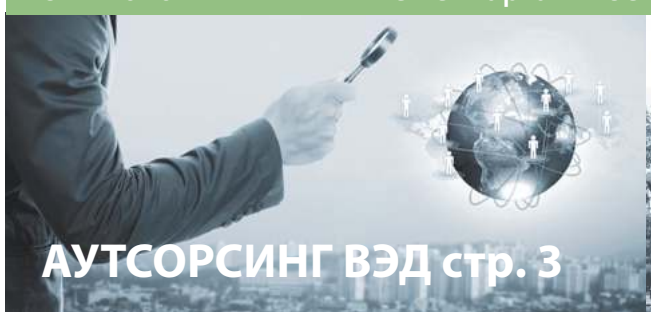
Optima logistics

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА

июль 2016 #12 ежеквартальное профессиональное логистическо-таможенное издание www.optimalog.ru



Таможенное оформление | Международные перевозки | Сборные грузы | info@optimalog.ru sales@optimalog.ru | Facebook Оптимальная логистика | Twitter Optima logistics | ВКонтакте Оптимальная логистика

«Полгода в эфире ВЭД» указом № 280

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ / КОЛОНКА ГЛАВРЕДА

Георгий Властопуло

ТУРБУЛЕНТНОСТЬ И БИЗНЕС

Перевод слова «турбулентность» с латыни – «бурный, беспорядочный». Мы также применяем его в контексте информационного повода или события, которые выбиваются из обычных принятых норм и которые, как правило, заставляют нас нервничать и переживать, то есть адекватно реагировать на всякого рода опасности.

Мировой порядок, по-моему, сегодня как никогда раньше вошел в зону сплошной турбулентности. Значимые события настолько часто сменяются, следуя друг за другом практически без остановки, что я уже начинаю забывать, что означало слово «стабильность» или «прогнозируемость». СМИ не устают наперебой огорошивать нас статистикой и фактами. Раньше нужно было искать информационный повод для привлечения внимания широких масс, а сейчас новостей первых полос столько, что их можно размещать хоть на каждой странице периодики!

Турбулентность наблюдается повсюду: в экономике отдельно взятых стран и в мировой экономике в целом; во внешней и внутренней политике практически всех стран; в культурном и историческом наследии; в музыке и искусстве; в этике и морали. В общем, везде сплошная турбулентность.

продолжение на 2 стр.

Этап № 1: «Как все начиналось, или новая жизнь от таможни»

16 февраля 2016 года Федеральная Таможенная Служба в лице А. Бельянинова издала указ № 280: «О повышении эффективности контроля таможенной стоимости в рамках применения системы управления рисками». Приказ содержит дополнительные контрольные, надзорные меры в адрес участников ВЭД.

По факту его содержания таможенным органам вменяется возможность корректировки таможенной стоимости ввозимых товаров до уровней риска (по системе СУР) под различными предлогами. Более того, для остроты, на местах исполнения контроль назначается под личную ответственность, что в разы повышает качество его исполнения.

Этап № 2: «Реальность»

Участники ВЭД, находящиеся в крайне негативном климате (курсы валют, геополитические влияния, эмбарго) и доведенные до точки кипения указом № 280, привели бизнес к действию. Уже в первые месяцы исполнения были множественные обращения в адрес государственных органов с целью обратить внимание и не душить и так уже неровно стоящую на ногах отрасль.

Итого, в середине апреля на общественном совете ФТС представители бизнеса заявили о своем резком недовольстве массовыми проверками таможенной

продолжение на 2 стр.

ФТС. Статистика импорта 2016

стр. 16

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ / КОЛОНКА ГЛАВРЕДА

Георгий Властопуло

На фоне всего этого проблемы частного бизнеса перестают быть общественными, они становятся более локальными, я бы сказал, камерными. Кто из власть имущих будет думать или переживать о негативных последствиях для бизнеса, к примеру, приказа № 280, когда в Турции военный переворот, а Великобритания решает покинуть Евросоюз?! Кто будет продвигать реформы с целью поддержки частного сектора экономики, когда госкорпорации грозят нестабильностью и малыми налоговыми отчислениями, что подрывает и так прохудившийся бюджет?! Безусловно, популистские высказывания самых высоких чинов имеют место быть, но они так и остаются в новостных сайтах, не доходя до реальных мер.

Из всего этого я делаю предельно простой вывод: бизнес поможет себе сам. Будет формироваться конкурентная среда – подвижная, агрессивная, открытая. В этой конкурентной среде будет крайне важна ценность бизнеса, компании, решений, технологий. Процессы взаимодействия также будут меняться: я думаю, мы уйдем от стандартного понимания границ процессов и перейдем к понятиям многоплоскостных взаимодействий, где на первый план выйдут предварительные консультации по задачам и постобслуживание. Также, уверен, бизнес будет избавляться от непрофильных алгоритмов и будет передавать их на аутсорсинг, как это уже давно принято в цивилизованном мире.

В общем и целом, положительные тенденции в этой, на первый взгляд, беспросветной ситуации, безусловно, есть. И именно они послужат созданию нормальной, устойчивой, конкурентной экономики.

PS. Пока готовился номер к изданию, случилась еще масса событий, доказывающих, что турбулентность продолжает нарастать. 28 июля 2016 г. указом главы Правительства Д.А. Медведева уволен с должности руководителя ФТС Андрей Бельянинов. Этому событию предшествовали обыски в квартире и офисе Бельянинова, с выставлением напоказ нажитого добра в виде картин и пачек денег в разных валютах. Следом за отставкой главы ФТС последовал ряд отставок и назначений уже от Президента РФ. На фоне всего происходящего нефть и рубль вошли в очередное пике, а заместитель министра финансов Татьяна Нестеренко опубликовала статью с самым негативным прогнозом развития страны в отсутствии необходимых реформ. Как видите, дефицита на breaking news не намечается.

«Полгода в эфире ВЭД» указом № 280

продолжение, начало на 1 стр.

стоимости ввозимых товаров. «Сейчас сказывается очень интересная ситуация, по которой мы – четыре союза (РСПП, ТПП, «Опора» и «Деловая Россия») – собираемся писать письмо президенту», – заявлял владелец «Северстали» Алексей Мордашов. «Ситуация, которая связана с массовыми жалобами участников ВЭД на резкое обострение ситуации, связанное с тем, что таможня стала подвергать сомнению таможенную стоимость всех товаров, которые пересекают границу», – говорилось в обращении.

Нужно отметить, что несмотря на всю невнимательность к инициациям со стороны бизнеса, некоторые факты были приняты ко вниманию, что подтвердил, в том числе, глава Минфина РФ Антон Силуанов в своем выступлении в расширенном заседании коллегии ФТС: *«Мы сейчас получаем большой объем информации от налогоплательщиков. К сожалению, в основном это жалобы по реализации приказа 280, который действует больше месяца. Мы видим, что восприятие этого приказа со стороны участников ВЭД крайне негативное»,* – признал министр. Он предупредил, что подобные действия могут быть оспорены в суде с соответствующими последствиями для государства.

Этап № 3: «Мнение»

Но у медали всегда есть две стороны. Руководитель ФТС в мае уже после двух месяцев работы с приказом отчитался о результатах, которыми он был доволен.

Цитата: *«В начале прошлой недели дополнительно мы оценивали эффект от этого приказа в 32-35 млрд руб. За то время, что действует 280-й приказ. Это без малого два месяца»*.

В свою очередь верно будет оценить данный «эффект» всесторонне. Итак, за два месяца в большинстве случаев решений по корректировке таможенной стоимости принято не было. Деньги по обеспечению легли на депозит таможенного органа (вопрос, что с ними происходит, не ясен), и факт лишь в том, что средства выведены из хозяйственного оборота в реальном секторе экономики по стране. Но если каждый субъект документально подтвердит таможенным органам таможенную стоимость, а таможня, в свою очередь, примет это доказательство как обоснованное, то часть ранее взятых обеспечительных платежей придется вернуть обратно бизнесу. Каков тогда будет расклад – неизвестно. Скорее всего, придется подсчитывать независимым экономистам и экспертам.

Этап № 4: «День сегодняшний»

Несмотря и вопреки, спустя чуть менее полугода, Генпрокуратура заметила нарушения таможенного законодательства в приказе № 280 ФТС.

В представлении, направленном руководителю ФТС Андрею Бельянинову, предложено отменить данный приказ, а также наказать виновных в ущемлении прав предпринимателей должностных лиц дисциплинарно.

«Службой не создана эффективная система таможенного администрирования, исключающая принятие таможенными органами неправомерных решений при проведении таможенного контроля стоимости товаров», отмечено Генпрокуратурой.

В надзорном органе указывают, что указ № 280 издан с нарушением статей 66, 67, 68 ТК ТС, статей 161 и 162 Закона, Порядка контроля таможенной стоимости, утвержденного решением Комиссии ТС № 376. «Таможенные органы, при отсутствии оснований полагать, что стоимость товаров, заявленная декларантами, имеет признаки занижения, производят её корректировку».

