иконка «Акции» призвана знакомить вас с акциями, проводимыми нашей компанией. В настоящее время разрабатывается интерфейс, с помощью которого

можно было бы видеть и управлять акционными предложениями.

Иконки «История» и «Команда» дают вам возможность познакомиться с нами заочно.

Особо ценные наши иконки – «Клиенты» и «Отзывы». В этих иконках содержится информация о тех, для и ради кого мы так усердно трудимся!

Мы гордимся!

С использованием мобильного приложения от «Оптимальной логистики» эффективность результата повышается на 20%. При этом себестоимость достижения результата сокращается на 25%. Синергетический эффект от использования приложения может достигать до 45% производственной эффективности деятельности клиентов.

Однако, не только измеряемые технические критерии были целью создания приложения. Все мы живем в век комфорта, и что бы ни говорили злые языки, предпочтение комфорту отдает все большее количество людей. Сложно себе представить обыденные вещи вне зоны комфорта. Поэтому мы создавали не только передовое приложение, но и крайне комфортное решение.

Мобильное приложение позволяет вам находиться в любом месте и в любое время и в любой момент быть в курсе всех происходящих событий.

Мобильное приложение заменяет вам множество инструментов в производственной деятельности одним ключевым решением. Таким образом, реализуется принцип «одного окна», но уже с точки зрения контроля и управления процессами доставки груза.

Мобильное приложение значительно снижает вашу операционную загруженность.



У вас появится время на проектную деятельность, вы сможете уделить внимание развитию бизнеса и оптимизации затрат.

Мы – приверженцы инновационных идей. Мы стараемся опередить потребности рынка, предложить потенциально новые инструменты работы и взаимодействия. Потому что мы верим: именно новые идеи могут повысить эффективность результата.

Георгий Властопуло,
Генеральный директор
ООО «Оптимальная логистика»

Это наше конкурентное преимущество, которое становится ВАШИМ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ!

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ В действии



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ. ПРЕЗЕНТАЦИЯ. ФОТОРЕПОРТАЖ С МЕСТА СОБЫТИЙ.

ВЛАДЕТЬ ИНФОРМАЦИЕЙ:

Местонахождение вашего груза, его статус, факт таможенной очистки – все это и многое другое вы вне зависимости от места вашего нахождения получаете, используя Приложение в режиме онлайн. Push-уведомления сообщают вам о всех процессах по грузам.

ПЛАНИРОВАТЬ РАБОТУ:

В режиме онлайн вы всегда имеете возможность отслеживать изменения коммерческих условий работы, проводить расчеты, быть в курсе акций и бонусных предложений Компании.

КОНТРОЛИРОВАТЬ ДОКУМЕНТООБОРОТ:

Вам всегда доступен функционал мобильного документооборота: копии счетов, сканы деклараций и других важных документов у вас в телефоне.

УПРАВЛЯТЬ ЛОГИСТИКОЙ:

В «личном кабинете» сохранена и доступна для просмотра история заказов, основные этапы работы. Вы имеете возможность управлять настройками обмена данных и многое другое.

ПРОСТО. УДОБНО. ПОНЯТНО

Любое пользовательское приложение должно быть понятным и интерактивным. Мы создали простое и понятное навигационное меню, с помощью которого вам крайне легко ориентироваться в Приложении. Оно схоже с рабочим столом – все необходимые документы и папки у вас под рукой. Ваши расчеты, заказы, новости – в одном клике от вашего внимания.

ТЕХНОЛОГИИ И ПОЛЬЗА

Все самое главное в одном устройстве. Именно под таким девизом создавалось мобильное приложение. Вам необходимо срочно актуализировать информацию о грузе, или здесь и сейчас нужен номер счета и декларации – в вашем распоряжении мобильный документооборот, позволяющий в режиме online просматривать необходимые документы и информацию. Вы были на конференции и отключали телефон? Не проблема: при заходе в Приложение меню обновлений покажет вам все события, которые происходили в ваше отсутствие.

НАДЕЖНО И БЕЗОПАСНО

Для полного и объемного функционала Приложению необходимо содержать информацию, являющуюся конфиденциальной. Именно поэтому мы львиную долю времени разработки уделили безопасности. Вход в Приложение возможен только авторизованным пользователям, а система двойной проверки идентификации Клиента с модерацией позволяет исключить доступ нежелательным гостям.

ПРЕИМУЩЕСТВО БЫТЬ С НАМИ

Высокая конкурентоспособность вашего бизнеса – это эффективная работа вашего партнёра. Такая несложная логика сопровождает нас в наших повседневных делах. Приложение от «Оптимальной логистики» несет в себе результат нашей многолетней профессиональной и инновационной деятельности. Минимум времени для обмена информацией и документами, максимум возможностей для отслеживания и контроля перемещения груза.

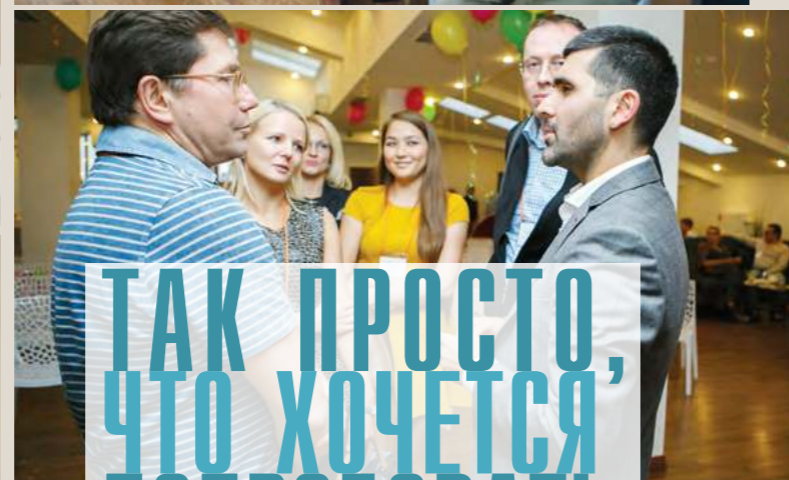
УДОБНО. ВЫГОДНО. ПЕРСПЕКТИВНО.





