ИНТЕРВЬЮ МЕСЯЦА

*На фото: **Валентина Савчук** Руководитель Отдела логистики и транспортных перевозок в России и в бывших республиках СССР Secom Srl*

Милан, 25 октября 2021 – Сегодня наш Генеральный секретарь Леонора Барбиани берет интервью у **Валентины Савчук, Руководителя Отдела логистики и транспортных перевозок в России и в бывших республиках СССР компании Secom Srl**, на протяжении многих лет являющейся членом Итало-Российской Торговой Палаты.

В этом году Савчук **отмечает первые 15 лет работы в компании,** которые характеризуются расширением деятельности в России и укреплением позиций в странах Восточной Европы.

Валентина, какими были эти 15 лет профессиональной деятельности в Secom Srl?
Стимулирующими. Работать с российским рынком – это значит всегда адаптироваться к постоянным изменениям.
В первые годы был очень простой документооборот, необходимый для отправки грузов, независимо от его объемов. В дальнейшем российское правительство начало постоянно вводить новые нормативы для регулирования импорта, в результате чего, нам пришлось изучать их, адаптироваться к ним, чтобы обеспечивать качество наших услуг.

В эти годы Вы уделяли особое внимание всем нововведениям и возможностям, которые открывал местный рынок.
Да, безусловно. Хорошо знать российский рынок — значит уметь управлять в кратчайшие сроки новыми трендами и информировать о них клиентов. Многие наши знания в сфере международных перевозок были получены опытным путем, поскольку наша лучшая школа – это повседневная работа. С Россией не может быть позволена никакая приблизительность. Вся работа должна выполняться в соответствии с четкими критериями. Для клиентов/производителей не всегда легко получить корректную и постоянно обновляемую информацию: это приводит к отрицательным последствия для транспортных перевозок. Именно поэтому мы постоянно информируем и уточняем информацию относительно нормативов EAC, маркировки обуви, одежды и этикетирования товара, таможенных нововведений.

В Итало-Российскую Торговую Палату часто поступают запросы от итальянских предприятий, которые хотели бы уточнить вопросы, связанные с получением сертификации EAC: Вы консультируете по таким вопросам?
Конечно. Относительно сертификации EAC мы рассматриваем прикладной аспект этого процесса. Мы предлагаем производителю самые эффективные решения для того, чтобы этот процесс прошел без задержек, поскольку мы заранее знаем, что самое важное в растаможивании товара, какой контроль осуществляет таможня в ходе возможного досмотра и какие документы клиент должен иметь. К этому добавляются предлагаемые тарифы, которые действительно конкурентоспособные.

Как изменилась Ваша клиентура за все эти годы?
Вначале клиентами Secom Srl были исключительно российские торговцы, владельцы магазинов и бутиков, а теперь у нас много итальянских клиентов, производителей самых разных товаров широкого потребления, которым нужны самые разные услуги: транспортные перевозки в России, таможенная поддержка в месте назначения, сертификация EAC, коммерческая поддержка и поиск торговых сетей.

Наша Палата на протяжении многих лет организовывает курсы профессиональной подготовки (также в режиме online), посвященные потенциалу и возможностям, которые открывает рынок e-commerce в России. Имеет ли Secom в своем портфолио услуги для e-commerce? Если да, то не могли бы Вы рассказать о них?

Да, мы начали заниматься логистикой для e-commerce и постепенно расширили услуги для продаж online, которые предполагают быструю и отслеживаемую доставку посылок в России. Это очень востребованная у наших клиентов услуга, о чем свидетельствует быстрое увеличение числа итальянских предприятий, которые заходят в Россию через собственные магазины online. В этой сфере мы изучаем рынок и наблюдаем за его эволюцией с тем, чтобы предлагать конкретные решения и отвечать потребностям рынка. В настоящее время мы разрабатываем логистическое решение доставки с оплатой пошлин (DDP), которое представляет особый интерес для сегмента Luxury. Его клиенты нуждаются в особом обслуживании, и у них не должно возникать никаких проблем при получении своей покупки.

Для производителей обуви и одежды среднего или экономичного сегмента мы можем предложить открыть собственный магазин на одном из самых крупных российских marketplace. Здесь также предлагается широкий спектр услуг, и мы продвигаем разные акции, направленные на информирование итальянских производителей обо всех интересных предложениях.

По Вашему мнению, в чем заключается сильная сторона Secom Srl?

Мы считаем себя «кустарным» предприятием: у него небольшие размеры, что стало нашим профессиональным преимуществом, которое позволило нам подробно изучить определенные аспекты экспорта в Россию, нормативы и особенности рынка.

Каждый проект нашего клиента становится нашим, благодаря чему нам удается сопровождать его, используя весь наш опыт, получая консультации от наших надежных партнеров, которые разделяют наши взгляды.

Лично мне не удается сотрудничать с людьми, у которых взгляд на этику отличается от моего, мне необходимо, чтобы была близость взглядов. В этом заключается культура нашего предприятия: проект нашего клиента становится проектом Secom Srl, мы берем на себя ответственность за его ожидания, как если бы они были нашими. Мы сопровождаем нашего клиента, используя наш двадцатилетний опыт и, в случае необходимости, привлекаем наших надежных российских партнеров, которые разделяют наши взгляды и наши подходы к клиентам. Отождествление себя с клиентом, естественно, требует изучения всех аспектов, которые его касаются. Экспорт в Россию, постоянно меняющиеся нормативы и проблемы, с которыми приходится сталкиваться, дают большой стимул мне лично и моему персоналу, а это значит, что мы любим свою работу. Это и есть наша сильная сторона.

КОНТАКТЫ

Для получения дополнительной информации посетите сайт www.secomsrl.it или свяжитесь с:

Secom AEO
international forwarding company

SECOM SRL

Перевозка сборных и полных грузов в Россию и в бывшие республики СССР, таможенная поддержка в России, логистика для e-commerce, экспресс доставка запчастей для машиностроения и электроники, доставка door-to-door в России, сертификация ЕАС продукции.

Референт: **Валентина Савчук** - *Russia and East Europe Manager*
Тел.: +39 0735 653100 - E-mail: valentina.s@secomsrl.it.