



Компания Toyota Material Handling RUS
стр. 6



Турция-Россия год спустя
стр. 16



Бизнес-завтрак
стр. 8

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ / КОЛОНКА ГЛАВРЕДА



Георгий Властопуло

BUSINESS-2-BUSINESS
ЖИВУЧ И КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН!


Сейчас вы держите в руках наш последний в уходящем 2016 году номер издания «Оптимальная логистика». И, как водится, по традиции, в этом номере я должен подвести итоги этого года и рассказать о планах на год грядущий.

Мне крайне важно и приятно, что я могу обратиться к читателю лично, без цензуры, дать экспертную оценку произошедшим событиям, быть беспристрастным в суждениях и выводах, полагаясь на многолетний отраслевой опыт.

Начну я, безусловно, с самого главного – слов благодарности в адрес каждого нашего Клиента и Партнера за то, что вместе с вами мы преодолели еще один сложный период экономической нестабильности и в очередной раз бросили Системе вызов форматом business-2-business, доказывая его живучесть и конкурентоспособность.

Год 2016, как и предыдущий, был непростым: часть проектов мы были вынуждены отложить, переоценивая бюджетную нагрузку и рыночную конъюнктуру, часть проектов, наоборот, были форсированы для получения наибольшего эффекта от нашей деятельности. На протяжении всего года топ-менеджмент был максимально вовлечен в проектную и операционную работу компании, что дало возможность постоянно в режиме online измерять ее пульс и предугадывать наступление возможных неблагоприятных ситуаций.

Однако, не обошлось и без инцидентов, которых лично я хотел бы избежать, но опыт, пусть и негативный, тоже играет большую роль в становлении и развитии бизнеса.

 продолжение на 2 стр.

Таможенный кодекс ЕАЭС 2016 – поговорим о главном!



<http://eurasiancommission.org-ru-nae-news-Pages-21-05-2016-2>

Зачем потребовался новый Таможенный кодекс в ЕАЭС?

Новый Таможенный кодекс ЕАЭС может быть принят до конца года и вступить в силу 1 января 2017 г.

С его принятием всех участников внешнеэкономической деятельности в Евразийском союзе ожидают большие перемены.

В конце октября 2016 года состоялось заседание Евразийского межправительственного совета, в ходе которого главным вопросом стало обсуждение нового Таможенного кодекса союза. «На уровне Евразийской экономической комиссии и на уровне национальных представительств стран ЕвразЭС очень много делается для того, чтобы начать работать по новому кодексу

Евразийского союза с 1 января 2017 года», – в интервью ТАСС 20 октября сообщил замглавы Федеральной таможенной службы России Руслан Давыдов.

В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, 12 АВГУСТА 2016 ГОДА ПРОЕКТ НОВОГО ТАМОЖЕННОГО КОДЕКСА ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА БЫЛ ОДОБРЕН ГЛАВАМИ ПРАВИТЕЛЬСТВ, ПОСЛЕ ЧЕГО ДОКУМЕНТ БЫЛ НАПРАВЛЕН НА ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННОЕ СОГЛАСОВАНИЕ.

 продолжение на 4 стр.

«Движимый Идеями». Ганновер

 продолжение на 12 стр.



http://www.marketwire.com/library/MwGo/2016/8/16/11G110715/Images/Volvo_Iron_Knight_Goodyear_2-b9fc28f07053896581d43e2de5ef3bec.jpg

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ /
КОЛОНКА ГЛАВРЕДА



Георгий Властопуло



▶▶ продолжение, начало на 1 стр.

Все запомнили начало года, ознаменованное подписанием неадекватного с нашей точки зрения приказа №280 от бывшего главы ФТС, действие которого до сих пор сказывается на участниках ВЭД. Я помню нашу встречу с клиентами на бизнес-завтраке, который прошел буквально через две недели после выхода приказа: растерянные лица участников конференции, наши предложения по юридической помощи в сборе документов, бурные обсуждения тематики и неблагоприятных последствий, как быть, как работать... Однако, как говорят у нас в стране: чем сильнее нас лютят, тем больше мы крепчаем. Приспособились, выдержали и продолжили совместно свой трудовой путь! Наша юридическая поддержка, как оказалось, была очень кстати, и многие Клиенты буквально сразу же стали постоянными пользователями уже юридического сервиса от «Оптимальной логистики».

Июль преподнес еще один сюрприз от ФТС – с «почестями» и с завидным освещением во всех СМИ сняли главу ведомства А.Ю. Бельянинова. Очередная рокировка во власти, как всегда, затрагивающая реальный сектор экономики. Наша реакция не заставила долго себя ждать, и мы осветили событие с экспертными выкладками в своей рассылке по Клиентам и Партнерам Компании, и надеюсь, информация не оказалась лишней.

Уже сейчас с приходом нового главы ФТС В.И. Булавина мы отмечаем значительное усиление внутреннего контроля, запущен ряд мероприятий по борьбе с коррупцией, пошла чистка рядов: буквально через пару месяцев были освобождены от занимаемой должности первый заместитель главы ФТС Малинин и ряд других не менее важных чинов таможенного ведомства.

И все же на фоне негативных событий мы старались не унывать и, как в поговорке, трудились, дабы облагородить себя!

В феврале начало работу еще одно обособленное подразделение Компании на таможенном посту «Кубинка». Географически пост расположен на западе Московской области, что дало нам возможность оптимизировать некоторые логистические маршруты путем сокращения времени движения транспортных средств до конечных адресов Клиентов.

В конце февраля состоялась большая сессия «Российской недели легкой промышленности», где мы выступали как эксперты и спикеры, обсуждая вопросы перевозок и таможенного оформления грузов из Турции, на тот момент – крайне острая тема для импортеров из этой страны. Участникам сессии мы предложили варианты решения сложностей таможенного оформления турецких товаров, а также правовую поддержку возникающих в связи с этим таможенных споров.

Весна прошла под флагом КНР Мы приняли участие в качестве спикера на форуме «Бизнес с Китаем», активно пообщались с коллегами по цеху,

приобщились к набирающему популярность тренду разворота на Восток, послушали других спикеров, рассказывающих о роли китайско-российских отношений в построении мощной экономической платформы Восточно-Азиатского региона.

Далее последовало участие в Кантонской Ярмарке – крупнейшем отраслевом событии Китая. Там мы приобрели громадный опыт, завязали массу деловых знакомств, вдохновились неординарными идеями, да и вообще очень здорово провели время в одной из интереснейших стран мира. Работая сплоченной оптимальной командой, мы активно привлекли на свой стенд более 400 заинтересованных в наших услугах Клиентов!

В период с июня по август мы предоставили возможность нашим Клиентам почувствовать «вкус Оптимального лета» в лучших ресторанах Аркадия Новикова в рамках проводимой совместной летней акции, которая получила восторженные отзывы участников. Получить сертификат на посещение любого из ресторанов можно было, порекомендовав нашу Компанию своим партнерам в качестве логистического или таможенного оператора (условия акции были подробно изложены в новостном блоке сайта Компании).



В сентябре по традиции состоялась большая конференция для Клиентов на злобу дня, на которой мы совместно с участниками анализировали и обсуждали последствия приказа №280, рассказывали о введении с 2017 года экологического сбора, делились своим мнением о необходимости периодического проведения экспертных конференций (Клиенты-ОЛ) для обмена опытом и мнениями, рассказали о построении внутри Компании департамента контроля качества оказываемого Клиентам сервиса.

Крайне приятно было то, что в этом году нашу конференцию посетили более 160 участников, из которых почти половина – потенциальные Клиенты! Это еще раз подтвердило наше мнение о необходимости соответствовать сегодняшним реалиям рынка, а именно: **быть не просто исполнителем заказов, но и полноценным экспертом для Клиента, погруженным в его бизнес-процессы и необходимые к решению задачи.** Только таким образом в настоящих условиях может строиться эффективное партнерство.

Затем последовала целая череда выставочных мероприятий, проводимых в Москве, в которых мы

участвовали как экспонент, обсуждая на деловых площадках с нашими действующими и будущими Клиентами возможности совместного сотрудничества.

Особую гордость я ощутил, подводя промежуточные итоги работы «Оптимальной логистики»: по результатам с января по октябрь 2016 года мы удвоили количество реализуемых услуг в области международной логистики и таможенного оформления по сравнению с аналогичным периодом 2015 года! Это есть результат кропотливого труда, системной и постоянной работы команды вовлеченных профессионалов над качеством услуг компании, оказываемых нашим дорогим Клиентам!

У нас много интересных и амбициозных планов на будущее. В следующем году мы расширим свое региональное присутствие, развернем услуги на рынке перевозок грузов между странами ЕвразЭС и СНГ, будем активно принимать участие в российских и международных выставочных мероприятиях. Пополнится и продуктовая линейка: Клиентам будут предложены более оптимальные и вариативные логистические маршруты перевозки грузов из различных стран мира, в особенности из регионов Юго-Восточной Азии, Ирана, Индии.

Дополнительный импульс получат аутсорсинг ВЭД и юридические услуги, которые уже в этом году набирают завидные обороты.

В следующем году мы планируем активно вводить электронный документооборот в работе с нашими контрагентами, который в значительной степени снизит транзакционные издержки, имеющие место при бумажном документообороте.

Намечена модернизация нашей Корпоративной информационной системы (КИС), в результате которой упростится администрирование бизнес-процессов перевозки и таможенного оформления грузов, повысится интерактивность Системы, улучшится актуализация потоковых данных (поступающей в режиме online информации), повысится общая эффективность от ее использования как внутри Компании, так и при взаимодействии с Клиентами и Партнерами. Как следствие, улучшится и упростится в пользовании Мобильное приложение Optimalog.

Наряду со всем этим, изо дня в день мы будем продолжать работу над улучшением Клиентского сервиса под нашим неизменным девизом **«Для и Ради Клиента!»** 🏠

Выставки 2016. Экскурсия по отраслям



«Оптимальная логистика» этой осенью стала участником пяти лидирующих выставочных площадок. Мы тщательно подбирали сектора бизнеса, оценивая их содержание, ориентацию на ВЭД-отрасль и, безусловно, заинтересованность в наших услугах. В итоге список нашего участия звучит громко, это:

HOUSEHOLD EXPO – КРУПНЕЙШАЯ НА РЫНКЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ПОСУДЫ, ПОДАРОКОВ, ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА.

«МИР ДЕТСТВА» – КРУПНЕЙШАЯ ВЫСТАВКА В СЕКТОРЕ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ, КОТОРАЯ СОБИРАЕТ ОКОЛО 20 ТЫС. ПОСЕТИТЕЛЕЙ – СПЕЦИАЛИСТОВ ИЗ ВСЕХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ, СТРАН СНГ, БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ.

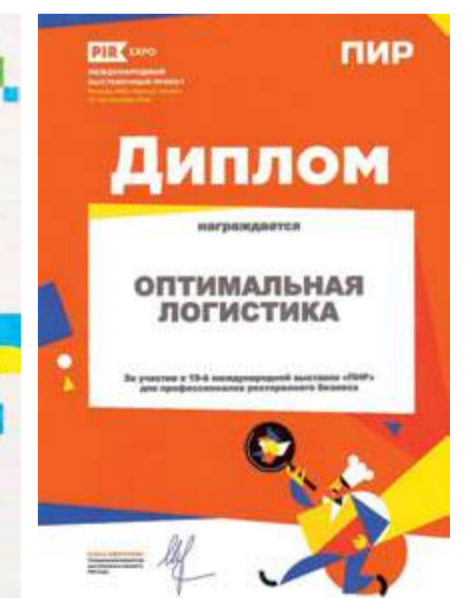
«ПИР» – ЛИДЕР РОССИЙСКОГО РЫНКА СРЕДИ ВЫСТАВОК В СЕКТОРЕ НОРЕСА, ТОВАРЫ ДЛЯ РЕСТОРАНОВ, КАФЕ И БАРОВ.

«СИЛОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА» – ЕДИНСТВЕННАЯ В РОССИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА КОМПОНЕНТОВ И СИСТЕМ СИЛОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

«КОНСУМЭКСПО» – МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Мы высоко оцениваем необходимость, а как следствие результаты работы на отраслевых площадках. «Оптимальная логистика» на всех площадках представлена собственными стендами, опытными специалистами и, главное, миссией – быть максимально близко к клиенту, предлагая удобный, качественный и оптимальный логистический сервис.