УПРАВЛЯТЬ
ПРОЦЕССАМИ,
СОКРАЩАТЬ
ВРЕМЯ





ТАК ПРОСТО,
ЧТО ХОЧЕТСЯ,
ПОПРОБОВАТЬ



Таможенные режимы



На сегодняшний день существует 16 таможенных режимов:

ОСНОВНЫЕ РЕЖИМЫ:

- Выпуск для внутреннего потребления
- Экспорт
- Международный таможенный транзит

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ:

- Переработка на таможенной территории
- Переработка для внутреннего потребления
- Переработка вне таможенной территории
- Временный ввоз
- Таможенный склад
- Свободная таможенная зона (свободный склад)

ЗАВЕРШАЮЩИЕ РЕЖИМЫ

- Реимпорт
- Резкспорт
- Уничтожение
- Отказ в пользу государства

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ

- Временный вывоз
- Беспошлинная торговля
- Перемещение припасов

Выбор таможенного режима связан прежде всего с теми бизнес-задачами, которые ставит перед собой участник ВЭД. Если, к примеру, ему необходимо ввезти товар на территорию РФ для участия в какой-либо отраслевой выставке, а потом требуется вернуть товар обратно, то в таком случае будет заявляться таможенный режим «ВРЕМЕННЫЙ ВВОЗ».

Если участнику ВЭД требуется вывезти товар за рубеж с целью его ремонта и/или замены каких-либо комплектующих, то в таком случае будет заявляться режим «ПЕРЕРАБОТКА ВНЕ ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ». При этом если случай гарантийный, то обратный завоз и оформление товара на территории РФ будет по таможенному режиму «РЕИМПОРТ». Если же случай негарантийный, то при обратном ввозе отремонтированного товара на территорию РФ будет заявляться режим «ИМПОРТ», при этом таможенные платежи будут исчисляться со стоимости работ и запасных частей, которые были произведены на иностранной территории.

Выбор таможенного режима – это экспертная оценка таможенного представителя в соответствии с задачами и целями клиента участника ВЭД.

Основные Тренды



Автомобильные грузоперевозки – наиболее пострадавший сегмент рынка ТЭУ от экономических санкций и рецессии. По итогам 2015 г. ожидается сокращение объема коммерческих перевозок автотранспортом на 20%, грузооборота – на 10%, падение стоимостных и физических

показателей в сегменте международных перевозок на 25-30% и резкое обострение конкуренции на рынке международных и внутренних перевозок.

По результатам опроса игроков рынка (транспортных и логистических компаний), проведенного РБК.research в первом

на рынке автомобильных грузоперевозок



Симонова Людмила Николаевна

полугодии 2015 г., были выделены факторы, влияющие на показатели работы автомобильного транспорта, основные тренды и антикризисные меры, принимаемые для преодоления последствий санкций и экономической рецессии.

Следует отметить, что такие варианты обеспечения «выживания» в условиях кризиса, как уход бизнеса в тень, снижение качества и надежности работы компаний и т.д., в ходе опроса не рассматривались.

По данным Росстата, практически весь 2014 г. месячная динамика коммерческих грузоперевозок была ниже показателей 2013 г., а в последнем квартале падение составило почти 13% (по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.). В результате объем грузовой базы, освоенный коммерческим сегментом в 2014 г., снизился на 4,4%, до 1616,5 млн т.

По итогам 8 месяцев 2015 г. коммерческие перевозки автомобильным транспортом упали на 9% по сравнению с

аналогичным периодом 2014 г. При этом полученные результаты были существенно ниже показателя за январь-август кризисного 2009 г.

В течение первых 3-х кварталов 2014 г. месячная динамика грузооборота автомобильного транспорта была выше показателей 2013 г., что позволило, несмотря на снижение объемов в 4-ом квартале, закончить год с минимальными потерями: грузооборот коммерческого сегмента в 2014 г. снизился на 2,6%, до 121,7 млн т.

В январе-августе 2015 г. падение ускорило: грузооборот снизился на 3,4% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Однако по отношению к кризисному 2009 г. отмечался рост более чем

в 1,5 раза. Тот факт, что сокращение грузовой базы не сильно сказалось на динамике грузооборота, стало следствием повышения конкурентоспособности автомобильного транспорта при доставке грузов на средние и дальние расстояния – тенденции, наблюдавшейся последние два десятилетия. Увеличение средней дальности автомобильных перевозок было вызвано улучшением экономики автомобильных перевозок и растущей конкуренцией, с одной стороны, и совершенствованием структуры перевозимых грузов в пользу товаров с высокой степенью обработки – с другой, а также ростом удельного веса международных автоперевозок в общем объеме работы автомобильного транспорта.

В России с 2000 по 2014 г. средняя дальность перевозки одной тонны груза возросла почти втрое – с 26 км до 75 км, а конкурентоспособная зона использования автомобильного транспорта – в два раза, с 950 км до 2000 км. Со второй половины 2014 г. предприятия автомобильного транспорта начали терять позиции на рынке грузоперевозок, уступая грузы железнодорожному транспорту. Особенно сильное падение доли автотранспорта ожидается по итогам 2015 г. Обострение конкуренции отмечается на рынке контейнерных отправок, транспортировки древесины и целлюлозно-бумажных изделий, продукции химической промышленности, продовольствия и с/х сырья на расстояниях свыше 1500 км.

