

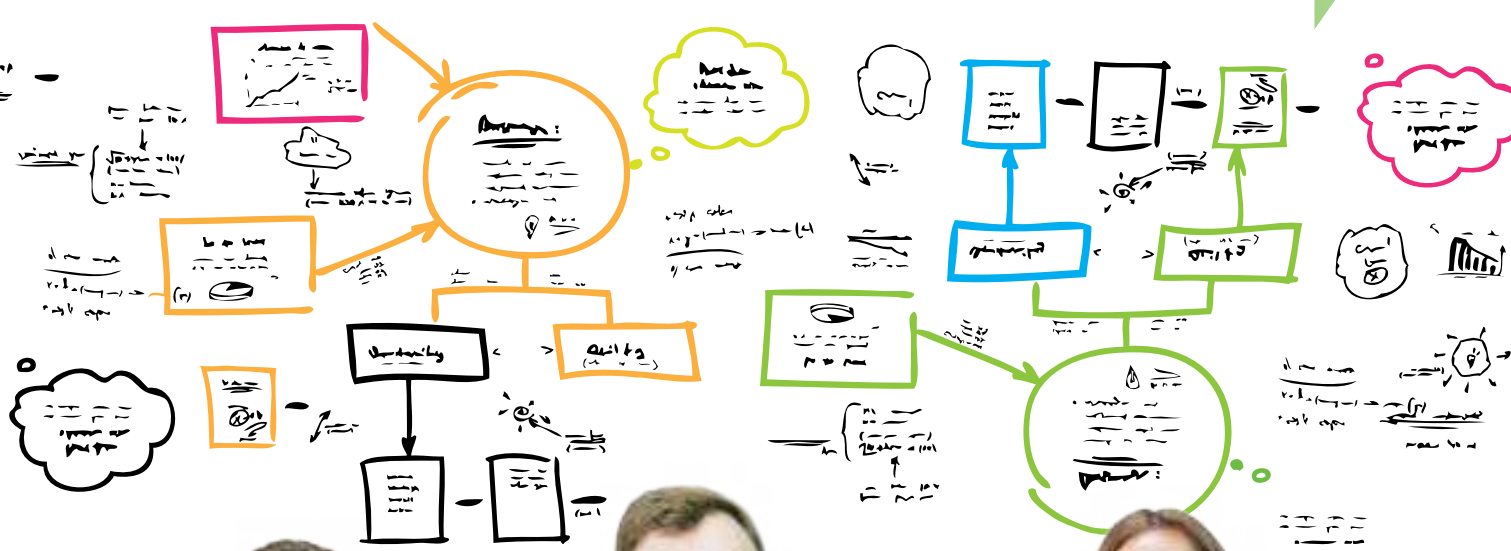


Optima logistics ◆ КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ!
ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ!

#4
2014



Игорь Каланджиев –
Руководитель логистического блока

Иван Коларов –
Производственный директор

Оксана Марахина – Ведущий специалист
по работе с корпоративными клиентами

ТЕМА НОМЕРА: ЭКСПЕРТ ВЭД

аутсорсинг вэд: практический опыт «оптимальной логистики»

В номере:

1

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА:
Три критерия качественного сервиса



3

РЕЗУЛЬТАТЫ ГОДА:

**«ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА»
– ГАРАНТ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ.**
Наши Достижения в 2013 году

5

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

5. ОТМЕНА МДП

Работа над последствиями

8. РАБОТА С ЦЭД

Что нужно сделать, чтобы преимущества удаленного декларирования были ощутимыми

10. КОРПОРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА на службе клиентов «Оптимальной Логистики»

12. АУТСОРСИНГ ВЭД:

Практический опыт «Оптимальной Логистики»

14. ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ В МОСКОВСКИХ АЭРОПОРТАХ

– дополнительные возможности для наших клиентов



16

ПРОЕКТЫ

ПРОЕКТНЫЕ ГРУЗЫ:

От теории к практике



18

ЭКСПЕРТЫ ВЭД

ИНТЕРВЬЮ КЛИЕНТА «BOSCH REXROTH»



20

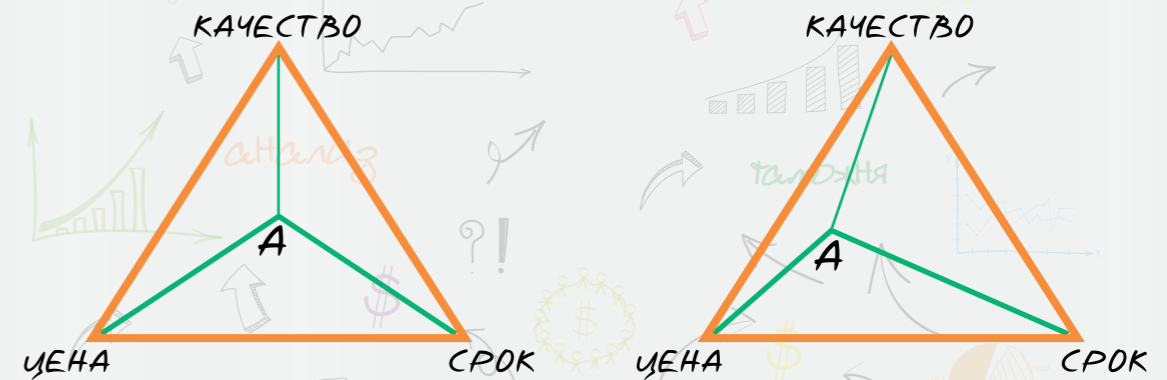
КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

ХОРОШИЕ ТРАДИЦИИ,
Отличный корпоративный отдых!



СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ

1



ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА: Три критерия качественного сервиса

Качество – Срок – Цена, три критерия, которые пронизывают практически любой процесс нашей жизни, при этом каждый для себя выбирает сам, что это будет – гармоничный симбиоз или простановка акцентов на чём-то одном из! Мы же, говоря о логистике, видим лишь один единственно верный вектор, который приводит к желаемо высоким результатам.

Само понятие «Качество» в современном мире приобрело вполне понятную логико-экономическую связь. Потребитель в большинстве своем понимает, что хорошее качество не может быть по низкой цене, а высокая цена не может соответствовать низкому качеству. Таким образом, потребитель выбирает для себя вполне универсальный измеритель «цена-качество».

Логистика перемещения грузов существует в трехмерном пространстве. То есть, для определения понятия «Качество логистического сервиса» уже невозможно использовать универсальный измеритель «цена-качество», ведь грузы перемещаются

в пространстве и во времени. Именно поэтому я рассматриваю качество Логистического Сервиса на примере 3-х ключевых показателей:

КАЧЕСТВО-СРОК-ЦЕНА

На примере рисунка, несложно понять, что точка **А** является неким сбалансированным показателем параметров Качество-Срок-Цена. Любое перемещение точки **А** к соответствующим параметрам, вызывает зависимую реакцию изменения других параметров. К примеру, если мы хотим снизить стоимость логистики (перемещаем точку **А** к параметру «цена»), изменяются такие показатели как качество и срок (точка **А** удаляется от вершин треугольника «Срок» и «Качество»).