Фёдорова Анна
руководитель отдела маркетинга
ООО «Оптима лог»



TOYOTA

Toyota Material Handling RUS:

Главное направление развития

MATERIAL HANDLING

– быть для Клиента Партнером № 1

В эпоху глобализации все транснациональные компании расширяют свои горизонты, и Россия не стала исключением для такого мирового бренда, как Toyota Material Handling. Наш Партнер, компания Toyota Material Handling RUS – дистрибьютор на российском рынке и поставщик складского оборудования, была основана в 2013 году с целью создания и развития дилерской сети, а также удовлетворения нужд и потребностей клиентов.



На вопросы редакции корпоративного издания «Оптимальной логистики» отвечает Виктория Семенова, специалист отдела маркетинга и продаж Toyota Material Handling RUS.

– Виктория, несколько слов об идеологии и ключевых преимуществах вашей компании?

– Согласно нашей миссии и внутренней политике, главное направление – это работа 24 часа 7 дней в неделю для удовлетворения нужд и потребностей клиентов, чтобы стать надежным и проверенным партнером. Три кита, на которых построена наша работа: lean production (система бережливого производства), kaizen (непрерывное совершенствование), а также knowledge esopomy (управление знаниями).

Разработанная и давно зарекомендовавшая себя система бережливого производства (lean production) позволяет нам с наименьшими затратами и наибольшей производительностью выпускать погрузчики и складскую технику наивысшего качества и точно в срок. Конечно же, все это за счет эффективного управления ресурсами.

Второе не менее важное направление для компании – это инновационный менеджмент, или консолидация усилий по производству инновационных продуктов (kaizen), которые помогут нашим потребителям значительно увеличить безопасность, производительность и в конечном итоге снизить затраты и увеличить чистый доход компании. Кроме этого,

руководство компании смотрит в будущее и ставит для себя целью развитие человеческих ресурсов, и поэтому большой вклад делается в сотрудников компании (knowledge esopomy). К таким мерам можно отнести обучение, мастер-классы, обмен опытом с коллегами из Европы, как стать для клиента надежным сервисным проводником. Учитывая последние тенденции рынка и потребности клиентов, команда наших специалистов работает над решениями по автоматизации сервисных станций, при этом непрерывно обучая механиков и технических специалистов.

– Вы упомянули про инновации. Как правило, они влекут значительные изменения бизнес-процессов, требуют серьезных материальных вложений?

– Да, безусловно, это затраты, но правильнее будет сказать, что это инвестиции в будущее. Как я отметила выше, одной из первоочередных задач является производство точно в срок. Поэтому любой инновационный продукт проходит стадию тестирования и последующего внедрения при положительном исходе испытаний. Компания выделяет определенную статью затрат на исследование рынка и разработку новых продуктов.

– У вашей компании богатая история. Несколько слов о вашей корпоративной философии и возможностях развития сотрудников.

– В соответствии с корпоративной философией Toyota Industries Corporation, наша компания стремится к ведению бизнеса на справедливой и честной основе. Работа в команде и постоянный вызов рынку, пожалуй, основные драйверы нашей деятельности. Что касается корпоративной культуры, то мы разработали и приняли к исполнению Кодекс Этики, в котором четко определены корпоративные нормы. Это крепкая платформа, на которой держатся основные постулаты нашей деятельности и наших отношений с партнерами. Все наши сотрудники обязаны следовать внутреннему Кодексу поведения, который является основополагающим в процессе воспитания уверенности в завтрашнем дне как компании, так и лично каждого сотрудника, а также взаимного уважения членов команды, соблюдения законов в пределах ТМНЕ. В международной семье Toyota больше внимание уделяется продвижению и развитию сотрудников. Желание учиться поддерживается



и поощряется. Мы стремимся набирать, обучать и удерживать лучших людей в команде. Мы убеждены, что создание надлежащих условий и возможностей для наших людей является лучшим способом для стабилизации компании.

– Виктория, какие вы видите приоритеты в работе с партнерами?

– Устойчивое развитие становится все более важной темой для наших партнеров, некоторые из которых занимают ведущие места в мировом рейтинге этой области. Для нас надежность логистики и



стабильное развитие нашего основного вида бизнеса означает создание безопасных, высокопроизводительных, экономных погрузчиков и качественных решений. Мы активно взаимодействуем с нашими партнерами, чтобы понять их цели устойчивого развития и согласовать наши приоритеты.

Как ведущий поставщик погрузочной техники мы стремимся положительно влиять на бизнес наших клиентов посредством постоянного диалога и обмена информацией. Мы всегда задаемся вопросом: «Почему из всех компаний, которые могут предоставить аналогичные услуги (оборудование), клиенту следует выбрать именно нас?». Наш ответ мы формулируем так: «Прежде всего, мы гарантируем высокое качество продукции компаний Toyota и ВТ. Благодаря накопленному за 100 лет технологическому наследию этих двух брендов, наши клиенты могут рассчитывать на качество, надежность и эффективность нашего оборудования независимо от того, берут они его в аренду на один день или на несколько лет. Также мы стремимся предоставить лучшее обслуживание, лучшие консультации и лучшую техническую поддержку для наших клиентов». Наш подход приносит свои

плоды – мы уже получили золотую награду Ecovadis, которая подтверждает профессионализм, стремление к инновациям и ориентированность на клиента. Все эти показатели являются ключевыми компонентами концепции нашего успеха.

– Виктория, в рамках ваших структурных задач какие вы можете отметить основные принципы ведения внешнеэкономической деятельности в вашей компании?

– Поскольку мы работаем на всей территории Российской Федерации, основополагающей задачей для нас является настройка оптимальной логистической цепи поставок оборудования и запасных частей в зависимости от регионов и клиентов, присутствующих на данной территории.

Клиенты в России диктуют свои правила, в чем они правы, и мы безусловно учитываем это в нашей работе. Зачастую техника требуется «уже вчера», но, как я отметила выше, один из принципов – это производство точно в срок и когда это необходимо, поэтому техника не стоит и не ждет своего часа, а отправляется в производство только тогда, когда есть

спрос. Тем не менее, недавно мы открыли собственное представительство в г. Екатеринбурге. Это стратегическое и дальновидное решение. Почему был выбран именно этот город? Ключевой фактор – месторасположение, которое позволит быстро делать отгрузки в любые точки России. Именно там мы планируем организовать склад продукции и тем самым стать ближе к клиенту. Кроме того, мы проявляем гибкость и готовы слушать клиента и находить оптимальные пути решения.

– Этот выпуск нашего издания – последний в уходящем году, ставшем знаковым для многих российских компаний. Поделитесь прогнозами и пожеланиями на 2017 года в адрес компании.

– Действительно, очень сложно давать какие-либо прогнозы ввиду текущих событий в мире. Мы желаем нашей компании и остальным участникам рынка процветания и достижения целей. ■

Виктория Семенова, специалист отдела маркетинга и продаж Toyota Material Handling RUS.

Редакция «Оптимальная логистика»

Бизнес-завтрак «Осенний рубеж»

15 сентября 2016 года компания провела очередную встречу участников ВЭД. Данные мероприятия в формате бизнес-диалога уже приобрели системность и важность. Связано это в первую очередь с потребностью актуализировать вопросы во внешнеэкономической сфере. Отрасль подвержена изменениям как со стороны законодательной базы, так и со стороны ее исполнительной части.

Основными темами для обсуждения были выбраны:

- Экологический сбор 2017 г.;
- Приказ № 280 Федеральной Таможенной Службы;
- Клиентское право в части оценки рисков;
- Таможенный сервис и автоматизация операционной деятельности как сокращение временных издержек в логистических и таможенных процессах.

Конференция вызвала живой интерес со стороны нашей аудитории. Спикером программы выступил генеральный директор компании «Оптимальная логистика» Георгий Властопуло – эксперт и практик, более 15 лет работает в логистике. Бизнес сегодня требует от менеджмента профессионализма не просто на уровне узкоспециализированных знаний, а глубокого погружения. В свою очередь компании, которые связаны с импортно-экспортными процедурами, подвержены максимальному количеству рисков. Это следствие того, что важно быть в курсе любых изменений, нововведений. Бизнес-встречи хороши прежде всего тем, что на них можно услышать и увидеть не только теоретические выкладки, но и практику применений.

«Оптимальная логистика» как организатор и спикер предлагает своей аудитории срез, который применим в широком диапазоне. Это практически вся номенклатура кодов ТНВЭД, логистика по всему миру, таможенное оформление во всех Таможенных Управлениях. Ни для кого не секрет, что везде есть свои особенности, к примеру, растаможка в Центральном и Дальневосточном Таможенном Управлениях требует от участника ВЭД и / или их таможенных представителей разных возможностей. Систематизация данных, анализ процедур, возможные риски, отчетные показатели – все это обсуждается на встречах. Мы стремимся делать наши программы информативными, анализируем официальную статистику Федеральной таможенной службы, в обязательном порядке подтверждаем ее реальностью, которая свершается на всех этапах в логистической цепи. Актуальное в логистике, таможенном праве, планируемые нововведения и их практика применений – услышанное дает возможность получить знания, подготовиться, выстроить или скорректировать необходимые бизнес-процессы.

Мы благодарим всех, кто уже на регулярной основе участвует во встречах, и приглашаем всех, кому интересна сфера ВЭД. 📍

Редакция «Оптимальная логистика»



Г. К. ВЛАСТОПУЛО,
Генеральный директор
ООО «Оптима лог»

И. КОМАРОВ,
Производственный директор
ООО «Оптима лог»

М. ЛИСИЦЫН,
Коммерческий директор
ООО «Оптима лог»



ЭКОЛОГИЯ 2017 – ПРИКАЗ № 284

Оплатить до 15/04/2017



✓ Поддача декларации в отношении произведенных/импортированных товаров (упаковки), подлежащих утилизации после утраты потребительских свойств



✓ Поддача отчетности о достижении нормативов утилизации товаров (упаковки), подлежащих утилизации после утраты потребительских свойств

