



Optima logistics ♦ КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ!
ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ!



тема номера:

Открытый урок или ответы
на вопросы в области ВЭД



СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ

«В сфере логистики скрыты значительные ресурсы роста компаний».

Интервью генерального директора ООО «Оптимальная логистика»
Георгия Властопуло.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

**Открытый взгляд «Оптимальной логистики»
или цвета оптимизма стали корпоративными!**

Ожидания клиентов растут, а Клиент всегда прав!

ИНТЕРВЬЮ

Таможня дает добро только тем, кому доверяет.

Интервью производственного директора Ивана Комарова.

ОТРАСЛЕВЫЕ СОБЫТИЯ

**Осень выставочная:
Требуются услуги логистического
оператора!**

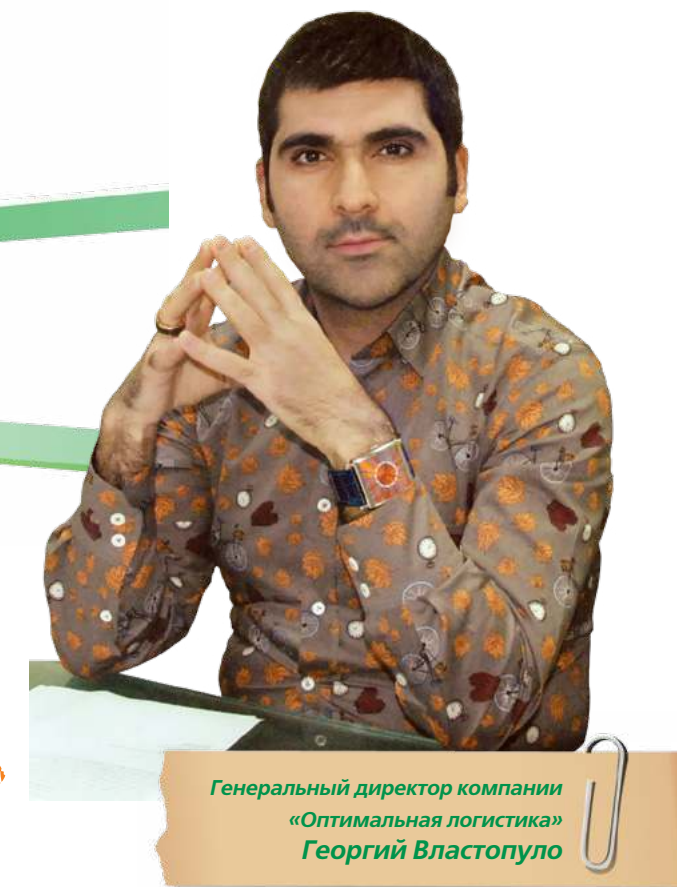
РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

ВЭД статистика.

«ОПТИМАЛЬНЫЕ» СОБЫТИЯ!

**«Оптимальная логистика» в интернете
— новое лицо логистической компании.
Всем Спасибо! Или новые приключения
клиентов «Оптимальной логистики».**

«В сфере логистики скрыты значительные ресурсы роста компаний»



Генеральный директор компании
«Оптимальная логистика»
Георгий Властопуло

— Георгий, насколько востребованы сегодня услуги логистического аутсорсинга?

— По своей сути рынок логистического аутсорсинга берет на себя функцию рынка потребления. Чем выше уровень потребления в стране, тем больше приходится специализироваться внешнеторговым компаниям, дистрибьюторам, производителям и тем же торговым сетям в своей непосредственной деятельности. Тем больше потребность в привлечении для организации цепи поставок товаров квалифицированных логистических операторов и передачи им части операций на логистический аутсорсинг. Тем не менее, по показателю проникновения логистического аутсорсинга, например, в торговые сети России отстает в 2,5–3 раза от аналогичных показателей в европейских государствах и США (для сравнения: в Германии проникновение логистического аутсорсинга составляет более 55 %, в России — около 25 %). Почему? Отчасти потому, что до сих пор многие руководители компаний боятся передавать основные логистические бизнес-процессы сторонним компаниям. Боязнь потери контроля, страх доверить сторонней фирме коммерческие тайны, боязнь изменений. Сложность точного подсчета имеющихся затрат на логистику и их сравнения с предложением аутсорсинга — тоже играет не последнюю роль.

Ну и минимальные знания о принципах аутсорсинга в развитии бизнеса.

— Несколько слов о взаимодействии клиент—логистический оператор, с чего оно начинается?

— Начиная общение с нашими потенциальными клиентами, мы рекомендуем им различные варианты аутсорсинга логистических услуг, которые может предложить наша компания. От небольших участков логистической цепи (только услуги таможенного представителя) до полного аутсорсинга внешнеэкономической деятельности (закупка товара, доставка, таможенное оформление и продажа на территории РФ). Таким образом, Клиент может начать предварительное тестирование нашего сервиса на небольшом объеме услуг и далее, убедившись в высоком качестве, доверить нам комплексный аутсорсинг логистики и таможенного оформления.

Для снижения возможных рисков и повышения доверия Клиента мы предлагаем абсолютно открытую систему аудита нашей Компании. Любой представитель Клиента может приехать к нам в офис, где мы проведем презентацию наших услуг и возможностей, расскажем о бизнес-процессах и алгоритмах исполнения заказов, вживую покажем работу наших специалистов, и даже проведем тренинг по повышению



выбор. Для каждого из них мы реализуем индивидуальную программу мотивации. А в качестве эмоциональных сюрпризов в сентябре этого года мы провели подарочную акцию «Приключение в подарок». Конечно, абсолютно «безоблачное» сотрудничество - это, наверное, утопия. Но стремиться к этому нужно!