Итак, типичный пример:

Вы – участник внешнеэкономической деятельности, который импортирует грузы из Китая. Перед вами стоит задача – оптимизация логистической цепи. Данную задачу БОЛЬШИНСТВО интерпретируют в разрезе снизить цену по всем этапам в цепи доставки груза. Т.е. нужно «продавить» перевозчика по стоимости за транспорт, таможенного брокера по стоимости ТО, страховую компанию по цене страховки,

органы по сертификации по цене разрешительных документов. В конечном итоге Импортёр добивается общего снижения стоимости всей цепи доставки, цель как будто достигнута.



Однако, исход бывает не таким уж радужным. Транспортники, для возможности минимизировать стоимость услуг, могут использовать для перевозки груза менее надежные транспортные средства на грани своих эксплуатационных свойств. В результате Импортёр получает удвоенные, а то и утроенные сроки доставки груза. Таможенный представитель вынужден максимально снижать свои издержки, в том числе нагружая специалистов по таможенному оформлению, которые работают на пределе возможностей. Отсюда, ошибки при декларировании товаров, недостаточная внимательность к сбору комплекта документов для таможенного оформления, задержка в выпуске товара с таможни, простои транспортных средств и дополнительные оплаты услуг СВХ. Итого на входе у Импортёра была оптимизация по ЦЕНЕ, скажем в пределах 200 - 300 Евро. А вот на выходе - не вовремя поставленный товар повлек за собой срыв договорных отношений с конечными

получателями, реальные денежные компенсации за просрочку обязательств, прямые издержки, вызванные простоями и дополнительными расходами при реализации схемы доставки груза, потерю действующих клиентов, снижение репутации компании.

Оптимизация приобретает уже совсем другую окраску... Экономия небольших средств выливается в колоссальные финансовые и репутационные потери, грозящие стабильности и потенциальному развитию бизнеса.

Поэтому, когда мы говорим о ЛОГИСТИКЕ и ОПТИМИЗАЦИИ, мы говорим о длинной цепи, в которой каждый этап влияет на последующий, и качество их исполнения является решающим фактором.

Именно поэтому в своей деятельности, при своей работе, мы используем симбиоз трех параметров:

КАЧЕСТВО - СРОК - ЦЕНА.

Итого, чтобы УМЕТЬ ДЕЛАТЬ качественный сервис нужно понимать, что за этим стоит слаженная работа профессиональной команды в течение 24 часов в сутки, которая обладает необходимыми производственными мощностями. Возглавлять ее должен четкий менеджмент, который умеет принимать верные решения, и обладает серьезным опытом работы в рамках отрасли. Переходя от понятий Качества Логистического Сервиса, нужно сказать о конечном результате.

Максимально хорошие результаты достигаются в том случае, если есть баланс в нашей пирамиде, т.е.

КАЧЕСТВО-СРОК-ЦЕНА.

Материал подготовлен для 11-й Международной конференции «Логистика и управление цепями поставок»

- докладчик сессии Георгий Властопуло, Генеральный директор ООО «Оптимальная логистика»



«ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА» – ГАРАНТ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ.

Наши Достижения в 2013 году



По итогам 2013 года компания «Оптимальная логистика» стала действительным членом Московской Торгово-Промышленной Палаты, Лауреатом Всероссийской премии «За вклад в экономическое развитие России» и Лауреатом Премии «Национальная марка качества». Эти награды и звания присуждаются эффективным российским руководителям и предприятиям, основой деятельности которых является профессиональный подход к ведению бизнеса, финансовая устойчивость, высокая деловая репутация и стабильная клиентоориентированность.

5 декабря 2013 года в ГК «Президент-Отель» Управления делами Президента РФ состоялась VIII Торжественная церемония награждения **Всероссийской Премией «За вклад в экономическое развитие России»**. Компания «Оптимальная логистика» в лице Генерального директора Георгия Властопуло, получила Премию в номинации «Бизнесмен года».

В церемонии награждения лауреатов Премии участвовали депутаты Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, представители общественных организаций и средств массовой информации. Для экспертной оценки деятельности предприятий-нормантов на Премию использовались данные Федеральной службы государственной статистики, рейтинговых агентств и средств массовой информации вне зависимости от отраслевой принадлежности, и формы собственности. Цель мероприятия - привлечь внимание общественности, представителей государственной власти, деловых кругов, бизнеса к наиболее экономически эффективным российским руководителям и предприятиям.

Вручение Премии «Национальная марка качества» состоялось 18 декабря 2013 года в Гостиничном комплексе Управления Делами Президента РФ «Президент-отель». Компания «Оптимальная логистика» была отмечена дипломом в номинации «ГАРАНТ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ». Основной целью Всероссийской премии «НАЦИОНАЛЬНАЯ

МАРКА КАЧЕСТВА» является поднятие престижа компаний, производящих высококачественную и конкурентоспособную продукцию и услуги.

Мы считаем ответственным и крайне важным участие в подобных мероприятиях, так как наша деятельность сопряжена с предоставлением качественных услуг для клиентов компании. Мы понимаем, что «Оптимальная логистика» в качестве таможенного представителя и логистического оператора играет важную роль в построении бизнеса наших клиентов – участников ВЭД.

Именно поэтому мы ежедневно работаем над улучшением уровня сервиса, повышаем стандарты эффективности, гарантируем клиентам - надежные партнерские взаимоотношения.

В 2013 году компания «Оптимальная логистика» вступила в Московскую Торгово-Промышленную палату.

МТПП - это крупнейшее объединение предпринимателей в Москве, объединяющее более 3000 компаний. Членство в МТПП – это новые возможности для ведения бизнеса «Оптимальной логистики»,



развитие международных отношений с разными отраслями бизнеса, это контроль качества оказываемых услуг, это профессиональный вклад в развитие отрасли. Основные функции МТПП: объединение крупнейших бизнес-структур с целью повышения эффективности, создания диалога для бизнеса и власти.

Мы благодарим Организаторов и Экспертные Советы за высокую оценку нашей деятельности на рынке логистических услуг.

«Оптимальная логистика» старается реализовать самые современные и технологичные подходы к ведению бизнеса. Мы ставим перед собой нелегкие, довольно амбициозные задачи. Но именно таким видим мы путь нашего развития. Повышая свой профессиональный уровень, мы достигаем нового уровня качества оказываемых услуг.

Укрепляя свою роль в бизнес-сообществе и строго соблюдая этику партнерских отношений мы знаем, что имидж компании - во многом зависит от степени удовлетворенности ее клиентов.

Мы стремимся к тому, чтобы быть гарантом качества и надежности в сфере своей деятельности.