СРАВНЕНИЕ ДИНАМИКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, 2010-2015 ГГ., %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015E
Ж/Д ТРАНСПОРТ	108,8%	103,0%	102,4%	97,2%	98,0%	96,0%
АВТОМОБИЛЬНЫЙ	93,7%	105,4%	103,0%	99,2%	97,8%	80,0%

Ситуация на рынке международных автомобильных перевозок в 2015 г. характеризуется резким падением спроса на перевозки в импортном сообщении, снижением ставок и выводом из оборота части подвижного состава. Так, по данным руководства крупного транспортного холдинга, ставка тарифа на транспортировку из Восточной Германии в Московскую область в апреле 2015 г. снизилась на 23% по сравнению с апрелем 2014 г. При этом отмечается повышение спроса на автомобильные перевозки на экспортном направлении: растет экспорт продовольствия, нефтепродуктов, строительных материалов, удобрений. Ориентирован он преимущественно на

страны Восточной и Южной Европы. По мнению экспертов, развитие экспортных перевозок сдерживается низкими ставками, а также проблемами с обратной загрузкой.

В результате падения объемов перевозок вследствие введения санкций, девальвации рубля и снижения внутреннего спроса на импортируемые товары, по оценке РБК.research, к апрелю 2015 г. на рынке осталось не более 3,7 тыс. российских компаний, осуществляющих международные автоперевозки. Большинство перевозчиков имеют оборот от 40 до 400 млн руб. Существенно сократился парк автомобилей: по оценкам участников рынка – не менее чем на треть. В наибольшей сте-

пени пострадали компании, имевшие лизинговый подвижной состав и валютные кредиты, взятые на покупку транспорта. По итогам года ожидается падение объема международных автомобильных перевозок почти на 20% по сравнению с 2014 г., в том числе на европейском направлении – на 23%. Объем перевозок импортных грузов из стран Евросоюза может сократиться на 40%, в то время как экспортный грузопоток увеличится на 6,5%. По данным Росстата, доля убыточных предприятий среди автоперевозчиков составляет более половины. Помимо ухудшения экономической ситуации в стране это объясняется рядом субъективных факторов, в частности высокой



оборотных средств, лишив перевозчиков доступных кредитов, лизинговых и факторинговых схем.

До конца 2015 г. налоговая нагрузка на автотранспортные предприятия еще более усилится. С 15 ноября 2015 года размер платы за проезд по федеральным трассам с владельцев грузовиков с массой свыше 12 тонн составит 3,75 рубля за километр пути. Ожидается ужесточение весового контроля на дорогах РФ, снижение допустимого % отклонения от максимально допустимого веса (2% к действующим сейчас 5%). Имеется законодательная инициатива по введению солидарной ответственности грузоотправителя за превышение допустимых норм загрузки. До двух раз выросли тарифы страховщиков на КАСКО и ОСАГО.

В Московской области с 01.01.2015 г. повышен на 3 руб. с л.с. транспортный налог на грузовые автомобили старше 5 лет. Тогда же была введена новая форма декларации по НДС; по оценкам, такой переход в течение непродолжительного времени уберет с рынка дешевые ставки транспортно-экспедиторских компаний, зарабатывающих на манипуляциях с НДС. Повышены акцизы на топливо, что поднимет стоимость дизтоплива по оценкам до 50 р./л.

конкуренцией на фоне падения спроса на грузоперевозки. По оценке участников рынка, рентабельность автоперевозчиков снизилась с 14-17% в 2010 г. до 8-10% в 2014 г., экспедиторских компаний – с 6-7% до 1,5-4%, соответственно. Перевозчики и экспедиторы вынуждены сдерживать повышение ставок из-за снижения спроса, при этом себестоимость перевозок растет. Увеличиваются прямые

и косвенные налоги, растет стоимость электроэнергии, аренды, расходы на содержание и эксплуатацию автомобилей, что сокращает налогооблагаемую прибыль компании на 30-45%. Из-за падения курса рубля происходит 2-кратное удорожание стоимости комплектующих и запчастей, которые поставляются из-за рубежа за валюту. Общее увеличение ставок по кредитам привело к удорожанию

ИНДЕКСЫ ТАРИФОВ НА АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ, 2010-2015 ГГ., %

ТАРИФ	2010	2011	2012	2013	2014	2015* оценка
В среднем за период к предыдущему году, %	102,20	108,97	107,22	103,95	105,01	107,4
Декабрь к декабрю предыдущего года, %	103,68	110,19	105,3	104,18	107,19	102,2

* январь-сентябрь 2015 г.
Источник: Росстат

Существует законодательная инициатива о предоставлении местными органами власти права устанавливать ограничения для проезда по муниципальным дорогам и взимать проездную плату для грузовиков.

По мнению участников рынка, совокупность указанных факторов может привести к росту расходов на транспортировку по сравнению с 2014 г. на 20-25%.

По данным Росстата, в 2014 г. средний рост тарифов на автоперевозки составил 5,01%. На протяжении всего года отмечался рост ставок на уровне инфляции, в декабре 2014 г. индекс роста тарифов к декабрю 2013 г. составил 107,19%. По данным Росстата, в январе-сентябре 2015 г. индекс тарифов на грузовые перевозки автомобильным транспортом составил 107,4% к соответствующему периоду предыдущего года. Во втором квартале на фоне сокращения грузопотока и спроса на автоперевозки отмечалось месячное снижение тарифов, при этом во

внутрироссийских перевозках сохранялись действующие ставки, а на импортные перевозки наблюдалось их падение.