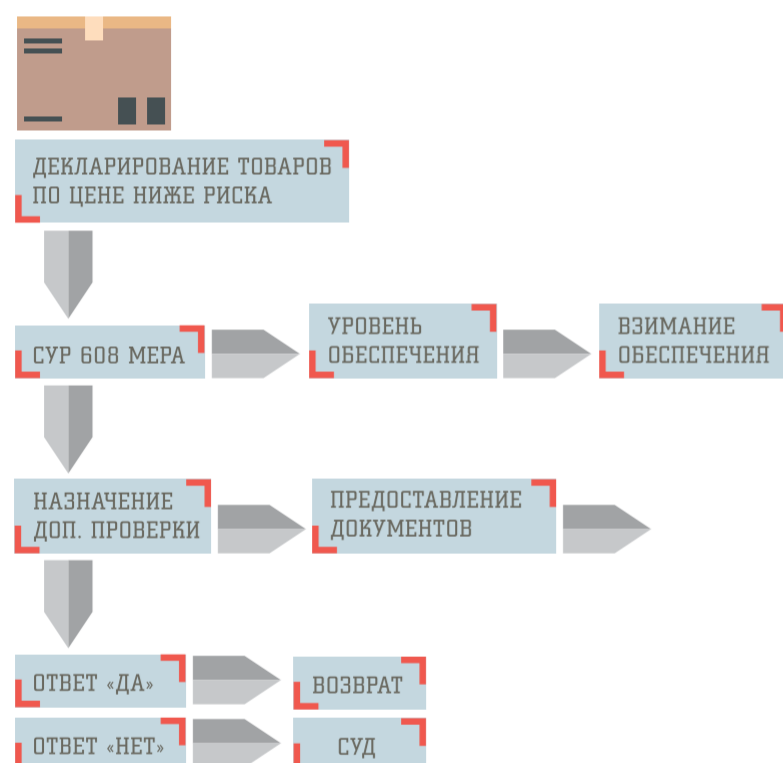


✓ Расчет и уплата ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СБОРА



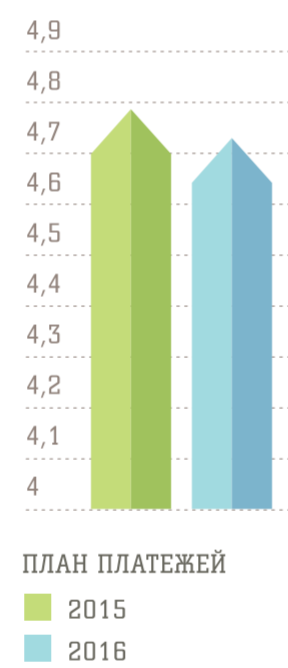
ПРИКАЗ № 280 ОТ 16/02/2016

Действие ПРИКАЗА

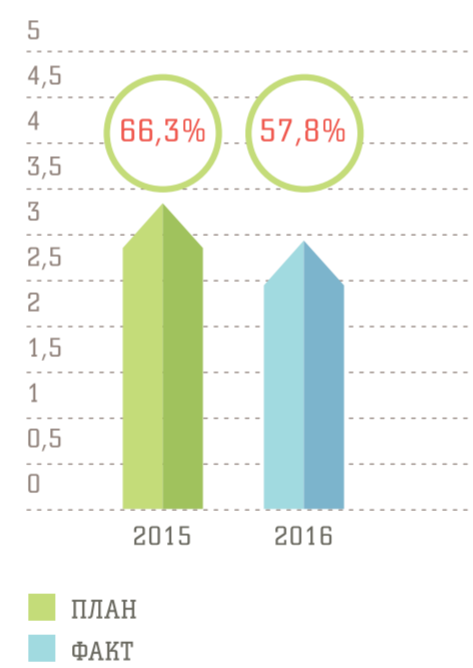


СТАТИСТИКА

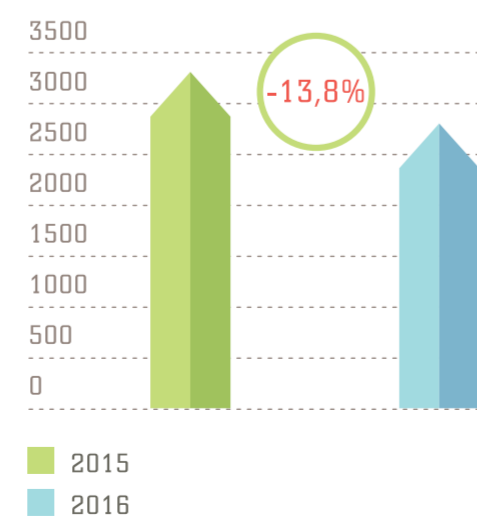
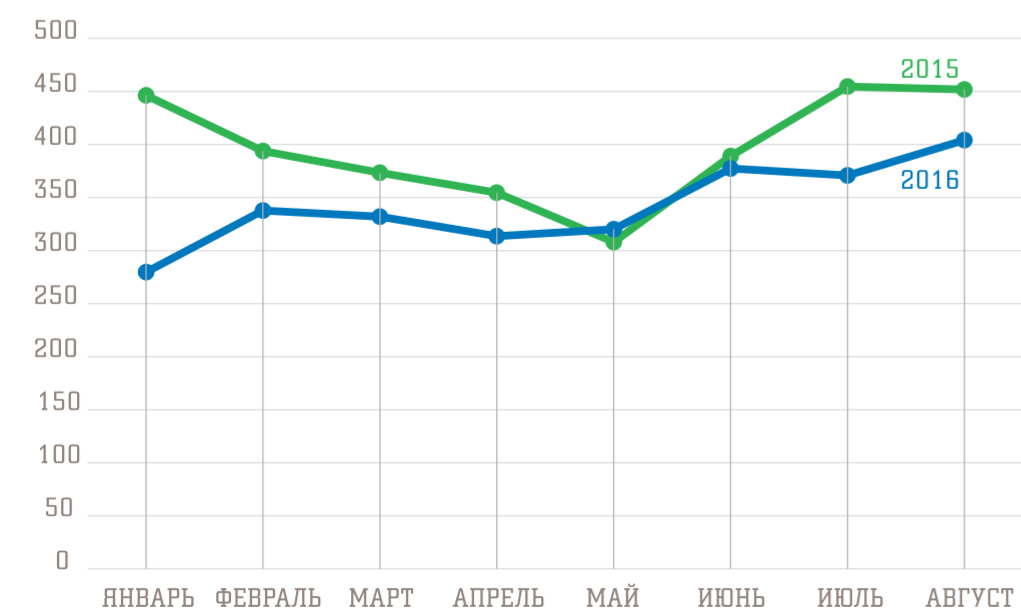
Планы на год



Собрали с января по август



СТАТИСТИКА. Таможенные платежи январь-август



БУДУТ ЛИ ВОЗВРАТЫ?

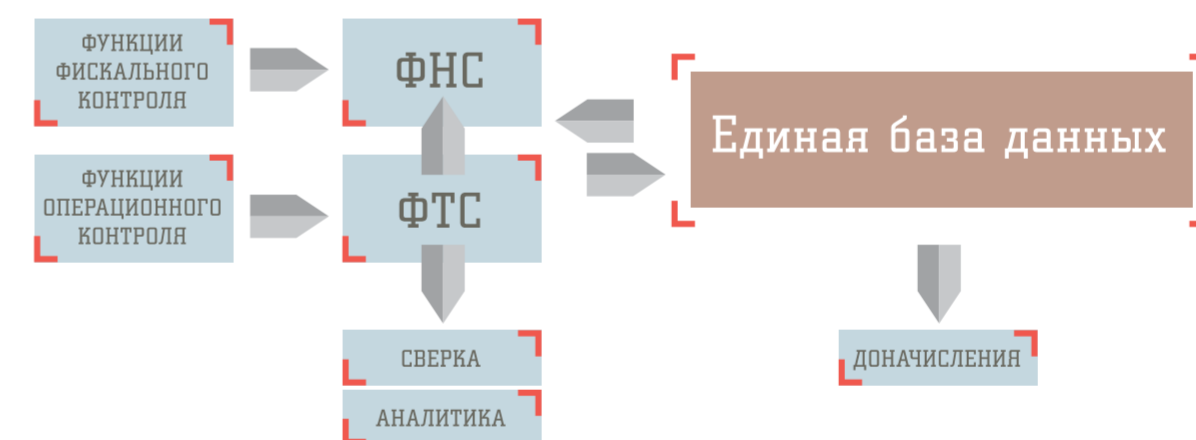
| «ДА» | «ДА» | «ДА» | «ДА» |
|---|--|--|--|
| Предоставлен полный комплект документов без ошибок, запрашиваемых в дополнительной проверке | Положительный ответ от отправителя по запросу таможни на подтверждение состава и стоимости товара по инвойсу | Таможенная стоимость товара не ниже биржевой стоимости сырья | Таможенная стоимость товара выше минимальной цены за 1 кг аналогичного товара по мониторингу ФТС |
| Комплект документов предоставлен не полностью, не своевременно, с ошибками | Нет ответа от отправителя, либо отправитель не подтвердил стоимость и/или комплектность по инвойсу | Таможенная стоимость товара ниже биржевой стоимости сырья | Таможенная стоимость товара близка к минимальной цене за 1 кг аналогичного товара по мониторингу ФТС (первая строка) |

Рекомендации

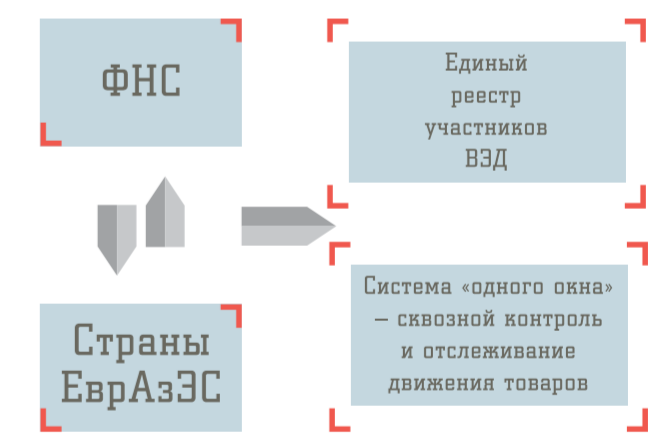
- 1 В документах по дополнительной проверке обязательно указывать контактные данные отправителя / производителя, в частности, e-mail
 - 2 Договариваться с отправителем / производителем о своевременном ответе на запрос с таможни с подтверждением данных, указанных в товарно-сопроводительных документах, в частности инвойсе
 - 3 Должна быть абсолютная корреляция информации, заявленной в таможенные органы при декларировании, с информацией, предоставленной в документах по дополнительной проверке
- «ДА»

ПОЛНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Механизм единого таможенного и налогового администрирования



Учет и контроль НДС в ЕврАзЭС. 2017 г.



ЧЕГО ОЖИДАТЬ. ПРОГНОЗЫ

- Снижение коррупционной составляющей в ФТС, усиление внутреннего администрирования и контроля, централизация власти
 - Усиление контроля и надзора за участниками ВЭД, «зажимание» серого импорта и схем нелегального перемещения товаров через границу ТС
 - Сокращение схем оптимизации НДС, доначисления налогов и сборов недобросовестным участникам рынка, усиление банковского контроля
-
- Формирование сложной, но здоровой и открытой конкурентной среды
 - Повышение качества и эффективности бизнес-партнерства
 - Повышение роли эффекта синергии нежелезной прямой экономической выгоды
 - Повышение ценности технологических и нестандартных конкурентных преимуществ среди участников рынка

«Движимый Идеями». Ганновер.

Выставка коммерческого транспорта



dalnobi.org/blog/2016/09/29/66-iaa-ili-gruzovoj-gannover-2016/

В октябре 2016 года в Ганновере прошла выставка коммерческого транспорта, и несмотря на то, что реальность в России по данному направлению пока далека от западного представления, выделяем основные тренды, которые были представлены в Германии в уходящем году.

Более двух тысяч экспонентов из 50 стран продемонстрировали идеи, которые определяют будущее транспорта, логистики и мобильности.

Основные направления это уже ставшая классикой интернет-коммерция и экологичность, а также акцент был сделан на «сферу перевозок на дальние расстояния», а именно повышение безопасности и эффективности без выбросов загрязняющих веществ.

Существующие модели коммерческого транспорта становятся мощнее и одновременно экономичнее – в преддверии новых, более жестких экологических норм Евро-6С. Опции, знакомые по легковым автомобилям, активно внедряются в коммерческий сегмент, что становится всеобщим трендом. Электронные помощники не только снижают усталость водителя, но и являются шагом к будущим системам автономного вождения.

Для современных коммерческих автомобилей важно быть онлайн – европейские компании активно внедряют и разрабатывают платформы по управлению парком, с помощью которых можно отследить мельчайшие параметры, узнать, насколько экономично едет водитель по маршруту, и обучить его передвигаться еще эффективнее.

В этом году в Ганновер привезли 330 мировых премьер и более сотни европейских. Впервые участие в выставке приняли китайский BYD и японская Toyota. Единственным автопроизводителем из России, приехавшим в Германию, стала Группа ГАЗ. Ее продукция разместилась на открытой площадке среди экзотической спецтехники. Чтобы подчеркнуть статус экзотического производителя из России, ГАЗ угощал гостей стенда красной и черной икрой.



news.drom.ru/iveco-29890.html



dalnobi.org/blog/2016/09/29/66-iaa-ili-gruzovoj-gannover-2016/

Представители российской компании отметили, что им важно познакомить посетителей с новой линейкой Next, практически неизвестной в Европе. Группа имеет планы на европейский рынок и даже прорабатывает вопрос с Евро-6.

Мы опустим представление легкого коммерческого транспорта, акцентируя внимание на грузовиках, в данном направлении рынок средних и тяжелых грузовиков растет быстрыми темпами. По данным ACEA, количество новых регистраций в среднетоннажном сегменте за восемь месяцев достигло 234 тыс., а в тяжелом – 190 тыс., что на 14,3 и 15,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако исполнительный директор Daimler Trucks Вольфганг Бернхард выразил озабоченность тем, что дальнейший рост может замедлиться из-за выхода Великобритании из Европейского союза и кризисной ситуации с беженцами. Глава Scania Хенрик Хенриксон, напротив, не видит негативных факторов и прогнозирует, что по итогам года продажи в сегменте достигнут 290-300 тыс. грузовиков.