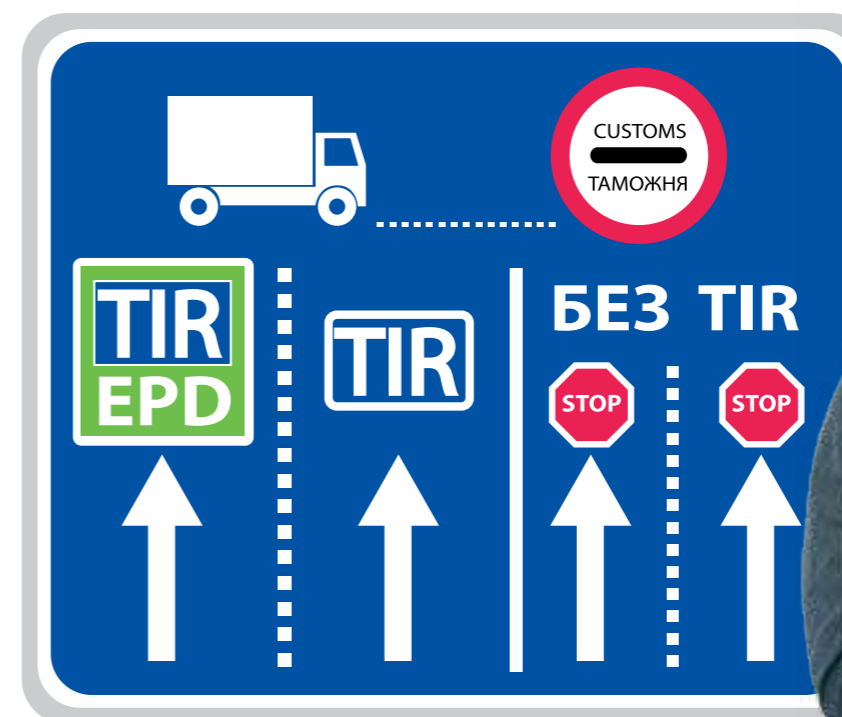
ВСЕРОССИЙСКАЯ ПРЕМИЯ
«НАЦИОНАЛЬНАЯ МАРКА КАЧЕСТВА»
2013

ДИПЛОМ
ЛАУРЕАТА

НАГРАЖДАЕТСЯ

ООО «Оптимальная логистика»

ПРИСУЖДАЕТСЯ ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ:
«ГАРАНТ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ»



ОТМЕНА МДП

Работа над последствиями

В прошлом году серьезно изменились условия работы импортеров и автоперевозчиков из-за отмены Федеральной таможенной службой (ФТС) действия книжек международных дорожных перевозок (МДП) при пересечении границы России. Формальным поводом стал долг ассоциации перевозчиков АСМАП перед ФТС в размере 20 млрд. руб., образовавшийся почти за 20 лет. С ноября новые правила начали вводиться постепенно на западных рубежах: на границе с Украиной, Эстонией и Латвией. А с 01 июля 2014г. новые правила должны начать действовать на всех границах РФ.

Что такое МДП?

Книжка МДП — это документ таможенного транзита, используемый для подтверждения существования международной гарантии уплаты таможенных пошлин и налогов на товары, перевозимые по процедуре МДП,

в пределах сумм, установленных договаривающимися сторонами, и на условиях, предусмотренных Конвенцией МДП (Таможенной Конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП, 1975 г).

Процедура МДП позволяет перевозить товары по странам, которые являются членами Конвенции МДП, транзитом без применения обеспечения таможенных платежей. Открывая книжку МДП, перевозчик вправе проезжать последовательно по территории многих государств, не внося при этом обеспечение ни в одном из них. Книжка МДП гарантирует уплату таможенным органам таможенных платежей в размере до 60 тысяч евро в случае, если груз был утрачен (и соответственно, платежи в отношении этих товаров не взысканы). Система МДП - двухуровневая. Верхний уровень - МСАТ, который является основным гарантом, а второй уровень - национальные ассоциации (в России - АСМАП), которые занимаются выдачей книжек МДП организациям, являющимся членами АСМАП.



Немного статистики

Сегодня книжки МДП используют 68 стран, включая Россию. Членами Международного союза автомобильного транспорта (МСАТ) являются 73 страны, в которых, в общей сложности, существует 170 организаций. На данный момент система в целом применяется довольно широко. В течение последних лет в среднем открывалось до 3 миллионов книжек МДП ежегодно, в том числе на территории России - свыше 1,5 миллионов книжек МДП.

Есть ли альтернативы?

Альтернатива - это система выдачи страховых сертификатов обеспечения по уплате таможенных платежей, которые выдаются страховыми компаниями, уполномоченными и аккредитованными ФТС. Алгоритм относительно прост: на границе РФ таможенные органы закрывают процедуру МДП и оформляют процедуру внутреннего таможенного транзита, а вместо закрытой книжки МДП перевозчик покупает страховой полис у аккредитованной страховой компании. Но каким бы простым не был алгоритм, это ведет к потере:

- а) денег, потому как страховой гарантийный сертификат выдается не бесплатно;
- б) времени, потому как оформить процедуру ВТТ

на сложные многокодовые грузы, или на несколько товарных партий, следующих в одной машине, занимает значительное количество времени.

Таможенные представители могут выступить в качестве гаранта, оформив предварительную таможенную декларацию, получив гарантийный сертификат в таможенных органах и отправить его на границу. Однако такая практика сложно применима – процедура крайне неотлаженная, некоторые таможенные органы не уполномочены в выдаче гарантийных сертификатов, присутствует некоторая архаичность при документообороте, не учитываются многие торговые условия контрактов ВЭД (скидки, преференции, освобождения и т.п.).

Следует отметить, что многие таможенные представители имеют возможность стать гарантом перед таможней назначения и немного упростить доставку товара, оформляя гарантийный сертификат от своего имени на основании процедуры предварительного декларирования.

Вывод такой, что необходимо изменять и оптимизировать логистические схемы ввоза импортных товаров. Притом оптимизацию следует отдавать профессионалам своего дела, иначе можно получить огромное количество рисков и вытекающих



из них последствий, включая простои транспорта, принудительное изменение мест таможенного оформления, необходимость производить дополнительные таможенные платежи.

К чему пришли?

Идея отмены процедуры МДП состоит в том, чтобы закрывать таможенный транзит по книжке МДП на границе РФ, далее открывать внутренний таможенный транзит и взимать с перевозчиков дополнительные оплаты в качестве обеспечения таможенных платежей.

Естественно, такие меры приводят к увеличению срока транзита доставки грузов, возрастанию стоимости перевозки, формированию значительных очередей на погранично-пропускных пунктах. Все это негативно сказывается как на себестоимости завозимых импортных грузов, что отражается на конечном потребителе, так и на бизнесе участников внешнеэкономической деятельности.

А как мы все понимаем, в условиях общей стагнации экономического роста всех стран подобные меры несут далеко не стимулирующий характер.

По факту: логист – это оперативное и креативное мышление

Отмена процедуры МДП поставила перед логистическими операторами вопрос о необходимости введения дополнительных мер оптимизации движения

автотранспортных потоков. «Оптимальная логистика» приняла решение об изменении маршрутов перевозок и мест таможенного оформления грузов, коррекции внутренних бизнес-процессов.

Первоочередная задача, которая была обозначена - найти ресурсы, которые бы помогли исключить негативные последствия от отмены МДП и гарантировать клиентам прежние сроки доставки (возможно, без увеличений транспортных издержек и потери качества услуг).

Таким ресурсом явился запуск схемы удаленного таможенного декларирования в Центрах электронного декларирования (ЦЭД) с приходом транспортных средств с грузами на приграничные терминалы.

