



Трасека Интермодальные Услуги
Проект заключительного отчета
Август 2000

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ ОТЧЕТА

Наименование Проекта	Трасека Интермодальные Услуги – ТП Южным Республикам СНГ - Торговый и Транспортный Сектор	
Номер Проекта	TNREG 9702	
Страны	Украина, Грузия, Армения, Таджикистан, Киргизстан, Азербайджан, Туркменистан, Казахстан, Узбекистан	
Имя	Местные Операторы	Консультант ЕС
Адрес	Национальные Министерства Транспорта Администрации Национальных Железных Дорог	Polzug - Axis - НРТИ Консорциум Терминал Бурхардкай Bürogebäude 2 21129 Гамбург Германия
Тел. Номер		+49 40 74 11 45 - 0
Факс. Номер		+49 40 74 11 45 - 45
e-mail номер		polzug@info.de
Контактное лицо		В. Шульце - Фрайберг
Подписи		

Дата Отчета: Август 2000
 Отчетный период: Проект заключительного отчета
 Автор отчета: POLZUG – AXIS – НРТИ Консорциум

Служба мониторинга и оценки	_____	_____	_____
	(ФИО)	(Подпись)	(Дата)
Делегация ЕС	_____	_____	_____
	(ФИО)	(Подпись)	(Дата)
Бюро Тасис (Руководитель проекта)	_____	_____	_____
	(ФИО)	(Подпись)	(Дата)

Местные Операторы

Имя

Адрес

Национальные Министерства Транспорта
Администрации Национальных Железных Дорог
Азербайджан:

Кабинет Министров

Тел. Номер

+994 - 12 - 92 79 15

Факс. Номер

+994 - 12 - 92 79 15

Контактное лицо

господин А. Шарифов, Вице-премьер Кабинета Министров

Подпись

Азербайджанские Железные Дороги

Тел. Номер

+994 - 12 - 99 45 22

+994 - 12 - 98 50 87

Факс. Номер

+994 - 12 - 98 61 27

Контактное лицо

господин М. Панахов, Заместитель Директора Железной Дороги

Подпись

Морской Порт Баку

Тел. Номер

+994 - 12 - 93 02 68

Факс. Номер

+994 - 12 - 93 36 72

e-mail номер

port@azeri.com

Контактное лицо

господин А. Мамедов, Генеральный Директор

Подпись

Местные Операторы

Имя Грузия
Порт Поти
Тел. Номер + 995 393 20 660
Факс. Номер + 995 393 20630
e-mail номер
Контактное лицо господин Дж. Инаишвили, Генеральный Директор

Подпись _____

Грузинские Железные Дороги

Тел. Номер +995 - 32 - 95 44 12
Факс. Номер +995 - 32 - 95 25 27
Адрес 15, Проспект Царицы Тамары, 380012 Тбилиси, Грузия
Контактное лицо господин Мелкадзе, Главный Инженер

Подпись _____

Министерство Транспорта Грузии

Тел. Номер в виду внутренней реорганизации неясен .
Факс. Номер
Адрес 12, Проспект Казбеги, Тбилиси, Грузия
Контактное лицо Владимир Шелия, Глава Департамента по Иностраннным Инвестициям

Подпись _____

Армения

Армянские Железные Дороги

Тел. Номер +3742 - 52 04 28
Факс. Номер +3742 - 57 36 30
e-mail номер arway@mbox.amilink.net
Контактное лицо господин Арарат Хримьян, Глава Железной Дороги

Подпись _____

Министерство Транспорта Армении

Тел. Номер +3742 - 56 33 91
Факс. Номер +3742 - 56 05 28
e-mail номер
Контактное лицо господин Эдуард Мадатян, Министр Транспорта

Подпись _____

Местные Операторы

Имя Туркменистан
Порт Туркменбаши

Тел. Номер
Факс. Номер
e-mail номер

Контактное лицо господа Х. Бадамов и Тойлев

Подпись _____

Туркменские Железные Дороги

Тел. Номер +7-3632-47 39 58
Факс. Номер
Адрес 7, ул. Туркменбаши, Ашгабат
Контактное лицо господин Кутлыев

Подпись _____

Министерство Транспорта Туркменистана

Тел. Номер +7-3632-35 00 40/51 06 32
Факс. Номер +7-3632-47 39 58
Адрес 7, ул. Сапармурата Туркменбашы, Ашгабат
Контактное лицо господин Халыков

Подпись _____

Местные Операторы

Имя Узбекистан
Бухарский Хлопковый Центр
Тел. Номер +7-3712-68 74 75
Факс. Номер +7-3712-68 73 37
e-mail номер
Контактное лицо господин Б. Исмаилов

Подпись _____
Узбекские Железные Дороги
Тел. Номер +7-3712-36 44 14/33 74 45
Факс. Номер +7-3712-59 52 51
Адрес 7, ул. Шевченко, Ташкент
Контактное лицо Господа Л. Давыдович и Раджабов

Подпись _____
Министерство Транспорта Узбекистана
Тел. Номер +7-3712-39 40 18
Факс. Номер
Адрес 4, ул. Т. Шевченко, Ташкент
Контактное лицо господин Л.А. Ахметов

Подпись _____

Местные Операторы

Имя **Казахстан**
Контейнерный Терминал Алматы 1
Тел. Номер +7-3272-50 63 32/60 51 32 Центр услуг по перевозкам
Факс. Номер +7-3272-50 63 31
e-mail номер
Контактное лицо господин А. Баймуханов

Подпись _____
Контейнерный Терминал Алматы 2

Тел. Номер
Факс. Номер
Адрес
Контактное лицо

Подпись _____
Министерство Транспорта Казахстана

Тел. Номер +7-3172-32 72 10/14 42 51
Факс. Номер +7-3172-32 48 78
Адрес 49, ул. Ленина, Астана
Контактное лицо господин И.П. Сегал

Подпись _____
Казахские Железные Дороги

Тел. Номер +8-3272-60 56 04
Факс. Номер +8-3272-50 38 70
Адрес 127, ул. Фурманова, Алматы
Контактное лицо господин Е.С. Малгаждаров

Подпись _____
Порт Актау

Тел. Номер +7 – 32 92 – 44 51 00
Факс. Номер
Адрес
Контактное лицо г-н Талгат Б. Абылгазин, начальник порта

Подпись _____

Тасис Трасека

Азербайджан

Координационное Бюро Тасис, Баку

Тел. Номер +994 - 12 - 93 95 14
Факс. Номер +994 - 12 - 93 76 38
e-mail номер jkasimov@eccu.baku.az
Контактное лицо господин Дж. Касимов, Исполнительный Директор

Подпись _____

Координационное Бюро Трасека, Баку

Тел. Номер +994 - 12 - 99 42 74
Факс. Номер +994 - 12 - 98 85 92
Адрес Баку, Управление Железной Дороги Азербайджана
Контактное лицо господин А. Исмаил

Подпись _____

Грузия

Координационное Бюро Тасис, Тбилиси

Тел. Номер +995 - 32 - 99 55 04
Факс. Номер +995 - 32 - 98 84 37
Адрес 12, ул. Чантурия, 380004 Тбилиси, Грузия
Контактное лицо госпожа Хведелиани

Подпись _____

Координационное Бюро Трасека, Тбилиси

Тел. + Факс +995 - 32 - 94 17 65
e-mail Traseca@access.sanet.ge
Адрес 12, Проспект Казбеги, Тбилиси, Грузия
Контактное лицо господин М. Грайль, Координатор Трасека

Подпись _____

Армения

	Координационное Бюро Трасека Армении, Ереван
Тел. Номер	+3742 - 56 82 38
Факс. Номер	3, ул. Таманяна #22, 375009 Ереван, Армения
e-mail номер	
Контактное лицо	господин Хачатур Манукян
Подпись	_____
	Координационное Бюро Тасис в Армении
Тел. Номер	+3742 – 15 11 63
Факс. Номер	+3742 – 15 11 64
e-mail номер	Taxis@arminco.com
Контактное лицо	господин Давид Авакян, Помощник Директора
Подпись	_____

Туркменистан

	Координационное Бюро Тасис, Ашгабат
Тел. Номер	+993-12 51 21 17
Факс. Номер	+993-12 51 17 21
e-mail номер	92, ул. Кемине, Ашгабат
Контактное лицо	Др. М. Бердиев
Подпись	_____