Через десять лет все грузовики будут подключены к сети, считает компания Bosch. В Ганновере она продемонстрировала концепт магистрального тягача VisionX. Схожим образом видит будущее европейский лидер Daimler, показавший городской электрогрузовик Urban eTruck, созданный на базе модели Antos. Он почти на две тонны тяжелее обычного дизельного грузовика, но при этом вполне сопоставим с ним по возможностям – Daimler воспользовался тем, что максимальная разрешенная масса для электрогрузовиков увеличена на тонну, и «впился» Urban eTruck в 26 т. В движение электромобиль приводят два мотор-колеса на средней оси. Каждое развивает по 170 л.с. и 500 Н·м крутящего момента. Запасы литий-ионной батареи хватает на 200 км, а заряжается грузовик за два часа. Внутри футуристичной кабины – вполне обычный интерьер Antos, за исключением дисплея вместо приборной панели и камер вместо боковых зеркал. До серии мерседесовскому грузовику пока далеко.

Электрогрузовик MAN eMobility внешне ничем не отличается от обычного двухосного седельного тягача TGS. Вместо дизельного мотора он оснащен 340-сильным агрегатом. Трех литий-ионных аккумуляторов достаточно для того, чтобы проехать с полной загрузкой до 150 км. Подобные электрогрузовики – часть MAN-овской стратегии eMobility. Их выход на дороги произойдет не ранее 2020 года.

Электрический среднетоннажник Mitsubishi Fuso eCanter, наоборот, готов к выходу на рынок – мелкосерийное производство для Европы, США и Японии начнется уже в следующем году. Его электромотор с отдачей 252 л.с. и 380 Н·м позволяет перевозить до 4,6 т груза на расстояние до 100 км. Специальные станции позволяют заполнить батарею на 80% за полчаса-час. Каждые 10 тыс. км на грузовике



news.drom.ru-Mercedes-Benz-29854.html



news.drom.ru-Mercedes-Benz-29854.html



dalnobi.org/blog/2016/09/29/66-iaa-ili-gruzovoj-gannover-2016/

обойдутся дешевле на €1000 в сравнении с дизельной машиной. Кроме того, Fuso eCanter на 30% дешевле в обслуживании.

Iveco же сделала ставку не на электричество, а на сжиженный природный газ – 460-сильный мотор ее необычного концепта Z Truck работает на биометане. Тягач расходует топливо очень экономно, в том числе благодаря моторному маслу малой вязкости и шинам с низким сопротивлением качению. Запасы метана в баках должны хватить на 2200 км пути, это на 60% больше, чем у серийного газового грузовика Iveco Stralis NP. Эти километры водитель проведет с комфортом: он может сложить штурвал и доверить дорогу автопилоту, а в просторной кабине нашлось место даже для душа.

Титул «Грузовик года» принадлежит Scania. Грузовики новых серий R и S победили в конкурсе «Грузовик года-2017», обойдя Iveco Stralis NP и XР, а также Mercedes-Benz Actros, недавно получившего новый мотор и системы безопасности. Благодаря электронным помощникам и боковым надувным занавескам улучшилась безопасность тягачей. Если у кабины серии R есть небольшой моторный тоннель, то пол в кабине серии S удалось сделать совершенно плоским, а ее саму – очень просторной.

Другие производители также заявили в Ганновере об уменьшении расхода топлива на своих моделях. Ранее Еврокомиссия сочла темпы внедрения новых технологий, снижающих выбросы вредных веществ, недостаточными. Она провела расследование, по результатам которого выявила признаки картельного сговора между крупнейшими европейскими производителями грузовиков: MAN, Volvo/Renault, Daimler, Iveco и DAF. Выяснилось, что указанные компании на протяжении 14 лет согласовывали между собой цены и сроки введения новых технологий. По итогам расследования фигуранты были оштрафованы на рекордную сумму €2,93 млрд (210 млрд руб.).

Электрические и беспилотные идеи Ганновера не так актуальны для российского рынка – отечественные перевозчики в основном присматриваются к традиционным премьерам автосалона, таким, например, как новый Crafter. VW собирается начать его продажи в начале следующего года. Первое время планируют поставлять моноприводные стандартные версии с низкой крышей. Что касается малотоннажника MAN TGE, то он появится в России в 2020 году.

Генеральный директор «Даймлер Камаз Рус» Хайко Шульце подтвердил, что их компания готова поставлять на российский рынок высокотехнологичные решения, если будет запрос со стороны российского клиента. Например, в России можно заказать новый Actros с двигателем Евро-6, новыми системами безопасности и фирменной телематикой, но без автопилота. «Нужны изменения в законодательстве, более развитая инфраструктура и четкая разметка на российских дорогах – без этого беспилотные автомобили не поедут».

Источник : <http://www.rbplus.ru/news/57f8e34d7a8a95a>

Редакция «Оптимальная логистика»

66. International Automobil-Austellung (IAA) Nutzfahrzeuge

Наша генеральная задача в части продаж: «Сложное – делать простым, понятным и удобным!»

Интервью коммерческого директора компании «Оптимальная логистика»



МАКСИМ ЛИСИЦЫН.
Коммерческий директор ООО «Оптима лог»

– Максим, расскажите о вашем логистическом опыте, точнее, о выводах, которые данный опыт позволяет делать. Что нужно Клиенту сейчас, изменились ли его потребности, к примеру, за последние лет пять?

– Анна, отвечая на ваш емкий вопрос, можно долго и в красочных практических деталях, с упоением рассказывать о своем логистическом опыте, бряцая начищенными до блеска регалиями, выпячивая наружу профессионализм и другие словесные компетенции.

Но если это не нужно Клиенту? Тогда нет источника сделки, нет интереса. А раз нет интереса, значит, нет в этом рассказе, в этих выводах никакого смысла с экономической точки зрения.

Поэтому правильное, на мой взгляд, концентрироваться на Главном в сфере услуг – на том, что нужно Клиенту.

Мне как человеку, рожденному в СССР и, вместе с тем, чей практический опыт скован в современной России, очень любопытно наблюдать трансформацию, «ломку» множества российских бизнесменов от производственного мышления (у меня есть станок, я крут! А ну-ка быстро мне заплатили!) к мышлению, нацеленному/ориентированному на Клиента (у меня есть Клиент, мой опыт ему нужен, я удовлетворю Клиентов своими решениями, мои результаты рекомендуют другим Клиентам, значит, мой бизнес жив!).

Происходит своего рода экономическое очищение/оздоровление – предлагать те решения/услуги, которые нужны Клиенту, а Клиенту, в свою очередь, с удовольствием платить за удовлетворенную, желательно на 100%, потребность, а не потому что выставили непонятный счет и требуют его оплаты, иначе «отключат газ».

Смотрите, как мы стремительно движемся к его Величеству Клиенту – особенно явно это чувствуется в сфере услуг: как оперативно, к примеру, страховые

компании повысили планку своего сервиса. Заранее, в удобное для нас время, обращаясь к нам по имени-отчеству, приятным голосом уведомляют нас об предстоящем окончании срока действия этого полиса, аккуратно предлагая нам переформировать его – внимание! – на дому! А что было раньше – огромные очереди, перегруженные недоученные псевдоспециалисты и сплошная нервотрепка. Даже вспоминать не хочется.

В хорошем сервисном смысле выросли банковские структуры.

Хотя, конечно, еще много предстоит сделать, но вектор на улучшение устойчивый, это радует.

В нашей сфере также уровень сервиса стремительно растет. Хотя еще хватает «хронических заболеваний», пережитков прошлого – непризнанных Клиентами самовыводчиков, которые лениво восседают на бутафорных тронах «личных связей с таможней». Здесь нет и не может быть будущего. Либо трансформация, максимально точная и быстрая реакция на потребности Клиента, либо обочина. Вопрос всего лишь времени.

В этом, только в истинном, настоящем, клиентоориентированном подходе я вижу большое будущее.

МЫ НЕУСТААННО РАБОТАЕМ, РАЗВИВАЕМ НАШ БИЗНЕС В СФЕРЕ УСЛУГ, КОТОРЫЙ, ПО НАШЕМУ ЖЕЛЕЗОБЕТОННОМУ УТВЕРЖДЕНИЮ, «СОЗДАЕТСЯ ДЛЯ И РАДИ КЛИЕНТА».

– Как вы думаете, может ли оператор услуг, в частности логистических, быть на равных с Клиентом, думать, как Клиент, идти, так сказать, «в ногу» с ним?

Безусловно! Так должно быть, это идеальное взаимодействие – работать в паритете, с уважением к тому делу, которым занимается твой Партнер. Мы со своей стороны стремимся именно к такому сотрудничеству. Однако в реальной бизнес-жизни мы часто сталкиваемся с деформацией в отношениях как в сторону Клиентов, так и в сторону поставщиков услуг (если мы являемся Клиентами). Основными факторами такого дисбаланса являются, как правило, поверхностные, необоснованные предубеждения, накопленные стереотипы, сверхуверенность в безоговорочной правильности своих решений, нежелание выходить на компромисс. Все эти факторы мешают построению гармоничной работы.

Мы уделяем большое внимание построению именно равных бизнес-отношений, когда есть открытая, понятная, аргументированная позиция как с одной, так и с другой стороны. Стараемся договориться «на берегу», отразить все ключевые, значимые для Клиента условия/значения в договорах. Скажу честно, что пока, к сожалению, не все наши Клиенты способны в полной мере оценить все преимущества паритетной работы с надежным, профессиональным, комплексным оператором ВЭД в лице нашей Компании.

Но мы продолжаем, и пусть это займет годы труда, выходить на сбалансированную работу, сотрудничая, как вы говорите, «на равных».

– Мотивация в продажах в сфере ВЭД отличается от других отраслей?

Считаю, что мотивация – это ключевая, важнейшая функция менеджмента, и не только в сфере продаж или ВЭД. Мотивированный сотрудник/коллега всегда сделает больше и лучше, нежели сотрудник, выполняющий работу в рамках формального стимулирования. В чем ключевое отличие? Все очень просто: стимул – это внешнее воздействие на достижение результата, хотя мотив заряжает на результат изнутри.

В нашем коммерческом департаменте мы делаем, конечно, главный акцент именно на мотивацию – это продажи, драйв, актив, online, движение и так далее, это положительно заряженные частицы, Энергия, позволяющая зажечь ту самую искру в отношениях с Клиентом, сгенерировать источник тепла, от которого можно согреться, получить комфорт и уют в ведении дел, в первую очередь, самому Клиенту, ну и нам, конечно.

Вместе с этим, только на одном мотиве далеко не уедешь, нужен конкурентноспособный, финансовый стимул, и у нас здесь, так скажем, порядочный баланс.

– Каким должен быть специалист по продажам услуг логистики и таможенных продуктов?

Я бы добавил, в «Оптимальной Логистике». Кратко – обеспечивающий результат, нужный Клиенту.

ЭТО ТОТ, КТО В МАКСИМАЛЬНО СЖАТЫЕ СРОКИ:

- сканирует / анализирует внешнеэкономический профиль Клиента;
- прогнозирует / подбирает наиболее подходящие решения;
- устанавливает комфортные коммуникации с Клиентом;
- аккуратно / обоснованно / под заранее спрогнозированную потребность предлагает заранее подготовленные, конкурентноспособные решения;
- смело и квалифицированно выходит на предмет сделки по нашему ВЭД-профилю;
- справедливо и в паритете сторон регулирует ценообразование / условия по предстоящей сделке;
- успешно обеспечивает необходимый Клиенту результат;
- полноценно и своевременно управляет отношениями с Клиентами;
- вдохновляется от достигнутого, зарабатывает, а значит, имеет мотив/стимул двигаться вперед;

МЫ С КОЛЛЕГАМИ ПОСТОЯННО ЗАДАЕМ СЕБЕ ВОПРОСЫ: ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ МЫ, КЛИЕНТЫ, БУДЕМ РЕГУЛЯРНО РАБОТАТЬ С ИСПОЛНИТЕЛЕМ, ПЛАТИТЬ ЕМУ ДЕНЬГИ?

ЧЕГО МЫ ХОТИМ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ИСПОЛНИТЕЛЕМ (БАНКОМ, ПАРИКМАХЕРОМ, РИЕЛТОРОМ, СТРАХОВОЙ, ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИЯМИ И Т.Д.)?



ОТВЕЧАЕМ:

• Чтобы нас не обманывали. ДОВЕРИЕ – как нервные клетки, практически не восстанавливается.

• Чтобы мы получали нужный продукт по адекватной (рыночной) цене.

• Чтобы по любому вопросу в логистической теме мы смогли получить надлежащую и своевременную консультацию.

• Чтобы мы чувствовали, что нами, нашей проблемой занимаются. Именно нашей.