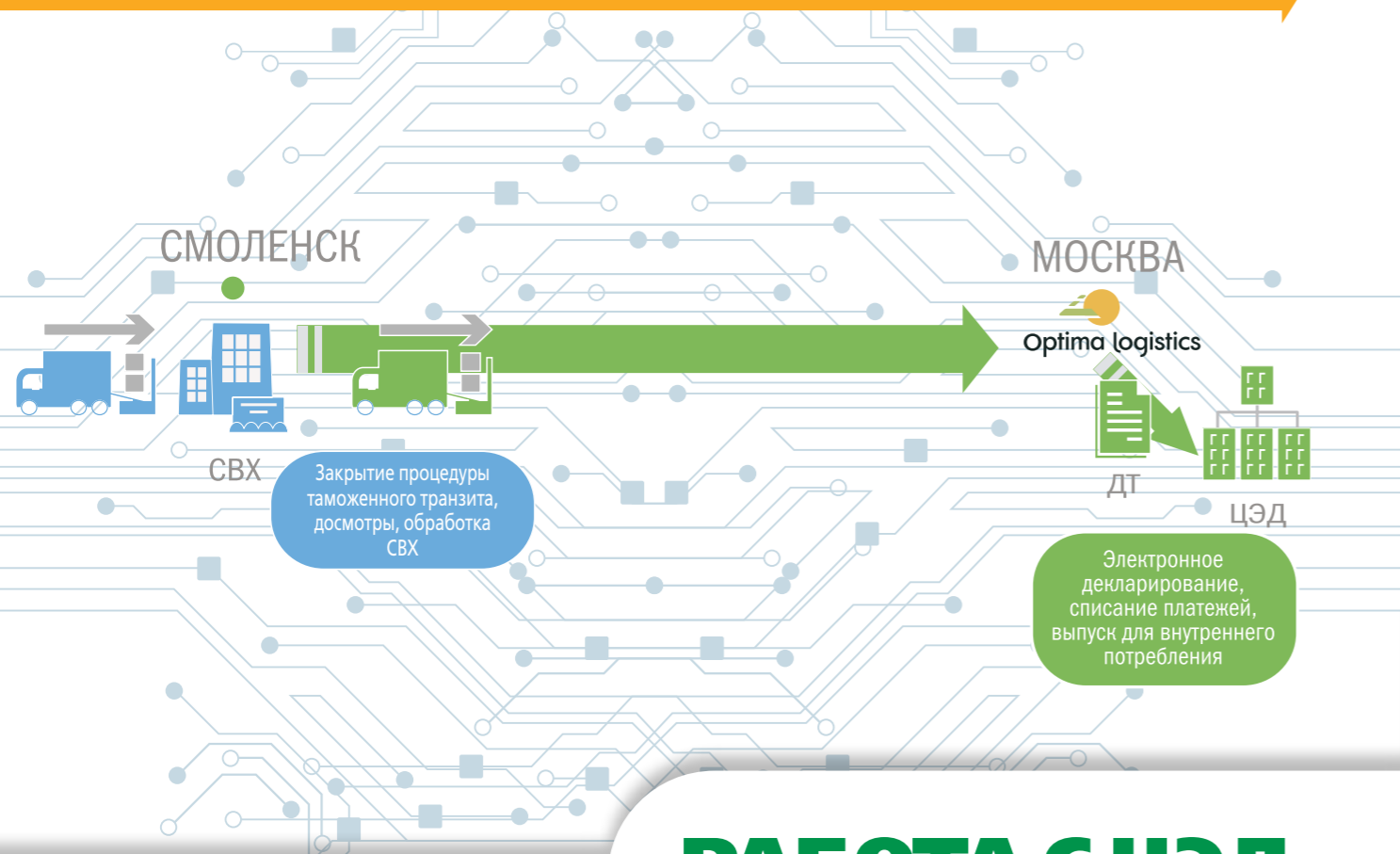
Операционный офис компании «Смоленск» находится на терминале, который попал в список ФТС доверительных СВХ. Здесь не взимаются обеспечения с транспортных средств с грузами, если в транспортных накладных Склад временного хранения указан как место доставки груза - для проведения таможенных формальностей. Это касается территории РФ. Таким образом, машины, следующие на СВХ операционного офиса «Смоленск», проходят границу РФ без оформления документов по обеспечению таможенных платежей.

Взяв во внимание этот фактор, «Оптимальная логистика» перераспределила транспортные потоки так, что большая часть грузов стала прибывать в «Смоленск», а таможенное декларирование осуществлялось через ЦЭД Московской Областной таможни.

Этой схемой мы нейтрализовали негативные последствия, вызванные отменой процедуры МДП по РФ, исключили дополнительные издержки на обеспечительные платежи, сохранили прежние сроки доставки грузов наряду с высочайшим сервисом, который стал визитной карточкой нашей Компании.

Сейчас мы работаем над дополнительными возможностями по распределению транспортных потоков уже с точки зрения оптимизации транспортных затрат. Взаимодействуем с партнерами, предлагаемыми сервис на Таможенно-логистических терминалах, расположенных в приграничных зонах. Активно предлагаем Клиентам комплексные логистические решения, которые на сегодняшний день стали более необходимы.

Иван Комаров,
Производственный директор
ООО «Оптимальная логистика».



РАБОТА С ЦЭД.

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПРЕИМУЩЕСТВА УДАЛЕННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ БЫЛИ ОЩУТИМЫМИ

Одной из главных задач внедрения перспективных таможенных технологий - является расширение практики применения технологии удаленного выпуска в Центрах электронного декларирования (ЦЭД). ЦЭД решает основную задачу, которая реализуется в рамках концепции переноса таможенных терминалов на приграничные территории РФ: транспортное средство может прибыть на любой СВХ, а подача таможенной декларации может быть осуществлена в ЦЭД в электронном виде. Таким образом появляется очевидная мобильность построения логистических маршрутов для внешнеторговых грузов, без привязки к определенному таможенному терминалу.

Наша практика работы с ЦЭД дала еще одну возможность предложить Клиентам оптимизацию финансовых и временных затрат на таможенное

оформление, с потенциалом расширения географии оказания логистических и таможенных услуг. Однако любые, даже самые перспективные технологии, должны быть правильно реализованы. Таможенное оформление в ЦЭД происходит исключительно в электронном виде, равно как и обмен документацией между таможенными органами прибытия транспортного средства с грузом и ЦЭД. Соответственно, для проведения таможенного оформления необходимо обеспечить своевременный электронный документооборот, в особенности, когда таможней инициируется процедура таможенного досмотра (которая происходит на приграничном таможенном терминале), а данные досмотра в электронном виде направляются к инспектору в ЦЭД.

Именно поэтому, при реализации схемы работы с ЦЭД, специалисты «Оптимальной логистики» поставили перед собой задачу – обеспечить четкость процессов удаленного декларирования.

Для этого были выполнены 4 основных условия:

1. Обязательное присутствие сотрудников «Оптимальной логистики» на приграничном таможенном терминале. Бдительный контроль наших представителей в значительной мере ускоряет процессы обмена электронной документацией и проведения таможенных досмотров.
2. Вся документация в рамках поставок должна быть заранее формализована в соответствии с требованиями электронного декларирования. Эта операция позволяет сокращать время на таможенное оформление минимум на 30%.
3. Компания - Таможенный представитель должна иметь достаточный административный ресурс, чтобы решать возникающие спорные вопросы в ЦЭД и на приграничном таможенном терминале.
4. Качественное обеспечение единой системы обмена информационных данных, для минимизации транзакционных издержек. Результатом чего является высокий уровень сервиса при относительном снижении стоимости услуг и времени проведения таможенного оформления.

Схема реализации таможенного декларирования в ЦЭД была внедрена в октябре 2013 года.