Узбекистан

	Координационное Бюро Тасис, Узбекистан
Тел. Номер	+7-3712-39 40 18/56 34 79
Факс. Номер	+7-3712-36 06 52/40 65 88
Адрес	4, ул. Тараса Шевченко, Ташкент
Контактное лицо	господин Садридинов
Подпись	_____

Казахстан

	Координационное Бюро Тасис, Казахстан
Тел. + Факс	+7-3272-50 76 10 – Fax : +7-3272-63 78 97
e-mail	a.bialowas@asdc.kz
Адрес	115, ул. Желтоксан, комната 109, Алматы
Контактное лицо	господин Бьяловас
Подпись	_____

Содержание

1	Синописис Проекта.....	1
2	Суммарный отчет с начала проекта	3
3	Отчет заключительного периода проекта	8
3.1	Кавказ	8
3.2	Центральная Азия	11
3.2.1	Рынок для интермодальных услуг.....	11
3.2.2	Перевозка хлопка по коридору TRACEKA.....	11
3.2.3	Самые последние результаты развития контейнерного движения.....	13
3.2.4	Конкуренция и тарифы.....	21
3.2.5	Предложения услуг / Хлопковые центры	25
3.3	Альтернативные маршруты.....	26
3.4	Агентства и совместно работающие товарищества.....	29
3.5	Условия на интермодальном транспортном рынке.....	29
3.6	Статистика «Silk Road Express»	30
3.7	Интернетовская страничка «Silk Road Express».....	31
3.8	Приобретение компьютерного оборудования.....	31
3.8.1	Кавказ	31
3.8.2	Центральная Азия	32
4	Общий отчет всего проекта	35
4.1	Осуществление интермодальных услуг	35
4.2	Обучение	37
5	Изученные уроки и рекомендации	48
5.1	Выводы	48
5.2	Изученные уроки.....	48
5.3	– Рекомендации для дальнейшей деятельности	50
5.3.1	Учреждения.....	50
5.3.2	К рыночной экономике	50
5.3.3	Сотрудничество между операторами.....	51
5.4	Принципы новых проектов интермодальной работы	51
6	Форма 2.3: ОТЧЕТ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕСУРСОВ	53
7	Форма 1.6. ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ НА СЛЕДУЮЩИЙ ПЕРИОД.....	54

Приложения

Приложение 1	Официальный тариф Silk Road Express
Приложение 2	Тариф-образец грузовых экспедиторов Кавказа
Приложение 3	Официальный тариф по железнодорожным перевозкам (Туркменистан, Казахстан)
Приложение 4	Тариф судоходной компании УКРФерри
Приложение 5	Легальные аспекты
	5.1 Предложения долгосрочного сотрудничества
	5.2 Статус Узбекской компании
Приложение 6	Затраты на контейнерные перевозки через альтернативные транспортные коридоры
Приложение 7	Транспортировка оборудования

1 Синописис Проекта

Название проекта:	Трасека интермодальные услуги – ТП для Южных Республик СНГ – Секторы Торговли и Транспорта
Номер проекта:	TNREG 9702
Страны:	Украина, Грузия, Армении, Азербайджан, Туркменистан, Казахстан, Кыкнистан, Узбекистан
Дата начала проекта:	16 июня 1998 (дата начала контракта)
Продолжительность проекта	18 месяцев, плюс 12 месяцев

Общая цель

Обеспечение коридора Трасека для интермодального транспорта

Специфические цели проекта

Устанавливать интермодальные услуги с ЕС до Средней Азии

Поддержка интермодальным терминалам портов Баку, Поти, Туркменбаши и Актау и внутренними терминалам в Ереване, Бухаре и Алматы

Запланируемые результаты

Модуль А1, Фаза 1

- Имеется в наличии свежий транспортный прогноз для ЖД транспорта по маршруту Трасека
- Информация по целевым продуктам и их объему сводится и оценивается

Модуль А1, Фаза 2

- Юридическая основа расширения пилотного поезда проектируется
- Разрабатываются стандартные транспортные контракты
- Разрабатывается маркетинговый план для расширения пилотного поезда
- Составляется финансовый план

Модуль А2, Фаза 1

- Сформулирован и согласован план действия для осуществления улучшенных услуг пилотного поезда

Модуль А2, Фаза 2

- Устанавливается региональная интермодальная операционная Трасека компания
- Реализуются интермодальные услуги
- Предоставляется компьютерное и коммуникационное оборудование
- Существует информационная система для Трасека интермодальных услуг, подходящая для существующих нужд

Модуль В1 - Обучение

- Проводится обучение по обслуживанию контейнерных и интермодальных грузов
- Разрабатываются и проводятся специально разработанных курсов
- Операционные планы для интермодальных терминалов подготовлены

- Персонал терминала в состоянии развивать их интермодальные услуги
- Рекомендация касательно информационной системы разработаны
- Маркетинговые планы для интермодальных терминалов разрабатываются

Модуль В2 – Учебные поездки

- Проводятся учебные поездки для того чтобы способствовать развитие бизнеса

Запланированные действия

Модуль А1, Фаза 1 – Анализ

- Подготовить прогноз по ЖД транспорта по маршруту Трасека
- Оценить конкуренцию путем контактов с западными перевозчиками (клиенты, экспедиторы) в главных экспортных центрах в Европе и анализировать альтернативные маршруты и автодорожный транспорт
- Определить административные задержки по маршруту Трасека
- Проанализировать государственное законодательство и транспортные регулирование и определить связанные с ними юридические проблемы
- Описать сервисный продукт по транспорту хлопка
- Определить целевые клиенты, целевые продукты и партнеры в ЕС и в международном плане

Модуль А1 – Фаза 2: Определение Услуг и Операции

- Проектировать тексты соглашения
- Разрабатывать интермодальные услуги, сориентированные на потребителя
- Развивать реальные цены для различных услуг
- Разрабатывать транспортные контракты и достигать их принятие их во всех государствах Трасека
- Прогнозировать бюджет для операции
- Определять общую стоимость интермодальных услуг

Модуль А2, Фаза 1

- Аудит всех документов пилотного поезда TCLE и анализ существующего TCLE транспорта
- Разработать бизнес, маркетинг и финансовый планы
- Сформулировать план действий

Модуль А2, Фаза 2: Операция TCLE

- Осуществить интермодальные услуги по маршруту Трасека
- Разработать фактическую систему, субподрядчиков и тестирования;
- Распечатать руководства по информационной системе

Модуль В1: Обучение

- Разработать методику и проводить обучение по информационной системе менеджмента
- Проводить обучение по интермодальным операциям и техникам и практике обработки контейнеров
- Разработать обучение для различных потенциальных будущих деятельности
- Проводить обучение по маркетингу
- Проводить обучение по разработке и размещению рекламного материала
- Проводить обучение для того, чтобы поддерживать осуществление расширения пилотного поезда

Module B2: Study Tours

- Проводить учебные поездки в западную Европу

2 Суммарный отчет с начала проекта

Достижения:

Снижение цен на фрахт

В результате элемента конкуренции, возникающего из осуществления проекта «Silk Road Express», на Транс-Кавказском транспортном рынке цены на фрахт для контейнеров (как на грузовиках, так и на железнодорожных платформах) упали на 30% – 40%; например между Поти и Баку с US\$ 2,000 до US\$ 1,400 и между Поти и Ереваном с US\$ 1,500 до US\$ 1,000. Как только рекомендации консультантов относительно установления депо для складирования пустых контейнеров были выполнены, возможность ж/д транспортировки контейнеров в одно направление (вместо круговой транспортировки порожних / погруженных контейнеров грузовиками) была увеличена, таким образом, было опять сэкономлено от US\$ 250 до US\$ 400 на каждом контейнере.

Побужденные неоднократными запросами Консультантов, судоходные линии, судоходные агентства, экспедиторские и транспортные компании, порты и внутренние терминалы неохотно отказались от своей старой тарифной системы фиксированных цен и установили более гибкую ценовую структуру, которая делает поправку на переговоры, а так же на скользящую тарифную шкалу и скидки. Для достижения этого было необходимо (и удачно) вовремя представить искусственное завершение предварительных периодов для разбивания старых монополистических привычек.