Также в обращении прилагаются «живые примеры» различного рода действий, которые выходят за рамки законодательного поля.

Генпрокуратура предлагает ФТС отменить приказ и обеспечить соблюдение прав предпринимателей.

Этап № 5: «Смена главы ФТС»

Удивительно, как быстро разворачиваются события на таможенном фронте. 28 июля 2016 года глава Правительства Дмитрий Медведев увольняет руководителя ФТС Андрея Бельянинова. Все это происходит на фоне беспрецедентных обысков, проведенных ранее в доме уже бывшего главы ФТС, с выставлением напоказ пачек денег в разных валютах. На место Бельянинова назначается Виктор Булавин, уволенный ранее с поста полпреда Северо-Западного федерального округа. Далее ряд СМИ сообщает о кадровых чистках внутри ФТС, таможенное ведомство эти новости отрицает. Так или иначе, состав ФТС будет меняться, а, следовательно, будут меняться и изданные предыдущей администрацией непопулярные приказы. Уверены, это коснется и приказа № 280.

В заключение:

Участники ВЭД, включая Таможенных представителей, которые являются связующим звеном с одной стороны и полноправным участником процесса с другой, не раз подвергаясь разного рода экспериментам, научились работать в реалиях даже 280 приказа. Верная оценка рисков, опыт общения с таможенными органами, анализ ВЭД-контрактов, юридическая грамотность позволяют частично нивелировать сложности. В связи с вышеизложенным, панацея для ведения ВЭД, как и везде, – партнерство с высочайшим коэффициентом доверия и профессионализма по всем фронтам.

Редакция «Оптимальная логистика»

Аутсорсинг ВЭД

В каждом нашем новом издании мы не обходим стороной тему аутсорсинга внешнеэкономической деятельности, возвращаясь к ней снова и снова, углубляясь в тонкости взаимодействия и находя коммерческие выгоды для Клиентов.

Говоря об аутсорсинге, мы не перестаем приводить примеры различных стран с развитой экономикой, рассказываем об опыте аутсорсинга в совершенно разных отраслях бизнеса, рассуждаем о правильности выбора в пользу аутсорсинга некоторых процессов.

В любом случае, вывод, основанный на профессиональной практике аутсорсинга, один: безусловно положительный экономический эффект для всех участников аутсорсинга – Заказчика и Исполнителя. И как бы ни судачили многие приверженцы практик «не класть яйца в одну корзину», «все процессы под единым администрированием», «никто не сделает лучше, чем мы сами» о неэффективности аутсорсинга, их становится все меньше и меньше, а положительный опыт участников рынка доказывает обратное.

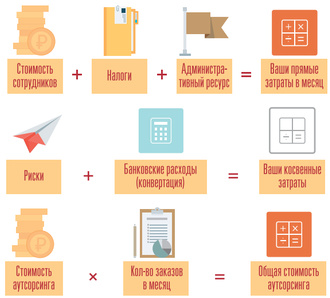
В этой статье мы дадим некоторые практические принципы построения схемы взаимодействия при аутсорсинге, и, конечно же, они будут рассмотрены в разрезе внешнеэкономической деятельности – нашей компетентной области.

Итак, с чего начинается аутсорсинг ВЭД?

Первое – это экономический расчет целесообразности аутсорсинга и возможности удешевления процессов с его помощью. Здесь следует исходить из несложных составляющих:

- *Оценить количество поставок в месяц, квартал, год;*
- *Оценить стоимость своих необходимых ресурсов, которые должны обслуживать эти поставки;*
- *Оценить риски, возникающие при ведении ВЭД;*
- *Оценить свой личный административный ресурс, необходимый для управления ВЭД внутри вашей компании;*
- *Оценить стоимость предлагаемого аутсорсинга в сравнении со всеми вышеперечисленными пунктами.*

Мы пришли к предельно простой формуле экономического расчета целесообразности использования аутсорсинга:



Сравниваем общую стоимость аутсорсинга с прямыми и косвенными затратами. В натуральных показателях, примерно:

ФОТ = 140 000 руб. Налоги (30% ФОТ) = 42 000 руб.
Стоимость рабочих мест в мес. (приблизительно) = 25 000 руб.
Прямые затраты = 207 000 руб.
Банковские расходы примерно 0,7%-1,0% к курсу ЦБ — конвертация.

Административные расходы и риски – дополнительно каждый может оценить сам для себя.

Таким образом получаем наглядные расходы при, скажем, 5-7 поставках в месяц. Кстати, если поставок меньше, как вы понимаете, себестоимость одной поставки вырастает.

Стоимость услуг аутсорсинга составляет 30-40 тысяч за одну товарную партию. Обратите внимание, это как раз примерно 5-7 поставок в месяц прямых финансовых затрат. Однако, существуют еще риски и административный ресурс, которые сложно посчитать, но которые имеют очень значительный вес. При аутсорсинге все эти риски переходят от Клиента на Исполнителя.

Также не будем забывать о банковских расходах. Это отдельная тема, которую многие упускают в своих расчетах, но существенно влияющая на себестоимость закупки товара. Стандартная комиссия банков за конвертацию составляет по рынку от 0,7% до 1,2% от суммы инвойса. Перевод (транзакция) примерно 2500-3500 рублей за одну операцию. Если товар стоит 50 тысяч долларов (евро, фунтов – неважно), только на конвертацию уйдет от 350 до 600 долларов, 23000-39000 в пересчете на рубли. Кстати, конвертацию банки считают к курсу ЦБ на день соответствующей операции!

Теперь посмотрим на возможности компании, которая профессионально занимается ВЭД:

- *Без преувеличения, сотни контрактов и паспортов сделок;*
- *Десятки миллионов валютных платежей;*
- *Сотни транзакций.*

Для банка-партнера такая компания во много раз приоритетней любых других. И ставки на обслуживание будут гораздо ниже рыночных. Условно, конвертация может осуществляться по гораздо меньшим ставкам, в районе 0,1%-0,3%, так еще по курсу ММВБ, а не ЦБ. В сегодняшних реалиях при волатильности курса рубля к валютам такая система более чем актуальна! Проведем расчет с теми же 50 тысячами долларов.

Конвертация от 50 до 150 долларов или 3250-9750 в пересчете на рубли. Это в среднем на 27 тысяч меньше затрат Клиента, что уже может служить экономическим обоснованием выгоды аутсорсинга.

Кстати, пример из практики: недавно заключили договор на аутсорсинг с нашим действующим клиентом. Выгадали с ним совместно удобный курс покупки валюты, и буквально через неделю финансовая выгода только от одних положительных курсовых разниц составила почти 1 млн рублей! Чем вам не аргумент в пользу аутсорсинга с профессиональным ВЭД-партнером?!

Ну и в заключение:

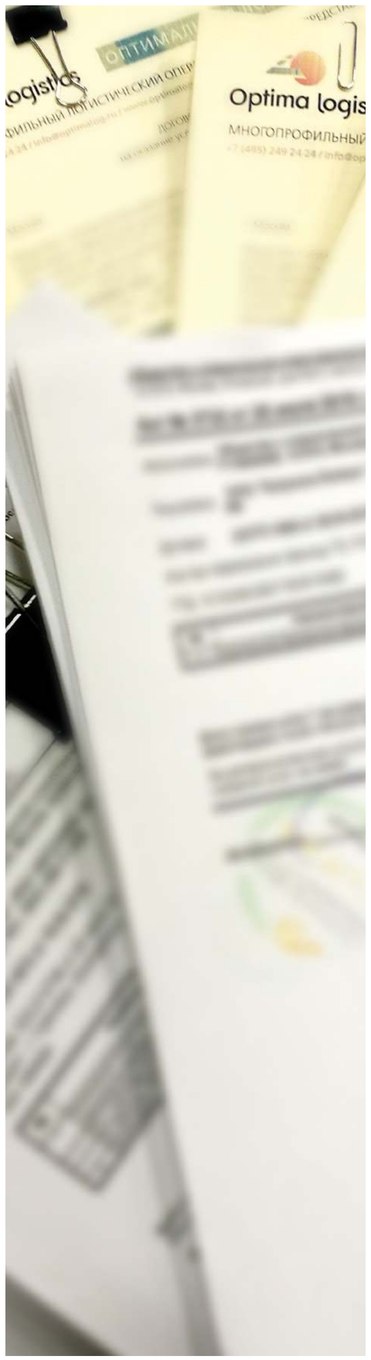
Аутсорсинг, безусловно, удобен еще и с точки зрения ведения бухгалтерского учета. Оприходовать товар от резидента РФ с уже включенным в стоимость НДС 18%, по стандартному комплекту документов (товарная накладная, счет-фактура), во много раз проще оприходования импортного товара, с необходимостью выведения детальной себестоимости каждой позиции, зачета НДС, уплаченного в таможенные органы, сдачи документов в отдел валютного контроля банка, подтверждающих ввоз товара, и прочих тонкостей бухгалтерии.