Помимо очевидных технологических причин использования ЦЭД нашей компанией, серьезную

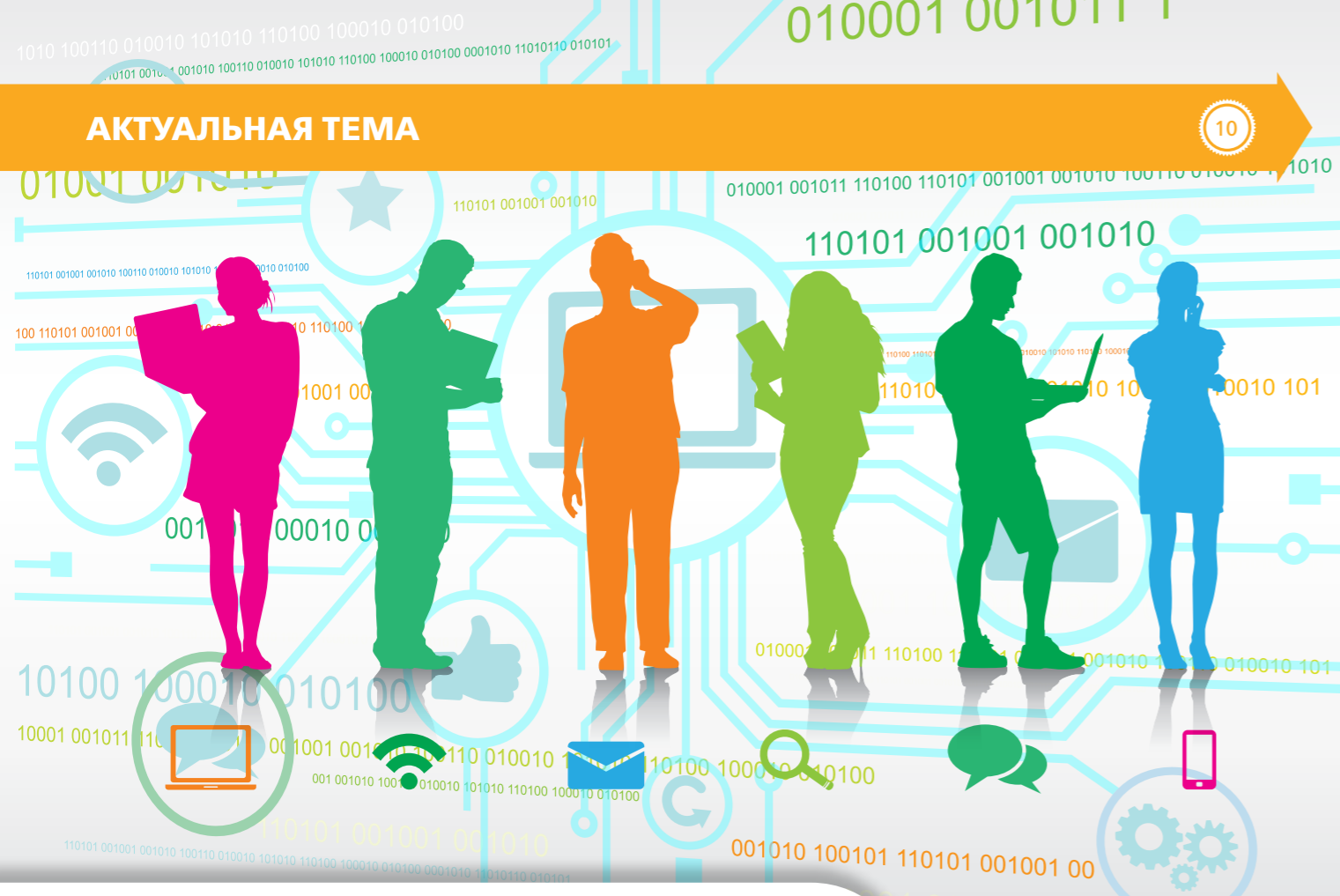
роль сыграло решение ФТС по отмене действия процедуры Международных Дорожных Перевозок на территории РФ. Нам необходимо было быстро оптимизировать работу и нейтрализовать возможные негативные последствия отмены МДП.

Благодаря применению технологии работы с ЦЭД наши Клиенты получили очевидные выгоды:

- Сократился срок таможенного оформления. По результатам IV квартала 2013 года мы обеспечили 94,5 % выпуска грузов с таможенного оформления менее чем за 8 часов, независимо от их сложности;
- Расширилась география пунктов доставки грузов и их таможенного оформления, что повлекло за собой упрощение и оптимизацию логистической схемы грузовых потоков;
- Минимизировались негативные последствия от отмены действия процедуры МДП по территории Российской Федерации.

На сегодняшний день около 28% всех обрабатываемых нашей компанией грузов проходят таможенное оформление с помощью электронного декларирования в ЦЭД. В 2014 году мы продолжим наше активное сотрудничество с Центрами электронного декларирования. В планах «Оптимальной логистики» - запуск оформления в ЦЭД по Северо-Западному Таможенному Управлению.





КОРПОРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА

на службе клиентов «Оптимальной логистики»

Развивая свой бизнес, мы ежедневно убеждаемся в необходимости применения продуктов технологического прогресса: от пользования смартфоном или планшетником, до внедрения корпоративных информационных систем и облачных технологий. Если на начальном этапе развития «Оптимальной логистики» сотрудники использовали стандартные офисные приложения, то со временем рост объемов информации поставил перед руководством задачу создания современной Корпоративной Информационной Системы. Автоматизация бизнес-процессов компании – серьезное конкурентное преимущество на рынке логистических услуг.

Грамотная архитектура проекта всегда уделяет большое внимание фундаменту здания. От надежного фундамента зависит высота, безопасность и функциональность будущего строения. Именно поэтому

в разработке Корпоративной Информационной Системы (КИС) мы руководствуемся, прежде всего, базисными составляющими, четкой логикой процессов и реализацией всевозможных дополнительных модулей надстроек. Это помогает нашей Системе охватывать все большее количество процессов в компании, оптимизировать временные издержки, путем новых технологических решений.

С конца 2013 года мы начали внедрение в Систему «Таможенного блока», который призван оптимизировать процессы таможенного оформления и в значительной степени снять с Клиента необходимость предоставлять ряд документов и сведений. Вместе с тем, это позволяет обрабатывать и систематизировать все имеющиеся данные о грузах, которые когда-либо проходили таможенное оформление силами нашей компании. Интеграция «Таможенного блока» в Систему – это сложный технологический процесс, который должен учитывать корпоративные

методы работы компании, требования таможенных органов и возможность совмещения платформ профессионального таможенного софта. Результатом этой работы стал уникальный, конкурентоспособный продукт: с интуитивным и логичным интерфейсом для быстрого освоения специалистами. Благодаря интеграции «Таможенного блока» в Систему мы значительно сократили временные издержки логистических процессов.

Следующей задачей на пути оптимизации КИС, станет налаживание коммуникации с мобильными устройствами. Сейчас мы разрабатываем концепцию приложения для мобильных устройств, которое

поможет Клиентам компании получать информацию обо всех этапах перемещения и таможенного оформления грузов с помощью смартфонов и планшетников. Удобство получения информации, быстрое размещение заказов, простое взаимодействие с персональными менеджерами – основные приоритетные задачи нового мобильного приложения. Запуск приложения намечен на конец первого полугодия 2014 года. В сфере нашей деятельности, мы всегда стремимся внедрять новые технологии, направленные на удовлетворение потребностей клиентов.