Исходя из оценки динамики тарифов и коммерческого грузооборота, можно предположить, что стоимостной объем рынка автоперевозок в 2015 г. сократится на 3%, при этом в сопоставимых ценах (с учетом инфляционной составляющей) падение может составить почти 20%. Учитывая, что рост расходов на автоперевозки в среднем по отрасли ожидается в пределах 20-25%, финансовое состояние большинства грузоперевозчиков резко ухудшится.

По оценкам участников рынка, до конца 2015 г. и в первом полугодии 2016 г. рынок автоперевозок будет падать (или в лучшем случае стагнировать) во всех сегментах, включая и сборные грузы. Финансовые показатели и выживаемость перевозчиком в значительной степени будут зависеть от платежеспособности грузоотправителей и решения пробле-

мы отсрочки платежей, достигающей 90 дней. Для восполнения текущего кассового разрыва при несвоевременной оплате перевозок перевозчики вынуждены оформлять «короткие» потребительские кредиты под высокие проценты. Однако доступ к таким кредитам имеют лишь крупные компании. Часть перевозчиков и экспедиторских компаний закроются, что приведет к перераспределению рынка и, в конечном счете, – балансу спроса и предложения.

Материал подготовлен на основе исследования РБК.research «Рынок автомобильных грузоперевозок в 2014-2015 гг. и прогноз до 2018 г.»

Симонова Людмила Николаевна, к.э.н., главный аналитик Департамента b2b проектов РБК, заместитель председателя комитета по логистике ТПП РФ, соруководитель подкомитета по мониторингу



Penti: ПРАВИЛЬНЫЙ Образ

— главное отличие бренда



Анна Федорова

от простой Торговой Марки



ОСНОВА БИЗНЕСА:
ПРОИЗВОДСТВО
ТРИКОТАЖА

оно, как нам кажется, нисколько не потеряло свою актуальность, возможно даже, как никогда приобретает важность умение слышать и слушать.

Сергей Петрович, ваша компания с историей и корнями. Насколько вам сегодня помогает ваша бренд-история, ведь крайне важно в сложных реалиях иметь некий запрос прочности, причем не только финансовой, но и, скажем так, исторической. Сила и прочность партнёрских отношений, сила бренда выходят на первый план?

— Для начала немного о силе бренда. Бренд — образ товара в сознании массового потребителя. Наличие этого образа — то, что отличает бренд от простой торговой марки.

При огромном изобилии товар, незнанный нам, имеет совсем мало шансов на покупку. Потому что любой потребитель покупает, прежде всего, то, о чем имеет представление. Понимая это, для осуществления успешных продаж мы ставим задачу превратить свою торговую марку в сильный бренд.

Что дает наш бренд потребителям? Уверенность в неизменности качества продукта, к которому они привыкли, эмоциональную удовлетворенность от покупки.

— Сергей Петрович, назовите ваши основные принципы, что в вашем бизнесе вы считаете основополагающим?



— Я выделю несколько принципов для нашего бизнеса:

- Важность и ценность для наших клиентов;
- Правильное управление и контроль;
- Преимущество над конкурентами;
- Организация;
- Конечный результат, т.е. прибыль;
- Немаловажный принцип, конечно же, логистика;

— Сергей Петрович, день сегодняшний внес корректировки в вашу бизнес-стратегию? Задачи изменились?

— Несмотря ни на что, главной задачей для нашей компании было и будет ее развитие. Тем более наш бренд «Penti» является новым и единственным в России. Мы стараемся проводить как можно больше акций, пересматривать конечную стоимость для наших потребителей.

Конечно же, немаловажную роль сыграла нынешняя ситуация в отношениях Российской Федерации и Турецкой Республики. От этого страдают новые поступления товара и логистика нашей компании. В связи с этим придется изменить некоторые стратегии нашего бизнеса. А вот в какую сторону, мы еще не готовы это озвучить.

— Сергей Петрович, ваша компания — импортер, расскажите о том, насколько сложна сейчас для вас внешнеэкономическая деятельность?

— При сотрудничестве с вашей компанией проблем не возникало. Но так как вся наша продукция производится в Турции, то внешнеэкономическая дея-

тельность для нашей компании очень усложнилась. Буквально на днях Президент Российской Федерации издал указ в отношении Турецкой Республики, в котором имеется пункт о запрете или ограничении внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов товаров, страной происхождения которых является Турецкая Республика, по перечню, определяемому Правительством Российской Федерации.

— Мы — приверженцы правила строить бизнес на доверии и комфорте. Для нас клиентоориентированность — не дань моде. Наши технологии создаются для и Ради. Расскажите, как вы боретесь за ваших Покупателей. Тем более, что ваша целевая аудитория в основном женщины?

— Начну с того, что наш розничный магазин «Penti» находится в одном из крупнейших торговых центров — «Мега-Химки». В наш ассортимент входит не только чулочно-носочная продукция, но еще домашний трикотаж и нижнее белье. И не только для женщин, но и для мужчин и детей.

Персонал магазина всегда найдет подход к любому покупателю нашей продукции.

— Для привлечения клиента проводятся многочисленные акции не только в нашем магазине, но и в самом торговом центре.

— Мы создали дисконтные и подарочные карты для наших клиентов.