Весь этот комплекс плюсов дает однозначный понятный и легко вычисляемый дополнительный экономический эффект, и, как следствие, повышает конкурентность бизнеса Клиента на внутреннем и/или внешнем рынке.

Мы уверены, что аутсорсинг ВЭД будет побеждать стандартное понимание бизнес-процессов логистической доставки грузов, оказывая влияние на конъюнктуру услуг в области международных товарных сделок.

Редакция «Оптимальная логистика»

ЖАРА В ИЮЛЕ, или Что теперь будет с ФТС и таможенным оформлением?



Полгода назад в рамках бизнес-завтрака, на котором совместно с клиентами компании обсуждался указ № 280, я спрогнозировал, что век главы ФТС Бельянинова недолог. За это говорили многие факторы, в том числе наделавший к тому моменту много шуму злополучный двухсот восьмидесятый. В мае я встречался с клиентом, и мы в неформальной беседе «поспорили» на тему, когда же снимут Андрея Юрьевича, я скорректировал прогноз, назвав июль-август, но что это будет происходить таким не постановочным образом, никто даже предположить не мог.

Речь о структурных изменениях велась еще в 2015 году. В статье РБК даже приводили плановый расклад сил: во главе ФТС будет ставленник силовых структур, а большинство функций переподчинено Федеральной налоговой службе. Сценарий начал исполняться с подписания в январе 2016 указа Президента о слиянии ФТС и ФНС. И уже 16 февраля был подписан приказ Бельянинова «О повышении эффективности контроля таможенной стоимости в рамках применения системы управления рисками».

В этот момент стало все более-менее понятно:

- *ФТС в том составе жить осталось недолго, Бельянинова будут снимать;*
- *Государству необходимы деньги, потому как таможенные платежи за первые 2 месяца 2016 снизились еще на 25% к аналогичному периоду 2015 года;*
- *Нужны быстрые, пусть и непопулярные действия, направленные на сбор средств любым способом;*
- *Непопулярные меры должен принять ведомственный глава, которого потом «сольют» и на которого спишут все причины и следствия.*

Сценарий прост, не раз прошел отработку в полевых условиях, наверняка непопулярному начальнику дадут отступные в виде должностей менее броских, но хлебосольных. Оставалось только ждать часа икс. И он настал.

Вывернутые шкафы гардеробной г-на Бельянинова, коробки из-под обуви, набитые разными валютами (явно не по совету Улюкаева – «храните деньги в рублях»), разложенные позже на столе с явной заботой о качественной фотографии для СМИ, в общем – публичное унижение главы одной из самых важных и мощных структур, обеспечивающей до 30% наполнения бюджета нашей Родины. Слишком постановочно, чтобы быть правдой, слишком унизительно, чтобы речь шла о каких-то договоренностях с самим Бельяниновым.

То, что решение было принято на самом верхнем уровне, абсолютный факт. Ни глава СКР Бастрыкин, ни глава ФСБ Бортников не отдадут такой приказ в адрес настолько важной особы без согласования с владельцем всех ротационных процессов. Был ли в курсе Бельянинов – сложно сказать, возможно, понимал, что скоро на пенсию, но не думал, что вот таким постыдным образом. Прецедент в очередной раз создан – неприкасаемых нет.

Что теперь будет с ФТС и таможенным оформлением?

Наши предположения на этот счет следующие:

1) Безусловно, начнется с передела сфер влияния, и, следовательно, будут разрушаться различные существовавшие схемы нелегального импорта;

2) Серому импорту останется жить считанные месяцы – приберут и свернут;

3) Скорее всего, отменят 280-й приказ, тем самым дадут бизнесу посыл, что о нем заботятся самым серьезным образом. Не факт, что быстро вернут взысканные ранее обеспечительные платежи – оставят разбираться судам и исполнителям рангом пониже;

4) ФНС обретет больше полномочий, за ФТС оставят функции операционного контроля перемещения товаров через таможенную границу ТС, и, как писали в РБК еще в 2015-м, поставят во главе структуры силовика;

5) Наверняка будет снижена коррупционная составляющая внутри таможенных органов, люди на местах начнут опасаться ввязываться в коммерческие отношения с бизнесом. От этого, кстати, таможенное оформление не станет легче и проще – мы все-таки в России живем, законы быстро не меняются;

6) Пройдутся по верхам – сменят руководящий состав, поставят новых исполнителей – в целом, как всегда: новая метла метет по-новому.

Мы, естественно, будем и дальше держаться и следить за своим здоровьем.

Редакция «Оптимальная логистика»

«КИТАЙ–МОНГОЛИЯ–РОССИЯ»

Новые маршруты: быть или не быть

По заявлению В.В. Путина, в 21 веке вектор развития России – на восток. Сибирь и Дальний Восток – наш колоссальный потенциал.

http://thailand.mid.ru/key-issues/1535-yubilejnyj-sammit-shos

Состоялся Автопробег «Китай – Монголия – Россия», который по предварительным ожиданиям даст старт запуску движения грузового транспорта по новому экономическому коридору, подтвердит потенциал развития грузовых перевозок между тремя странами.

Это стало возможным благодаря подписанию Программы создания экономического коридора Китай – Монголия – Россия руководителями трех стран 24 июня 2016 года на саммите ШОС. Наращивание инвестиций и торговли между государствами, развитие транспортной инфраструктуры в рамках указанного транспортного пути являются одними из приоритетных задач.

Стоит отметить, что грузовое автомобильное сообщение отдельно между Россией и КНР, Россией и Монголией налажено на основе ранее заключенных межправительственных соглашений.

По ним с Монголией предусмотрена возможность наряду с двухсторонними перевозками осуществлять и транзитные. Однако, соглашение с КНР в настоящий момент распространяется исключительно на двухсторонние перевозки между сопредельными территориями стран через установленные пункты пропуска и только по открытым для международных автоперевозок дорогам (маршрутам). Таким образом, это не предполагает въезд грузового транспорта на территорию Китая вглубь, перевозки грузов выполняются только до ближайших к границе населенных пунктов (терминалов).

Также к настоящему моменту не выполняются двухсторонние перевозки между Россией и Китаем с транзитным проездом по территории Монголии (монгольские перевозчики тоже не могут въехать глубоко на территорию КНР). В целях решения данной проблемы в настоящее время тремя указанными странами готовится к заключению Межправительственное соглашение о международных автомобильных перевозках по сети азиатских автомобильных дорог, предусматривающее осуществление перевозок между Китаем и Россией с транзитом транспортных средств по территории Монголии.

http://www.logistics.ru

Optima logistics

БИЗНЕС-ЗАВТРАК 15 сентября 2016

1. ПРИКАЗ № 280 ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ:

- Итоги первых 5 месяцев действия.
- Практика возврата обеспечительных платежей.
- Защита интересов клиентов в судах (возврат обеспечительных платежей).
- Перспективы отмены приказа.

2. ТАМОЖЕННОЕ ПРАВО:

- Юридические возможности и риски в области ВЭД.
- Судебная практика по таможенным правонарушениям.
- Корректировка Таможенной стоимости (КТС).
- Практика на примере кейсов компании.

3. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СБОР 2017 г.

- Оценка и риски законопроекта для участников ВЭД.
- Номенклатура ТНВЭД / оценка необходимых мероприятий.

ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА ПРИГЛАШАЕТ НА БЕСПЛАТНЫЙ УТРЕННИЙ СЕМИНАР ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ С 10:00 ДО 12:30

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

Реалии отрасли

Симонова Людмила Николаевна

По оценке M.A.Research, российский рынок экспресс-доставки, еще два года назад демонстрировавший двузначные показатели роста, фактически оказался в состоянии стагнации, показав большую чувствительность к неблагоприятным изменениям в российской экономике по сравнению с рынком транспортно-логистических услуг целом.

В 2015 г. темпы роста рынка экспресс-доставки снизились до 2,5%, оборот составил около 53 млрд руб. (в 2014 г. – рост на 6%, в 2013 – на 16,6%, в 2012 г.– на 21%). В то же время, номинальный рост рынка ТЛУ составил 7,6%, так как последствия экономической рецессии и падение спроса удалось в значительной степени нейтрализовать повышением тарифов на грузоперевозки.

Наиболее сильно пострадал сегмент B2B-отправлений, объем которого сократился на 1-2%. В условиях экономического спада заметно снизились объемы отправок, сместился приоритет с премиальных продуктов в пользу более экономичных видов доставки. Сказался также уход с российского рынка ряда иностранных торгово-производственных компаний, активно использовавших услуги международных интеграторов, а также переход компаний на электронный документооборот.