Результатом внедрения Корпоративной Информационной Системы (КИС) стало:

ПОВЫШЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЯЕМОСТИ КОМПАНИИ, ГИБКОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ К ВНЕШНИМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ;

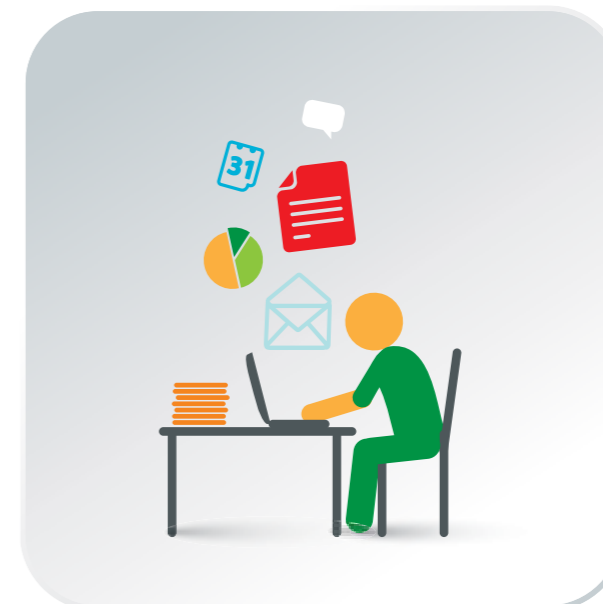
УВЕЛИЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ, ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ;

УВЕЛИЧЕНИЕ ПУЛА КЛИЕНТОВ;

СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ;

СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗОВ;

УЛУЧШЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПАРТНЕРСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.





АУТСОРСИНГ ВЭД: ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ «ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ»

Аутсорсинг ВЭД это закупка товара за рубежом с последующей доставкой и таможенной очисткой на территории РФ силами Логистического оператора.

То есть, в качестве участника внешнеэкономической деятельности выступает логистический оператор, с которым Клиент заключает договор на аутсорсинг ВЭД. С 2012 года компания «Оптимальная логистика» активно продвигает эту услугу в своей продуктовой

линейке, а с прошлого года аутсорсинг ВЭД вышел на более значимый уровень развития.

В этой статье мы расскажем о проекте Аутсорсинг ВЭД, который был реализован командой «Оптимальной логистики» для одного из крупных поставщиков продукции в магазины оптовой торговли METRO CASH&CARRY. В компании Клиента происходила реорганизация, целью которой являлась повышение эффективности поиска зарубежных производителей продукции и сокращение издержек на внешнеэкономические операции путем

расформирования отделов логистики и таможенного оформления. Для Клиента было крайне важно, чтобы мы взяли на себя ВСЕ цепи доставки, включая переговоры с зарубежными партнерами Клиента на предмет перезаключения контрактов, изменения схем доставок продукции, изменений условий оплат за произведенный товар. Сроки доставки товара, а также стоимость доставки мы должны были существенно пересмотреть в сторону их понижения, безусловно данный проект вызвал в нас максимальную заинтересованность, своей многозадачностью и возможностью провести полный комплекс ВЭД операций.

Количество производителей, с которыми у Клиента были заключены контракты (эти контракты мы должны были проанализировать, скорректировать и подписать), насчитывалось более 40 (!), а география стран, откуда импортировался товар, охватывала Юго-Восточную Азию и Европу. Без четкой системы и алгоритма пошаговых действий перевода поставок на Аутсорсинг ВЭД было просто не обойтись.

Мы начали с детального описания алгоритмов взаимодействия. Затем были проанализированы все контракты, некоторые подверглись значительной переработке с точки зрения минимизации рисков валютного и таможенного законодательства. Логистический блок разработал схемы доставки товара, включив в них не только перевозку, но и аген-

тирование в странах отправки грузов. Со всеми производителями были налажены деловые отношения, разосланы инструкции по работе с подробным описанием тайминга действий и процессов. Таможенный блок обработал пул товарных позиций (более 3000 артикулов!): описание товаров, коды ТНВЭД, меры применения нетарифного регулирования, технические и физические свойства грузов – все это было занесено в Корпоративную Информационную Систему для дальнейшей работы.

Для Клиента была разработана индивидуальная система оплат, включающая в себя дробную оплату за поставляемые товары с возможной отсрочкой платежей. Платежная дисциплина, которая была выстроена с производителями, настолько их впечатлила, что на сегодняшний день около 50% от общего объема перевозимых грузов отправляются от производителей без предварительной оплаты.

Финансовый блок разработал системные инструменты формирования себестоимости товара для Клиента. Ему остается только принять товар на баланс, не вдаваясь в тонкости ценообразования, которое включает в себя не только стоимость товара на фабрике, но и транспортировку, таможенные платежи и все услуги компании. Таким образом, Клиенту удалось сократить свои издержки, в том числе на содержание экономистов в штате, эту работу делаем мы.

И в завершении, наш взгляд на участников ВЭД, кому аутсорсинг может быть максимально полезен и выгоден:

- Компаниям, чьи импортные/экспортные операции носят регулярный, но непостоянный характер;
- Компаниям, которые впервые выходят на внешний рынок, т.е. хотят наладить связи с иностранными поставщиками и закупать у них товар, сырье, материалы напрямую, минуя дополнительные звенья;
- Малым и средним предприятиям, для которых ВЭД не является профильной деятельностью;
- Компаниям, у которых нет временных возможностей на организацию и ведение ВЭД, а также предприятиям, которые не хотят брать на себя риски, связанные с ведением ВЭД;
- Представительствам зарубежных компаний, имеющим ограниченный бюджет и штат сотрудников;
- Производственным предприятиям, которые реализуют продукцию собственного производства за рубеж (экспортеры).





ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ В МОСКОВСКИХ АЭРОПОРТАХ

- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ

В начале 2014 года «Оптимальная логистика» расширила перечень оказываемых услуг, и теперь мы предлагаем своим клиентам оформление грузов в аэропорту Шереметьево. Еще недавно таможенное оформление в московских аэропортах не являлось проработанным направлением в деятельности «Оптимальной логистики», но наше стремление предоставить заказчикам максимальный логистический сервис привело к желаемым результатам. Переговоры, юридические формальности, подготовка необходимой документации – все это осталось позади.

Наши специалисты готовы осуществлять постоянный контроль над всеми этапами по декларированию и оформлению товаров, чтобы процесс таможенного оформления в московских аэропортах не стал препятствием, которое срывает сроки поставок или получения Ваших грузов. Доверив такую специфическую сферу деятельности нашим сотрудникам, вы сможете вычеркнуть ее из списка проблем, требующих постоянного внимания и забот. Доставка



или отправка грузов через аэропорт Шереметьево всегда будет проходить вовремя и в соответствии с вашими планами. Бизнес требует точности, которая свидетельствует о надежности компании, а также ее соответствии заявленному уровню. Команда «Оптимальной логистики» с большим вниманием относится к своим клиентам, ценит их время и средства. Наши специалисты умеют работать четко и быстро, решая задачи международной перевозки грузов профессионально и оперативно.

В современном внешнеторговом бизнесе - время особо дорого, и когда груз нужно доставить максимально быстро, единственным выходом могут стать авиаперевозки.