— Мы завели свои группы на различных социальных ресурсах, через которые наши клиенты могут быть в курсе наших акций и спецпредложений:

Instagram: [instagram.com/pentirusia](https://www.instagram.com/pentirusia)

Вконтакте: vk.com/penti_official

Facebook: www.facebook.com/pentirusia

— Сергей Петрович, наш выпуск предновогодний, все мы в этом время полны надежд. Скажите, у вас есть бизнес-мечты? И конечно же, мы будем признательны за предновогодние добрые пожелания в адрес нас всех!

— Я думаю, что у каждого предпринимателя есть своя бизнес-мечта. Моя мечта в том, чтобы бренд «Penti» не ограничивался одним магазином, а стал огромной сетью по всей России.

От всей души хочу поздравить вас с замечательным праздником — наступающим Новым 2016 годом! На пороге нового года мы подводим итоги минувшего. 2015-й был для нас годом напряженного труда. Совместными усилиями сделано очень много для обеспечения дальнейшего развития, роста экономических показателей, создания благополучной и комфортной среды.

Пусть грядущий год станет для всех нас годом новых побед и свершений, будет счастливым и благополучным! Мира и добра, здоровья и процветания!

Якшин Сергей Петрович,
Генеральный директор
компании «Пенти Глобал»

Редакция
«Оптимальная логистика»



Анна Федорова

ВКУСНЫЙ КОФЕ.

Когда это не просто чашка, а произведение искусств.

— Мы благодарим вашу компанию и вас лично за уделенное время. Мы общаемся с разными отраслями и сферами. Сегодня, когда приходится корректировать бизнес в целом, логистику и ВЭД в частности, особенно важно делиться опытом, взглядами и отношением к сегодняшней действительности.

В первую очередь хочется спросить вас, на чем основывается ваш бизнес, какие критерии вы считаете основополагающими?

— Бизнес ООО «Франко» основывается на профессиональном взаимодействии со всеми участниками рынка кофейного

оборудования. Мы считаем, что каждый наш клиент достоин получить качественное кофейное оборудование, качественное сервисное обслуживание этого оборудования, а самое главное — профессиональное сопровождение нашими сотрудниками каждой сделки. Мы работаем под девизом «Кофе как искусство!».

Наша компания стремится ставить перед собой высокие планки в достижении результатов, и мы готовы сказать всем нашим партнерам и клиентам о том, что мы не просто компания по поставкам кофеварочного оборудования, а коллектив профессионалов, нацеленный только на

наивысший результат своей работы. Мы полностью отвечаем за высокое качество и передовые технические инновации в области кофейного оборудования.

Наша цель — донести до клиента максимум информации о передовом оборудовании, которое мы закупаем в Европе. Данное оборудование проверено временем и всегда по-настоящему радует ценителей кофе.

— Скажите, пожалуйста, что для вас «Вкусный Кофе»?

Мы, например, идеологи в своей отрасли, мы не продаем просто логистические услуги. Мы всегда хотим дать

Компания ООО «ФРАНКО» с 1992 года поставляет профессиональное кофеварочное оборудование МИРОВЫХ БРЕНДОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК И ЯВЛЯЕТСЯ ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ:



Швейцарской компании FRANKE — одного из крупнейших мировых производителей суперавтоматических кофемашин;



Итальянской компании La Marzocco — всемирного бренда рожковых кофемашин премиум-класса, эспрессо-кофемашины ручной сборки



Ирландской компании MARKO, лидера рынка фильтровых кофемашин и бойлеров;



Ольга Фомина
Начальник отдела ВЭД

чуть больше, чем просто доставка и таможенная очистка из точки А в точку В.

— Для нас «Вкусный кофе» — это чашечка идеального кофе, сделанного руками профессионального бариста на нашем

высокотехнологичном оборудовании. Это не просто чашка кофе, это «произведение искусства».

— Есть ли новые продукты, позиции (услуги), направления или решения — актуальные или скорректированные под сегодняшний спрос. Он, кстати, изменился за текущий кризисный год?

— Да, безусловно, наша компания отличается тем, что умеет гибко подстраиваться под реалии современного рынка и особенности экономической ситуации в стране, и мы постоянно меняем и совершенствуем наши направления, решения, услуги и продукты. В этом году на рынок высокотехнологичного кофейного оборудования выпустились новые, технически совершенные кофемашины от швейцарской компании FRANKE модели A200 и A600 с глянцевой пеной, а также кофемашины от итальянской компании LA MARZOCCO.

— Логистика — понятие широкое. Вы как профильный специалист с большим опытом как видите отрасль в целом, какие тенденции близки вам?

— На мой взгляд, отрасль логистики переживает сегодня революционные изменения в мировой истории. Взять хотя бы последние тенденции по стремлению бизнеса в России к расширению границ современных нефтепроводов, строительство современных объектов нефтегазового комплекса, ведь это все и есть расширение границ логистики между странами.

Что касается современных тенденций в логистике, то лично мне близка актуальная на сегодняшний день тема консолидации грузов на «перехватывающих складах» Евросоюза и Прибалтики. Сегодня данная тенденция в логистике особенно актуальна, есть возможность складывать и хранить партии грузов до



удобного момента, когда клиент готов выкупить целую фуру товара, например. Этот подход значительно упрощает процесс перевозки и хранения товара.

– У вас такой обширный пул клиентов, более того, среди них много крупных мировых брендов, расскажите, как вы добиваетесь таких результатов?

– Мы – команда профессионалов, которые не просто превосходно справляются с поставленными перед ними задачами, но также горячо любят свое дело, прикладывают максимум усилий для достижения наивысших результатов.

– Расскажите о наиболее значимом проекте в истории вашей компании?

