



ПОЛЕЗНЫЕ НОВОСТИ

Сегодня в выпуске:

ДАЙДЖЕСТ

Грузия введет на две недели ограничения на КПП с Россией "Верхний Ларс".....стр. 2

Эксперты объяснили скопление большегрузов на китайской стороне границы..стр. 3

ЦБ готов использовать цифровые валюты в международных расчетах.....стр. 4

Анонс: **TransRussia Summit**стр. 5

КОПИЛКА ЗНАНИЙ

Типовые требования к коммерческому предложению.....стр. 6

ДАЙДЖЕСТ

Грузия введет на две недели ограничения на КПП с Россией "Верхний Ларс"



Грузия на две недели введет ограничения на КПП "Верхний Ларс". Ограничение будет действовать в промежутках между 05:00 и 08:00 мск с 18 сентября по 2 октября, сообщает "Sputnik Грузия" со ссылкой на службу доходов минфина республики.

Причиной временного закрытия КПП в ведомстве назвали ремонтные работы на дорогах. В службе рассказали ТАСС, что в эти часы ввоз и вывоз товаров через границу Грузии, а также процедуры, связанные с пересечением границы физлицами, не будут осуществляться.

"Казбеги – Верхний Ларс" является единственным действующим на сегодня таможенно-пропускным пунктом на грузино-российской границе.

В направлении "Верхнего Ларса" в Грузии строится двухполосная асфальтобетонная дорога с пятью мостами и пятью тоннелями. Министр регионального развития и инфраструктуры страны Ираклий Карселадзе 10 сентября заявил "Sputnik Грузия" о завершении строительства эвакуационного тоннеля, который проходит параллельно главному тоннелю на автомагистрали Квешети-Коби, ведущей к границе с Россией. Чиновник отметил, что в текущем году уже обустроен основной 9-километровый тоннель диаметром 15 м, а 10 сентября "прорезан" эвакуационный, также 9-километровый тоннель диаметром 6 м.

Источник



Эксперты объяснили скопление большегрузов на китайской стороне границы



На погранпереходах "Забайкальск" и "Благовещенск - Хэйхэ" со стороны Китая наблюдается скопление большегрузов, сообщили "РГ" в ФТС. В связи со сложившейся ситуацией время ожидания оформления грузов достигает недели и более, сообщили логисты.

"Скопление транспортных средств наблюдается на китайской стороне. Заторы фиксируются с конца августа", - отметили в пресс-службе ФТС.

При этом в ведомстве добавили, что в пункте пропуска МАПП "Забайкальск" фиксируют стабильное увеличение грузооборота.

Так, по данным ФТС, грузооборот через МАПП "Забайкальск" за 8 месяцев 2024 года составил 1,54 млн тонн. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 47%, по импорту увеличение составило почти 30%, по экспорту более чем в 4 раза.

МАПП Забайкальск осуществляет свою деятельность по двум направлениям - грузовому и пассажирскому. В среднем за сутки оформляется 720 транспортных средств, около 100 автобусов и 2,5 тыс. пассажиров.

"На погранпереходах между Россией и Китаем наблюдаются заторы грузового автотранспорта, связанные с активным пиком закупки и вывоза спецтехники. Отечественные компании хотят успеть пополнить парк грузовой, сельскохоз и спецтехники до индексации утилизационного сбора", - считает исполнительный директор Национального союза экспертов в сфере транспорта и логистики Ольга Федоткина.


По ее словам, время прохождения границы на МАПП Забайкальск-Маньчжурия увеличилось в три раза, до 6-7 дней, а места в системе электронной очереди заняты на две недели вперед. Схожая ситуация складывается и в Казахстане.

Однако помимо грядущей индексации утилизационного сбора влияние на заторы оказывает и в целом увеличение грузооборота между Россией и Китаем, уточнила эксперт.

"За прошедшие 8 месяцев он увеличился практически в два раза и составил 1,54 млн тонн. Перенаправление потоков на железную дорогу не представляется возможным в связи с дефицитом контейнеров в Китае из-за дисбаланса экспорта и импорта", - пояснила Федоткина.