Главное преимущество авиаперевозок – скорость доставки - часто спорит с себестоимостью таких перевозок. Но и на этом поле мы предлагаем оптимальные решения, которые позволяют достичь баланса между сроком доставки и ее стоимостью.

В первую очередь речь идет о мультимодальном способе транспортировки, т.е. сочетании при необходимости разных видов перевозки: авто + авиа

или морские + авиа. В этих вариантах при правильно выстроенной логистической цепи значительно экономятся транспортные расходы и соблюдаются планируемые сроки.

Мы оперативно доставляем воздушным транспортом грузы практически любого веса и объема.

Мы также предлагаем нашим клиентам весь комплекс сопутствующих услуг: страхование грузов, сертификация ввозимой в Россию продукции.

Предлагая комплексные логистические решения, мы всегда готовы к индивидуальному обсуждению условий сотрудничества в целях взаимовыгодного партнерства.

**Мы занимаемся своим делом -
Вы повышаете эффективность своего бизнеса!**

Марахина Оксана
Ведущий специалист по работе
с корпоративными клиентами
ООО «Оптимальная логистика».


Optima logistics





ПРОЕКТНЫЕ ГРУЗЫ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Проектные грузы – это индивидуальные решения под цели клиента, как правило, задачи, которые необходимо решить, и которые не укладываются в рамки стандартных алгоритмов деятельности. К таковым мы относим тендерные заявки, они чаще всего регламентированы минимальными сроками поставки, особенностями самой перевозки и прочими точечными задачами клиента.

От теории до практики – далеко не один шаг.

Каждый проект – индивидуален, в данном выпуске мы опишем вам реализованный алгоритм международной перевозки проектного груза, который был осуществлен компанией «Оптимальная логистика».

Осенью 2013 г., у нас был подписан контракт на международную перевозку и таможенное оформление томографов для крупного проекта оснащения оборудованием одной из ведущих клиник Новосибирска. Данный проект стал «нашим» в результате тендера, проводимого Клиентом, по результатам которого мы выиграли. Вопросов было много, и они были сложные. Минимальные сроки доставки дорогостоящего оборудования – задача не из простых. Клиент очень тщательно выбирал партнера, который мог бы соблюсти все условия контракта.

Условия выполнения проекта, обозначенные в рамках тендера и фактического контракта, были следующие:

- Оборудование должно быть погружено в несколько машин, т.к. не помещалось в одно транспортное средство;
- Должен быть выдержан соответствующий температурный режим;
- Оборудование в процессе транспортировки не должно быть подвержено кренам, (за этим следят электронные датчики крена, прикрепляемые непосредственно к оборудованию);
- Машины должны следовать караваном по единому комплекту документов;
- Срок поставки оборудования не должен превышать 12 дней от места погрузки во Францию до места выгрузки в Новосибирске;
- Необходимо обеспечить максимальную сохранность в пути следования, из-за высокой стоимости оборудования, которая составляла несколько миллионов Евро.

Протяженность маршрута транспортировки – 6500 км. Транспортное средство с одним водителем в день проезжает порядка 450-500 км, то есть ему попросту не успеть преодолеть такой путь за 12



дней, с учетом вынужденного простоя на погрузке/выгрузке и при проведении таможенного оформления. Также надо учесть необходимость следования только по магистралям и хорошим дорогам, потому как нельзя допускать излишних кренов и тряски.

«Оптимальная логистика» определила критерии для транспортировки:

- обязательное наличие двух водителей;
- новый подвижной состав на пневматических подушках, год выпуска не ранее 2012 года; обязательное наличие устройств слежения GPS и мобильной связи с водителями; предварительная подготовка товарно-сопроводительной документации;
- предварительное декларирование в таможенные органы;
- конвойное охранное сопровождение по территории Российской Федерации.

Маршрут был расписан буквально по часам. Погрузка оборудования в транспортные средства происходила последовательно, что несколько усложнило задачу. Благодаря устройствам слежения и постоянной мобильной связи, мы в режиме on-line отслеживали движение машин по заранее согласованному маршруту, обозначали водителям контрольные точки оформления процедуры МДП, переходов границы Таможенного Союза, таможенного оформления и конвойного сопровождения. Заранее были обработаны все документы, рассчитаны и сообщены Клиенту таможенные платежи, подлежащие уплате в таможенные органы. Таможенные декларации были поданы предварительно.

Учитывая сжатые сроки, сотрудники подразделения «Смоленск» проводили таможенное оформление в выходные дни на таможенном посту «Стабнинский», а логисты компании обеспечили своевременный контакт сотрудников охраны с водителями транспортных средств.

Через 11 дней и 4 часа после погрузки во Францию оборудование было доставлено до конечного адресата в Новосибирске. При выгрузке и проверке оборудования датчики крена не зафиксировали никаких значимых колебаний в процессе перевозки, а температурный режим был выдержан благодаря использованию при перевозке изотермических полуприцепов.

Высокой оценкой результата реализованного проекта для нас явилось желание Клиента сотрудничать с «Оптимальной логистикой» на постоянной основе. И уже зимой 2013 года мы реализовали еще один проект, осуществив перевозку подобного типа оборудования из Финляндии до Москвы!

Каланджиев Игорь
Руководитель логистического блока
ООО «Оптимальная логистика»





ИНТЕРВЬЮ КЛИЕНТА

«BOSCH REXROTH»

В нашем корпоративном издании открывается новая рубрика - «Эксперты ВЭД».

Мы предложили поделиться своими знаниями, мнениями и практическим опытом наших клиентов и партнеров. В этом номере мы публикуем интервью директора по логистике компании «Bosch Rexroth» Дмитрия Шумаева.

«Bosch Rexroth» - это 38 000 сотрудников в 80 странах мира, это лидер отрасли управляющих и приводных систем. Это - продуктивные, энергоэффективные и идеально адаптированные к индивидуальным требованиям решения. «Bosch Rexroth» имеет более чем 200-летнюю историю. «Bosch Rexroth» является клиентом «Оптимальной логистики».

— Дмитрий, вы работаете в компании с более чем 200-летней историей, в компании с мировым именем и выстроенной идеологией, на ваш взгляд, что является ключевым для успешного ведения бизнеса?

— Рецепт хорошей компании как рецепт хорошего блюда: казалось бы, все ингредиенты простые и общедоступные, но есть секреты приготовления, которые способны освоить только немногие Шеф-повара. На мой взгляд, есть несколько ключевых моментов. Во первых у нас есть качественный продукт! В разработку новых продуктов вкладываются огромные суммы, и мы порой предлагаем на рынок не просто высококачественный, а иногда даже уникальный товар. Не стоит забывать про такой незаменимый ингредиент как клиентоориентированность нашей компании. В свое время Роберт Бош сказал: «Лучше потерять деньги, чем доверие клиента!» Мы стараемся делать все возможное, а порой и невозможное для удовлетворения потребностей клиентов. Следующий ингредиент это бизнес-процессы. Без налаженных бизнес-процессов ни одна компания на современном рынке не сможет выжить. Более того - не каждая компания, у которой есть бизнес-процессы, может выжить в рыночных

условиях. Другими словами - мало иметь бизнес-процессы, их необходимо постоянно совершенствовать и оптимизировать. Окружающая нас реальность - это эскалатор, движущийся вниз - чуть остановился, зазевался и ты уже ниже своих конкурентов. Только постоянно двигаясь вперед, улучшая бизнес-процессы, можно оставаться на конкурентном уровне.