• Чтобы наш Партнер действовал в наших интересах заранее и на опережение.

• Чтобы наш Партнер правильно, в наших интересах, без нашего участия, анализировал нашу систему / наше текущее состояние и предлагал обоснованные решения в рамках своей компетенции.

• Чтобы наш Партнер давал нам возможность извлекать дополнительную коммерческую выгоду.

Мы всегда представляем сценарий, что к нашему Клиенту (а мы у него, допустим, профессионалы) приходит конкурент с абсолютно конкретной целью – забрать наши ресурсы. Тогда мы сразу понимаем условия, при которых наш Клиент начинает смотреть в сторону:

• Более выгодные цены. В качестве защиты работает наш принцип всегда открытого ценообразования.

• Есть проблемы/неудобства при взаимодействии с нами. То есть не закрыты все или какой-то один ответ, указанные выше. Здесь мы всегда держим себя в профессиональном тоне, обеспечиваем/закрываем Клиенту все его потребности, стремимся к сроку ответа «день в день».

• У конкурента есть новые виды услуг/направления бизнеса, которых нет у нас (либо о которых мы Клиенту забыли сказать). В качестве защиты работает наш принцип «Одного окна».

Мы всегда стремимся к тому, чтобы ответ наших Клиентов уважаемым конкурентам был таким:

«МЫ РАБОТАЕМ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ, ПОЛНОСТЬЮ ДОВОЛЬНЫ И ДОВЕРЯЕМ ИМ. СПАСИБО».

А если продавец окажется слишком резвым, то ответ просто повторяется.

– Качество и цена – что важнее? В сложных экономических условиях цена всегда выходит на первый план. Что, по-вашему, сейчас является приоритетом в работе?

Сегодня приходится уделять все больше и больше сил, энергии, чтобы убедить Клиента, казалось бы, в элементарных экономических принципах – чем дешевле, тем меньше добавленной стоимости; как следствие, страдает в первую очередь сервис, который нужен этому же активному инициатору скидки. Отжим «до характерного треска» – это своего рода троийский конь. Мы видим, что сегодня на рынке, в этой сильнейшей битве за ресурсы добропорядочного, платежеспособного Клиента очень часто используется наивный метод демпинга. И в этой ситуации, когда мы отчетливо понимаем, что Клиент пытается «прогнать» искусственно заниженной ставкой – вот здесь начинается самое сложное, а значит самое интересное! – вернуть Клиента в диапазон экономически обоснованных, рыночных значений.

Здесь у нас тоже все просто и в открытую.

Мы предлагаем Клиенту встать на нашу сторону и показываем ему фактически два логически понятных подхода:

• ПЕРВЫЙ – открываем ему всю структуру ценообразования, как есть, показываем, что называется, «на пальцах», что его желаемое значение оставляет нас без прибыли или с мизерным значением, что вынуждает нас отключить практически все сервисные функции, ценность которых для Клиента, как оказывается в результате, существенно выше.

Далее Клиенту предлагается выбор. Если обе позиции Клиента не вдохновили, то мы возвращаемся к более справедливому обсуждению уровня наших цен.

– Максим, вы не так давно пришли в компанию «Оптимальная логистика». Расскажите, пожалуйста, о ваших планах и задачах? Каким вы видите 2017 год – он будет сложнее 2016?

На самом деле я с «Оптимальной Логистикой» я давно, несколько лет, долгое время выступал в качестве Клиента Компании, поэтому прекрасно знаю нашу бизнес-структуру как с внешней, так и с внутренней стороны.

Мы уже вышли на ключевые стратегические показатели до 2020-го года, в целом однозначно рост и только Вперед. Немного о сухих цифрах – в 2016 году по сравнению с 2015-м годом мы в среднем прирастаем на 50%-70%. В следующем году планируем как минимум удержать эту динамику. Из основного – продолжим расширять матрицу наших услуг, открываем новые рынки производства и сбыта в странах ЕАЭС, США, Индо-Китая, Ближнего Востока, усиливаем и укрепляем свое бизнес-присутствие на освоенных территориях. Огромные силы и средства мы вкладываем и продолжим вкладывать в простоту, удобство и комфорт взаимодействия с Клиентами, оптимизируем и максимально автоматизируем наши бизнес-процессы, запускаем электронный документооборот, дорабатываем Мобильное приложение, в частности, реализуем независимую/объективную систему оценки и контроля качества нашей работы Клиентами, реализуем максимально быстрый расчет стоимости наших услуг/котировок для Клиента вплоть до считанных секунд. Работы непочатый край, мы готовы к любым вызовам предстоящего года. И если в нем нам будет сложнее, значит, мы в профессиональном плане мы станем еще сильнее, еще увереннее, еще крепче, ведь преодоление – по опыту – пожалуй, самый прозрачный и благотворный источник для достижения истинных успехов. 🍀

Редакция «Оптимальная логистика»

Турция-Россия год спустя



<http://vesti.laz/news/308318>

Стремительно возникший конфликт со множеством последствий для обеих сторон имел столько оттенков, что сложно даже не потеряться в хронологии изменений. Сегодня уже год после инцидента (24 ноября 2015 года) со сбитым военным самолетом, и мы наблюдаем размораживание отношений между Россией и Турцией.

Пока еще рано говорить о том, что наши страны нашли все точки соприкосновения, но мы определенно перешли к открытому диалогу.

Нужно отметить тот факт, что отношения начали возобновляться лишь спустя 7 месяцев и после извинений Эрдогана за сбитый российский бомбардировщик.

Причинами того, безусловно, можно назвать множество экономических взаимодействий между странами. Речь идет о реанимации проекта «Турецкий поток», АЭС «Аккую», о снятии ограничений для турецкого импорта (в том числе фруктов) и на работу турецких строителей в России, а также на восстановление российского турпотока на анталийское побережье.

Из политической хронологии можно отметить, что возобновление коммуникации между Анкарой и Москвой стало следствием неудавшегося государственного переворота в Турции. 15 июля произошло назначение премьер-министра Бинали Йылдырыма (Binali Yildirim), который вскоре после выборов пообещал «уменьшить количество врагов и увеличить

количество союзников». Эта стратегия во внешней политике подействовала, как минимум, в отношении с Кремлем, после чего напряжение стало постепенно снижаться.

Шаги велись поступательно и достаточно осторожно, мы наблюдали, как страны идут навстречу друг другу, к примеру, состоялась встреча на саммите в Санкт-Петербурге. Непосредственно вслед за неудачной попыткой переворота проправительственные СМИ наконец отнеслись с некоторым доверием к гипотезе, что ответственный за сбитие российского



ria.ru/2016/11/02/rf-mozhet-podpisat-s-turciy-soglasenie-o-svobodnoj-torgovle/

самолета пилот был «адептом» Фетхуллы Гюлена (Fethullah Gülen), проповедника, обвиняемого в Турции в организации попытки переворота, бывшего в свое время союзником Эрдогана. Возможно, это и гипотеза, но она, безусловно, является отражением политического климата.

Далее, 10 октября, в Турции как раз по случаю Всемирного энергетического конгресса (World Energy Congress) состоялась новая встреча в рамках нормализации двусторонних отношений.

Вопросов на повестке дня много. Прежде всего, они касаются энергетического сектора. С одной стороны, проект «Турецкий поток» (Turkish Stream), благодаря которому российский газ будет через Турцию доставляться в Европу. Поставленная цель – 63 миллиарда кубометров в год и воплощение альтернативного проекта украинскому газопроводу. Далее – атомная станция Аккую в южной провинции Мерсин. Этот проект российской компании «Росатом» был почти сразу же отложен после наступившего вслед за сбитым Су-24 кризиса в отношениях.

Если не углубляться в сирийский конфликт (в котором четко можно проследить важность двустороннего сотрудничества и тему близости в отношении с США), отметим лишь факторы в рамках торговых отношений между странами.

К примеру, министр таможи и торговли Турции Бюлент Тюфенки заявил, что Анкара считает возможным подписание с Москвой соглашения о свободной торговле в 2017 году. «Учитывая процесс нормализации наших отношений и возможность подписания соглашения о свободной торговле в 2017 году, мы ожидаем рост показателей во всех сферах экономики и торговли с Россией. Продолжаются наши технические переговоры с российскими коллегами по вопросу использования национальных валют – турецких лир и рублей – в наших торговых отношениях. Это обеспечит обеим странам преимущества, оживит нашу взаимную торговлю и расширит ее возможности», – приводит его слова РИА «Новости».

Напомним, запрет на ввоз в Россию большей части овощей и фруктов из Турции был введен с 1 января текущего года. Под эмбарго попали самые популярные категории (более 60% экспорта продуктов в России) – томаты, лук, цветная капуста, брокколи, огурцы, корнишоны, апельсины, мандарины, виноград, яблоки, груши, абрикосы, персики, сливы, земляника, клубника. 11 октября Россия сняла запрет на ввоз ряда фруктов.

Все вышеперечисленное, безусловно, можно отнести к разряду большой политики, за которой стоит бизнес (малый и средний), который, как правило, не берется во внимание при «глобальных переделах». Реальная картина коснулась всех в частности «НЕэмбарговых» товаров, как следствие, пострадала большая часть малых и средних предпринимателей, которые были тесно связаны с импортом турецких товаров по всей номенклатуре

ТНВЭД (которые, кстати, и не входили в «Запретный список»). Ровно на следующий день после конфликта картина на всех таможенных постах была идентична – товары не «проходили» границу, часть из которых просто возвращалась восвояси. 25 ноября 2015 года Федеральная Таможенная Служба ввела новые риски по стране происхождения, стране отправления, стране продавца по контракту и стране принадлежности перевозчика.

При указании страны Турция по одному из вышеперечисленных показателей производились следующие меры:

- 100% таможенный досмотр товаров;
- Отбор проб и образцов товаров;
- Таможенная экспертиза товаров;
- Таможенная экспертиза документов;

- Проверка происхождения товаров;

- Подтверждение классификации кодов ТНВЭД;

- Проверка таможенной стоимости (выставление обеспечения), что приводило к дополнительным расходам и увеличению сроков прохождения таможенной очистки при данных заградительных мерах (не менее 10 дней).

Дальше больше: начиная с 31 марта 2016 года Центральное, Северо-Западное, Северо-Кавказское и Южное таможенные управления ограничивают перечень таможенных постов, где допустимо проведение таможенных операций с экспортируемыми Турцией товарами.

Сегодня импорт турецких товаров вошел в какую-то, скажем, если не нормальную, то привычную для заинтересованных лиц колею. Товары досматриваются,

выпускаются дольше, чем в стандартизованных нормативах, но к этому более-менее привыкли, импортеры уведомлены и научились учитывать «особенности» в своей работе.