— Насколько сложно найти новых клиентов на аутсорсинг?

— Это непросто по ряду причин. Есть целый ряд факторов, который тормозит выбор логистического партнера и заключение с ним контракта на аутсорсинг. Основные объективные причины - это недостаток информации о рынке (как правило, информация о логистических компаниях передается

профессиональной компетенции! Кстати, не так давно в нашей компании был проведен аудит со стороны европейской организации, одно из подразделений которой является нашим клиентом. Компания «Бош Рексрот» предлагает на рынке свои решения в области гидравлики, электроприводов и систем управления, линейных перемещений и сборки, пневматики, а так же обеспечивает сервисное обслуживание для каждой из перечисленных областей. Так вот, нашу профессиональную пригодность тестировали по 21 критерию! По всем пунктам мы получили «зачет» и всего два замечания, которые в ближайшее время будут учтены. Приятно, что выводы аудиторской компании подтвердили правильность выбора нашего клиента.

О чем это говорит? О конструктивном подходе клиента и оператора к решению логистических задач, о взаимном доверии и взаимном контроле, которые необходимы для партнерского взаимодействия.

— Что вы скажете о слагаемых успеха в деятельности партнеров?

— Прежде всего, это добровольное и обоюдное желание сотрудничать. Общая заинтересованность в достижении цели. Открытость намерений. Преданность своему делу. Умение слышать друг друга, общаться в позитивном ключе. Взаимоуважение и вера. Мы очень ценим партнерские отношения и благодарны нашим постоянным клиентам за их

из рук в руки либо попадает на стол к директору по логистике случайно; специализированных изданий мало, реклама в них носит случайный характер, то же самое относится к выставкам), отсутствие либо незнание критериев выбора подрядчиков и личная заинтересованность некоторых сотрудников во взаимодействии с конкретным логистическим партнером. Практика показывает, что у большинства компаний такие критерии отсутствуют либо носят формальный характер, либо это требование использовать глобального подрядчика (что скорее приемлема для европейского рынка). Основные субъективные причины - привычки либо предпочтения руководителей отдела логистики (длительные и, по большому счету, успешные отношения с одной и той же компанией отбивают желание исследовать рынок и находить новые контакты, формируют некий стереотип) и субъективная оценка логистической компании по принципу «нравится - не нравится» (обусловлена чем угодно, вплоть до личной симпатии).

В нашем случае работу по поиску клиентов ведут профессиональные менеджеры коммерческого блока. Высокие стандарты качества, положительные отзывы о работе компании, проверенные механизмы взаимодействия с клиентами, партнерами - все это характеризует «Оптимальную логистику» с самой лучшей стороны и помогает привлекать клиентов на нашу сторону. Основным критерий переговоров — это уважение личности

партнера, учет совместных интересов. Мы делаем все от нас зависящее, чтобы компания, оказавшая нам доверие, получила тот продукт, который бы соответствовал их пожеланиям.

— Что нового в работе с клиентами появилось в этом году?

— Мы совершенствуем нашу внутреннюю Корпоративную Систему, с целью повышения уровня сервиса для наших клиентов. В преддверии высокого сезона в международных перевозках, понимая, как нашим клиентам важно оперативно получать актуальную информацию, мы вводим автоматическое информирование клиентов из Корпоративной Системы по изменению статусов грузов в пути. Мы стремимся развивать клиентскую работу, сделать ее более прогнозируемой, улучшать системный подход к клиентам, организацию логистических процессов по всей России. Именно для этой цели, в рамках «Проекта повышения качества услуг логистического оператора и таможенного представителя», мы обратились к нашим клиентам с просьбой фиксировать

план на предстоящий месяц, а затем и квартал по объему перевозимого товара в рамках импортно-экспортных сделок. Это повысит нацеленность партнеров на конструктивную совместную работу, которая и позволяет находить взаимоприемлемые решения и постоянно повышать эффективность сотрудничества.

Я благодарен команде «Оптимальной логистики» за профессионализм, чувство ответственности, инициативу и подчас креативность в решении непредвиденных ситуаций.

Я верю, что ежедневная работа над повышением качества предоставляемого сервиса укрепляет престиж «Оптимальной логистики» в глазах клиентов и бизнес-сообщества. А значит, несмотря на все отраслевые трудности — мы будем совместно преодолевать вызовы рынка, доказывая своей профессиональной деятельностью, что в сфере логистики скрыты значительные ресурсы роста компаний.

**Генеральный директор компании
«Оптимальная логистика»
Георгий Властопуло.**



ОТКРЫТЫЙ ВЗГЛЯД «Оптимальной логистики»

Или цвета оптимизма
стали корпоративными!



Про фирменный стиль и его значение в судьбе небольших компаний и континентальных концернов написано много. Идея фирменного стиля принадлежит Петеру Борексу, впервые создавшему его в начале XX века для немецкого электромеханического концерна AEG. Сегодня наличие фирменного стиля стало нормой. Как показывает практика, компания не может успешно конкурировать, не имея тщательно продуманного и спроектированного фирменного стиля, свидетельствующего о ее миссии, динамичности и надежности. Показательно, что при формировании единого комплекса фирменного стиля применяются не только цветографические, словесные и пластические элементы. Иногда используют оригинальные радиопозывные, гимны, особую бумагу и даже запахи.