В отличие от корпоративных отправлений, сегмент B2C продолжал расти высокими темпами (18,5%), что привело к увеличению его доли в стоимостном объеме рынка экспресс-доставки до 23%. Основным драйвером в 2015 г. оставалась Интернет-торговля, однако темпы ее роста замедлились. По оценке M.A.Research, увеличение выручки в сегменте трансграничной Интернет-торговли (до 30%) было нивелировано замедлением динамики внутрироссийской доставки, объем которой вырос в среднем лишь на 10%. На темпы роста Интернет-торговли повлияло падение спроса (реальные зарплаты в России в 2015 году снизились на 9,5%) и ослабление рубля. В результате упал средний чек, сократился сегмент товаров с высокой стоимостью. Кроме того, отмечалось смещение спроса от экспресс-доставки к обычным почтовым отправлениям.

По оценке M.A.Research, до конца 2016 г. будут продолжать действовать тенденции, сложившиеся в 2015 г. В сегменте B2B темпы останутся в зоне отрицательных значений, что обусловлено негативной динамикой промышленного производства и торговли, а также сохранением геополитических рисков и уходом из страны ряда иностранных компаний. В сегменте B2C ожидается небольшое замедление темпов роста трансграничной торговли и более умеренный рост спроса на экспресс-доставку внутри страны.

Сегодня на российском рынке экспресс-доставки работают крупнейшие международные интеграторы DHL Express, DPD, TNT, UPS, а также российские компании Pony Express, СПСР-Экспресс, Major Express, EMS Russian Post, КурьерСервисЭкспресс, DIMEX и другие. В 2014 г. первая десятка компаний обеспечивала до 88% оборота рынка.

Объем российского рынка экспресс-доставки, выручка ТОП-10 компаний, 2009-2014 гг., млн руб. и %

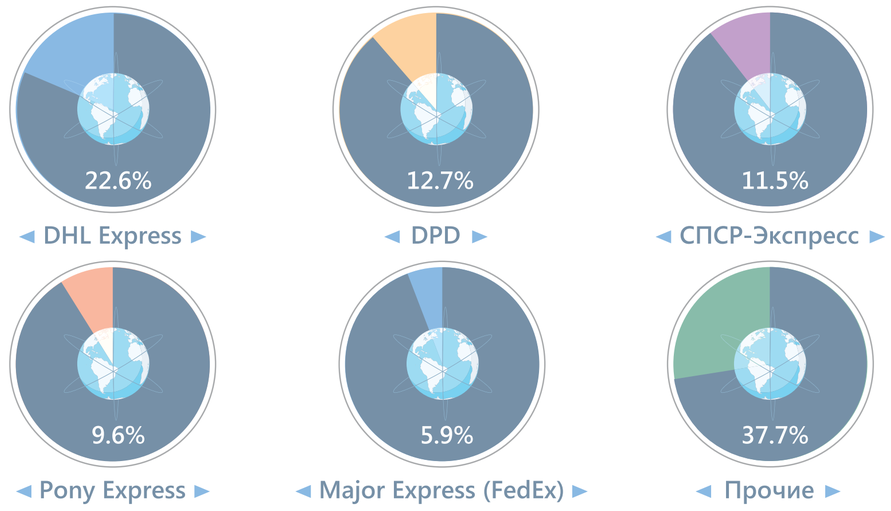
КОМПАНИЯ	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 / 2013, %	ДОЛЯ В 2014, %
DHL Express	7396,7	8009,8	9263,3	10387,6	11585,7	11843,8	102,2	23,0
DPD	2174,8	2906,8	4005,1	5021,6	6004,5	6391,6	106,4	12,4
Pony Express (Фрейт Линк)	2113,3	2606,8	3412,1	4408,3	5252,1	5309,1	101,1	10,3
СПСР-Экспресс	827,2	2111,9	2624,4	3296,8	4069,7	5239,9	128,8	10,2
Major Express (FedEx)	934,6	1328,7	2004,8	2784,7	3305,1	3233,6	97,8	6,3
EMS Russian Post	1601	2275	2889	2936	3025	2981	98,5	5,8
TNT Express	1998,4	2225,2	2499,2	2419,0	2808,3	3038,8	108,2	5,9
КурьерСервисЭкспресс	775,1	1137,2	1575,1	1926,4	2330,6	2683	115,1	5,2
DIMEX	510,4	647,5	904,7	1558,8	2132,1	2476,3	116,1	4,8
UPS	1212,1	1418,9	1622	1800,7	1961	2052,9	104,7	4,0
ТОП-10	19543,6	24667,8	30799,7	36539,9	42474,1	45249,985	106,5	87,8
Прочие	2254,6	2908,7	3630,8	5148,8	6140,6	6281,615	102,3	12,2
Всего	21798,2	27576,5	34430,5	41688,7	48614,7	51531,6	106,0	100,0

Источник: данные компаний, СПАРК, M.A.Research

В 2015 г. наиболее интенсивный рост демонстрировали компании, расширяющие операции в сегменте e-commerce на китайском направлении. В частности, такие провайдеры, как СПСР и СДЭК увеличили выручку соответственно на 16 и 20%, а в сегменте трансграничной торговли – более чем на 40%.

Международные интеграторы с высокой долей международных перевозок B2B, а также компании, обслуживающие трансграничную интернет-торговлю с ЕС и США (UPS, TNT, DHL), показали сокращение или минимальный рост выручки (за счет повышения тарифов). Результатом стало перераспределение долей крупнейших игроков на рынке экспресс-доставки в 2015 году.

Доли основных игроков на российском рынке экспресс-доставки, 2015 г., %



* оценка M.A.Research

Источник: данные компаний, СМИ, СПАРК M.A.Research

В ближайшие годы на расстановку сил на российском рынке экспресс-доставки существенное влияние будут оказывать слияния и поглощения, идущие как на глобальном, так и на национальном уровне. Так, сделка между американской FedEx и голландской TNT, состоявшаяся в мае 2016 г., может повлечь за собой определенные изменения в стратегии FedEx на российском рынке, где она ранее работала через Major Express. В свою очередь, возможное слияние SPSR и DPD может привести к появлению нового лидера с долей рынка свыше 24% (по объему выручки), отодвинув на вторую позицию DHL Express.

Статья написана на основе материалов готовящегося к выходу исследования M.A.Research «Рынок логистического аутсорсинга».

Симонова Людмила, к.э.н., Управляющий партнер M.A.Research

Итоги

1 полугодия 2016

Доверие между партнерами является залогом их долгосрочных и, главное, взаимовыгодных отношений. Оно основывается на принципах открытости и честности, которые мы ставим во главу угла при построении отношений с Клиентами.

И все же, какими бы ни были эмоционально доверительные отношения, важнейшим фактором оценки логистического и таможенного партнера является его компетентность в своей профессиональной области. А в пользу компетентности, безусловно, говорит успешность работы на рынке схожих услуг в условиях конкуренции. Чем большими конкурентными преимуществами обладает продукт, тем его реализация успешнее. Чем больше профессионализм оператора и/или таможенного представителя, тем успешнее его экспансия на рынке подобных услуг.

Мы регулярно отчитываемся о своих достижениях перед Клиентами, что не является хвастовством, а лишь доказывает нашу компетентность в своей профессиональной области. Мы считаем, что такие показатели крайне важны для Клиентов, и ими нужно всячески делиться, потому как они являются прямым доказательством успешного построения клиентского сервиса и реализации услуг.

2015 год был очень сложным для нашей компании. Выход из пике конца 2014 года, реализация и внедрение намеченных проектов, запуск нескольких новых сервисов, принятие срочных мер на нивелирование последствий колебаний валютных курсов и решение многих других не терпящих отлагательств вопросов заставили нас здорово попотеть. Основной задачей было не провалиться в отрицательные показатели роста и сохранить хоть какую-то положительную динамику.

Но помимо сложностей, 2015 год дал нам колоссальный опыт управленческих решений и еще раз подтвердил, что только качественный клиентский сервис и нацеленность на технологические изыскания в бизнес-процессах позволят компании не только удерживаться на плаву, но и показывать значимые результаты роста.

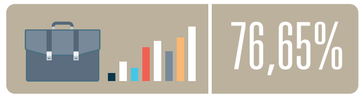
Мы внедрили сервис Мобильного приложения, разработали новую стратегию развития компании с учетом кризисных явлений, начали очередной виток улучшений обслуживания Клиентов, внедрили ряд ключевых показателей управления операционной и проектной деятельностью, взяли курс на модернизацию корпоративной системы и внутренних и внешних взаимодействий. Все эти меры дали ожидаемый синергетический эффект в виде достойного прироста по показателям нашей работы.

Итак, собственно, результаты:

Драйверами роста выступили все продукты компании – по каждому мы добились положительной динамики относительно 2015 г.

Сегодня мы отмечаем интерес со стороны Клиентов к комплексным авиаперевозкам, сборным грузам из Китая, таможенному оформлению и, безусловно, аутсорсингу ВЭД.

Средний прирост по показателям обработанных заказов составил:



Средний прирост по маржинальности составил:

Европейское направление меньше других показало активность, но все же наши показатели по сборным грузам из ЕС выросли почти на 50%. Также наметилась тенденция на увеличение перевозок внутри Таможенного Союза и экспортных сделок.