– Наиболее значимый проект в истории нашей компании – запуск нового бренда кофемашин итальянского произ-

водителя LA MARZOCCO Srl. Это икона кофемашин рожкового типа, которые собирают до сих пор вручную, они известны во всем мире.

– Ваша компания с точки зрения логистики – консерватор или новатор? Какие ценности вы разделяете?

– С точки зрения логистики, наша компания одновременно и консерватор, и новатор. Дело в том, что как в классической логистике есть много тенденций и приемов, которые мы широко используем в своей работе, так и в современных подходах к логистике есть множество приемов и тенденций, на которые следует обратить внимание.

– Наш номер будет последним входящем году, поделитесь планами вашего подразделения (отдела)? Пожелайте всем нам что-то хорошее?

– В следующем году наш отдел планирует увеличить обороты перевозок кофейного оборудования из Европы и радовать всех россиян лучшей чашкой кофе из наших кофемашин.

ООО «Франко» от всей души желает компании ООО «Оптимальная Логистика» развития, процветания и совершенствования, побольше новых, интересных партнеров и, самое главное, чтобы ваша работа вас всегда только радовала!

Ольга Фомина
Начальник отдела ВЭД
Редакция
«Оптимальная логистика»

Аутсорсинг ВЭД

– Единственное верное решение



Иван Комаров

реницию, которая и рождает такие схемы ввоза товаров из-за рубежа. Кто-то рассуждает о невозможности потребителя приобретать некоторые товары, если бы они ввозились легальным образом и т.п. Однако у медали всегда две стороны.

Приверженцы второй стороны медали это как раз те, кто готов конкурировать на рынке, готов к долгосрочному планированию и развитию своего бизнеса, кто готов занимать нишу на рынке не на один день, кто готов в ущерб единовременной выгоде выстраивать продуктивную коммерческую и маркетинговую стратегию своей компании. Такие участники рынка оценивают не только экономическую

выгоду, но и риски, которые покупаются вместе с ней. И если 5-10 лет назад последствия этих рисков были минимальны, сегодня они могут быть критическими для бизнеса в целом.

С 2016 года Налоговая и Таможенная службы начинают электронный обмен данными о ввозимых товарах на территорию Таможенного союза в целом и Российской Федерации в частности. Таким образом у фискальных органов появляется возможность очень просто проверить происхождение товара, легальность его ввоза и актуальность уплаченных при ввозе импортных таможенных платежей. И это помимо структурных изменений

В этом году на ежегодном обращении к Совету Федерации В.В. Путин абсолютно четко обозначил приоритеты таможенной службы по отношению к нелегальному (серому) импорту. Лейтмотив прост: серый импорт является прямым нарушением законодательства РФ и ведет к сокращению бюджета в части необходимых к уплате при импорте таможенных платежей. Ключевым является сокращение бюджета. Сейчас все, что не пополняет бюджет или наносит ему прямой или косвенный экономический урон, попадает под разряд и пристальный контроль.

Некоторые эксперты склоняются к мнению, что серый импорт – явление, больше продиктованное рынком, нежели какими-то дополнительными экономическими выгодами для импортеров. Многие ссылаются на недобросовестную конку-





в налоговой службе, которые произошли в начале 2015 года при внедрении электронной системы ведения книги учета покупок и продаж. Дополнительно на всем этом фоне разворачивается достаточно неприятная история в банковском секторе. Все чаще поводом для отзыва лицензий у банков в профессиональных кругах называют участие банков в нелегальных схемах увода капиталов за рубеж. По информации РБК, около недели назад ЦБ «спустил» банкам список из более чем 25 тысяч компаний, которые по ряду критериев попадают в разряд фирм-однодневок, денежные операции которых расцениваются как сомнительные. Расклад сил, прямо скажем, не в пользу различных оптимизационных схем.

В то же время доля импортных товаров, поступающих на российский рынок

не совсем легальным путем, по разным оценкам составляет от 7 до 12 процентов, или около 20–25 млрд. долларов в денежном эквиваленте, что совсем не мало. Юридические компании, являющиеся сегодня импортерами де-факто, порой не имеют даже отдаленного представления о тонкостях внешнеэкономической деятельности. Зачастую профессиональная компетентность сотрудников таких компаний оставляет желать лучшего, потому как де-юре внешнеэкономическая деятельность не ведется, да и штат укомплектован с точки зрения ведения бизнеса именно в заданных параметрах.

Что же получается: с одной стороны, ужесточение требований законодательной и исполнительной властей значительно усложняют возможность использования серого импорта при ввозе

товаров из-за рубежа, с другой стороны, участники этого рынка попросту не знают и не умеют работать по-другому.

На первый взгляд, задача не решаема, однако, на самом деле она имеет сразу несколько решений.

Решение 1. Становимся участником ВЭД

Компания становится полноценным участником внешнеэкономической деятельности со всеми вытекающими последствиями: заключает прямой контракт с производителем (поставщиком) товара, открывает валютные счета, ведет взаиморасчеты через отдел валютного контроля банка, регистрируется в таможенных органах, самостоятельно или через таможенного представителя оплачивает таможенные платежи. Безусловно, такой

подход требует от владельцев бизнеса привлечения профессиональных кадров с опытом работы во внешнеэкономической деятельности, и останавливая свой выбор на таком решении, необходимо взвесить и оценить все «за» и «против», включая экономическую выгоду.

Плюсы в том, что компания становится открытым участником ВЭД и приобретает опыт ведения такой деятельности. Минусы же в том, что компания открыта не только для рынка, но и для проверяющих и таможенных органов, повышаются риски, возникающие при взаимодействии с таможенными органами и валютным контролем, увеличивается себестоимость единицы товара, потому как профессиональные кадры стоят денег. Также не стоит забывать о внутреннем администрировании внешнеэкономической деятельности, которое требует пристального внимания и компетентности самого руководства.