Как следствие, происходит рост ставок фрахта на железнодорожные перевозки до уровня авто, однако автомобильная логистика оказывается более быстрой и предсказуемой во временном выражении, добавила она.

[Продолжение статьи в источнике](#)



ЦБ готов использовать цифровые валюты в международных расчетах

Банк России готов к проведению международных расчетов в том числе и в цифровых валютах, но важно прийти к согласию с другими странами-партнерами, заявила на пресс-конференции глава регулятора Эльвира Набиуллина.

"Да есть перспективы в использовании цифровых финансовых активов, цифровых валют центральных банков. Мы к этому готовы. Но важно, чтобы мы нашли здесь взаимопонимание с нашими партнерами", - сказала она.

"Безусловно, вопрос нахождения разных механизмов трансграничных расчетов в фокусе наших действий", - отметила Набиуллина. "По понятным причинам, я не могу говорить здесь о конкретике, но я могу сказать, что мы со всеми партнерами работаем и в двухстороннем формате, и в многостороннем формате, в рамках БРИКС", - добавила она.

Источник



TransRussia Summit - это место встречи лидеров отрасли – ведущих экспертов в области логистики и управлении цепями поставок – для обсуждения итогов года, решения актуальных проблем и совместного планирования стратегии развития отрасли на перспективу в профессиональной доверительной обстановке. Программа мероприятия отражает интересы топ-менеджмента транспортных компаний и директоров по логистике компаний-грузовладельцев.

ЧТО ТАКОЕ TRANSRUSSIA SUMMIT

- **Более 3 часов эксклюзивной аналитики** для определения векторов развития и точек роста. На конференции участники получают доступ к уникальным аналитическим материалам, прогнозам и обзорам актуальных трендов в логистике;
- **Более 15 часов нетворкинга и неформального общения.** Мероприятие предоставит широчайшие возможности для налаживания ценных контактов с **более чем 300 делегатами**, принимающими решения в компаниях-лидерах рынка;
- **Более 10 часов сессий и мастер-классов** от экспертов-практиков с полным погружением в реальные кейсы и работу в командах;
- **Формирование трендов будущего.** Конференция станет площадкой, где будут заложены основы стратегических трендов и определены векторные направления развития отрасли на ближайшие годы.

АУДИТОРИЯ TRANSRUSSIA SUMMIT



Руководители
транспортно-
логистических
компаний



Директора по
логистике и закупкам
грузовладельцев



Руководители
сервисных и IT
компаний



Руководители
направлений ВЭД и
международной
торговли

TRANSRUSSIA SUMMIT – РАЗДВИГАЕМ ГРАНИЦЫ, ОБЪЕДИНЯЕМ ОТРАСЛЬ.