В сентябре 1999 года, «Silk Road Express» котировал для пустого/полного кругового движения Поти - Тбилиси для 20' контейнера US\$775 а для 40' контейнера US\$1,080; в настоящее время цена «Silk Road Express» составляет US\$560 и US\$781 соответственно; снизилась на 28% за 10 месяцев.

Консультанты снова вели переговоры о железнодорожных тарифах на транспортировку контейнера из Поти во внутренние регионы Грузии для клиентов с собственной железнодорожной связью. Новые тарифы (подобно транспортным тарифам) позволили Консультантам изменить транспортировку внутри Грузии с дорожной на железнодорожную, и снизить цену для 20' контейнера до US\$215 и до US\$300 для 40' контейнера, на базе кругового движения контейнеров.

Постоянные переговоры с судоходными линиями обслуживающими Поти из западноевропейских портов, ввели со временем к резкому падению цен на фрахт для груза Трасеса. В период 1998 года судоходные линии котировали стоимость фрахта для транспортировки в одну сторону для 20' контейнера на линии Антверпет-Гамбург в Поти US\$2000, котировка в настоящее время снизилась до US\$1,200.

В Центральной Азии железнодорожные организации очень сопротивлялись первоначальному предоставлению, какого либо снижения специальных цен, но предложили объемно-зависимые цены, обсуждаемые для каждого индивидуального транспорта. После длительных переговоров Казахская, Киргизская и Узбекская железные дороги согласились на 50% скидки для контейнеров движущихся по маршруту через Актау. В конце концов, данная скидка была предоставлена и для транспортировки хлопка из Узбекистана через Казахстан на российскую границу.

Консультант убедил операторов маршрутных поездов в Германии предоставить для груза «Silk Road Express» те же льготные тарифы, что и для наиболее привилегированных клиентов (даже если общий объем груза через «Silk Road Express» небольшой) и компаний терминалов на линии Гамбург-Антверпен для получения сниженных тарифов и цен на перевалку и хранение транзитного груза Трасеса.

«Silk Road Express» пригласил местные транспортные фирмы вместе участвовать в международных тендерах для транспортного проекта, который они не смогли сделать самостоятельно из-за языковых, финансовых и правовых трудностей. Уже к настоящему моменту было выиграно несколько интересных тендеров.

Сокращение времени транспортировки

Консультантами было успешно сокращено время транспортировки через наибольшие части системы; на участке Поти – Баку с 7 – 9 до 4 – 5 дней. В основном это было достигнуто путем урезания времени стоянки следующими мерами:

- подготовка всей необходимой документации в стандартных формах местными офисами проекта в Поти и Баку перед отправлением контейнеров
- подготовка таможенных процедур и железнодорожных коносаментов во избежание остановок на местных железнодорожных станциях и на границах
- предоставление информации и советов для железнодорожных служащих, основанных на смоделированных системах «отслеживания и учета», для контроля текущего времени и месторасположения вагонов и поездов; передача данных груза до прибытия груза; заказ транспорта авансом для доставки груза до двери.
- привлечение только надежных подрядчиков для передачи контейнеров из одного вида транспорта в другой, в результате только одной операции переработки и своевременной доставки.

Облегчение контейнерного сервиса на круговом участке движения Армения-Греция

Исследования Консультантов показали, что Армения регулярно импортирует контейнерные грузы консервированных безалкогольных напитков из Греции. Было также выяснено, что Армения регулярно экспортирует ценные пиломатериалы. Консультант договорился с импортерами и экспортерами обоих товаров, а так же с Армянской и Грузинской железными дорогами с целью создания контейнерного сервиса с полной загрузкой на круговом участке движения с взаимным снижением фрахта, так как более нет необходимости перевозить пустые контейнеры. Стоимость проекта «Silk Road Express» была перебита совместным предложением Армянской и Грузинской железными дорогами (которые для самих себя предоставили еще большую ценовую), которые в конечном итоге сами выполнили эти перевозки.

Помощь в развитии Бухарского Хлопкового Центра как хлопкового узла.

Бухарский хлопковый центр был оснащен современным оборудованием для переработки груза и контейнеров за счет значительных средств Трасеса, но до настоящего момента никем не было сделано никаких шагов для обеспечения того, чтобы центр играл свою предполагаемую роль. Скорее это выглядело так, что другие терминалы были против этой роли. Консультанты нашли центр пустым, оборудование неработающим и не видно ничего ни какой либо стратегии, ни деятельности для изменения ситуации. В результате трудного и длительного обсуждения консультанты смогли убедить местных владельцев транспорта свозить хлопок из других мест в Бухару и собирать груз здесь. Консультанты также смогли убедить управление центром предложить коммерчески-разумные цены за хранение и переработку груза. Как только имелось в наличии достаточное количество тюков хлопка в Бухарском Центре, так сразу же стало экономически возможным наполнять контейнеры на должном уровне.

Содействие в транспортировке хлопка в контейнерах из Узбекистана

На местах было собрано достаточное количество хлопка при наличии пустых 40' контейнеров, которые Консультанты нашли и сделали пригодными для транспортировки. Таким образом, торговцы хлопком теперь смогли продать и доставить товар на условиях «доставка до двери».

Содействие транспортировки контейнеров через порт Актау

Так как Туркменская железная дорога была не готова предложить разумный уровень фрахтовых цен для транспортировки хлопка по Трасеса пути, то Консультант договорился о конкурентоспособных фрахтовых ценах, которые были предложены совместно Узбекской и Казахской железными дорогами, для железнодорожной транспортировки в порт Актау. Консультанты договорились, что далее из Актау груз будет перевозиться Каспийской Судоходной компанией на маленьких контейнерных судах (железнодорожно-паромное сообщение между Актау и Баку еще невозможно). Окончательная стоимость полнокомплектного поезда из Узбекистана через Актау и Баку в порт Поти была приемлемой.

Установление экспорта сокового концентрата

Ранее было предусмотрено начало подобного проекта перевозки сокового концентрата из Грузии в Европу. Когда проект «Silk Road Express» предложил надежный транспорт, а так же помощь в погрузке и оформлении документации на месте, начался экспорт фруктового сока не только из Грузии, а так же и из Армении. Услуги «Silk Road Express» осуществляет транспортировку пустых, заполнение продуктами одобренных контейнер-цистерн из Европы на Кавказ, урегулирование всех процедур с документами, транспортировку контейнеров от ближайшей железнодорожной станции до фабрики, помощь в погрузке контейнер-цистерн, обратную транспортировку, на железнодорожную станцию, учитывая, что заполненная фруктовым соковым концентратом 20' контейнер-цистерна имеет вес брутто 29 тонн, более чем может взять обычная 20' платформа, и транспортировку контейнера назад в Европу.

Создание складов пустых контейнеров

Во избежание ненужной и дорогостоящей транспортировки пустых контейнеров Консультанты разработали схемы приведения неуравновешенного движения (заполненный контейнера в регион, пустые контейнера из региона) ближе к более рентабельному уравновешенному или «полное/полное» движению. Способствование развитию контейнерного сервиса, абсолютно необходимо, надо сделать так чтобы клиенты могли легко использовать имеющиеся в наличие пустые контейнера, так близко как это возможно к месторасположению клиента. Консультант убедил порт Баку, а так же терминал Кармир Блюр в Армении создать склад/депо пустых контейнеров с первоначальным бесплатным хранением и очень низкими ценами на возврат и переработку. Новые соглашения с судоходными линиями позволили сохранить пустые контейнера, после разгрузки груза, на определенный периода в областях, где может производиться новый экспортируемый груз. Некоторые судоходные линии воздержались от взимания простых платежей, в то же время некоторые терминалы подготовили предложения для бесплатного хранения контейнеров в течение этого периода.

Создание дополнительных услуг в Баку

Как только было разработано хранение пустых контейнеров в Баку, Консультант помог порту в определении и предложении дополнительных услуг для контейнерных клиентов. В настоящее время порт предлагает услуги по очистке, растариванию, затариванию и хранению контейнеров.

Способствование ро-ро контейнерного транспорта по паромной линии Баку – Актау

В настоящий момент невозможно транспортировать железнодорожные вагоны на линии Актау-Баку паромом. Для начала транспортировки вагонов на пароме, Консультант помог портам разработать соглашение, которое позволяет портам обменивать контейнеры как груз ро-ро используя Бакинские контейнерные платформы-трейлеры.

Развитие благоприятных промышленных возможностей для местных предпринимателей

Исследовав рынок, Консультант определил благоприятный рынок для Кавказских производителей и экспортеров. Они предоставляют услуги и продукты для Европейских покупателей и импортеров и, таким образом, дают возможность открытию ранее неизвестного рынка.

Например, когда разрабатывался проект для транспортировки фруктового сока, Консультанты изучили от менеджера одной из частных фабрик, вовлеченного в данное производство, целый ряд различного варенья и консервированных фруктов для экспорта. Из-за высоких цен на транспортировку, цена продукции была несовместима с ценами на предусмотренных рынках, а именно Турции и Израиля. В рамках проекта «Silk Road Express» был урегулирован вопрос надежной дешевой транспортировки так, чтобы производители могли предоставлять свои продукты на эти рынки. После нахождения возможности дешевой транспортировки на предусмотренные рынки, Консультанты поощряли фирмы успешно предоставлять свою продукцию на рынки Европы, Канады, а так же США.

Другой пример, где такая активность привела к новому торговому обороту для следующих товаров, приведен в нижеследующей таблице:

Товары	Из	В
Фруктовый сок, варенье, консервированные фрукты, томатная паста	Германия, Польша, Израиль, США, Канада	Грузия и Азербайджан – несколько заводов
Машины и запчасти	Германия, Италия, Чехия	Грузия; Армения
Энергетические установки, электрическое снаряжение	Германия, Турция	Грузия: Тбилиси, Зестафини, Кутаиси Азербайджан: Баку
Алюминий и алюминиевый лом	Азербайджан: Сумгаит	Англия, Нидерланды
Цветные металлы	Армения: Ванадзор	Германия, Бельгия
Табак	Греция	Азербайджан: Баку
Медь	Армения: Алаверды	Германия, Нидерланды
Пиломатериалы	Армения: различные регионы	Греция, Объединенные Арабские Эмираты
Основные продукты питания	Несколько стран включая США	Все кавказское направление
Химикаты	Грузия	Украина
Фундук	Грузия; Азербайджан	Турция, Швейцария, Германия
Использованные автомобильные средства и автопогрузчики	Германия, Скандинавия	Грузия: Поты Азербайджан: Баку

Обучения для портов и терминалов

Для достижения наивысшей производительности, для эффективного использования рабочей силы, оборудования и площади и для соответствия таможенным требованиям для «объема дополненных услуг» порт и внутренние терминалы с помощью консультантов разработали новые дополнительные услуги, например

- Одновременные загрузочно/разгрузочные работы с непосредственным перемещением всех видов транспорта с механизмами и оборудованием на международном уровне.
- Затарка и растарка контейнеров, крепление и сохранность контейнеров
- Комплектование груза, маркировка, ремонт
- Планирование станции перегрузки и площадки хранения
- Оптимизация движения по терминалам и площадкам
- Рекомендации по техническому обслуживанию и ремонту оборудования
- Установление таможенной информационной системы; создание ведомости учета и пр.

Комбинация транспортировки генгрузов в больших партиях и контейнеров

Для обслуживания больших компаний, обслуживающих весь мир, чтобы перевозить проектный груз, транспортные организации на Кавказе получили соответствующее обучение для работы с большими, длинными долговременными транспортными цепочками. Для получения контрактов на транспортировку контейнеров «Silk Road Express» также произвел транспортировку различных грузов в контейнерах, а так же не контейнеризованного груза (маленькое количество консолидированного груза, нормальный контейнеризованный груз, а так же большие тяжеловесные грузы). Результатом были достоверные и постоянно повторяющиеся новые предложения и заказы от „Global Players“ (например Siemens) с хорошей репутацией для будущего транспортного менеджмента, включая 60% контейнерный перевозок, в условиях того, что другие категории грузов были обработаны с такой же эффективностью, что и контейнеры.

3 Отчет заключительного периода проекта

Со времени предыдущего отчета условия на пути Трасеса изменились следующим образом:

3.1 Кавказ

Грузия

В Грузии с 01.01.2000 вступили в действие новые железнодорожные тарифы. Для Трасеса пути была предоставлена только 30% скидка на промежуточный период времени вместо 50% как ранее, с другой стороны основные тарифы были снижены на 17%. Для контейнерно-железнодорожных перевозок в результате принятия новых тарифов стоимость транспортировки возросла на сумму от 15 до 20 \$ за каждый контейнер.

Переговоры с Грузинской железной дорогой для получения лучших условий скидок по скользящей шкале, в зависимости от количества заказанных в течение года перевозок. В июне 2000 года была опять получена скидка в размере 50%.

Переговоры с Армянской и Азербайджанской железными дорогами прошли в мае этого года. Тем не менее, результатом этого стало лишь минимальное снижение тарифов приблизительно на 20 \$ за каждый контейнер.

Тарифная сетка «Silk Road Express» для клиентов пути Трасеса была изменена и опубликована в соответствии с основными изменениями железнодорожных тарифов (тариф смотрите в Приложении 1 к данному отчету). Клиент получит преимущества в специальном предложении, если одинокие контейнера могут быть заменены партией контейнеров. Консультанты были удачны в поиске определения комбинированной транспортировки для различных клиентов для создания контейнерных групп на главных путях. Например: полный одиночный 20' контейнер не может быть транспортирован на железнодорожной платформе, если невозможно найти к нему пару или клиент не согласится оплатить очень высокую цену. Шкала тарифных ставок для местных железнодорожных станций показывает повышенные ставки для одного контейнера. Благоразумные цены начинаются с группы из 10 контейнеров и более (Грузинско-Азербайджанский транзит в Баку). Для сравнения с тарифом «Silk Road Express» приводится пример в Приложении 2 к этому отчету. Здесь приведен примерный тариф на экспедирование груза для транспортировки контейнеров на Кавказе. Экспедитор груза, Грузинская судоходная компания, реализует транспортировку почти всех контейнеров перевозимых Грузинской железной дорогой.

Тот же эффект может наблюдаться с объявленными транзитными сборами. На один контейнер будет начислено около 130\$, но на 10 контейнеров в одном коносаменте будет начислен такой же сбор, таким образом, результат составляет 13 \$ за контейнер. К сожалению, сегодня невозможно комбинировать заказы разных клиентов на одно направление, формируя только один коносамент. Консультант ведет переговоры для того, чтобы внедрять западноевропейский стандарт, который позволит формировать ж/д коносаменты все в один, в которых грузы могут быть скомбинированы если источник груза и направления транзитного пути те же самые.

Проектные грузы для реабилитационных мероприятий в Грузии и для электростанций

Консультант получил контракт на транспортировку проектного груза в Грузию, а так же обеспечение дополнительных услуг. Этот проект включил в себя транспортировку контейнеризованного груза, тяжелых грузов, сборного груза и некоторых грузов перевозимых по воздуху. Странами экспортерами были Германия, Италия, Турция и Украины. Наибольший объем груза прибыл на фидерных судах через порт Поты.

Интермодальный офис в Потти организовал все вопросы касательно прохождения таможенных процедур, дальнейшей транспортировки, канцелярских работ и дополнительных услуг. Этот пример показывает, что большое количество груза может быть получено путем предложения большего числа услуг, чем только транспортировка. Подобный проект будет продолжаться для начала в этом году в Армении и Азербайджане (программа реабилитации Кавказа). Привлечение грузов включает рекламную-информационную деятельность у поставщиков в Европе.

Армения

Трудности, с которыми столкнулся Консультант в начале своей работы по отправке контейнеров в/из Армении, непрерывно обсуждались с железной дорогой, терминалами, экспедиторами и судоходными линиями. Отсутствие значительных результатов данного обсуждения частично произошло по следующим причинам:

- Нормы и правила в таможенных вопросах очень сложны и изменяются иногда в индивидуальном порядке (незаконными действиями)
- Искусственные препятствия для документации и канцелярских работ
- Отсутствие знаний английского языка всеми официальными партнерами, в результате непонимание транспортной документации
- Тарифы терминала намного выше международных стандартов (например для переработки контейнеров и хранения грузов)
- Хотя коллеги Армянской железной дороги обещали Консультанту, что железная дорога подготовит список потенциальных клиентов и соответствующую структуру грузов для интермодальной транспортировки, а так же существующего грузооборота, данная информация предоставлена не была.
- Комбинирование железнодорожной доставки и далее доставки грузовиками не может конкурировать с круговой перевозкой на грузовиках для всем пути.
- Поставка груза от государственных компаний все еще производилась грузовиками, несмотря на то что стоимость железная дорога предлагает более дешевые цены.

Проект предложения для цен терминалов и дальнейшей перевозки на грузовиках был подготовлен и в деталях обсужден с управлением. После длительного обсуждения и контр-предложения были предложены цены достаточно близкие к международным стандартам, однако особенно цены на переработку груза и перевозку грузовиками были все еще более высоки, чем в других контрактах (например, Баку или Актау или Бухара или Ташкент).

Исследования, проведенные совместно с Армянской железной дорогой и агентствами, выявили потенциальных клиентов со специальными товарами которые можно использовать для перевозки в контейнерах, и годятся для перевозки по железной дороге. Новые предложения будут предоставлены за счет того, что перестановку контейнеров будет производить владелец транспортного средства.

Система должна работать следующим образом:

Загруженные импортные контейнеры будут доставляться к получателям. После разгрузки, пустые контейнера будут сохраняться для промежуточного хранения на терминале (как контейнерная база). По окончании периода бесплатного хранения они будут предоставлены экспортному клиенту в Армении и пойдут назад с судоходной линией, которую использовали ранее.

Импортными товарами будут

- бумага
- необработанные текстильные материалы
- оборудование
- продукты питания

Экспортными товарами будут

- цветные металлы
- полезные ископаемые
- текстиль
- оловянные изделия

Азербайджан

Были заключены новые соглашения с портом Баку в соответствии процедурами хранения пустых контейнеров для судоходных линий а так же для арендных компаний и грузоотправителей собственных контейнеров. Сейчас контейнерный терминал будет работать как перегрузочная станция для изменения вида транспорта с грузовиков на железную дорогу и наоборот.

Было разработано предложение дополнительных услуг терминала, таких как

- Таможенный досмотр и оформление на месте
- Затарка и растарка контейнеров
- Крепление и сохранность грузов
- Хранения грузов, не оплаченных пошлиной для консолидированного груза
- Перегрузочное звено между Контейнерным и паромным терминалами

Два экспедиторских агентства принимают участие в работе по контейнеризации груза.

Восстановленное паромного соединения через Каспийское море в порт Актау в настоящий момент не может транспортировать железнодорожных вагонов (до того времени как будет отремонтирован железнодорожно-паромный мост в Актау), но может использоваться для транспорта контейнеров как прокатный материал: Терминальные контейнеровозы Поти и Баку будут использованы для поднятия контейнеров на оба сторон для паромной перевозки.

Украина

Для получения наиболее дешевых и конкурентоспособных цен от судоходной компании Укрферри обслуживающей участок пути Украина, Ильичевск – Поти, Грузия на месте было проведено несколько обсуждений с менеджерами парома и железнодорожным департаментом.

Тем не менее, результаты были такими же, как и более ранние предложения Укрферри (сравните Приложение 3). На их взгляд, использование паромов все еще удовлетворительное из-за обмена вагон-цистерн (дизельное масло и нефтехимические продукты) между Азербайджаном, через Грузию, и Украиной. Укрферри так же является партнером Железной дороги в соглашении бесплатного возврата железнодорожного оборудования. В цены Укрферри на фрахт должна быть также включена цена на возврат пустого оборудования. Управление судоходной компании предложило проект снижения цен на 25% на ограниченный период до конца 2000 года, но этого недостаточно для создания общей конкурентоспособной стоимости доставки из Западной Европы через Украину в Поти. В результате этого, цены на паромную перевозку через Черное море из Украины в Грузию все еще слишком высокие для контейнерного бизнеса.

~ | ♣ Uⁿ ♣ Ç ♥ h = 7 | 4 | 4 | ⊙ ⊥ | 7 - ⊙ | @² ♠ 8 ¶ á h -

\$h■

■♥\$≡²©@♣♠- < Γ FP

—L↑X⊙Ç`↓♣Ç84v█!\$éüH⊙@*n⊙◆Ç▷BD I @⊙⊙Ç²▲@

⊙@#■⊙↑⊙√▷á⊙ %*Ç⊙↑▷■\$ ♣É,⊙85v█ú||πí1♥`°

⊙@⊙◆◆(HÇ ♣■ ■

D

ſ@>@ Ç86v||Δ] Lq ~ {nÇÇh[vaP⊙LZL♥A L²♠h→αP||→■♥4≡²⊙á♠Ç

3.2 Центральная Азия

3.2.1 Рынок для интермодальных услуг

Реакции клиентов

На данной стадии больше нет никаких сомнений, что клиентам центральной Азии требуются интермодальные услуги. Консультант посетил десятки клиентов и большинство из них выразили интерес в создании Интермодальных услуг Трасеса

Список клиентов, которых посетил Консультант, может быть предоставлен по запросу.

Предложения экспедиторов

Большинство компаний работающих в центральной Азии предлагают полную загрузку контейнеров. Существует только одна проблема - это неуравновешенное движение.

Еженедельные услуги из западной Европы сейчас начинаются для мануфактурной продукции и процветают в Казахстане. В конце линии, в Алма-Ату, такие европейские транспортные экспедиторы как Panalpina, Danzas, а так же вездесущие M & M, предлагают подобные услуги для мелкосерийных партий.

3.2.2 Перевозка хлопка по коридору TRACEKA

Перевозке хлопка в контейнерах из западного направления Центральной Азии по коридору Трасеса было уделено значительное внимание в этом проекте, в частности со стороны людей, которые не принимали участие в выполнении проекта. Было даже заявлено, что успех проекта зависит от этих перевозок.

Кажется, что недостаток информации и понимание близлежащих вопросов, приведет к нереальным выводам.

Экспорт хлопка из Центральной Азии

Экспорт хлопка хорошо управляем, организован и внимательно контролирован, имеет свою историю и правила. Много лет уже организовано такой схемы, будущей приблизительно:

- Контракты на продажу и транспортировку подписаны в одно и то же время компаниями, которые связаны между собой (относятся к одному и тому же Министерству)
- Условия СИФ (в целом означает «Балтийские порта»)
- Использование стандартных вагонов и складских помещений в портах

Это больше не соответствует требованиям клиентов: во всем мире, хлопок перевозится в контейнерах и условия являются либо «непосредственно с предприятия» либо «доставлено». Но старые привычки отмирают трудно, а старая система сдержана. Если хлопок привезен из источника в контейнерах к конечному покупателю, хлопок по пути будет обходить складские помещения для хранения хлопка и настоящая работа будет просто значительно сокращена. Это очевидно, что изменение видов транспорта противоречит интересам некоторых хранилищ хлопкового груза, и они будут сопротивляться этому так долго как это возможно.

В ответ на запрос открытия транспортного рынка правительство Узбекистана издало указ, что определенная часть экспортного хлопка (50,000 тонн; менее чем 10% от общего числа) должна перевозиться по пути Трасека. Это означает, что при наиболее благоприятном случае 50,000 тонн хлопка ежегодно будут иметься в наличии для транспортировки **всеми** видами транспорта, железнодорожной, грузовиками и контейнерами, не только для проекта «Silk Road Express», и для всех

направлений. Это значительно меньше, чем неоднократно упомянутые 600,000, 800,000 тонн потенциального груза.

Перевозка хлопка в контейнерах с запада Узбекистана.

Было аргументировано, что мультимодальный транспортный продукт, а именно контейнерный полнокомплектный поезд, может быть подходящим для пути Трасеса, так как хлопок может быть перевезен в возвращаемых контейнерах. Возобновилась дискуссия о том, что грузы, импортируются в центрально азиатские страны в контейнерах, но так как нет типично контейнерного груза для обратной доставки, то эти страны завалены пустыми контейнерами.

Факты на месте довольно отличаются.

Часть контейнеров прибывших в эти страны стары и в плохом техническом состоянии. Они были специально приобретены для транспортировки в одну сторону и предназначены для выброски после разгрузки. Часто такие контейнеры находятся без присмотра, не имеют действующего сертификата и совсем непригодны для транспорта хлопка.

Другие контейнера, как только они были разгружены, немедленно возвращены владельцам, в основном судоходным линиям или международным экспедиторам, в ближайшее место (не всегда на пути Трасеса) где есть хороший шанс скоростного нового использования. Обычно они идут в Бандар Аббас, Турецкие порты, Российские места или порт Потти. Владельцы не готовы оставлять их в центрально азиатских странах, в ожидании обратного груза.

Большинство пустых контейнеров имеющих в наличии в Центральной Азии это 20' контейнера. Вследствие их неблагоприятных размеров, они не могут быть рационально загружены хлопковыми тюками, и поэтому слишком дороги при транспортировке. Даже 40' контейнера менее эффективны, чем товарные железнодорожные вагоны, так как вместительность товарного вагона больше чем 40' контейнера, а стоимость паромной перевозки одна и та же для обоих (паромные ставки за метр вагонной длины).

Еще одним препятствием разброс пустых контейнеров по регионам. В рамках этого проекта было необходимо физически найти, где-либо пустой контейнер, записать его отличительную метку, найти владельца, договориться с владельцем о возможности использования и убедить его привести контейнер в Бухарский хлопковый центр или в близлежащий район.

Эффективная работа маршрутного поезда может быть проведена только тогда, когда все контейнеры для одного поезда могут быть загружены в центральной местности, установлены на железнодорожные платформы и перевезены к последней точке назначения.

В Узбекистане не было сооружений такого вида.

Бухарский хлопковый центр был оснащен современным оборудованием для переработки груза и контейнеров за счет значительных средств Трасека, но до настоящего момента никем не было сделано никаких шагов для обеспечения того, чтобы центр играл свою предполагаемую роль. Скорее выглядело так, что другие терминалы были против этой роли. Консультанты нашли центр пустым, оборудование неработающим и не видно ничего ни какой либо стратегии, ни деятельности для изменения ситуации.

В результате трудного и длительного обсуждения консультанты смогли убедить местных владельцев транспорта свозить хлопок из других мест в Бухару и собирать груз здесь. Консультанты также смогли

убедить управление центром предложить коммерчески-разумные цены за хранение и переработку груза.

Сейчас, стоимость предварительной транспортировки с фабрики по очистке хлопка до склада, такого как Бухарский хлопковый центр, будет покрываться за счет продавца. Стоимость наполнения контейнеров и их движения будет делиться между покупателем и продавцом. Пустые контейнеры могут храниться в Бухарском хлопковом центре на разумных условиях.

Как только хлопок начал собираться в Бухаре, и наличие контейнеров Консультантом было установлено, другие транспортные операторы, которые до настоящего момента не принимали участия в перевозке хлопка начали интересоваться новыми транспортными возможностями. Они воспользовались преимуществом улучшения ситуации созданного проектом «Silk Road Express» (накопление хлопка в одной центральной позиции, нахождение пустых контейнеров, обучение персонала и прочее) и используя железнодорожный транспорт на северном участке через российскую железную дорогу с гораздо более низкими ценами чем Трасека путь, начали осуществлять перевозку хлопка в контейнерах в западную Европу.

Благодаря работе проекта, транспорт хлопка, в конце концов, началась в намного лучших условиях, но контейнерное движение по пути Трасека до настоящего времени не осуществлена.

Сравнение общей стоимости традиционной перевозки в закрытых железнодорожных вагонах (через Талин и Ригу), затарка в портах Балтийского моря и перевозка фидерными судами к покупателю в Европе или далее и общей стоимости контейнерной перевозки с местных хлопковых центров покупателям в том же направлении показало, что разница в цене незначительна. Но стало очевидно, что перевозка товаров из Центральной Азии по пути Трасека является для большинства мест отправки и назначения менее привлекательна относительно цен, чем перевозка по северному пути через Россию, если национальные организации не готовы предложить скидки на цены фрахта на таком же уровне как российская железная дорога. Маршрута Трасека не является ни наиболее коротким, ни наиболее дешевым путем (смотри ниже, альтернативные маршруты)

3.2.3 Самые последние результаты развития контейнерного движения

Движение на восток (импорт):

Здесь, груз в основном состоит из промтоваров. Финансовый кризис (рублевый кризис с его последствиями в Центральной Азии) вел к снижению импорта в 1999.

Движение на запад:

Это ключ проблемы; экспортное движение, которое может сбалансировать импорт - движение хлопка и контейнерные перевозки только начинают из Узбекистана.

Ниже приведены последние имеющиеся в наличии цифры для Центральной Азии.

Казахстан

Общее контейнерное движение Казахской железной дороги

Последние цифры включающие 20" и 40" контейнера; они были собраны Казахской железной дорогой для Министерства транспорта; цифры округлены (приблизительно)

Экспорт контейнеров в (in TEU)	1998	1999	2000 (первый квартал)
<i>ИТОГ</i>	6000	4800	2900
Россия	2520	2016	1050
Китай	1500	1228	751
Иран	420	336	175
Через порт Актау		96	100
Другие направления	1560	1124	824

Источник : Министерство транспорта / Казахская железная дорога

Казахское контейнерное движение ограничено, но удивительно довольно сбалансировано. К сожалению, эти цифры учитывают все 20" контейнера, включая стандартные железнодорожные 20" контейнера.

ISO контейнеры являются значительно менее многочисленными (несмотря на то, что нет достоверных цифр на национальном уровне). В любом случае, движение на запад "порт Актау" и часть "других направлений" ограничено к нескольким сотням контейнеров ежегодно, но резко увеличивается.

Импорт контейнеров из (in TEU)	1998	1999	2000 (первый квартал)
<i>ИТОГ</i>	7380	5664	4075
Россия	3097	2379	1124
Китай	1512	1317	1237
Иран	296	225	107
Через порт Актау		170	134
Другие	2475	1573	1473

Источник : Министерство транспорта / Казахская железная дорога

Импорт из того же направления так же увеличивается; общая неравномерность, располагаемая возможность для транспортировки через путь Трасека следующая:

Экспорт : 100 (через Актау)+ 824 (другие направления) = 924

Импорт : 134 (через Актау)+ 1473 (другие направления) = 1,607

значит, приходящих контейнеров составляют около 80% больше, чем контейнеры на экспорт

Алмату 1

Терминал Алма-Ату 1 обладает хорошими сооружениями: новым оборудованием для переработки груза, предоставленным программой программы Трасека Европейского Союза и довольно хорошим покрытием площадки для укладки контейнеров.

Здесь экспорт ISO контейнеров составляет около половины импортного движения; движение кажется быть достаточно стабильным (4,000 импорта ежегодно и 2,000 экспорта)

АЛМАТУ 1: общее количество контейнеров обработанных с 1998 года

	1998			1999			2000 (4 месяца)		
	20 ft	40 ft	ИТОГ	20ft	40 ft	ИТОГ	20 ft	40 ft	ИТОГ
Импорт			4324			3448	452	560	1011
Экспорт	1083	922	2005	1316	1191	2507	95	355	450
% экспорта			46%			72%			45%

АЛМАТУ 1: импортные маршруты , 2000 год, 4 месяца

	20 ft		40 ft	
	Количество	%	Количество	%
Санкт Петербург	298	66%	179	32%
Дружба	75	17%	93	17%
Черное море	8	2%	5	1%
Дальний Восток	45	10%	262	47%
Саракс	26	6%	21	4%
ИТОГ	452	100%	560	100%

Отчевидно, что импорт через Черное Море (через маршрут Трасека) в настоящее время незначительный. Это не отражает недостаток товаров от местной железной дороги или импортеров. Это означает, что пока транспортировка через Туркменистан не конкурентоспособна (как по ценовому признаку так и по временному), будут использованы другие вида транспорта или маршруты. То есть, регулярные группированные услуги (DANZAS, Panalpina, DOLPHIN и др.) между западной Европой и Алма-Ату используются грузовиками или Северным путем через Россию. Транзит через порт Актау может изменить эту картину.

Для определения места прибытия Консультант запросил цифры от Кедентранссервис. Кедентранссервис - это новая компания, образовавшаяся в июне 1999 года и эксплуатирующая железнодорожный терминал, открытый для интермодального движения; они также разработали деятельность по экспедированию груза и их цифры отражают образ экспорта из Алматы.

КЕДЕНТРАНССЕРВИС: количество контейнеров обработанных в Алматы 1

Месяца	1		2		3		4		5		ИТОГ
	20"	40"	20"	40"	20"	40"	20"	40"	20"	40"	
направления											
Новороссийск	8										8
Китай			2		2			1	2	27	34
Англия					1				1		2
Финляндия		27	1	1							29
Германия (Гамбург)				1			1	1	1	1	5

Месяца	1		2		3		4		5		ИТОГ
	20"	40"	20"	40"	20"	40"	20"	40"	20"	40"	
Голландия			1								1
Италия	4	1	10		5		2	1	2		25
Польша			1								1
Швейцария			6								6
ИТОГ по Европе	4	28	19	2	6	0	3	2	4	1	69
Канада		1									1
США								1			1
Намибия					1						1
ИТОГ	12	29	21	2	9	0	3	4	6	28	114

Киргизстан :

Как показывает нижеприведенная таблица контейнерное движение в Киргизстане, умеренное и стабильное.

Терминал Аламедин (Бишкек) в TEU

	1998	1999	2000 (до апреля)
Импорт (ИТОГ)	2613	1413	509
Импорт (через Россию)	924	558	177
	35%	39%	35%
Экспорт (ИТОГ)	1636	1387	498
Экспорт (через Россию)	707	919	230
	43%	66%	46%

К сожалению, движение через путь Трасека все еще очень мало и Киргизская железная дорога не может обеспечивать отдельные цифры для этого маршрута.

Уменьшение движения с 1998 по 1999 года показывает только временные трудности, произошедшие из-за девальвации рубля:

- Цифры 2000 года должны показать увеличение и восстановление потерь движения
- Новое оборудования для работы в конце первого квартала 2000 года, в конце концов, было доставлено и должно улучшить конкурентоспособность терминала Аламедин

Узбекистан

Эта страна является основной страной для контейнерного бизнеса. Узбекистан только, с его экспортом хлопка, может сбалансировать восточно- и западнонаправленное контейнерное движение.

ОБЩЕЕ КОНТЕЙНЕРНОЕ ДВИЖЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА

АНАЛИЗ

1999

	единицы		ИТОГ Ж/Д	ТАШКЕНТ	%	КОКАНД	%	БУХАРА	%
1	2	3	4	5		6		7	
Загрузка в 20" и 40" контейнера	тонны	1998	72888	42263	58%	12830	18%	14390	20%
		План на 1999	78000	43700		21500		10400	
		Результаты 1999	82571	45055	55%	23163	28%	11337	14%
		% от плана	105,8	103,1		107,7		109	
		% от 1998	113,3	106,6		180,5		78,8	
Переработка 20" и 40" контейнеров	Кол. контейн.	1998	6146	3556	58%	1028	17%	1245	20%
		План 1999	5900	3400		1300		1100	
		Результаты 1999	6507	3538	54%	1406	22%	1231	19%
		% от плана	110,3	104,1		108,2		111,9	
		% от 1998	105,9	99,5		136,8		98,9	
Средний вес 20" и 40" контейнеров	кг	1998	11859	11885		12480		11558	
		План 1999	13220	12853		16538		9455	
		Результаты 1999	12690	12735		16474		9210	
		% от плана	-530	-118		-64		-245	
		% от 1998	831	850		3994		-2348	
Переработка 20" и 40" контейнеров Ежедневное усреднение	Кол. контейн.	1998	17	10	59%	3	18%	4	24%
		План 1999	16	9		4		3	
		Результаты 1999	18	10	56%	4	22%	3	17%
		% от плана	110,3	104,1		108,2		111,9	
		% от 1998	105,9	100		136,8		98,9	

УЗБЕКИСТАН

2000 год

В наличии

Статистика

ЖД станции		Отправленные контейнера (физические единицы)	Усредненный вес контейнеров (кг)	Отправленные контейнера (физические единицы)	Усредненный вес контейнеров (кг)	Отправленные контейнера (физические единицы)	Усредненный вес контейнеров (кг)
		ЯНВАРЬ		ФЕВРАЛЬ		МАРТ	
Акалтин	728708	11	24 504	104	19606	71	16992
Акхан-Гаран	727207	2	6 200				
Анджиан-Сев	737406	10	10 219	13	10129	7	9180
Ангрен	726806	3	7 000				
Бухара 2	740108	8	7 281	30	3311	14	11711
Чукурсау	725409	95	12 723				
Джизак	732205	2	8 200	1	7600	1	8200
Какир	735909			2	8067	2	7775
Карши	742003	2	6 000			4	14987
Катта-Курган	730604			3	20163		
Хаваст	730002	5	8 000	10	7400	8	8000
Марджилан	736206	37	16 554	60	18374	75	19924
Нукус	752904	1	5 000				
Раустан	734802	5	7 180	2	8000	2	8000
Сергули	727601	77	20 669			134	18791
Термез	744109	4	4 300	5	2200	2	12000
Тинчлик	740409	7	3 457	5	400	2	4000
Той-Тепа	727404	70	19 523				
Уч-Кудук	741007	2	6 250	6	6000	4	5750
Улугбек	731407	14	7 111	5	10200	13	9357
Янги-Заравшан	740803	6	7 416	22	4563	3	7400
ИТОГ		361	15 374	268	15 734	342	15586

Баланс движения

Экспорт хлопка в контейнерах начал реализовываться, поэтому более нет сомнений, что западное и восточное направления движения контейнеров могут быть сбалансированы. Тем не менее, определить конкретную цифру рискованно. Уже определение цифры общего транспорта довольно сложно; а определить, сколько груза идет по маршруту Трасека, почти невозможно. Тем не менее, Консультант предлагает следующие цифры для сбалансированного движения:

- Центральная Азия: около 10,000 TEU ежегодно (150,000 тонн). Эта цифра включает все маршруты (через Россию, Иран, Китай и Трасека).
- Трасека может ожидать приблизительно 25% этого движения, если маршрут конкурентоспособен по цене и качеству услуг, т.е: 2,500 TEU ежегодно (40,000 тонн) или 1 маленький поезд еженедельно (20 горизонтальных платформ) собирающий груз с Казахстана (Алма-Ату, Чимкента), Киргизстана (Бишкек) и Узбекистана. Мог бы рассматриваться такой центр как Бухара.

3.2.4 Конкуренция и тарифы

Тарифы транзитной политики

Это такие вещи как «Политика транзитных тарифов» в Союзе железных дорог. Тарифы основаны на исследовании, которое много лет назад предложило тарифную книгу; условия применения обновляются каждые 6 месяцев во время встреч Союза Железных Дорог где устанавливается тарифная политика на следующие 6 месяцев.

Основанный на советской системе калькуляции, общий транзитный тариф далек от отражения реальных стоимостей.

В последнее время, каждая независимая железная дорога пыталась добавить свое собственное правило (относительно НДС, валютного курса, специфики снабжения и пр.). Более того, ежедневная практика показывает, что все заинтересованные партнеры учитывают цифры общего транзитного тарифа, как основа для переговоров а ценах, а не как фактический действующий тариф. Например, во время переговоров Консультанты постоянно столкнулся с неожиданными значительными скидками конкурирующей российской железной дорогой. Эти скидки не могут объясниться никакими либо правилами общего транзитного тарифа, и не могут быть объяснены на разумной экономической основе. Кроме этого, Железные дороги не автоматически применяет 50% скидку, иногда даже совсем отказывается от предоставления скидки.

Результат ясен: нет устойчивой практики, и участники все время стремятся обсудить цену транспортировки. Сложно принять долгосрочные решения из-за постоянно изменяющихся условий. Тем не менее, Консультант публикует некоторые таблицы (Приложение 3 МТТ "Тарифы") которые показывают, что:

- Отказ Туркменистана применить соглашения «Саракс» вел к тому, что маршрут через Актау и Казахстан дешевле для большинства направлений, по сравнению с маршрутом через Туркменистан,
- Маршрут через Актау в любом случае остается конкурентоспособным,
- Цены, начисленные для перехода Каспийского моря, неэкономичны и ставят под угрозу весь маршрут Трасека в Центральную Азию (смотри цены приведенные ниже: Баку-Туркменбаши, через Каспийское Пароходство, Баку-Актау судами RoRo, и альтернативную транспортировку Баку-Актау фидерными судами)
- Переезд Кавказа сравнительно дорог и попытки снижения этих тарифов должны быть сделаны соответствующими операторами. Ниже приведены тарифы Черноморских портов.