За рубежом только начальные разработки фирменного стиля, обозначающие его концепцию, создание знака, выбор шрифта, фирменного цвета, графических констант сегодня стоят десятки тысяч долларов. Тем не менее фирмы идут на столь существенные затраты, понимая их необходимость и то, что со временем эти вложения обязательно окупятся.

Взявшись за обновление своего корпоративного лица мы, прежде всего, подумали про Впечатление, которое хотим подарить клиентам и случайным гостям, желая им познакомиться с нами ближе.

По мнению Макса Люшера всемирно известного швейцарского психолога оптическая картинка очень важна для потребителя. Когда в 1949 году он

защитил диссертацию «Цвет как инструмент психодиагностики», его идеи получили международное признание. Современники отзывались о работе Люшера так: «Она войдет в историю психологии». Тест Люшера был переведен на 29 языков, а его книги стали бестселлерами. Так вот, по мнению Люшера существует четыре цвета, способных раскрыть личность. Он утверждает, что приверженность к одному из них указывает на темперамент человека. Это красный, голубой, зеленый и желтый.

Самый энергичный из них – красный. Он подразумевает пылкость, неудовлетворение, аппетит. Так что не случайно многие производители пищи избрали именно его в качестве корпоративного цвета. Голубой цвет по Люшеру говорит о приверженности традициям, о философском созерцании и покое. Зеленый указывает на стремление к совершенству, о гармонии и надежде. В противовес ему существует солнечный желтый – цвет безудержного оптимизма, цвет озарения и освобождения, простора и радости.

Личность «Оптимальной логистики» раскрывают солнечно-оранжевый, зеленый и красный цвета, подчеркивая - нашу открытость и безудержный темперамент в работе. Оранжевый цвет ассоциируется с энергией, активностью, оптимизмом. Он подчеркивает неординарный подход к жизни и работе, современность взглядов.

Создание целого начинается с художественного проектирования составляющих: логотипа и констант создаваемого образа. Опыт, оптимизм, озарение ...

Поэтому ядром логотипа компании стал символический образ Солнца. Стремление к обновлению, желание учиться, азарт, уверенность в себе. «Объять необъятное» – это намерение команды «Оптимальной логистики» отражает символическая «дорога» навстречу солнцу.

«Все, что можно представить, можно осуществить», именно эта позиция «Оптимальной логистики» легла в основу стратегии развития партнерских отношений,

взаимодействия на региональном и международном рынках. Абсолютно ясно, что бизнес строят люди и для людей. И философия любого бизнес-проекта отражает личность владельца и его соратников, их харизму и взгляды.

И в подтверждение к этому мы приводим буквально несколько ответов наших сотрудников на вопрос: «Кто такие оптимальные логисты?»



ОЖИДАНИЯ КЛИЕНТОВ РАСТУТ, А КЛИЕНТ ВСЕГДА ПРАВ!

В последние годы о значении логистики в деятельности компаний достаточно много пишут и говорят. И это не случайно: высокая конкуренция на рынке, развитие технологий и экономики, повышение требований потребителей к предоставляемому сервису и качеству товаров, снижение рентабельности заставляют руководителей обратить серьезное внимание на вопросы, связанные с оптимизацией деятельности предприятий. В условиях динамично меняющегося рынка, приходит понимание необходимости детального анализа и пересмотра принципов работы. Все чаще руководители коммерческих структур обращаются к услугам профессионального логистического оператора – в надежде найти оптимальный путь сокращения затрат и обеспечить конкурентоспособность и устой-

чивое положение компании на рынке. Но конкуренция не стоит на месте, и логистическую деятельность следует рассматривать как динамическую модель, ведь запросы потребителей постоянно меняются. По мере развития бизнеса к логистическому сервису предъявляются все более высокие требования.

Решение о передаче логистики на аутсорсинг и выборе логистического партнера все чаще сопровождается тщательным экономическим анализом, а иногда и аудитом деятельности оператора. Ключевой принцип логистического аудита – продвижение от общего к частному. В соответствии с этим принципом изучаются текущие стратегии и цели компании-партнера, анализируются корпоративная миссия, производственная, маркетинговая стратегия, бизнес-процессы всех подразделений, которые могут повлиять на эффективность сотрудничества.



Пример из жизни

Совсем недавно «Оптимальная логистика» прошла аудит нашего клиента – немецкой компании «Бош Рексрот». Критерии углубленного аудита касались всех сфер нашей деятельности, детализации бизнес-процессов структурных подразделений, внедрения этих процессов в рабочие инструкции, особое внимание уделялось уровню профессионализма контактных лиц – персональных менеджеров, их доступности в любое время и оперативная реакция на запросы, умение решать сложные ситуации на таможне. А также юридическая подкованность и безупречное знание таможенного законодательства.

Результаты аудита порадовали нас и наших клиентов. Внезапная проверка еще раз убедила нас в правильности нашей системы организации бизнеса, в эффективности внутренней корпоративной логистики. Все выводы аудита легли в основу комплексного сотрудничества с компанией «Бош Рексрот».

Клиент всегда прав

«Клиент – прав! Если клиент не прав, то смотри пункт первый!» – эта популярная фраза большинства сотрудников отделов продаж и клиентских блоков логистических компаний отражает правду жизни. Профессионалы по клиентской работе понимают, что конструктивное взаимодействие более эффективно, чем разбор встречных аргументов правых и виноватых. Именно поэтому мы называем своих клиентов – партнерами, соратниками, у которых есть с нами общая конечная цель. Рассказывать о работе коммерческого отдела и его сотрудниках непросто. Прежде всего, это взаимодействие с клиентом, ежедневная работа в его интересах, активная позиция в решении вопросов клиента и его консультировании. Коммерческий отдел – это связующее звено логистического оператора и клиента.