Мы намерены и далее сохранить восходящий тренд по реализации услуг компании, будем и дальше работать в части улучшения клиентского сервиса и производственных компетенций.

Сейчас активно тестируются новые возможности Корпоративной системы, и в скором будущем действующим и потенциальным Клиентам компании будет предложено воспользоваться результатами воплощения наших идей. Мы наметили серьезные преобразования в области логистики, запущены проекты по оптимизации затрат на международные перевозки грузов и маршрутов их доставки. Упор делаем на логистике сборных и генеральных грузов, еще больше оттачиваем свои профессиональные возможности как участник WCA.

В апреле текущего года мы поставили на поток оказание профессиональных юридических услуг в нашей области, по которым мы получили положительные отклики наших Клиентов. Это дало нам повод задуматься о расширении перечня оказываемых услуг по юридическому сопровождению Клиентов, и уже с сентября мы предложим всем желающим воспользоваться нашим профессиональным опытом!

Наша компания и дальше будет развиваться, будет совершенствоваться в области клиентского сервиса оказания профессиональных логистических и таможенных услуг. И это заслуга не только коллектива «Оптимальной логистики», но и, конечно, наших Клиентов. Потому что именно они создают спрос на Качество и Технологии, именно они диктуют нам высокие требования и необходимость их исполнения, именно Клиенты с их бизнесом должны иметь возможность конкурировать на рынке в том числе благодаря нашим компетенциям! Синергия в прямом смысле слова!

Редакция «Оптимальная логистика»

Оптимальное ЛЕТО

Логистика – отрасль достаточно чопорная, строгая и, в отличие от множества иных направлений, маркетинг по большей части лежит в одной общей выдержанной плоскости с отраслью.

Редко встречаются проекты и мероприятия, которые носят какой-то увеселительный характер, редко клиентов балуют подарками или комплиментами от шеф-повара. Это, конечно же, связано с объективными экономическими факторами, хотя и отчасти заложено в ментальности самого бизнеса. Мало ли, кто-то может подумать, что за приятным и эмоциональным вниманием к Клиенту кроется возможность упустить что-то в производственном цикле, другими словами, снизить качество самой услуги в обмен на комплимент.

Однако, это заблуждение мы с удовольствием оспариваем, так как понимаем, что процессы можно и нужно разделять, ведь работать эффективно можно по всем фронтам. И что Клиента нужно любить и баловать как самого себя, ведь большую часть времени мы, как и наши Клиенты, проводим на работе, и нужно проживать ее полноценно и в хорошем настроении! В связи с чем стараемся дарить эмоции.

В нашем опыте были «сертификаты на эмоции» (причем они были столь разнообразны, что могли прийтись по душе любому: полеты на вертолетах, спа-процедуры, чайные церемонии, вкусные корзины, полезные географические карты и т.д.).

В июне 2016 года стартовала новая наша эмоциональная акция «Почувствуй вкус Оптимального лета». По условиям акции сотрудничество с компанией вознаграждается комплиментом в виде подарочного сертификата в сеть ресторанов Аркадия Новикова номиналом 10 000 рублей.

К нашему удовольствию, этот посыл был хорошо воспринят, и мы решили дарить подарки не до 1 августа, как было оговорено в условиях программы, а продлить высокую кулинарную кухню до конца лета 2016. Радуйтесь вместе с нами!

Редакция «Оптимальная логистика»

Логистика со вкусом к жизни!

Кантонская весна в Китае

ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО/ ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО!?

В апреле 2016 года «Оптимальная логистика» впервые стала участником крупнейшей импортно-экспортной выставки в Китае. В целом, выставочная деятельность в компании достаточно активно развита. Мы с 2013 года не только внедрили в работу участие в профильных мероприятиях, а активно пошли на отраслевые выставки, и регулярно, не менее 1-2 раз в месяц, компания представлена собственным стендом на всех крупнейших выставках, проходящих в Москве. Логика ясна – быть рядом с клиентом, действующим и потенциальным, быть равноправным участником, т.е. как и наши клиенты, нести маркетинговые затраты на продвижение, быть экспертом и предлагать решения под ключ с индивидуальным подходом.

Несмотря на то, что российский выставочный бизнес уже далеко не так эффективен, как 5-8 лет назад, и посетительская активность значительно снизилась, каналы привлечения все больше с офлайна перетекают в онлайн, но при этом возможность очного контакта остается и будет оставаться важным и эффективным средством коммуникации и налаживания бизнес-связей. Практика нашего участия тому подтверждение.

Возможность выхода на международные выставочные площадки рассматривалась не раз. Понимая, что рынок Азии, в отличие от Европы, растет куда большими темпами, очевидный выбор был сделан в пользу Кантонской ярмарки – лидирующей площадки в области ТНП. Приехав лично в качестве участника и стендиста, мы убедились в грандиозности выставки, количестве представленных участников, масштабах и технологичности устроителей. Находясь там на месте, особенно остро ощущаешь, насколько велик и разнообразен мир и его возможности в разных уголках.

Что такое «хорошо»?

Кантонская ярмарка – это более 1 000 000 кв. метров площадей, более 20 000 участников и 700 000 посетителей. Организация столь масштабного мероприятия тоже стоит отдельного внимания.

Во-первых, сам комплекс.

Он, как все китайское, крайне современен и технологичен. Центр состоит из отдельных двухэтажных павильонов, которые связаны между собой переходами, а каждый павильон имеет вид металлического цилиндра.

Второе – это безопасность.

Тут тоже все продумано, так как это место повышенных рисков, с таким грандиозным количеством посетителей. В связи с этим входные зоны проверяются и досматриваются, а в течения дня полиция и военные караулами сменяют друг друга, что, кстати, тоже создает определенный сложно передаваемый на бумаге национальный колорит. Да и просто на выставке множество работников и волонтеров, которые позволяют избежать толп и очередей, скажем, на вход или при получении бейджей участников.

Третье – удобство.

Площади поражают своими масштабами, в связи с чем организаторы сделали трансфер между павильонами, который позволяет добираться до нужных мест достаточно быстро. На территории переходов из комплекса в комплекс проложены траволаторы. Наш стенд как раз находился в зоне транспортного моста. Именно там исторически располагается зона логистики, что позволяет быть в одном из самых оживленных мест выставочного центра и охватить максимально больше аудитории посетителей. Вот только почему-то данная зона не была оборудована вентиляционными устройствами, а это могло бы упростить жизнь участникам и посетителя, так как весна в Гуанчжоу славится жарой с ливнями и 100 % влажностью.

Про особенности

Важно учесть тот факт, что на выставке, с какой бы целью вы ее ни посещали (закупка и поиск товара, участник), вам понадобится знание китайского. Если вы на нем не разговариваете и надеетесь на свой английский, то это будет очень опрометчиво. В Гуанчжоу, несмотря на международный размах выставки, нужно говорить на китайском.

Другие «некоторые» моменты, которые лично нам были «немного непривычны», сложно отнести к плюсам или минусам, все же различия Азии и Европы значительны, как в ментальности и культуре, так и в быту и кухне, и их можно отнести скорее к теме нашего номера – про разность во всем.

Что такое «плохо»?

Нюансы культурные, организационные или иные, к сожалению, меркнут перед реальностью и действительностью, которую мы лично на себе ощутили как экспоненты. А именно российская экономика, ее спад, снижение потребительской активности, снижение объемов импорта, как следствие оптимизационные карго-грузы, которые по-прежнему существуют, если не сказать, что набирают обороты.

Во-первых, количество российских участников сократилось в разы как в очной представленности, так и в посетителях. Со слов коллег, 2-4 года назад в день происходило 200-400 контактов, порядка 100 переговоров, сегодня цифры в разы меньше, русская речь звучит куда реже.

Во-вторых, сокращение участников из России Китай с лихвой покрывает новыми резидентами из Индии, Ирана, Арабских Эмиратов. Их нацеленность на китайские товары, которые, к слову сказать, по качеству уже близки к европейским (не секрет, что большая часть европейской продукции изготавливается в Китае), поражает своей решимостью: бизнесмены самых разных уровней и мастей деловито через переводчиков оккупируют все более-менее приметные стенды производителей и поставщиков. Как нам сказали китайские коллеги: «Мы не страдаем от того, что России все меньше». Из чего можно сделать простой вывод – страдаем только мы сами.