Шаги политические имеют разный «шаг» на местах действий. Т.е. в одном случае (начало конфликта) ситуация достигает мест молниеносно. В отношении действий, которые нормализуют ситуацию, чаще положительные изменения заставляют себя ждать дольше, чем необходимо. В связи с этим те, кто не бросил свой бизнес и смог найти решения в этот столь сложный для своего бизнеса год, по-прежнему ожидают полной нормализации во всех процессах, в которых можно было бы не только сохранять бизнес, но и иметь возможность его развивать, что безусловно необходимо для экономики нашей страны. 🏠

Редакция «Оптимальная логистика»

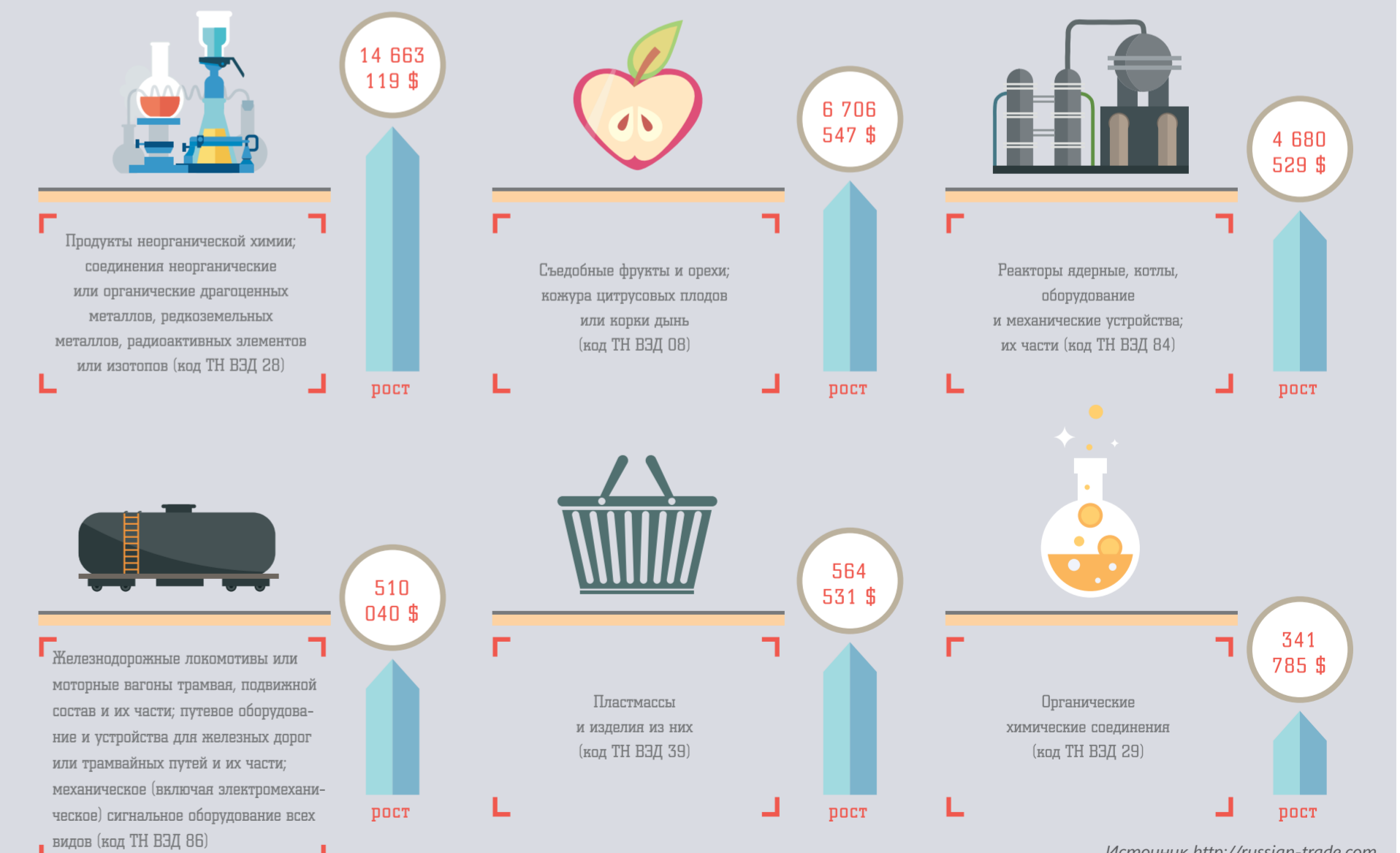
Интересные факты ВЭД

В продолжение темы импорта из Среднего и Ближнего Востока, на фоне событий и отношений с Турцией и Египтом наметился интересный тренд: в 1 квартале 2016 года товарооборот России с Ираном составил 410 884 902 долл. США, увеличившись на 23,37% (77 846 392 долл. США) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Экспорт России в Иран в 1 квартале 2016 года составил 303 560 059 долл. США, увеличившись на 25,58% (61 825 669 долл. США) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Импорт России из Ирана в 1 квартале 2016 года составил 107 324 843 долл. США, увеличившись на 17,55% (16 020 723 долл. США) по сравнению с аналогичным

периодом 2015 года. Доля Ирана во внешнеторговом обороте России в 1 квартале 2016 года составила 0,4223% против 0,2517% в аналогичном периоде 2015 года. По доле в российском товарообороте в 1 квартале 2016 года Иран занял 43 место (в 1 квартале 2015 года – 50 место).

НАИБОЛЬШИЙ ПРИРОСТ ИМПОРТА РОССИИ ИЗ ИРАНА В 1 КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С 1 КВАРТАЛОМ 2015 ГОДА ЗАФИКСИРОВАН ПО СЛЕДУЮЩИМ ТОВАРНЫМ ГРУППАМ:



Источник <http://russian-trade.com>
Редакция «Оптимальная логистика»

Искусство полководца



Я рос в советском детстве, когда каждый мальчишка обязательно играл в «войнушку», расставляя солдатиков и модели военной техники на вымышленном поле боя для проведения очередного масштабного сражения. Мы мнили себя генералами и маршалами, великими полководцами, от чьих действий зависела судьба целых стран и континентов. Как правило, сталкивались две воинствующие армии – «немцы» и «наши» – и крошили друг друга, не жалея ни сил, ни снарядов. Причем все сцены баталии развивались в наших буйных на фантазию мальчишеских головах: грохотали орудия, трещали пулеметы, свистом пронеслась в небе авиация, с воем сбрасывались на противника бомбы, и при каждом победном ударе наших войск гремело раскатистое «Ура!».

Игра учила нас управлять войсками, пусть всего лишь оловянными и пластмассовыми героями и танковыми дивизиями. Уже тогда мы понимали, что сначала противника должна атаковать авиация, затем – танковые войска, и уже напоследок – пехота. Мы умеренно прогнозировали и самостоятельно влияли на исход битвы, попеременно отдавая победу то одному, то другому. Мы были маленькими стратегами.

Стратегия в переводе с древнегреческого языка означает «искусство полководца», наука о войне (искусство ведения войны). Основная задача стратегии – эффективное управление заданными ресурсами для достижения основной (намеченной) цели.

В современной трактовке под стратегией понимается некая модель действий, предназначенных для достижения намеченных целей предприятия. Сегодня существует множество типов стратегий, стратегического планирования и стратегического управления.

Необходимость их применения связано с постоянно изменяющейся внешней средой, рыночной саморегуляцией, при которой хозяйственные субъекты вынуждены быть более приспособленными и мо-

бильными. Навряд ли существует сегодня какая-либо сфера бизнеса, которая не имела бы среднесрочного или долгосрочного стратегического плана развития.

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА СТРАТЕГИЯ?

Как сказано выше, стратегия позволяет определить цели и методы их достижения. Притом речь идет о краткосрочных и долгосрочных целях на 3, 5, 10 и более лет. Вы скажете, что в современных условиях невозможно прогнозировать развитие событий на такой длительный период, но ведь и в стратегии может быть заложено несколько сценариев планирования.

Стратегия определяет приоритеты компании, позволяет сформировать наиболее эффективную структуру организации, описывает перспективы развития, расставляя правильные ориентиры, помогает выстраивать грамотное управление материальными и нематериальными ресурсами, формирует общее видение у всех причастных в достижении целей.

«Оптимальная логистика» позиционирует себя как современную компанию, которая следует тенденциям рынка. И как у любой современной компании, у нас также разрабатывается и реализуется своя стратегия развития и управления бизнесом.

Однако российский средний и малый бизнес пока еще крайне закрыт от окружения, и многие процессы, идущие внутри предприятий, непонятны и недоступны действующим или будущим партнерам. В связи с этим сотрудничество носит порой очень осмотнительный и осторожный характер, бизнес соприкасается с бизнесом в малоэффективной диффузии и, соответственно, не достигаются должные результаты. Отсюда взаимные упреки и недовольства, отсутствие понимания, разрыв отношений и уход к другим участникам рынка, которые через определенное время повторяют негативный цикл.

Такая ротация деловых связей имеет место быть и в нашей логистическо-таможенной среде. Мне кажется, это происходит в том числе из-за непонимания: кто же твой партнер, какие его цели, какие его методы работы, какова его стратегия на рынке? Именно поэтому сегодня мы уделяем огромное значение открытости сотрудничества, которая позволяет транслировать нашим деловым Партнерам не только внутренние и внешние бизнес-процессы операционной деятельности (как мы работаем, как обслуживаем Клиентов, как возим грузы, как их растаможиваем и т.д.), но и открывать перспективу будущего взаимодействия. Вот на это как раз и работает стратегия компании, расширяя горизонты совместной работы через понимание Клиента наших текущих и будущих возможностей.

В НАШИХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНАХ НА 2017 ГОД:



Активное расширение географии присутствия обособленными подразделениями Компании в части мест таможенного оформления и организации логистики, в том числе и на Дальнем Востоке;



Расширение и усиление продуктовой линейки – юридических услуг, аутсорсинга ВЭД, логистической дистрибуции, товарного финансирования и международного франчайзинга;



Оценка получения статуса Уполномоченного экономического оператора;



Выход на рынок электронной коммерции в части международной доставки и таможенного оформления товаров;



Войти в ТОП 50 таможенных представителей Российской Федерации;



Формирование центра обучения и стажировки «Оптимальной логистики» для студентов и выпускников вузов;



Автоматизация большей части внутренних и внешних бизнес-процессов, интеграция в бизнес-процессы Клиента;

Мы постоянно работаем над улучшением своего сервиса, стараемся повысить эффективность своей работы, определяя самые высокие стандарты для результатов. Мы слушаем и ведем диалог с нашими Клиентами и Партнерами, нам важно знать и понимать, что они думают о нас, какие планы развития они наметили в своих компаниях, какими могут быть совместные проекты, над какими улучшениями нам необходимо вместе работать.

В рамках налаживания и укрепления деловых связей с будущего года мы увеличим количество наших бизнес-конференций и семинаров, разнообразим их характер и темы, откроем центр юридических консультаций для участников внешнеэкономической деятельности и для тех, кто только собирается выходить на международные рынки. Мы также продолжим свою работу по защите интересов наших Клиентов в судах, связанных с действием или бездействием таможенных органов.

В 2017 году начнет работу отдел контроля качества обслуживания Клиентов, который будет активно взаимодействовать с ними для получения оценки качества оказываемых услуг и возможных предло-

жений по улучшению нашего сервиса. Это очень важный для нас проект, поэтому мы будем крайне благодарны честным и объективным оценкам.

Безусловно, мы наметили ряд мероприятий и в области своего технологического улучшения. В следующем году будет модернизирована Корпоративная информационная система (КИС), апгрейд намечен на январь-март 2017 года. Результатом станет улучшенная архитектура Системы, будет значительно упрощен ввод и обработка данных, изменится методология отображения и учета логистических процессов, увеличится количество аналитических отчетов, улучшится интеграция со смежными программными продуктами, более чем в 2 раза повысится скорость обработки информации. Все это в значительной мере скажется на росте эффективности использования КИС.

С января 2017 года Компания переходит на электронный документооборот (ЭДО), что позволит не просто сократить, а снизить практически до нуля использование бумажных носителей в совместной работе с нашими Клиентами и Партнерами. Сегодня практика использования ЭДО получает все боль-



шее распространение, поэтому мы не видим критических барьеров для оптимизации деятельности и снижения транзакционных издержек.

«Оптимальная логистика» будет продолжать наращивать свое присутствие на рынке логистики и таможенного оформления, и я надеюсь, что своими действиями наша компания задаст более высокие критерии оценки качества сервиса, сформирует новую модель партнерства, которая учитывала бы многоплановость сотрудничества и удовлетворение комплекса потребностей Клиентов. 🏠

Г. К. ВЛАСТОПУЛО,
Генеральный директор ООО «Оптима лог»



Optima logistics
ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

ЛОГИСТИКА НА ЛАДОНИ

ВЕХА В СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКЕ – МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ.

Уникальная возможность контроля над всеми этапами доставки грузов.
Удобнейший пользовательский интерфейс наравне с интуитивным управлением.
Используя Приложение от «Оптимальной логистики», вы экономите до 50% своего времени:

- В режиме онлайн вы получаете push-уведомления о ключевых и важных событиях движения груза;
- В режиме онлайн вы отслеживаете изменения коммерческих условий работы, проводите расчеты, формируете заказы;
- Вам доступен мобильный документооборот: копии счетов, сертификатов, сканы деклараций и других важных документов у вас в телефоне;
- В любое время вам доступна история ваших заказов, вы самостоятельно управляете настройками обмена данных, корректируете условия выполнения текущих заказов;
- Вы в актуальном информационном поле – на шезлонге, в пробке или за офисным столом.