Решение 2. Используем Аутсорсинг ВЭД

Я могу смело заявить, что для небольшого бизнеса с поставками 2–3 раза в месяц верным решением является аутсорсинг внешнеэкономической деятельности.

Аутсорсинг ВЭД – услуга, в рамках которой в качестве импортера товара выступает Логистический оператор, а Клиент покупает у него товар за рубли с НДС 18%. Реализовывается схема аутсорсинга крайне просто и прозрачно:

Логистический оператор заключает с Клиентом договор поставки товара;

Логистический оператор заключает с производителем (отправителем) контракт на закупку товара;

Логистический оператор выставляет Клиенту счет в рублях на закупку товара у производителя (отправителя);

Закупив товар у производителя (отправителя), Логистический оператор достав-

ляет товар на территорию РФ, осуществляет оплату необходимых импортных таможенных платежей и выпускает товар для внутреннего потребления (производит импортную очистку);

Логистический оператор передает товар Клиенту с полным комплектом необходимых документов, включая копию таможенной декларации, счет, счет-фактуру, товарную накладную, копии сертификатов, деклараций соответствия и прочих документов, если такие были оформлены.

Таким образом, Клиенту нет необходимости становиться участником ВЭД, исключаются риски, возникающие в этой связи, отпадает необходимость держать в штате соответствующих специалистов, Клиент получает товар на территории РФ, то есть закупает его за рубли у резидента РФ, и в стоимость товара уже включен НДС 18%, который может быть взят в зачет, а следовательно, уменьшит налоговые выплаты.

Дополнительно к уже обозначенным плюсам можно отнести возможность Клиента фокусироваться на собственных процессах, заниматься развитием своего бизнеса без необходимости отвлекаться на непрофильную деятельность.

Для справки:

Аутсорсинг значительно развит за рубежом, где непрофильную деятельность принято выводить за рамки бизнес-процессов компании. Зачастую даже крупные корпорации используют аутсорсинг, потому как затрачиваемое время и внутренний административный ресурс, а также потенциальные затраты на штатных сотрудников во много раз превышают затраты на аутсорсинг.

Сегодня активно набирает обороты аутсорсинг ВЭД товаров из Китая. Во многом это связано с перераспределением грузовых и товарных потоков в связи с европейскими санкциями. Также не стоит забывать, что Китай – выгодный

торговый партнер, а с внедрением новых логистических маршрутов – таких, как мультимодальный перевозочный сервис с использованием железнодорожного транспорта, – сроки доставки китайских грузов могут конкурировать с европейскими направлениями.

Компания «Оптимальная логистика» занимается аутсорсингом ВЭД с 2011 года. Нами была проделана колоссальная работа по формированию базовых торговых и закупочных договоров и контрактов, в полной мере удовлетворяющих все контролирующие органы и учитывающие все тонкости ВЭД. Также нами был разработан наиболее оптимальный алгоритм взаимодействия с Клиентом при оказании такой услуги, включающий в себя переговорный процесс и документооборот с производителем (отправителем) товара исключительно силами наших сотрудников. Это в значительной мере упростило работу Клиента, избавило его от необходимости контролировать пошагово процесс закупки, дало возможность четко планировать получение груза уже непосредственно в РФ.

В 2015 году, несмотря на значительное снижение импорта, мы отмечаем рост продаж именно по аутсорсингу ВЭД. Клиенты все больше интересуются этой услугой, понимая, что в условиях неустойчивого спроса необходимость оптимизировать затраты выходит на первый план. Притом речь в данном случае больше идет о затратах внутренних. Перераспределить бизнес-процессы, сфокусироваться на основной деятельности, больше внимания уделить сбыту товара – это то, что сегодня необходимо сделать.

Иван Комаров,
производственный директор
ООО «Оптимальная логистика»

Мгновения в красках



Головкина Вера, специалист
по таможенному
оформлению



Шурова Раиса, специалист
по международным и
внутрироссийским перевозкам

Сегодня в нашей душевной и творческой рубрике мы публикуем моменты пережитого счастья, гармонии с природой, буйства красок, которые вдохновляют, придают сил и наполняют нас необходимой жизненной энергией.