— Дмитрий, какие вы видите задачи и цели на предстоящий 2014 год - в рамках работы своего подразделения в компании «Bosch Rexroth»?



— Поскольку я отвечаю за департамент логистики, и мои задачи связаны с обеспечением бесперебойной работы логистической цепочки на всем ее протяжении вплоть до клиента. В этом году, как и в прошлые годы перед нами стоит задача сокращения логистических издержек и совершенствования логистических бизнес-процессов. Я не оговорился, сказав, что стоит задача, а не задачи потому, что я не разделяю совершенствование бизнес-процессов и сокращение издержек - это две грани одной и той же сущности. Без совершенствования бизнес-процессов невозможно снижение затрат.

— Опыт промышленно развитых стран и передовых компаний показывает, что логистике принадлежит стратегически важная роль в современном бизнесе. Несколько слов о достоинствах и недостатках российских логистических операторов?

— Рынок российских логистических операторов (может быть это немного грубовато) мысленно я всегда сравниваю с рынком автосервисов. Компаний, предлагающих данные услуги очень много, но отдать свою машину готов далеко не каждому. К достоинствам можно отнести тот факт, что на рынке начинает развиваться здоровая конкуренция. Из недостатков можно отметить, что пока далеко не все логистические операторы адекватно воспринимают себя как поставщиков услуг. Попробую объяснить. Допустим применительно к таможенному оформлению: Что я как клиент покупаю? Я покупаю услугу по выпуску товара в свободное обращение. Я не покупаю составление декларации, я не покупаю оформление дополнительных листов, я не покупаю услуги по подбору кодов - я покупаю услугу по выпуску товара в свободное обращение, то есть я, как клиент, ориентирован на результат. Многим логистическим операторам до сих пор стоит большого труда рассматривать все вопросы с позиции клиента - и это самый большой недостаток.

— Многие экономисты и финансисты, говорят о том, что 2014 год, будет непростым точкой зрения бизнеса в целом, и ВЭДа в частности, как вы относитесь к сложностям? Вы оптимист?

— Конечно же, я оптимист. Сложности - это вызов и если не будет сложностей, трудных бизнес-ситуаций, то не будет и развития. Если упомянутый мной выше эскалатор перестанет двигаться вниз, то мы все в силу нашей человеческой природы, тоже перестанем двигаться вверх, и наши мышцы атрофируются.

— Возвращаясь к вашим прямым обязанностям, вы работаете в европейской компании, чувствуете ли вы разницу в ментальности менеджмента в России и Германии?

— Да, действительно в настоящий момент я работаю в европейской компании, но до этого я 13 лет отработал на крупном российском машиностроительном предприятии.

Соответственно я не понаслышке знаю менталитет менеджмента в России и в Германии. На мой взгляд, самое большое различие можно выразить одной фразой: в России ищут того, кто виноват, а в Германии решают вопрос что делать и как не допустить повторения ошибок в будущем. Я не претендую, что мое мнение истина в последней инстанции, но опыт общения с представителями многих российских и европейских компаний говорит об этом. Конечно, есть исключения. Все чаще мы видим «у руля» российских компаний молодых адекватных людей, которых не коснулась ржавчина советского времени и эти люди показывают европейский подход к ведению бизнеса.

— Дмитрий, что для вас лично значат такие понятия как инновации, современные технологии, ведь компания «Bosch Rexroth» уже на протяжении многих лет работает в области высоких технологий в столь жизненно важных отраслях?

— Говоря об инновациях мне приятно, что я являюсь частью этой компании и, как следствие, этих инноваций. Работая в департаменте логистики, конечно, я не имею прямого отношения к разработке и воплощению новых решений для Бош Рекрот. Но на своем участке работы я чувствую ту высокую планку Бош Рекрот, к которой надо стремиться и стараюсь соответствовать этому уровню разработки и ведения бизнес-процессов, уровню общения с клиентами и партнерами.

— В последние годы все чаще употребляется слово КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТЬ в рекламных и маркетинговых материалах компаний, оказывающих услуги. Что, по вашему мнению, вложено в понятие «клиентоориентированность логистического оператора»?

— Я уже затронул вопрос клиентоориентированности, когда в начале интервью говорил об ингредиентах успеха группы Бош. Таким образом, Вы уже поняли, что для нас это не пустой звук. Для меня «клиентоориентированность логистического оператора» означает, что логистический оператор готов предложить клиенту сервис, полностью удовлетворяющий потребностям последнего; это означает, что логистический оператор готов взять на себя сопутствующие услуги, как то сертификация для целей таможенного оформления; это означает, что логистический оператор готов оказывать дополнительные сервисы, такие как электронное информирование об этапах обработки груза, предоставление статистики по грузам. Клиентоориентированность может быть очень разнообразной, но это понятие можно выразить несколькими словами - это значит услышать клиента и сделать все возможное для удовлетворения потребностей бизнеса клиента.

Дмитрий Шумаев.
На вопросы отвечал, директор по логистике компании «Bosch Rexroth».



ХОРОШИЕ ТРАДИЦИИ, ОТЛИЧНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ОТДЫХ!

В декабре Оптимальные логисты уже по хорошей сложившейся традиции встретились в неформальной обстановке по случаю предстоящего празднования Нового года. Уже привычный формат корпоративного трехдневного путешествия на природу и в этот раз получился с размахом. Важно, что праздник был распisan буквально поминутно. Все запланированные мероприятия, а это и конференция по итогам года, и спортивные соревнования на природе, и музыкальный концерт, сопровождалось отличным настроением всех участников процесса.

Приятно быть в команде и уметь общаться не только на рабочие темы! Безусловно, наша жизнь, точнее наша рабочая деятельность, занимает огромный отрезок времени. И, конечно, интереснее работать в компании, сотрудники которой смотрят в нужном направлении и уверенно идут к поставленным целям. Важно отметить, что организация мероприятия - дело ответственное и трудоемкое, но в Событие мероприятие превращают его участники - гости, от настроения которых зависит финальный результат. С первого момента встречи - у всех присутствующих был отличный настрой! «Оптимальная логистика» не в первый раз укрепляет свой корпоративный дух в преддверии

Декабря. Предновогодний Съезд сотрудников компании специально организовывается перед ответственным рабочим периодом.

Декабрь - самая горячая страда для наших клиентов, а значит, мы должны быть эффективными, показать максимальные возможности команды и ресурсы компании. И сегодня, успешно освоив горячий декабрьский период, можно сказать на все 100% - что с поставленными задачами команда «Оптимальной логистики» справилась, а сотрудники компании умеют также хорошо работать, как и отдыхать.





Optima logistics

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ!
ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ!

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



Оптимальная логистика для Вашего бизнеса.

**Чтобы Ваш бизнес эффективно работал,
Ваши идеи реализовывались,
Грузы доставлялись в указанный срок,
Ваши планы становились реальностью.**

Центральный офис: 127549, Россия, г. Москва,
ул. Пришвина, д.8, Стр.2
Тел.: +7 495 926 9960
info@optimalog.ru
www.optimalog.ru
оптималог.рф

Станьте Клиентом Лучшего оптимального сервиса!

анализ

закупка

таможня

госзаказ