Доступно:  



Новости ДВТУ, или Что меняется в Свободном порту Владивосток

С 1 октября 2016 года в соответствии с положениями ст. 22 Федерального закона от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О Свободном порте Владивосток» **вводится обязательное представление заинтересованным лицом в таможенный орган предварительной информации о ввозимых товарах и транспортных средствах до их прибытия на таможенную территорию Евразийского экономического союза, а также электронный документооборот при проведении государственного контроля. Аналогично с 1 октября начал функционировать метод «одного окна» – это означает, что в пункте пропуска останутся только пограничные и таможенные органы.**

Более того, в круглосуточном режиме начали работать все пункты пропуска Приморья (автомобильные, воздушные, железнодорожные и морские). Для организации круглосуточной работы пунктов пропуска ДВТУ был проведен ряд организационно-штатных мероприятий.

АКТУАЛЬНОЕ!

С 23 ноября 2016 года вступает в силу постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.2016 № 1154 «О порядке осуществления таможенными органами санитарно-карантинного,

ветеринарного, карантинного фитосанитарного контроля (надзора) товаров и транспортных средств в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации, расположенных на территории Свободного порта Владивосток, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

На практике это означает, что в пунктах пропуска, находящихся на территории Свободного порта Владивосток, останутся только пограничные и таможенные органы. Таможенным органам, в соответствии с указанным постановлением, переданы функции Россельхознадзора и Роспотребнадзора.



СПРАВКА:

Свободный порт Владивосток – территория с особыми режимами таможенного, налогового, инвестиционного и смежного регулирования в соответствии с федеральным законом от 12.10.2015 г. «О свободном порте Владивосток».

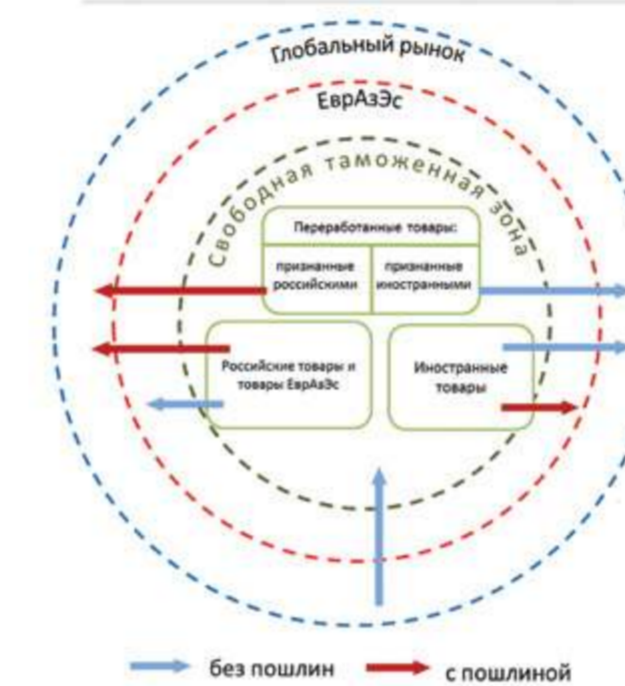
Режим Свободного порта распространяется на 15 муниципалитетов Приморского края и все ключевые порты юга Дальнего Востока – от Зарубино до Находки, а также международный аэропорт Владивосток.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ СВОБОДНОГО ПОРТА:

- 7,6% – общий размер страховых взносов на 10 лет, при получении статуса резидента в течение трех лет после принятия закона;
- 5% – налог на прибыль (0% – в федеральный бюджет и не более 5% – в региональный);
- 0% – налог на землю в течение 5 лет;
- 0% – налог на имущество в течение 5 лет и 0,5% последующие 5 лет;
- 10 дней – ускоренная процедура возмещения НДС.

Редакция «Оптимальная логистика»

БЛАГОПРИЯТНЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ РЕЖИМЫ



ТОВАРЫ РАЗМЕЩАЮТСЯ И ИСПОЛЬЗУЮТСЯ:

- Без уплаты таможенных пошлин
- Без уплаты налогов
- Без применения мер нетарифного регулирования
- Без применения запретов и ограничений в отношении товаров ТС

КОНТРОЛЬ ПРИ ПРОПУСКЕ:

- Круглосуточный и бесперебойный режим работы государственных контрольных органов
- Исключение излишних, дублирующих функций и действий контрольных органов и должностных лиц
- Предварительное предоставление документов и сведений, необходимых для проведения пограничного контроля, с использованием информационных систем
- Реализация принципа «единого окна»

ОСНОВНЫЕ РЕШЕНИЯ ЗАКОНА

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЛЬГОТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ
ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЧАСТЬ – СТАВКА - 0% НА 10 ЛЕТ, РЕГИОНАЛЬНАЯ ЧАСТЬ – СТАВКА - 5% НА 5 ЛЕТ, ПОСЛЕДУЮЩИЕ 5 ЛЕТ – НЕ БОЛЕЕ 10%. УПРощенное возмещение НДС. УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ ИМУЩЕСТВА

МЕРЫ ПО УПОРЯДОЧИВАНИЮ И СНИЖЕНИЮ ПРОВЕРОЧНОЙ НАГРУЗКИ НА БИЗНЕС: СОВМЕСТНЫЕ ПРОВЕРКИ, СОКРАЩЕННОЕ ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ И НАДЗОРНЫХ ПРОВЕРОК, УПОРЯДОЧЕННОЕ ВНЕПЛАНОВЫХ ПРОВЕРОК С МИНВОСТОКРАЗВИТИЯ



ПОНИЖЕННЫЕ ТАРИФЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ
ОБЩИЙ РАЗМЕР ВЗНОСОВ – 7,6% В ТЕЧЕНИЕ 10 ЛЕТ

НАЕМ ИНОСТРАННЫХ РАБОТНИКОВ БЕЗ УЧЕТА КВОТ

МЕРЫ ПО УПРОЩЕНИЮ И УСКОРЕНИЮ ТАМОЖЕННОГО И ИНОГО ВИДА КОНТРОЛЯ В ПУНКТАХ ПРОПУСКА СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК

УПРОЩЕННЫЙ ВЪЕЗД ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН ЧЕРЕЗ ПУНКТЫ ПРОПУСКА ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАНИЦУ НА ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРЕБЫВАНИЯ НА НЕЙ В ТЕЧЕНИЕ 8 ДНЕЙ

СВОБОДНАЯ ТАМОЖЕННАЯ ЗОНА – БЕСПОШЛИННЫЙ И БЕЗНАЛОГОВЫЙ:
• ВВОЗ, ХРАНЕНИЕ, ПОТРЕБЛЕНИЕ (ИСПОЛЬЗОВАНИЕ) ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ,
• ВЫВОЗ ТОВАРОВ (ОБОРУДОВАНИЯ),
• ВВОЗ ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ (ОБОРУДОВАНИЯ)



СТАТИСТИКА ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ

за период 1-3 квартал 2016 года

ОБЩИЕ ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (МЛН ДОЛЛ. США)

| | ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2015 Г. | ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2016 Г. | ТЕМП РОСТА, % |
|----------|-------------------------|-------------------------|---------------|
| ОБОРОТ | 398 635,4 | 333 243,1 | 83,6 |
| ЭКСПОРТ* | 262 749,2 | 202 664,9 | 77,1 |
| ИМПОРТ** | 135 886,2 | 130 578,3 | 96,1 |
| САЛЬДО | 126 863,0 | 72 086,6 | - |

* В экспорт России включены рыба и морепродукты Российской Федерации не подлежащие доставке для таможенного оформления на территории РФ; досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС

** В импорт России включены бункерное топливо, горючее, продовольствие и материалы, приобретенные за пределами территории РФ; товары и транспортные средства, ввезенные физическими лицами; досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС

ОБЩИЕ ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (МЛН ДОЛЛ. США)

| | ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2015 Г. | ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2016 Г. | ТЕМП РОСТА, % |
|--|-------------------------|-------------------------|---------------|
| ЭКСПОРТ | 262 749,2 | 202 664,9 | 77,1 |
| в том числе: | | | |
| рыба и морепродукты* | 574,4 | 552,8 | |
| транспортные средства, вывезенные физическими лицами*** | 486,9 | 242,4 | |
| неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС | 530,0 | 260,0 | |
| ИМПОРТ** | 135 886,2 | 130 578,3 | 96,1 |
| в том числе: | | | |
| бункерное топливо, горючее, продовольствие и материалы* | 299,9 | 278,3 | |
| товары и транспортные средства, ввезенные физическими лицами** | 275,4 | 124,0 | |
| неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС | 960,0 | 590,0 | |

* В экспорт России включены рыба и морепродукты Российской Федерации, не подлежащие доставке для таможенного оформления на территории РФ, досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС

** В импорт России включены бункерное топливо, горючее, продовольствие и материалы, приобретенные за пределами территории РФ; товары и транспортные средства, ввезенные физическими лицами; досчеты на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС

*** данные из Белоруссии



ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ В 2016 ГОДУ

(не включая рыбу и морепродукты Российской Федерации, не подлежащие доставке для оформления на территории Российской Федерации; бункерное топливо, горючее, приобретенные за пределами территории

Российской Федерации; товары и транспортные средства, ввезенные физическими лицами; досчет на неучтенные объемы взаимной торговли со странами ЕАЭС).

Редакция «Оптимальная логистика»

ВСЕГО (миллионов долларов)

| | 2015 | | | 2016 | | | 2016 в % к 2015 | | | Сальдо | |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------------|---------|--------|----------|---------|
| | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | 2015 | 2016 |
| ЯНВАРЬ | 39282,9 | 28086,1 | 11196,8 | 26667,1 | 17574,2 | 9092,9 | 67,9 | 62,6 | 81,2 | 16889,3 | 8481,3 |
| ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ | 83219,7 | 57402,0 | 25817,7 | 59076,5 | 37774,9 | 21301,6 | 71,0 | 65,8 | 82,5 | 31584,2 | 16473,3 |
| ЯНВАРЬ-МАРТ | 132298,5 | 90266,6 | 42031,9 | 97257,8 | 61220,9 | 36036,9 | 73,5 | 67,8 | 85,7 | 48234,7 | 25184,0 |
| ЯНВАРЬ-АПРЕЛЬ | 178432,5 | 121134,7 | 57297,8 | 133838,0 | 83226,6 | 50611,4 | 75,0 | 68,7 | 88,3 | 63836,9 | 32615,2 |
| ЯНВАРЬ-МАЙ | 223355,1 | 151803,9 | 71551,3 | 169735,2 | 105382,6 | 64352,6 | 76,0 | 69,4 | 89,9 | 80252,6 | 41030,1 |
| ЯНВАРЬ-ИЮНЬ | 268686,9 | 181863,8 | 86823,2 | 209272,8 | 129664,5 | 79608,3 | 77,9 | 71,3 | 91,7 | 95040,6 | 50056,3 |
| ЯНВАРЬ-ИЮЛЬ | 311915,8 | 209192,1 | 102723,7 | 247397,8 | 152461,2 | 94936,6 | 79,3 | 72,9 | 92,4 | 106468,3 | 57524,6 |
| ЯНВАРЬ-АВГУСТ | 352737,4 | 234521,6 | 118215,7 | 288439,3 | 175863,4 | 112575,9 | 81,8 | 75,0 | 95,2 | 116305,9 | 63287,5 |
| ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ | 395508,8 | 261157,9 | 134350,9 | 331195,6 | 201609,7 | 129586,0 | 83,7 | 77,2 | 96,5 | 126807,0 | 72023,7 |
| ЯНВАРЬ-ОКТАБРЬ | 439128,4 | 288590,9 | 150537,4 | | | | | | | 138053,5 | |
| ЯНВАРЬ-НОЯБРЬ | 480544,6 | 314352,9 | 166191,7 | | | | | | | 148161,2 | |
| ЯНВАРЬ-ДЕКАБРЬ | 526261,4 | 343542,8 | 182718,7 | | | 129586,0 | | | | 160824,1 | |