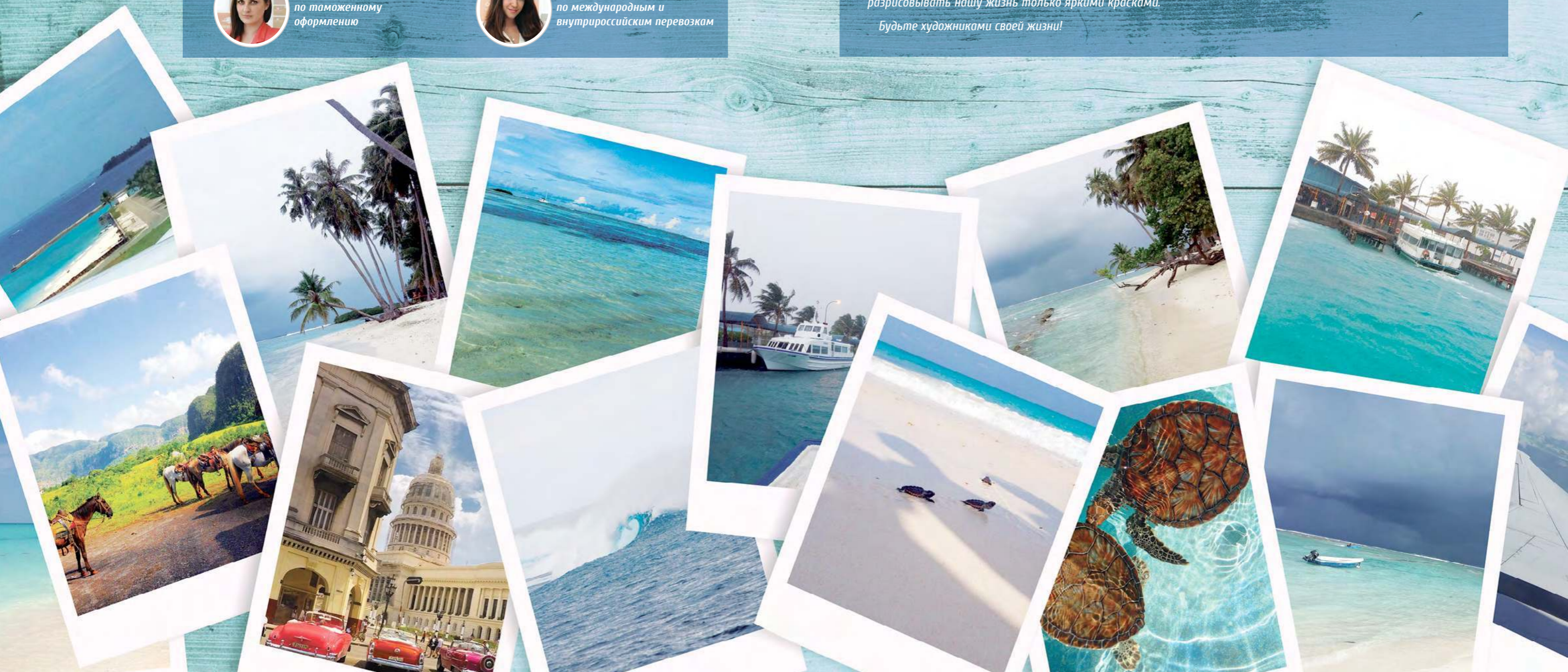
Сколько обширен и огромен мир, сколько в нем красок и оттенков, а главное – насколько мы готовы его чувствовать, любить, принимать и беречь. Наша общая задача – уметь получать удовольствие от всего многообразия окружающего нас мира.

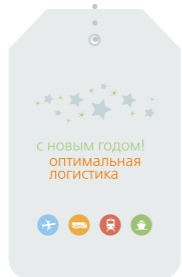
Сегодня мы публикуем фото, сделанные нашими коллегами, мы хотим поделиться теплом, мгновениями, в которых застыли минуты неуловимого счастья.

Оттенки, в которые окрашены эти мгновения, заряжают позитивом и придают сил даже в не самый солнечный день.

И конечно, мы, как и всегда, желаем всем нам стараться и стремиться с самого утра и до позднего вечера разрисовывать нашу жизнь только яркими красками.

Будьте художниками своей жизни!





№10 История любви..!

Сегодня вы читаете юбилейный 10 номер издания, дорогого и значимого для нас, людей, любящих свою работу и компанию, дела. О любви лучше всего говорить в стихах, их множество, для всех свои. Трогательные, судьбоносные, разные.

...«Влюбляются не в лица, не в фигуры.
Они всего лишь маски, миражи,
Влюбляются надолго лишь в натуры,
Влюбляются в мелодию души...»

Наш главный лейтмотив, который мы робко выражали в первом номере, сегодня и в будущем – один и неизменный. Наша идеология, как минимум для основателей и главных идеологов компании и большей части команды – делать свое дело с любовью и преданностью.

Столь популярное и всеми маркетингологами возвращаемое понятие как лояльность – ничто иное как Любовь. Когда не за что-то, не потому что, а иногда и вопреки – вы сохраняете и бережете важных и важное для себя!...

Начиная с первых страниц, где обязательно и неизменно говорит Руководитель, мы показываем наш настрой и настроение. И иногда оно не сильно радужное, но настоящее. Потому, что мы, как и все и всё в этом мире, находимся в Процессе.

Движение иногда бывает хаотично, но мы всегда стараемся идти вперед с высоко поднятой головой. Не потому, что оптимисты (и это тоже), а скорее потому что угол зрения в этом положении намного шире. Нам свойственен максимализм. Потому, что в этом случае мы можем не на словах, а на деле

Логистика может быть с эмоциями...

предложить клиенту то, что он, возможно, даже еще не успел захотеть

Мы иногда торопимся, но точно знаем, что мир сегодня требует запредельных скоростей – им нужно соответствовать.

Мы искренне и открыты к диалогу – от этого и уязвимы... Но честны перед собой.

Наши номера – маленький отрезок жизни. Наши зарисовки, миниатюры – о всем том, что все мы проживаем в этом большом и маленьком мире, экономике, отрасли...

Наши фото отражают наши чувства, события. Перелистывая страницы, мы видим, как меняются наши лица. У нас есть силы и желания рисовать – и мы надеемся, что у нашего творчества были и будут поклонники.



Этот номер не только юбилейный, но и последний в уходящем году.
Мы желаем нам всем мира во всем мире и душевного равновесия.
Доверяйте, любите, берегите близких и родных.
С НОВЫМ 2016 ГОДОМ!



Optima logistics

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Станьте
КЛИЕНТОМ
ЛУЧШЕГО
Логистического
Сервиса



127576, Россия, г. Москва, ул. Илимская, д. 5, корп. 2;

тел.: +7 (495) 249 24 24; + 7 (800) 500 53 22;

sales@optimalog.ru; optimalog.ru; оптимальлог.рф