В-третьих, от слов к фактам. Согласно данным Главного таможенного управления (ГТУ) КНР, товарооборот России с Китаем в 2015 г. составил 68 065,15 млн долл. (-28,6%), в т.ч. экспорт России в КНР – 33 263,76 млн долл. (-20,0%), импорт из КНР – 34 801,39 млн долл. (-35,2 %). Россия в рейтинге 20 основных торговых партнеров Китая заняла 16-ю позицию. По данному показателю ее опередили: США (558,38 млрд долл., +0,6%), Гонконг (344,33 млрд долл., -8,3%), Япония (278,68 млрд долл., -10,8%), Южная Корея (275,90 млрд долл., -5,0%), Тайвань (188,56 млрд долл., -4,9%), Германия (156,80 млрд долл., -11,8%), Австралия (113,98 млрд долл., -16,7%), Малайзия (97,36 млрд долл., -4,6%), Вьетнам (95,82 млрд долл., +14,6%), Сингапур (79,67 млрд долл., -0,1%), Англия (78,54 млрд долл., -2,9%), Таиланд (75,48 млрд долл., +3,9), Индия (71,64 млрд долл., +1,5%), Бразилия (71,60 млрд долл., -17,3) и Голландия (68,27 млрд долл., -8,1%). За Россией следуют: Канада (55,69 млрд долл., +0,9%), Индонезия (54,24 млрд долл., -14,6%), Франция (51,42 млрд долл., -7,8%) и Италия (44,69 млрд долл., -7,0%).

По оценкам российских и китайских экспертов, замедление динамики взаимной торговли в 2015 г. было обусловлено рядом объективных факторов, сформировавшихся в 2014 г., отложенный эффект от которых в полной мере проявился в 2015 г.:

- *Общая геополитическая напряженность, осложнение ситуации в Украине, введение западными странами экономических санкций в отношении России, ухудшение мировых внешнеторговых условий, в том числе снижение спроса на зарубежных товарных рынках, волатильность глобального финансового рынка, долговые проблемы еврозоны и США;*
- *Замедление темпов экономического роста как в России, так и в Китае;*
- *Падение мировых цен на энергоносители и сырьевые товары, которые составляют более 70% российского экспорта в Китай;*
- *Снижение покупательской способности российских потребителей китайской продукции в силу резких курсовых колебаний рубля к основным мировым валютам, в том числе к китайскому юаню.*

В заключение:

Участие «Оптимальной логистики» в Кантонской выставке, несмотря на все внешние факторы, было знаковым и явилось необходимым стартом для дальнейших стратегических шагов в развитии компании. Да и тренд, который опубликовал ТАСС со ссылкой на Главное таможенное управление КНР, по увеличению объема экспорта из Китая в Россию, что за отчетный период вырос на 10% и составил $16,1 млрд, дает право думать, что кризис, который, кстати, для некоторых становится временем возможностей для роста, подтверждает, что вектор верный, хотя работы впереди много.

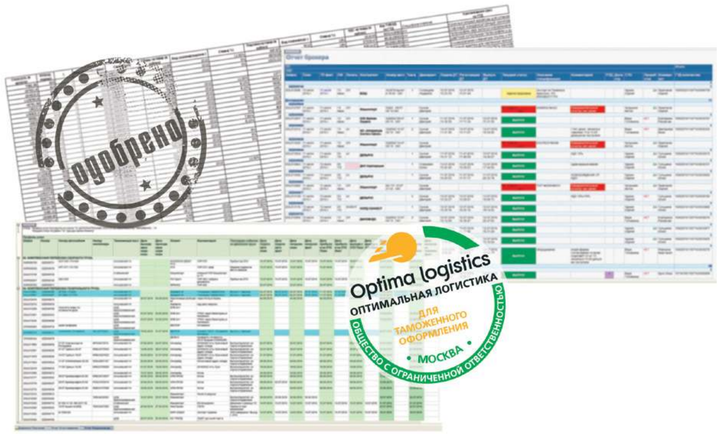
http://www.ved.gov.ru/

Редакция «Оптимальная логистика»

В ногу со временем

Оптимальные технологии, или Полный порядок в рабочем процессе и не только

Наши постоянные Клиенты и партнеры хорошо знакомы с технологическими возможностями и разработками «Оптимальной логистики», которыми мы с удовольствием делимся. Однако, любые инновационные решения, удовлетворяющие требованиям сегодня, необходимо постоянно развивать и совершенствовать, чтобы они оставались актуальными и в будущем. Корпоративная Информационная система (КИС), которая не на словах, а на деле доказывает свою нужность и эффективность, также не стоит на месте. Сегодня многозадачность КИС позволяет автоматизировать большую часть процессов, сводить к минимуму риски человеческого фактора, оптимизировать бизнес-процессы на стороне клиентов, при этом обеспечивая их высочайший сервис и верификацию.



Сегодня КИС это:

- *Управление грузовыми и товарными потоками;*
- *Регистрация, управление и контроль заказов;*
- *Управление и контроль этапами таможенного оформления;*
- *Управление и контроль транспортной и складской логистикой;*
- *Систематизация и автоматизация Базы данных всей товарной номенклатуры оформляемых грузов;*
- *Формирование товаросопроводительной документации;*
- *Управление финансово-хозяйственной деятельностью;*
- *Формирование управленческой отчетности;*
- *Бюджетирование (формирование различных плановых сценариев);*
- *План-факторный анализ исполнения коммерческих планов и плановых сценариев бюджета;*
- *План-факторный анализ хозяйственной деятельности компании;*
- *Управление и контроль дебиторской и кредиторской задолженностей;*
- *Построение любых видов аналитических отчетов по заданным KPI.*

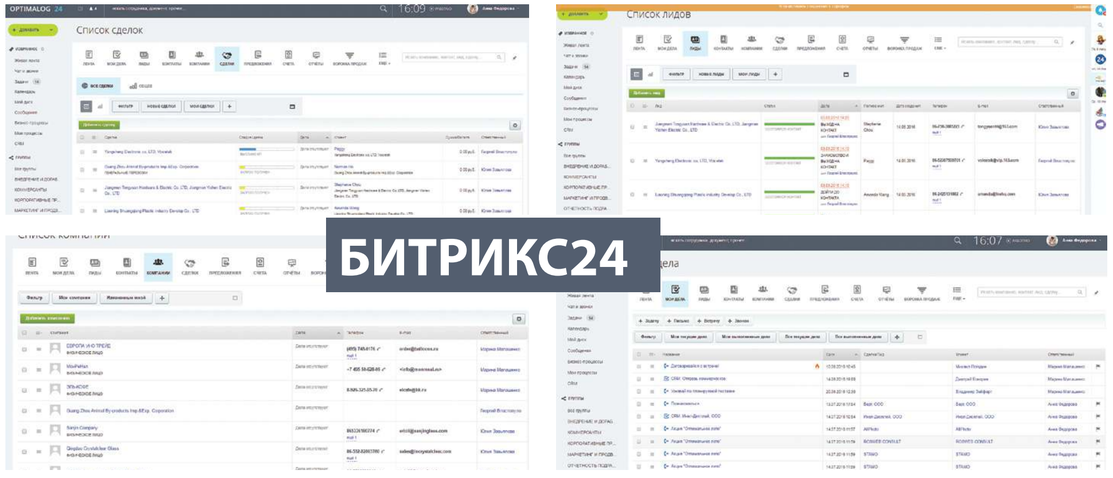
Отчетность:

Посредством КИС формируется большое количество различных отчетов – от технических и операционных до структурированно-аналитических. Основной идеей является метод одного ввода, т.е. единожды введенная информация о Заказе, описании товара, каких-либо других показателях не требует повторного ввода и отражается во всех модулях и формах системы. Благодаря этому также достигается минимальный уровень транзакционных издержек операционной деятельности, упрощаются процессы внутреннего и внешнего взаимодействия.

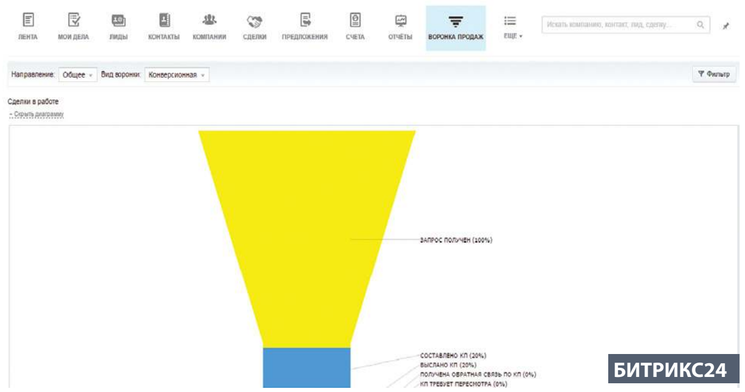
Примеры

Отчет БРОКЕРА – управление операционными этапами таможенного оформления товаров и т/с. В режиме реального времени отслеживается время прибытия на т/п, время подачи, регистрации и выпуска ДТ, комментарии участников процесса, другие необходимые данные.

Отчет 41 СЧЕТ – детализированная отчетная таблица отнесения затрат на товарные артикулы с полным наименованием (описание 31 графы) и с указанием таможенной стоимости, видов платежей, ставок таможенных пошлин и НДС, кода ETH ВЭД ТС и т.д.



Онлайн-информирование



Корпоративная Информационная Система автоматизирует операционную деятельность.