ПО МЕСЯЦАМ

| | 2015 | | | 2016 | | | 2016 в % к 2015 | | | в % к пред. месяцу | | | Сальдо | |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|---------|--------|--------------------|---------|--------|---------|--------|
| | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ |
| ЯНВАРЬ | 39282,9 | 28086,1 | 11196,8 | 26667,1 | 17574,2 | 9092,9 | 67,9 | 62,6 | 81,2 | 58,3 | 60,2 | 55,0 | 16889,3 | 8481,3 |
| ФЕВРАЛЬ | 43936,9 | 29315,9 | 14621,0 | 32409,4 | 20200,7 | 12208,7 | 73,8 | 68,9 | 83,5 | 121,5 | 114,9 | 134,3 | 14694,9 | 7991,9 |
| МАРТ | 49078,8 | 32864,6 | 16214,2 | 38181,3 | 23446,0 | 14735,3 | 77,8 | 71,3 | 90,9 | 117,8 | 116,1 | 120,7 | 16650,4 | 8710,7 |
| АПРЕЛЬ | 46133,9 | 30868,1 | 15265,8 | 36580,2 | 22005,7 | 14574,5 | 79,3 | 71,3 | 95,5 | 95,8 | 93,9 | 98,9 | 15602,3 | 7431,3 |
| МАЙ | 44922,7 | 30669,2 | 14253,5 | 35897,2 | 22156,0 | 13741,2 | 79,9 | 72,2 | 96,4 | 98,1 | 100,7 | 94,3 | 16415,6 | 8414,8 |
| ИЮНЬ | 45331,8 | 30059,9 | 15271,9 | 39537,6 | 24281,9 | 15255,7 | 87,2 | 80,8 | 99,9 | 110,1 | 109,6 | 111,0 | 14788,0 | 9026,2 |
| ИЮЛЬ | 43228,9 | 27328,3 | 15900,6 | 38125,0 | 22796,7 | 15328,3 | 88,2 | 83,4 | 96,4 | 96,4 | 93,9 | 100,5 | 11427,8 | 7468,3 |
| АВГУСТ | 40821,5 | 25329,5 | 15492,0 | 41041,5 | 23402,2 | 17639,3 | 100,5 | 92,4 | 113,9 | 107,7 | 102,7 | 115,1 | 9837,5 | 5762,9 |
| СЕНТЯБРЬ | 42771,4 | 26636,3 | 16135,1 | 42756,3 | 25746,3 | 17010,1 | 100,0 | 96,7 | 105,4 | 104,2 | 110,0 | 96,4 | 10501,2 | 8736,2 |
| ОКТАБРЬ | 43619,6 | 27433,0 | 16186,5 | | | | | | | | | | 11246,5 | |
| НОЯБРЬ | 41416,3 | 25762,0 | 15654,3 | | | | | | | | | | 10107,7 | |
| ДЕКАБРЬ | 45716,8 | 29189,8 | 16526,9 | | | | | | | | | | 12662,9 | |

ПО КВАРТАЛАМ

| | 2015 | | | 2016 | | | 2016 в % к 2015 | | | в % к пред. кварталу | | | Сальдо | |
|-------------|----------|---------|---------|----------|---------|---------|-----------------|---------|--------|----------------------|---------|--------|---------|---------|
| | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ОБОРОТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ | ЭКСПОРТ | ИМПОРТ |
| I КВАРТАЛ | 132298,5 | 90266,6 | 42031,9 | 97257,8 | 61220,9 | 36036,9 | 73,5 | 67,8 | 85,7 | 74,4 | 74,3 | 74,5 | 48234,7 | 25184,0 |
| II КВАРТАЛ | 136388,4 | 91597,2 | 44791,2 | 112015,0 | 68443,6 | 43571,4 | 82,1 | 74,7 | 97,3 | 115,2 | 111,8 | 120,9 | 46805,9 | 24872,3 |
| III КВАРТАЛ | 126821,8 | 79294,1 | 47527,7 | 121922,8 | 71945,1 | 49977,7 | 96,1 | 90,7 | 105,2 | 108,8 | 105,1 | 114,7 | 31766,5 | 21967,4 |
| IV КВАРТАЛ | 130752,7 | 82384,9 | 48367,8 | | | | | | | | | | 34017,1 | |

Вера в Успех – могучая сила!



Одним из значимых событий в моем расписании за период между выпусками наших изданий стало посещение бизнес-форума «Атланты», который проходил в Крокус Экспо. Безусловно, мое внимание к форуму привлек список приглашенных гостей-спикеров, состоявший сплошь из знаковых фигур бизнеса, а такие мэтры, как Владимир Познер и Алексей Кудрин, придали дополнительный вес мероприятию.

Основная сессия форума, привлекая максимум посетителей (а сессий было достаточно много, и частично они пересекались так, что посетить можно было только одну), началась с выступления Алексея Кудрина, который вышел под овации зала. После воцарилась мертвая тишина, и все буквально ловили каждое его

слово, стараясь найти как прямой, так и скрытый ответ на интересующие вопросы: когда закончится кризис в РФ, есть ли секретный план правительства по разрешению ситуации в экономике, и действительно ли все будет следовать словам президента о необходимости поддержки малого и среднего бизнеса.

Кудрин говорил долго, интересно, но, к сожалению, как велит ему теперешнее положение, конкретики в словах было крайне мало. Да, есть некие наработки по реализации стратегии выхода из кризиса; да, необходима глубокая модернизация структуры экономики и снятие ее с нефтяной игры; да, движущей силой может стать только частный бизнес, а государственный не может быть драйвером развития, и т.д., и т.п. Посетители же ждали услышать про снижение налогового бремени для бизнесменов, о преференциях и доступе к государственным заказам, о построении честной, открытой и здоровой конкурентной среды, где нет «своих», а подрядчики выбираются строго на конкурсной основе. В общем, было поучительно, но единства с аудиторией не получилось.

Зато последующие сессии вызвали просто восторг. На них говорил БИЗНЕС словами своих руководителей. Это было действительно здорово: Петр Авен, Вадим Дымов, Ирина Эльдаханова, Оскар Хартманн, Евгений Демин, Артем Овечкин и многие другие представители своей нелегкой, но крайне отважной и нужной профессии! Масса интересных историй – от создания мелкой

компании до построения корпораций с много-миллиардными оборотами. Искрометный юмор спикеров, принципиальные позиции лидеров отраслей, острые вопросы и не менее острые ответы, драйвовая атмосфера и наэлектризованный бизнес-идеями воздух – вот таким мне запомнился этот форум!

Мое приложение «Заметки» пополнилось дюжиной записей о том, что надо поменять, изменить или привести у себя в компании. В очередной раз на примере Гуру Бизнеса и просто Выдающихся людей я убедился:

Потенциал роста есть всегда, везде и при любых условиях внешней и внутренней среды;

Эффективность простых и понятных идей сегодня доказана спросом и очередями потребителей;

Постоянное развитие – только таким может и должен быть современный бизнес;

Вера в Успех – могучая сила, способная сдвинуть Землю!

Вот так, под удаляющийся гул банкета, я шел на стоянку к своему автомобилю с верой в будущее России, которое создают Атланты. 🇷🇺

Г. К. ВЛАСТОПУЛО,
Генеральный директор
ООО «Оптима лог»



Мой девиз: нет непреодолимых бизнес-задач, возможны лишь временные затруднения. Наш опыт дает возможность убеждаться в том, что правильный настрой, опыт, знания, усердие и отношение к делу приносят нужные результаты

Я желаю всем нам быть устойчивыми к внешним реалиям, стремительными и одновременно рассудительными. И несмотря ни на что, достигать желаемых высот.

И. КОМАРОВ,
Производственный директор ООО «Оптима лог»



Результат целиком и полностью зависит от настроя и настроения. Я желаю всем нам исключительно – позитивного планирования, сил на реализацию всего задуманного, скорости и успехов. Пусть вам сопутствует удача!

Девиз 2017: «В нужном месте в нужное время!»

М. ЛИСИЦЫН,
Коммерческий директор ООО «Оптима лог»

В наступающем году хотелось бы пожелать всем нам достигать необходимых результатов и находить новые направления для развития, активного роста, неиссякаемой энергии и профессионального роста.

Здоровья, благополучия и взаимной любви!

Федорова Анна,
руководитель отдела маркетинга
ООО «Оптима лог»



Талант – это дополнительная энергия



Ровно год назад мы впервые опубликовали рубрику «Таланты «Оптимальной логистики»: она посвящена людям нашей компании.

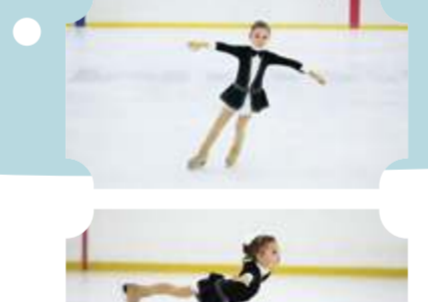
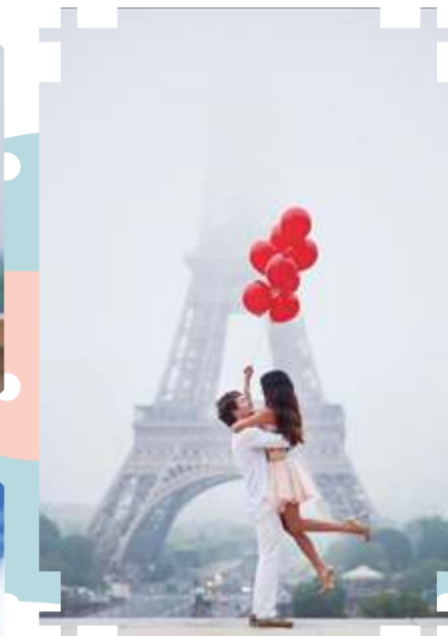
Бизнес делают люди, хороший бизнес делают профессионалы! Ценность людей не стоит даже подвергать каким-то либо дискуссиям. Цель нашей рубрики – показать, насколько разные мы все в наших увлечениях, обликах, желаниях и удовольствиях, и при этом разнообразии мы едины в отношении к профессии.

Наше отличие, а с каждым годом нашей жизни в бизнесе и отрасли мы убеждаемся, оно становится и конкурентным преимуществом, – это открытость. В отношениях, в эмоциях, в бизнесе в целом.

Наши дети, их успехи и стремления, путешествия, хобби, спорт, наблюдения – это то, что нас вдохновляет и наполняет. Гармония и жажда к жизни, к достижениям, к профессиональному росту и развитию, оптимизм – это все есть правильная энергия.

Мы умеем и, главное, хотим делиться ею ежедневно на своих рабочих местах, делая каждый свое и вместе общее дело, которое называется «Оптимальная логистика».

Федорова Анна, руководитель отдела маркетинга ООО «Оптима лог»



Встреча большого и дружного коллектива

«Оптимальной Логистики»

В гостеприимном загородном отеле «Лепота», что расположен в деревне Вотря Талдомского района, 25 ноября 2016 года прошла торжественная встреча большого и дружного коллектива «Оптимальной логистики». Основными темами события стали подведение итогов года уходящего, оценка перспектив, определение направлений дальнейшего развития компании и, конечно, знакомство новичков со старожилами и друг с другом.

Старт мероприятия обозначила блиц-конференция от первых лиц. Выступления дирекции емко и наглядно проиллюстрировали потенциал, приоритеты и вектор «Оптимальлов» на текущий момент. Перспективы многообещающие, планы грандиозные – и все это нам по силам.

Следом за кратким официальным приветствием состоялся праздничный ужин в приятной компании кавер-группы «Ремейк». Красивые и счастливые, гости вечера зажгли на славу! Песни, танцы, поздравления, признания, мечты и старый добрый рок-ролл в исполнении Георгия Властопуло – все было великолепно, по-семейному тепло и радостно. «Лепота» шумела от заката до рассвета))!

Завершающим аккордом корпоративного уикенда стали умиротворяющие объятия просторной, как русская душа, территории отеля. Отдельная благодарность объявляется погоде – это была настоящая зима: чистая, белая, с тихими снежными перышками с неба. И настроение получилось поистине новогодним благодаря прогулкам на свежем воздухе, посиделкам у костра и «снежным» играм.

«Оптимальлы», как водится, умеют и хорошо работать, и хорошо отдыхать!

Редакция «Оптимальная логистика»



В ПРЕДВЕРИИ НАСТУПЛЕНИЯ НОВОГО ГОДА РЕДАКЦИЯ ИЗДАНИЯ ПОЗДРАВЛЯЕТ ВСЮ КОМАНДУ С ПРАЗДНИКОМ, МЫ ЖЕЛАЕМ ВПЕЧАТЛЕНИЙ, ПОЗИТИВНЫХ ЭМОЦИЙ, ИСКРЫ И, ГЛАВНОЕ, ЗДОРОВЬЯ ВСЕМ НАМ.

А ТАКЖЕ БЛАГОДАРИМ ВСЕХ И КАЖДОГО ЗА ВАШУ РАБОТУ, ДОВЕРИЕ И ВЫБОР В ПОЛЬЗУ ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ.