

НОВАЯ ЛОГИСТИКА 2023



AGILE CUSTOMS & LOGISTICS



Мария Симакова

- Основатель и генеральный директор Agile Customs & Logistics
- **Более 17 лет в логистике и таможенном оформлении**
- Путь от операционного менеджера до собственника компании

Agile Customs & Logistics



- Международный экспедитор и мультимодальный оператор
- **Своя лицензия таможенного представителя**
- В штате **27 сотрудников** высокой квалификации с опытом более 8 лет в этой отрасли
- **5700+ успешных проектов** с апреля 2019 года

Сегодня мы обсудим:

1

Что делать, если товар попал под санкции в стране отправления?

2

Что делать, если привычный логистический маршрут более не работает?

3

Как привезти груз, если поставщик отказывается сотрудничать с Россией напрямую?

4

Как привезти груз, если это менее 1 паллеты, и никто не хочет его брать?

5

Как привезти груз, если нет желания разбираться в валютном контроле, таможенном оформлении и прочих нюансах?

6

Как найти новых поставщиков, которые имеют опыт взаимодействия с Россией?



AGILE CUSTOMS & LOGISTICS



**Досмотрите презентацию до конца -
Вас ждёт приятный бонус!**



Объемы перевозок
менее 5-10 поставок в
месяц, равнодушные
взгляды крупных
таможенных брокеров

Сложности с
поставщиками
из ЕС

Трудности с
валютными
переводами

Столкнулись с этим?

Нет
возможности
получить
адекватную
консультацию

Проблемы с
поиском
товаров



Что делать, если товар попал под санкции в стране отправления?

- 1 **Определить параметры санкций:**
импорт/экспорт, исключения, сроки действия
- 2 Определить **желание поставщика**
сотрудничать с РФ по данному товару
- 3 Определить желание поставщика продолжать коммуникацию без привязки к РФ
- 4 Подобрать код **ТН ВЭД близкий по описанию**, но не попадающий под санкции
- 5 Найти аналог товара **в других странах**



- 6 **Отказаться от ВЭД навсегда!**

Что делать, если привычный логистический маршрут более не работает?

- 1 Проверить с логистическим партнером актуальные **альтернативные маршруты** (см. кейс про кокосовое волокно)
- 2 Поменять логистического партнера, если от него нет предложений
- 3 Обратить внимание на **поставщиков в других странах**, откуда логистика, в целом, не изменилась
- 4 Вывезти товар, используя новый маршрут или новых поставщиков
- 5 Подождать, пока все возобновится



ACL

5

решенных проблем

- ① **Океанская линия отменила судозаходы в Санкт-Петербург**
- ② **Груз выгружен в Котке**
- ③ **“Проверенный” брокер отказался помогать**
- ④ **Вес более 21 тонны, необходима перетарка**
- ⑤ **Финляндия закрыла въезд для фур с российскими номерами**

1

**надежный
партнер**

Кейс

Как привезти груз, если поставщик отказывается сотрудничать с Россией напрямую?



- 1 Выявить причину отказа
- 2 Предложить альтернативу взаимодействия через **третьи страны** (Турция, Гонконг, Узбекистан)
- 3 Найти компанию-партнера из третьей страны, согласную закупить товар на свой контракт
- 4 Построить **новый маршрут** поставки с логистическим оператором, используя готовые схемы по закупке товара

5 Психануть, что все так несправедливо и стало слишком сложно!

Как привезти груз, если это менее 1 паллеты, и никто не хочет его брать?

- 1** Найти логистического оператора, который специализируется на **сборных грузах** (желательно не КАРГО) и готов оформить товар за своей брокерской печатью
- 2** Понять причину отказа: слишком маленький груз или требуются дополнительные условия
- 3** Найти еще кого-то, кто хочет отправить товар из этой страны и **объединить отправку**
- 4** Самому съездить за товаром и привезти в чемодане!
(крайне не рекомендуем)



- ① НОЧЬ
- ③ КИЛОГРАММА
- ① НЕВСТАВШИЙ ЗАВОД

Кейс

Как привезти груз, если нет желания разбираться в валютном контроле, таможенном оформлении и прочих нюансах?

- 1 Взять в штат **менеджера ВЭД** и **бухгалтера с опытом** проведения валютных операций, все делегировать им
- 2 **Воспользоваться услугами** по подготовке всех документов и контракта с поставщиком
- 3 Найти **брокера/мультимодального оператора**, который готов работать по агентскому договору, и привезет груз на свою компанию импортера, но по Вашим договоренностям с поставщиком

ACL

**Оплата за товар - легко!
Отследить, что привезла
Ваша компания - невозможно**

заключаем агентский договор


контракт с поставщиком

₽
Вы платите в рублях

конвертация

¥ \$
мы платим в валюте

наши данные в таможенной базе

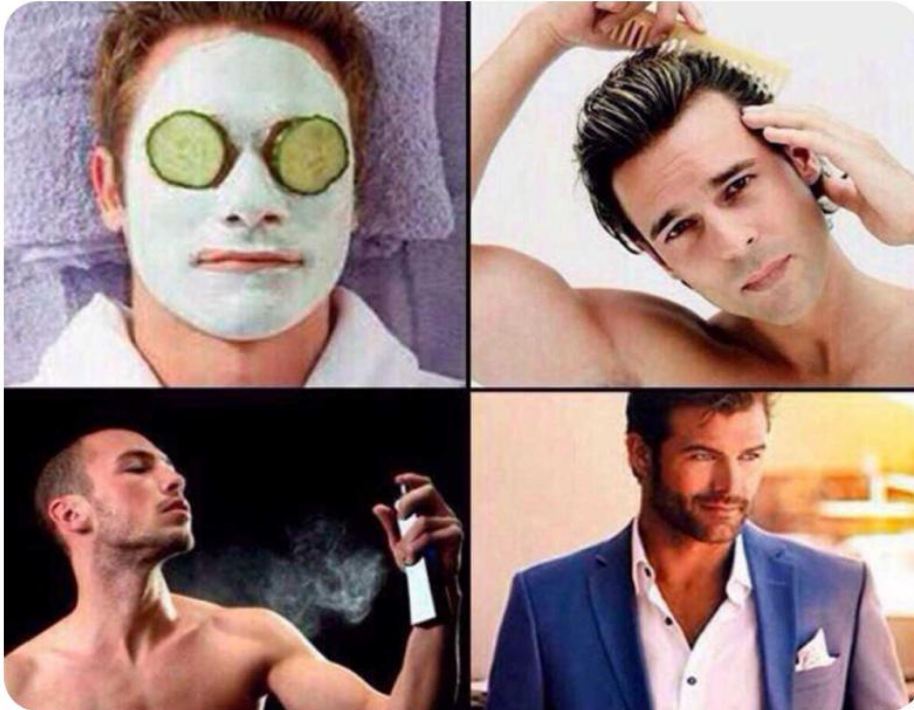


ВЫ
владелец груза

ИМПОРТЕР
ACL, а не техническая компания

Как найти поставщиков, у которых есть опыт взаимодействия с Россией?

Собраться и ...



1

Посетить выставку по интересующей отрасли (см. кейс про б/у биг бэги)

2

Изучить этикетки в магазинах (если товар можно найти на полках)

3

Спросить у коллег / конкурентов по бизнесу, кого они могут порекомендовать. Объединиться с кем-то, чтобы заказать у поставщика вместе и получить скидку на объем

4

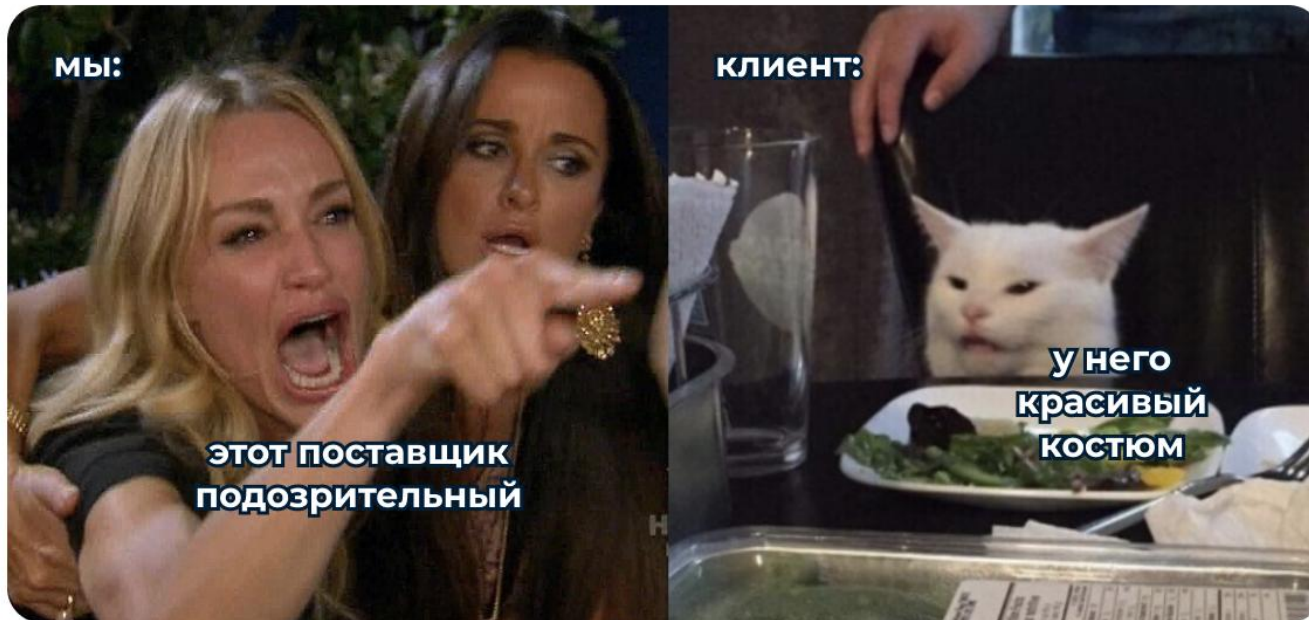
Поискать бесплатные базы с аналитической информацией **(не рекомендуем)**

5

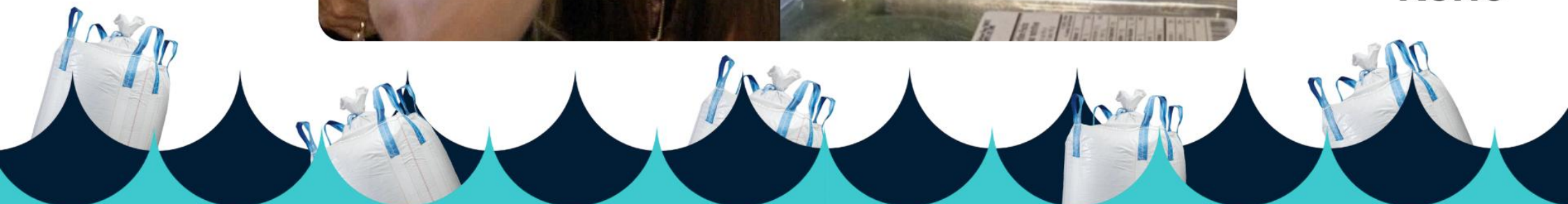
Обратиться к проверенному партнеру в сфере таможенного оформления и, предоставив лишь описание груза, получить полную аналитику за интересующий период

FAKE

Стенд на выставке и дорогой костюм



Кейс





Заполните небольшую анкету и в течение
24 часов получите **бесплатную аналитику**
по трём товарам за последние полгода



AGILE CUSTOMS & LOGISTICS

Спасибо за внимание!

Вопросы?

Контакты:

Никита Евстратов

Руководитель отдела продаж

sales@acl.spb.ru

+7 (812) 565-35-86



Мария Симакова

simakova@acl.spb.ru

+7 (921) 906 56 23