С июня 2016 введены такие электронные оповещения клиентов, как:

- *Счет*
- *Счет-Фактура*
- *Акт*
- *ДТ*
- *AWB (авианакладная)*
- *CMR (автотранспортная накладная)*
- *B/L (Коносамент)*
- *EX-1 (Экспортная декларация)*

Функционал системы настолько широкий, насколько и мобильный. Главным стимулом развития ее потенциальных возможностей является интерес Клиентов и сопутствующие запросы, связанные с оптимизацией и автоматизацией совместной деятельности.

Помимо КИС, в действии находится и Мобильное Приложение OPTIMALOG.

Благодаря функциям Мобильного Приложения достигается значительное снижение временных издержек, связанных с коммуникациями Клиент-Исполнитель, усиливается контроль за ключевыми событиями, в режиме реального времени Клиент получает необходимые актуальные данные и документы.

Задача Мобильного Приложения – создание для Клиента максимально комфортных условий взаимодействия.

Сегодня Мобильное Приложение OPTIMALOG это:

- *PUSH-уведомления;*
- *Обновления по событиям;*
- *Мобильный документооборот;*
- *Коммерческие предложения;*
- *Таблица плановых и фактических дат;*
- *Настройки оповещений;*
- *Надежная защита данных.*

Этим список технологических решений нашей компании не ограничивается. С июня 2016 года компания начала внедрение **БИТРИКС24**.

Почему именно Битрикс24?

«Оптимальная логистика» очень избирательна в выборе технических решений, в связи с чем, когда встал вопрос о ряде очередных автоматизаций, а по большей части потребность состояла в необходимости управления операционной деятельностью и проектами и налаживанием работы в CRM (системе управления отношениями с клиентами), то рассматривались и оценивались разные варианты.

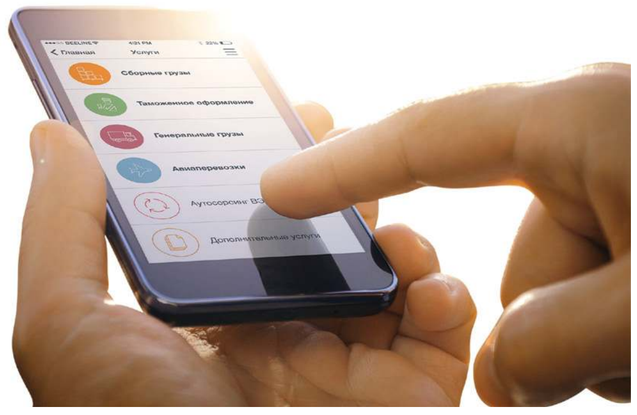
В пользу Битрикс24 сыграл ряд факторов:

- *Корпоративная система построена на базе 1С Битрикс;*
- *Сайт компании также имеет схожую платформу;*
- *Удобство и интуитивность пользования продуктом.*

Полноценная и грамотная автоматизация требует легкого интегрирования и обмена данными продуктов автоматизации между собой. Именно тогда проявляется максимально возможный эффект от управления и контроля над бизнес-процессами. Софт, имеющий единую программную платформу, будет наиболее удобным и эффективным. Следуя такой логике, мы достаточно быстро приняли решение по интеграции Битрикс24 в нашу информационную сеть. Да и эстетика самого продукта сыграла не последнюю роль – все-таки пользователь должен получать удовольствие при работе с софтом!

Возможности Битрикс24 многогранны: от управления отношений с Клиентами до создания внутреннего wiki-словаря и корпоративного портала. Постановка задач, управление проектами во многом помогают систематизировать рабочие процессы, побуждают сотрудников Компании к инициации. Все это позитивным образом влияет на настроение внутри команды, очерчивает грани компетенций и вовлеченности, повышает личную и коллективную ответственность.

Понятно, что сегодня мы находимся еще в начале пути симбиоза между Битрикс24 и «Оптимальной логистикой». Впереди у нас много планов, задач по взаимной адаптации. Но уже сегодня можно сказать, что посредством постоянного улучшения своей работы с помощью высоких технологий можно достигать иных по качеству и количеству результатов, можно конкурировать в иной плоскости бизнеса, можно привносить в процессы взаимодействия с партнерами новые грани оптимизации.



Редакция «Оптимальная логистика»

КОМФОРТ И УДОБСТВО

Дома и на работе

фом флекс
мебельная фурнитура OKE

Наш принцип работы в логистике, который мы ежедневно примеряем на наших клиентов, чаще всего совпадает с принципами наших партнеров. Жизнь должна быть выверена максимально качественным образом как с точки зрения бизнеса, так и в окружающим нас пространстве.

Мы традиционно, но уже в новом формате периодического издания публикуем опыт наших клиентов, где делимся знаниями в разных областях и ракурсах бизнеса. Говорим о внешнеэкономическом опыте, делимся «секретами выживания» в новых экономических реалиях.

Наши партнеры «ФомФлекс»: Сильвер–мебель», группа компаний, которые реализуют мебель и комплектующие от ведущих европейских производителей, делятся с редакцией своим видением и практическими наработками.

На вопросы отвечает
Кулагин Павел

– Расскажите о вашей компании, как давно вы на рынке, что вы предлагаете вашим клиентам и насколько сложно сейчас соответствовать запросам современного потребителя?

– Наша компания «ФомФлекс» на рынке с 2008 года. Мы работаем с такими немецкими марками мебели, как: Himolla – один из самых крупных производителей мягкой мебели в Европе, Loddenkemper и Gwinner – качественная корпусная мебель для спален, гардеробных комнат и гостиных среднего и премиум-класса, а также с французской фабрикой Gautier, предоставляющей большой выбор мебели, начиная от детской, заканчивая мебелью для офиса. Еще одно направление, в котором мы постоянно развиваемся – фурнитура для мягкой мебели немецкого производителя OKE.

На данный момент основная потребность современного потребителя, на мой взгляд, это соотношение цены и качества предлагаемой продукции. На мебельном рынке появилось много качественных конкурентоспособных российских производителей, предлагающих более низкую цену товара по причине отсутствия затрат на перевозку и влияния ситуации на рынке валют. Но стоит сказать, что, несмотря на повышение качества российского товара, европейские производители используют новейшие технологии и поэтому значительно опережают отечественных по данному критерию.

– Мы – отраслевое издание, сосредоточены на вопросах ВЭД, таможни и логистики, немало на нашу долю сейчас выпадает испытаний, да и в целом экономика не сильно радует. Вопрос к вам: каковы ваши рецепты ведения бизнеса?

– Конечно, экономическая ситуация в стране оставляет желать лучшего, но у нас есть два направления – мебель и фурнитура. Если продажи европейской мебели в нашей стране упали, то продажи российской мебели, наоборот, возросли. К счастью, достойных аналогов немецкой фурнитуры на нашем рынке, да и в мире в целом пока нет, поэтому в этом направлении у нас постоянный рост.

– Вы работаете с европейскими партнерами, дают ли они вам сейчас какие-либо преференции в связи с непростой экономической средой в России? К примеру, пересмотр контрактов (мы же говорим о взаиморасчетах в валюте и т.д.)?

Естественно, все наши партнеры прекрасно понимают тяжелую ситуацию на нашем рынке и пытаются нам помочь и поддержать нас. Например, для фабрики OKE Россия – это очень большой и потенциальный рынок, и поэтому мы единственная страна, в которой не повышались цены в 2016 году. Нестабильные курсы валют заставляют производителей мебели закладывать высокие риски на покупку фурнитуры, в связи с этим наши партнеры разработали систему, при которой стоимость продукции в России остается неизменной в рублях, а цена в евро коррелируется, в зависимости от курса валют.

– Ваша мебель представлена в крупных гипермаркетах («ГРАНД», «ТРИ КИТА»). Изменился ли формат работы с крупными клиентами, есть ли дополнительные «нагрузки», или, возможно, наоборот, в силу внешних обстоятельств бизнесы объединяются для решения общих коммерческих задач?

Большой плюс крупных гипермаркетов, по сравнению с отдельными торговыми точками, в том, что все расчеты ведутся в рублях, поэтому в этом плане никаких «нагрузок» мы не испытываем. К тому же, из-за ситуации на рынке многие арендаторы, которые занимали выставочные площади годами, покидают рынок. Вследствие этого торговые центры вынуждены заполнять свои площади новыми клиентами и делают предложения на выгодных условиях.

– Изменился ли ваш «продуктовый портфель» вследствие снижения потребительского спроса?

Да, конечно, как в мебели, так и в фурнитуре набирает популярность тенденция замены дорогого товара продукцией с меньшей стоимостью. Модельный ряд переходит к более дешевым продуктам, а дорогие позиции в фурнитуре сменяются аналогами, закупочная цена которых ниже. Необходимо отметить, что качество при этом не теряется. К тому же мы наблюдаем тенденцию перехода нашей продукции из среднего сегмента в сегмент премиум-класса, из-за роста цен и потребительского спроса.

– Приходится ли сокращать (оптимизировать) бизнес, к примеру, сокращать штат, маркетинговый бюджет?