Принципы работы клиентского блока

Работа в интересах клиента это значит, что задача персонального менеджера, отстаивать интересы своего клиента, дать ему максимально оперативный и развернутый ответ на любой вопрос, связанный с текущей ситуацией по заказу.

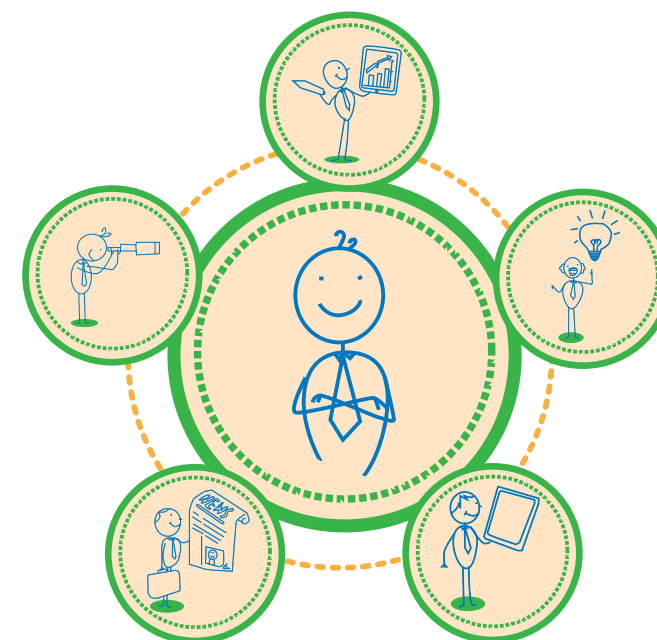
Наш клиент – это наш партнер, с которым выстраиваются честные, доверительные, взаимовыгодные отношения, определяется профессиональный

язык взаимопонимания. Мы убеждены, что услышать клиента и вникнуть в детали его непростой ситуации – всегда возможно, даже в оперативном режиме. Время – деньги. И наши специалисты – это прекрасно понимают.

Все, что можно представить, можно осуществить!

Эти слова – наше кредо. Сотрудники коммерческого блока, не просто ведут работу по текущим заявкам, они выступают в роли экспертов в области ВЭД, оказывая бесплатные консультации в данном направлении деятельности. К нам часто обращаются с вопросом: «Хочу импортировать / экспортировать товар, но не знаю, как подступиться. Может проще покупать товары на внешнем рынке, и перепродавать – чем лезть в столь мудреную область». Можно и так, но о конкурентоспособности в этом случае говорить трудно. Цены на товары при перепродаже вырастают в разы.

«Оптимальная логистика» предлагает своим клиентам продумать оптимальный маршрут и правильным образом оформить товар, и далее начать его выгодную реализацию – это заведомо конкурентное преимущество. Наши специалисты готовы рассказать о подводных камнях ведения внешнеэкономической деятельности в рамках российских реалий.



Итак, ежедневная работа команды «Оптимальная логистика» позволяет нам говорить о преимуществах, которыми вы можете обладать, став нашим клиентом:

В таможенных органах Ваше представительство будет осуществляться профессионалами «Оптимальной логистики»;

Вы не заботитесь о своевременности уплаты платежей в таможню — за это отвечает Таможенный представитель;

Вы не участвуете в сверках с таможней;

Вы получаете возможность краткосрочного кредитования за счет средств Таможенного представителя;

Вы оплачиваете ровно ту сумму таможенных платежей, что указано в декларации, то есть не замораживаете остатки на счетах таможни;

Вы ведете взаиморасчеты с одним Юридическим лицом, оплачивая таможенные платежи единым счетом, без разбивки на НДС и Пошлину.

Вы не обременяетесь заключением внешнеэкономических контрактов;

Вы не ищете международного перевозчика и таможенный терминал, удобный для Вас;

Вы не собираете разрешительные документы и сертификаты;

Вы не контролируете отгрузки и отправки груза поставщиком, и все сопровождающие товар документы в момент выезда товара из страны происхождения;

Вы не проверяете состояние груза во время следования из пункта А в пункт Б;

Вы не делаете еще многого того, что за Вас сделает Ваш логистический оператор и Таможенный представитель;

Поэтому Вы имеете возможность перераспределить свое время и средства на решение других бизнес-задач.

ТАМОЖНЯ ДАЕТ ДОБРО ТОЛЬКО ТЕМ, КОМУ ДОВЕРЯЕТ

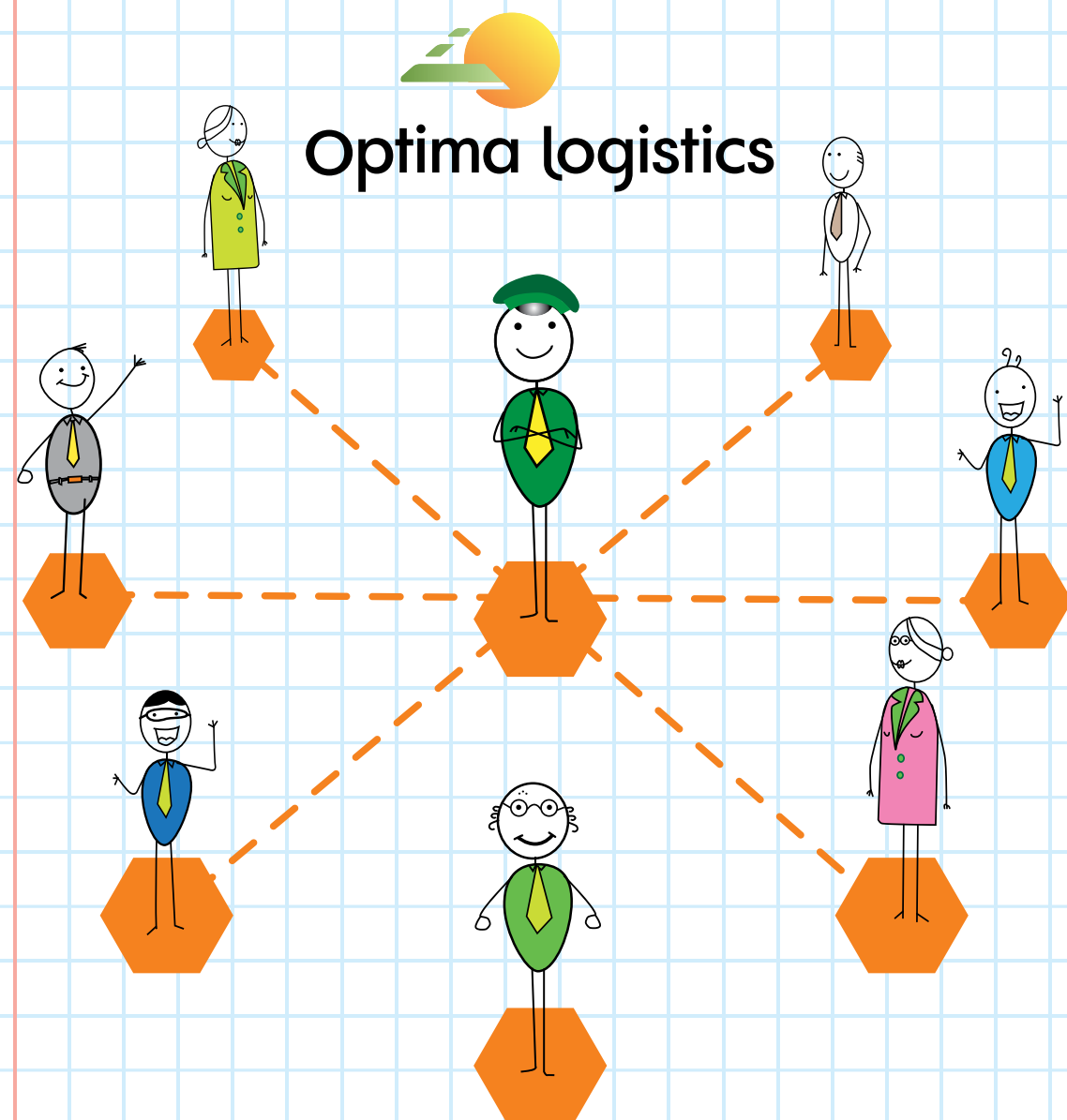


Производственный директор
компании «Оптимальная логистика»
Иван Комаров

Сегодня деятельность таможенного представителя становится все более и более актуальной и востребованной. Постоянный рост внешнеторгового оборота России с зарубежными странами, вступление России в ВТО формируют потребность в квалифицированных услугах для участников ВЭД. Если Вам приходилось иметь дело с международной доставкой товаров, Вы представляете себе важность правильного и оперативного таможенного оформления документов на груз.

Но тем, кто только вступает на путь экспортных / импортных сделок, следует изучить всю внешнеэкономическую процедуру от выбора товара, заключе-

ния ВЭД контракта, поиска транспортного партнера, согласований с таможенными органами и еще много чего. Нужно понимать, что таможенное оформление сложный процесс, который реализуется в несколько этапов с предоставлением четко определенного законодательством комплекта документов. В случае неправильного оформления или недокомплекта документов декларанту в таможенном оформлении может быть отказано, либо срок оформления значительно увеличен. Стоит отметить, что только за прошлый год около 27% от почти 80 000 дел об административных правонарушениях, возбужденных по инициативе таможенных органов, касались именно недостоверного декларирования. При этом общая сумма назначенных за это штрафов превысила 138 млрд. рублей. Именно



поэтому мы рекомендуем нашим клиентам работать с официальным таможенным брокером, который знает все детали направления ВЭД. Именно так поступает все больше коммерческих структур, решивших заниматься экспортом/импортом. И на сегодняшний день процент сделок, оформленных силами таможенных представителей Российской Федерации, приближается к 50%.

Специалисты «Оптимальной логистики» имеют значительный опыт работы с таможенными органами. Более 10 лет мы эффективно решаем порученные нам задачи, справляясь с крайней нестабильностью в сфере таможенного оформления. За указанный период не раз менялись экономические и законодательные параметры ВЭД. От чего возникает такой

диссонанс, когда речь идет о растаможке грузов? От того, что есть огромный пласт поступающей профессиональной информации, которую необходимо оперативно осваивать. Но трудности только закаляют, и дарят бесценный опыт решения разноплановых задач, воспитывают вариативность мозговой деятельности. Это помогает нам активно сотрудничать с предпринимателями из самых разных сфер бизнеса, представлять их интересы в таможенных органах. Что принципиально важно - это держать руку на пульсе, уметь выстраивать доверительные отношения с госструктурами и обладать рядом личностных качеств, благодаря которым квалификация специалиста – таможенного брокера постоянно повышается. Наши аналитики консультируют клиентов

по многим вопросам. Они могут дать оценку уровня проходных цен на разных таможнях в разное время. Проанализировать затраты времени, затрачиваемые на выпуск товаров под выбранную таможенную процедуру, оценить загруженность отдельных таможенных постов, оценить риски.