30+
спикеров-практиков



8
экспертных сессий

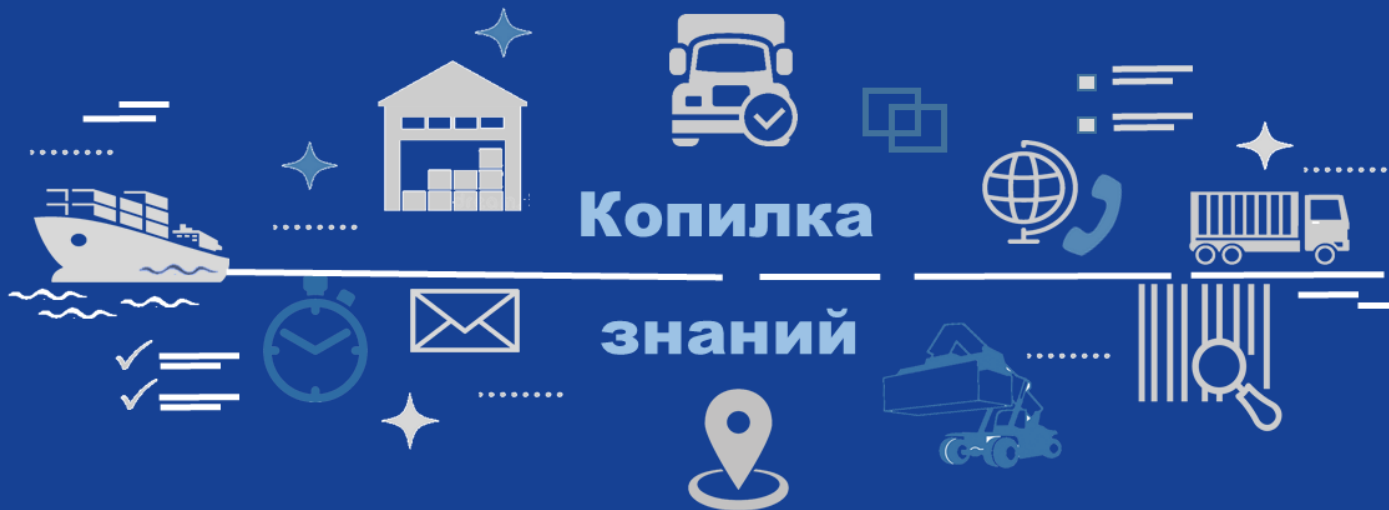


300+
делегатов



∞
возможности для
общения

[Перейти на сайт мероприятия](#)



Цель коммерческого предложения – лаконично представить информацию о предлагаемых товарах/услугах, на основании которой будут проводиться первичные и последующие переговоры. Коммерческое предложение должно возбуждать и фиксировать интерес потенциального партнера путем указания на его возможные преимущества от сотрудничества с поставщиком.

Рекомендации по содержанию коммерческого предложения

Коммерческое предложение, как правило, должно соответствовать следующим требованиям:

- составлено на 1-2 страницах;
- оформлено на официальном бланке компании;
- язык коммерческого предложения должен соответствовать требованиям целевой страны.

В целях проведения эффективной работы с импортерами коммерческое предложение компании в общем случае должно включать в себя:

1. краткое описание экспортируемых товаров (услуг) с указанием ключевых количественных, качественных, технических характеристик,
2. индикативные цены для экспорта:
 - могут быть указаны в категориях «от...», «до...»;
 - указание цен на наиболее распространенных базисах для соответствующих отраслей и географических направлений, например, CIF / FOB – DAP / DDP, как правило является преимуществом, улучшает восприятие Вашего предложения иностранным контрагентом;
 - указывать внутренние цены, например, на базисах EXW / FCA стоит с большой осторожностью в том случае, если это является распространенной практикой для отрасли, или, например, логистическая составляющая незначительная и указанные внутренние цены являются заведомо выгодными даже после учета логистических издержек;

- возможно указание в относительных ценах «ниже на столько-то процентов цен конкурентов/текущих рыночных цен» - при наличии четкой уверенности в Вашей способности убедительно показать данную выгоду при последующих переговорах;
 - может быть указание на возможности гибкого ценообразования в зависимости от объемов и иных условий поставок.
3. возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки оказания услуг), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;
 4. возможные условия расчетов по сделке (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);
 5. условия постпродажного и гарантийного обслуживания, необходимость осуществления наладки, монтажа, обучения лиц и др. (целесообразно отражать при наличии соответствующих возможностей);
 6. иные условия поставки товаров (оказания услуг), которые влияют на их стоимость (территориальное расположение заводов/складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, оказания услуг);
 7. наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производственный процесс (при их наличии)
 - * данный пункт особенно важно раскрывать, когда наличие международной сертификации выступает обязательным требованием целевого отраслевого или странового рынка, либо наличие у Вас сертификатов, равно как международных наград, медалей ит. п., является значимым конкурентным преимуществом, подчеркивает достоинства Вашей продукции
 8. основные конкурентные преимущества Вашей продукции и данные их подтверждающие. Данный раздел может являться своеобразным резюме предыдущих пунктов, кратко и ярко указывать на коммерческую выгоду Вашего предложения для контрагента;
 9. контактную информацию компании и канал коммуникации.