Оптимизация бизнеса – одна из первостепенных задач, которая стоит перед нами. Мы создаем различные схемы по улучшению работы независимо от ситуации на рынке. А вот что касается маркетингового бюджета, мы не видим смысла его сокращать, так как это негативно сказывается на продажах, а присутствие бренда на рынке может стать размытым.

– Ваши прогнозы, ваше видение перспектив развития компании, планы (минимум/ максимум) в среднесрочной перспективе?

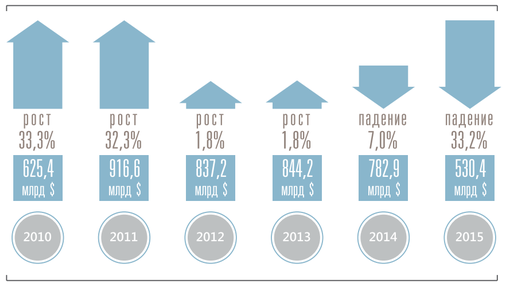
В планах – расширение ассортимента фурнитуры. Мы будем выводить новые позиции на рынок, обеспечивать российских производителей немецкой фурнитурой для повышения качества их товара. В векторе мебели цель – полностью оптимизировать бизнес-процессы, повысить узнаваемость брендов нашими потребителями и создать условия, при которых все бренды останутся на российском рынке.

Редакция «Оптимальная логистика»

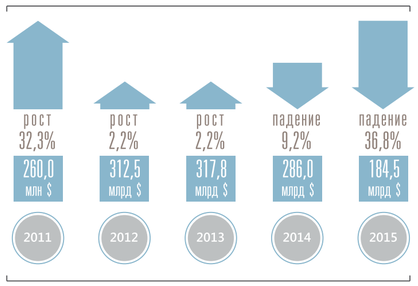
Федеральная Таможенная Служба

СТАТИСТИКА ИМПОРТА 2016.

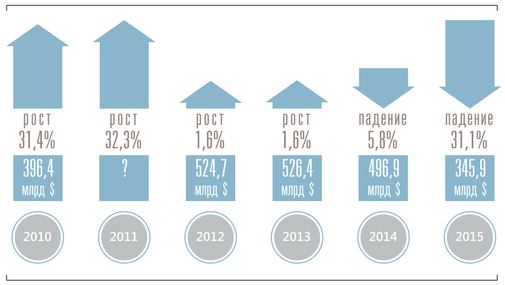
Статистика внешнеторгового оборота 2010-2015



Статистика импорта 2010-2015



Статистика экспорта 2010-2015



Статистика импорта 2016

По предварительным данным таможенной статистики, в январе-июне 2016 года импорт товаров из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил $70,657 млрд и по сравнению с аналогичным периодом 2015 года сократился на 7,7%. Об этом говорится в сообщении ФТС.

Товарооборот из стран дальнего зарубежья

В июне 2016 года стоимостной объем импорта товаров из стран дальнего зарубежья составил $13,418 млрд и по сравнению с маем 2016 года увеличился на 11,1%.

В июне 2016 года относительно июня 2015 года импорт из стран дальнего зарубежья увеличился на 1,3%.

Товарооборот между Россией и Китаем за 6 месяцев 2016 г. вырос на 1,8%

Товарооборот между КНР и Россией в январе-июне 2016 года составил $31,72 млрд, что на 1,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на Главное таможенное управление КНР.

Объем экспорта из Китая в Россию за отчетный период вырос на 10% и составил $16,1 млрд, импорт российских товаров в Китай упал на 5,4%, до $15,63 млрд.

http://ctu.customs.ru/
http://www.tks.ru/

ВОТ ТАКАЯ ОПТИМАЛЬНАЯ И РАЗНАЯ ЛОГИСТИКА

Конфеты, ракеты, продолжаем список... Бюст президента. Всевозможные запросы встречаются в нашей практике, что не перестает нас бесконечно радовать в суете производственных будней. Мы в наших материалах делимся опытом разного рода перевозок, конечно же, стараемся описывать что-то максимально незаурядное, были статьи про муфлонов и про оплодотворенную осетровую икру, которая отправлялась на Мадагаскар, теперь вот бюст В.В. Путина, кстати, проект частный, не носил никакого политического смысла, да и в производственном цикле тоже был реализован точно и в срок.

А мы всегда остаемся открыты к решениям, которые требуют не только высокого уровня профессионализма, но и нестандартного подхода.

Логистика без границ – это Оптимальная логистика!

Редакция «Оптимальная логистика»

Школа Оптимального роста

Со второго полугодия 2016 открыт набор в отдел продаж «Оптимальной логистики»

ТРЕНИНГИ ПО ПРОДАЖАМ B2B-СЕГМЕНТЕ (BUSINESS TO BUSINESS).

Первые лица компании читают тренинги по продажам в сфере услуг.

ТЕМЫ ПРОГРАММ:

- Эффективные b2b-продажи;
- Активные продажи по телефону (холодные звонки);
- Тренинг ведения переговоров;
- Жесткие переговоры в продажах;
- Как отстоять свою цену (продажа без скидок);
- Работа с возражениями клиентов;
- Выгоды и перспективы сотрудничества, как главный аргумент;
- Техника продаж крупным клиентам.

Всех желающих, включая выпускников Вузов, приглашаем попробовать себя в области продаж.

УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНО.

ВОЗМОЖНО ПОСЛЕДУЮЩЕЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО.

Новый офис

Пространство для развития

Если ты хочешь перемену в будущем - стань этой переменой в настоящем

Развитие, рост – процессы не единоразовые и зачастую требуют времени для реализации.

«Оптимальная логистика» идет к своим целям, ход бывает поступательный, бывает скачкообразный. Темп задается произвольно и диктуется временем, рынком, отраслью клиентов. Новый офис – это один из необходимых для развития шагов, который совершила компания в июне этого года. В разы больше пространства, возможностей, технологий, которые будут в очередной раз доказывать и демонстрировать клиенту Оптимальную логистику. Команде давать тот необходимый воздух и место для реализации собственных стремлений.

Будущие перемены обрели новые стены, места для идей и их реализации много.

Рады будем видеть уже хорошо знакомых нам коллег, друзей и партнеров. И всех тех, кто просто интересуется новыми возможностями. Мы за возможность выбора: сегодня то время, когда нужно не бояться новых партнеров!

Редакция «Оптимальная логистика»

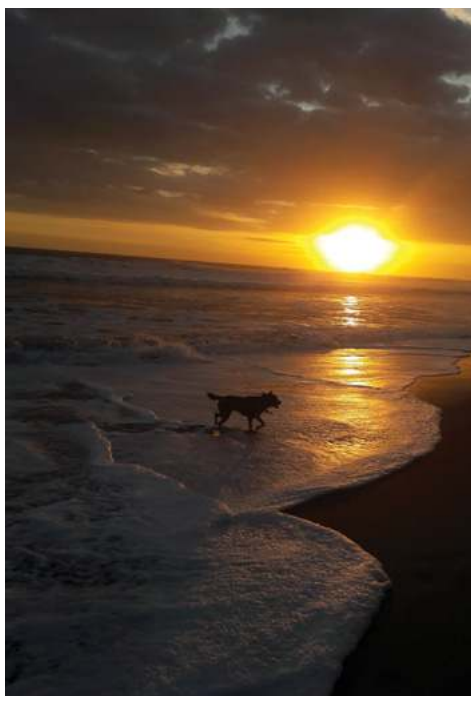
7-летие «Оптимальной логистики»

Сила там, где есть команда!

Мы часто сравниваем жизнь компании с взрослением и становлением человека. Сейчас же хочется сказать, что 7 лет за спиной, «пора в школу», кстати, хорошим совпадением служит то, что именно в этом году мы открываем «Школу оптимальной логистики», но об этом чуть позже. Сегодня есть опыт и знания, доверие клиентов, которое всегда будет во главе угла. В силу молодости есть амбиции, силы и энергия на реализацию планов... Но по большей части этот материал – скорее о лицах, чем о планах, так как традиционно в День Рождения мы показываем людей ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ, большая часть из которых остается, так сказать, за кадром, так как ежедневно в диалоге с клиентом находится далеко не вся команда. А вот роль и участие каждого, как бы это ни звучало банально, действительно важны. В связи с чем благодарность и признательность каждому – от лица компании и ее руководителей.

Таланты

Все новое хорошо тогда, когда сохраняются традиции. Несмотря на новый формат корпоративного издания, мы продолжаем рубрику талантов, увлечений, хобби наших Оптималогов. Мы растим детей, путешествуем, соприкасаемся с прекрасным, вдохновляемся – и работаем для вас.



ЛОГИСТИЧЕСКОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ Google play Available on the App Store

127576, Россия, г. Москва, ул. Илимская, д. 5, корп. 2;
тел.: +7 (495) 249 24 24; + 7 (800) 500 53 22;
sales@optimalog.ru; optimalog.ru; оптималог.рф