Особое внимание уделяется предварительной работе на отдельных таможенных постах по подготовке к таможенному оформлению. Профессионалы «Оптимальной логистики» хорошо знают специфику растаможки грузов в России, что помогает нашим клиентам снизить затраты на осуществление этой процедуры. Кроме того, наша компания использует четкие прозрачные логистические схемы с учетом нюансов законодательства РФ и международного права. Наши таможенные брокеры не только знают обо всех изменениях таможенного законодательства, но и грамотно применяют эти знания в процессе таможенной очистки. Это избавляет клиентов от долгого ожидания и лишних трат. Например, мы можем предложить нашим клиентам таможенную очистку грузов за 2-3 часа.

Компания «Оптимальная логистика» практикует предварительное декларирование товаров, что позволяет подавать декларацию в таможенные органы еще

до прибытия товара в пункт таможенного оформления. То есть, специалисты компании заранее анализируют и подготавливают комплект документов для подачи декларации и при необходимости задают клиентам уточняющие вопросы до того, когда эти вопросы могут прямо или косвенно повлиять на скорость таможенного оформления. После этого декларация подается и регистрируется в таможенных органах. По прибытии транспортного средства с грузом в пункт таможенного оформления, в течение 2-3 часов происходит списание таможенных платежей и завершение таможенного оформления. Таким образом, компания «Оптимальная логистика» может гарантировать таможенное оформление грузов любой товарной номенклатуры от 2-х часов.

Длительная работа в области ВЭД позволила нам построить доверительные отношения с таможней, что дает нам возможность значительно сокращать сроки решения многих таможенных вопросов, потому что таможня дает добро, только тем, кому доверяет.

*Производственный директор
компании «Оптимальная логистика»
Иван Комаров.*



ОСЕНЬ

ВЫСТАВОЧНАЯ:

Требуются услуги
логистического
оператора!



Осень 2013 года, для компании «Оптимальная логистика», стала настоящим выставочным марафоном. Следуя известному афоризму – «Что посеешь, то пожнешь», команда оптимальных логистов активно заявила о своих возможностях на крупнейших международных экспозициях. Каждый выставочный проект уникален по своему решению, так как 4 выбранные специалистами компании выставки имеют разную целевую аудиторию, но практически всем участникам нужны услуги профессиональных логистов.

Ключевые вопросы, которые мы решаем, участвуя в выставочных форумах – изучение рынка, расширение круга потенциальных клиентов, укрепление статуса 3 PL оператора логистики.

С 16 по 19 сентября в ЦВК «Экспоцентр» «Оптимальная логистика» представляла себя на Международной выставке продуктов питания и напитков World Food Moscow 2013. В продовольственной выставке World Food Moscow приняли участие ведущие производители, поставщики и дистрибьюторы продуктов питания - 1 660 компаний из 70 стран. До сегодняшнего дня продукты питания занимали незначительный сегмент в структуре наших перевозок, не были для нас основными

товарными категориями. Сегодня мы намерены развивать это направление в соответствии с тенденциями логистического рынка и увеличивать пул клиентов, специализацией которых являются товары народного потребления.

Ежегодно участвуя в выставке «ПИР», главном профессиональном событии в индустрии гостеприимства в России и странах СНГ, команда «Оптимальной логистики» общается с нашими профильными клиентами. Развивая территорию своей деятельности, мы идем на встречу новой аудитории, узнаем детали их бизнеса, заключаем соглашения о сотрудничестве. Ежегодно ПИР посещают более 40 000 специалистов индустрии. Большинство из них – владельцы, управляющие и менеджеры ресторанов и отелей. Их цель на выставке – поиск новых продуктов, технологий и партнеров для расширения границ своего бизнеса.

На выставочном стенде «Оптимальной логистики» была проведена серия переговоров, которые дали старт новым коммерческим отношениям. Конечно, переговоры — это сложный процесс, растянутый во времени, имеющий собственную структуру и динамику. Но мы уверены, что большая часть рабочих встреч на выставке «Пир» принесет нашей компании новые выгодные контракты. Специалисты нашей компании - готовы оперативно решать все задачи по международной доставке и таможенной очистке груза, оставляя

ОТРАСЛЕВЫЕ СОБЫТИЯ

13

нашему клиенту возможность беспрепятственно заниматься развитием своего основного бизнеса - производством и дистрибуцией товара.

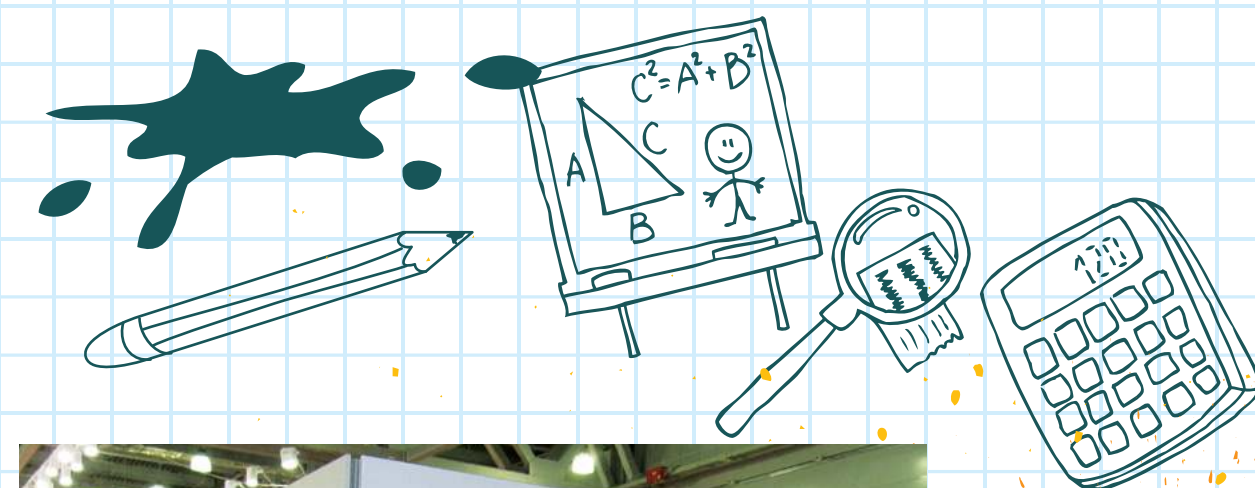
С 7 по 11 октября выставочная экспозиция «Оптимальной логистики» встречала гостей салона «Агропродмаш». Эта выставка отражает ключевые тенденции развития мирового агропромышленного комплекса и представлена такими отраслями как пищевая и перерабатывающая промышленность.

В Салоне участвуют ведущие европейские и российские производители оборудования, которым нередко требуется услуга международных перевозок. Являясь международным провайдером транспортно-логистических услуг, наша компания

готова предложить своим клиентам не только оптимальную стоимость международных перевозок, но профессиональное сопровождение груза на всех этапах его следования.

Знание рыночной экономики и международного права сотрудниками «Оптимальной логистики» повышает эффективность процесса международных перевозок. Поэтому наших клиентов становится все больше.

В ноябре мы принимаем участие в международной выставке полиграфического оборудования, технологий, материалов и услуг «Полиграфинтер». Подробный рассказ об этом будет в следующем номере нашего издания.



ВЭД СТАТИСТИКА

Исследование-сентябрь 2013 г.

«Какой вид перевозок для Вас наиболее предпочтителен?»



Исследование-август 2013 г.

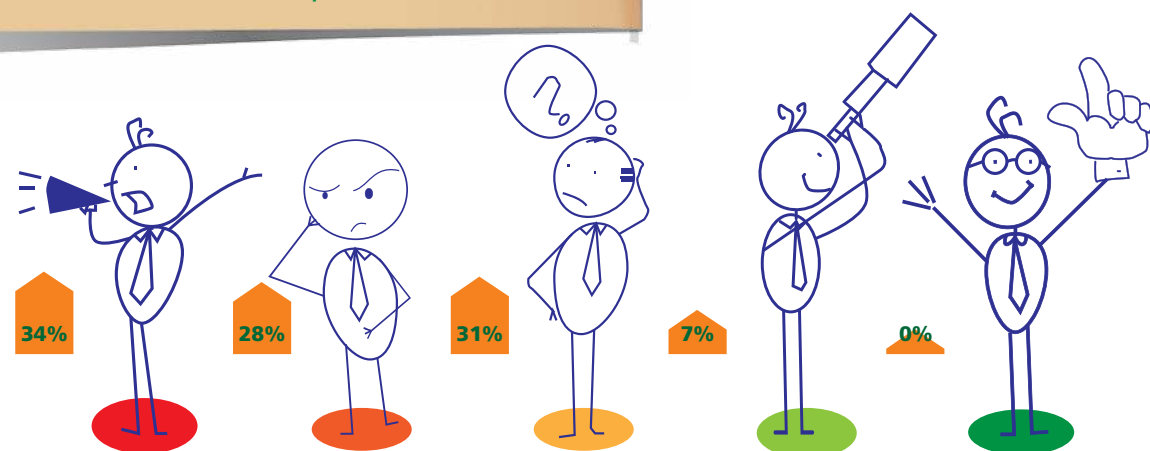
«Что для вас наиболее важно при сотрудничестве с транспортной компанией?»



Оценка ситуации в России в сфере международных автоперевозок

Как бы Вы в целом оценили ситуацию в России в сфере международных автомобильных перевозок?

% от общего количества опрошенных, n=600



Более половины респондентов (62%) оценивают ситуацию в сфере международных перевозок в той или иной степени негативно. Только 7% оценили ситуацию как «скорее хорошая». Каждый третий считает ее неоднозначной (31%).

Оценка проблем международных автоперевозок

Какие проблемы на Ваш взгляд существуют в сфере международных автомобильных перевозок на данный момент в России?

% от общего количества опрошенных, n=600

В сфере международных автоперевозок основными являются проблемы:

связанные с потерей времени - длительные простои при пересечении Государственной границы РФ (77%) при таможенном оформлении грузов (64%)

проблемы связанные с денежными затратами - высокие налоговые платежи (71%)

высокие ставки лизинговых платежей (57%)

недобросовестная конкуренция среди иностранных перевозчиков (55%) и российских перевозчиков (46%).

Рост импорта за период с января по сентябрь 2013 года к аналогичному периоду 2012 года:

По предварительным данным таможенной статистики, в период с января по сентябрь 2013 года импорт товаров из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил 201 333,3 млн. долларов США и по сравнению с аналогичным периодом 2012 года увеличился на 2,5 %.

Рост наблюдается, в группе продовольственных товаров и сырья.

Для их производства увеличился импорт:

сахара на 57,5 %

овощей – на 12,6 %

масла растительного – на 10,3 %

зерновых культур – на 7,4 %

мяса и субпродуктов – на 6,8 %

молочных продуктов – на 5,6 %

рыбы – на 1,4 %

алкогольной и безалкогольной продукции – на 0,5 %

Импорт товаров химической промышленности увеличился за счет **рост 3 закупок:**

фармацевтической продукции на 13,1 %

парфюмерно-косметических товаров – на 11,9 %

При этом стоит отметить в сентябре 2013 года относительно сентября 2012 года импорт из стран дальнего зарубежья увеличился на 5,3 %.

«ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА» В ИНТЕРНЕТЕ — НОВОЕ ЛИЦО ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

По мнению американских экспертов, количество интернет-пользователей в России к 2016 году достигнет 100 миллионов, увеличившись на 20 миллионов с сегодняшних 80 миллионов человек. А «Левада-центр», проведя очередной опрос населения, утверждает, что **интернетом регулярно пользуются 95% студентов, 89% упр вленцев и 88% специ-листов**. Эти цифры подчеркивают необходимость оперативно продвигаться и развиваться на безбрежных интернет-просторах. В третьем квартале 2013 года наша компания обрела новое лицо в интернете. Мы изменили форму и содержание, цвет и структуру нашего сайта. Особенно это важно в преддверии активного выставочного периода и нового логистического сезона.

Ученые говорят, что глаз человека способен различать 1,5 млн. цветов и оттенков. И каждый из них оказывает существенное влияние на наше эмоциональное состояние. Главное желание команды «Оптимальной логистики» – поднять настроение всех, кто заинтересовался нашей личностью, и, конечно, поднять настроение себе. Светлые и позитивные направления в цветовом решении – полностью

отвечают нашей концепции бизнеса. Цвета оранжевый, зеленый, красный - подтверждают имидж динамично развивающейся команды.

Энергия, активность, оптимизм и неординарный подход к жизни и работе, современность взглядов – вот качества, помогающие нам моделировать логистические схемы, адаптированные к требованиям наших Клиентов. В эпоху онлайна принципиально важно, создавать удобный и полезный ресурс, в котором можно увидеть и прочесть главное о деятельности компании. В огромном потоке информации – не просто найти необходимые данные. Учитывая эту особенность, наши специалисты предлагают удобную структуру, облегчающую поиск. Безусловно, работа по интернет-порталу продолжается. Мы будем стремиться к открытости, делать его максимально информативным для наших клиентов - опытных представителей ВЭД, и для новичков, которые среди гигантского множества разноплановой информации найдут для себя правильные рекомендации.

Наши тексты понятны посетителям сайта и «нравятся» поисковым системам, а значит, **Optimalog.ru** будет активно продвигаться в сети и совсем скоро станет профессиональной площадкой для взаимодействия с клиентами.



ВСЕМ СЧАСТЬЕ!

Или новые приключения клиентов «Оптимальной логистики»

Открывая осенний логистический сезон компания «Оптимальная логистика» отметила постоянных клиентов, сотрудничество с которыми продолжается не один год. К словам признательности и благодарности, направленным в адрес наших дорогих партнеров были приложены подарочные сертификаты от ОЛ, выбранные с любовью и желанием подарить удивительные эмоции. Бизнес в сфере услуг создается для и ради клиентов. Это утверждение является базовым в нашей идеологии и поэтому наши клиенты это, прежде всего, наши друзья. Наш сюрприз в виде «Сертификата на Приключение» дарит возможность каждому выбрать персональное Приключение, получить удовольствие, незабываемые впечатления, испытать драйв. Ощущение полной свободы в полете на дельтаплане или парашюте, погружение в подводное царство, релаксация на тайском массаже, чайные церемонии и мастер-классы приготовления итальянских блюд... Новые открытия это всегда новый эмоциональный заряд, расширяющий рамки нашей повседневной жизни.

Итак, кто они наши клиенты?

Они разные. Это компании, стремящиеся к расширению: например, к росту от регионального до национального уровня. Это фирмы, работающие в сфере малого и среднего бизнеса. Это крупные корпорации, которым невыгодно тратить время на организацию внутренней логистики. Это отечественные производители, деятельность которых основывается на импорте-экспорте товаров, комплектующих или конечной продукции.

По каким критериям они выбирают нас?

**УВЕРЕННОСТЬ В БЛАГОНАДЁЖНОСТИ
«ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ».**

РЕКОМЕНДАЦИИ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ.

КАЧЕСТВО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА.

**ОТКРЫТОСТЬ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТАРИФОВ.**

ГИБКОСТЬ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.

СПЕКТР ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ.

СПОСОБНОСТЬ СОБЛЮДАТЬ СРОКИ КОНТРАКТОВ.

Деятельность «Оптимальной логистики» напрямую зависит от вас, наших клиентов. Мы благодарим всех, сделавших выбор в нашу пользу. Мы ценим ваше доверие и постоянно совершенствуем качество наших услуг!



дорогие клиенты! мы хотим, чтобы работа с нами приносила вам удовольствие и облегчение! Надеемся, вы поняли, почему мы выбрали для вас «эмоциональные подарки»? сертификаты действуют в течение года! Позитивные моменты и невероятные впечатления могут быть продлены во времени и останутся в памяти надолго!



КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ! ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ!

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



**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!