Обговоренные скидки

Скидки (так же как и дополнительные расходы) - это ключ на данный бизнес. Консультанты не смогли обнаружить образ в переговорах о скидках. Поскольку скидки могут составлять 50% в калькуляции стоимости, на этой стадии достаточно сложно определить точную ценовую политику.

Во время переговоров случившихся в последнюю минуту в начале 2000 года Консультант столкнулся с непредвиденными предложениями Российской железной дороги по снижению цены. Экспорт хлопка, произведенный оборудованием предоставленным Европейским союзом стоимостью в целом на миллионы евро на месте, был отправлен в Балтийские порты через Россию.

Конкурирующие маршруты Трасека

Смотрн на основные казахские и узбекские экспортные центры, можно рассмотреть два маршрута Трасека:

- Через Туркменистан : Бухара / Ашхабад / **Туркменбаши** / Баку
- Через Казахстан : Бухара / Бейнеу / **Актау** / Баку

Железнодорожное сообщение Бухара/ Бейнеу, которое пересекает и казахскую и узбекскую территории, используется длительное время. Сейчас Узбекистан строит вторую линию, полностью на узбекской территории, которая увеличит вместительность железнодорожного соединения в Актау. Эта новая линия будет введена в эксплуатацию как только будет завершена, приблизительно между концом 2000 и концом 2001 годов.

Как показывает нижеприведенная таблица, расстояние от Актау к большинству центральноазиатских направлений, сопоставимо с расстоянием к этим направлениям от Туркменбаши.

РАССТОЯНИЕ ОТ Каспийского моря В КМ
В Центральную Азию

Из	В	ЧЕРЕЗ ТУРКМЕНБАШИ					ЧЕРЕЗ АКТАУ			Разница	ЧЕРЕЗ АКТАУ через УЗБЕКИСТАН					Разница
		Туркм/ Чарджоу	Направл. Чарджоу или Челгенды	Направле ние Челгенды или Луговая	Направл ение Луговая	ИТОГ	Направл. Актау или Луговая или Челгенды	Луговая или Челгенды напрвал.	ИТОГ		Актау Бейнеу	Бейнеу Направле ние или Ченгенды	Луговая или Челгенды напрвал.	Направл. Луговая	ИТОГ	
Касп. море	УЗБЕКИСТАН															
	Бухара 2	1163	111			1274	2524	702	3226	1952	422	739			1161	-113
	Ташкент	1163	708			1871	2524	79	2603	732	422	1349			1771	-100
	Фергана	1163	711			1874	2524	400	2924	1050	422	1461			1883	9
	КАЗАКСТАН															
	Аштана	1163	787	1614		3564	3984		3984	420	422	1428	1614		3464	-100
	Алмаату 2	1163	787	911		2861	3281		3281	420	422	1428	911		2761	-100
	Чимкент	1163	787	156		2106	2526		2526	420	422	1428	- 156		2006	-100
	КИРГИЗСТАН															
	Луговая (граница)	1163	787	476		2426	2846		2846	420	422	1428	476		2326	-100
Бишкек	1163	787	476	120	2546	2846	120	2966	420	422	1428	476	120	2446	-100	

В результате Казахская железная дорога может предложить железнодорожные услуги, конкурентоспособные с Туркменской железной дорогой, более того если они применяют скидки "в виде соглашения Саракса", в то время как Туркменистан решил приостановить применения Саракского договора.

Такой вид сравнения показанный в Приложении «тарифы»; читатель должен осознавать что тарифы всегда «вопрос переговоров производимых в последнюю минуту» (снижение или повышение цен). Тем не менее таблица показывает, что путь через Актау в основном является конкурентоспособным.

Конкуренция

Работы «Silk Road Express» в Центральной Азии очень сильно страдают от интенсивной конкуренции Российской железной дороги, которая уводит в сторону почти все движение между центрально азиатскими странами Трасека и Европой на северный путь через Россию.

Нижеследующая таблица показывает разницу цен на перевозку контейнеров из портов Гамбург-Антверпен в направлении в Центральной Азии (в US\$):

Направление	Европейские перевозки с Российской железной дороги.		«Silk Road Express»	
	20'	40'	20'	40'
Баку	1480	2360	1846	3303
Ташкент	1800	2890	2650	4650
Алмату	1995	3050	2850	4850
Бишкек	2200	3430	3100	5180
Душанбе	2460	3870	3350	5520
Ашхабад	2340	3690	2980	4930

На маршрут Трасека существуют два паромных сервиса. Их фрахтовая стоимость в сравнении с международными условиями довольно высока (в US\$):

Из → в	Морской фрахт	Терминальные сборы выходящ. из порта	Терминальные сборы входящ. в порта	Документация	Итог
Ильичевск – Потти Укрферри 20'	400	55	125	100	US\$ 690
Баку - Туркменбаши 1 вагон = 1*40' или 2*20' или 1*20'	620	60	60	включено	US\$ 740
Киль – Финляндия Паром; 20' контейнера	550	включено	включено	включено	US\$ 550
Гамбург – Швеция фидер; 20' контейнера	650	включено	включено	включено	US\$ 650
Гамбург - Сингапур Контейнерное судно; 20' контейнера	850	включено	включено	включено	US\$ 850

3.2.5 Предложения услуг / Хлопковые центры

Бухарский хлопковый центр

Бухарских хлопковый центр был основан и обновлен новой компанией, которая является дочерней компанией Узвнештранс.

Перегрузочное оборудование стоимостью 2 миллиона Евро было предоставлено программой Европейского Союза Трасека и в начале этого сезона все еще находилось в режиме простоя; затем в конце 1999 года начало происходить движение; это произошло вследствие изменения условий продаж, требуемых торговцев (с помощью проектов Трасека), и принятых узбекскими партнерами. С этого периода Трасека хлопкоочистительная фабрика из района Бухары начала поставлять хлопок в центр. Для западных торговцев, транспорт из Бухары был котирован на той же основе, как и транспорт с хлопкоочистительной фабрики. Помимо того, условия складирования, предоставленные центром, показали конкурентоспособными в сравнении с обычной ценой на западе.

Такие торговцы, как "Paul Reinhart AG", "Free Trade" и "Jensen Investment Holdings" начали интересоваться и движение началось. В конце 1999 года из района Бухары в центр было доставлено около 14,000 тонн хлопка, по сравнению с полным отсутствием груза за весь предыдущий сезон.

На конец 1999 года транспорт из Бухарского центра имеет следующий вид:

Направления :

Страна	Порт	Тоннаж
Турция	Мерсин	2,000
Южная Корея	Пусан	1,500
Россия		1,000
Латвия		2,500
Беларусь		500
Грузия	Поти	300
	ИТОГ	7,800

Виды транспорты :

Вид транспорта	Тоннаж
Стандартные вагоны	5,000
Контейнера	1,500
Авто-Дорога	1,300
ИТОГ	7,800

Однако, как показывает вышеуказанная таблица, все попытки экспертов Европейского Союза, включая экспертов настоящего проекта, привели к дальнейшему развитию движения через Россию, а не через маршрут Трасека.

Действия Консультанта обеспечили позитивные условия для западных торговцев, так как они могут пользоваться намного более низкими ценами на транспорт, чем в предыдущем сезоне но, довольно досадно, что это не привело к преуспеванию линии Трасека.

Основной причиной этого является то, что Российская железная дороги предложила демпинговые цены. Давно созданные экспедиторские компании, такие как Узвнештранс, пользовались этими новыми условиями через Россию, вместо поддержки маршрута Трасека.

Позиция всех этих компаний, в частности Узвнештранс, дочерная компания Узбекского Министерства Внешнеэкономических связей, очень разочаровывающая: они были рады получить постоянную помощь, включая бесплатное оборудование на сумму 2 миллиона Евро, но не захотели оказать поддержку Европейским проектам, когда пришло время организовать их экспортное движение. Если возможно, дальнейшие гранды или проекты Трасека должны учитывать этот недостаток.

Несмотря на то, что успех Бухарского Хлопкового центра недавний, его благосостояние вместе с благосостоянием совместному предприятию Ак Алтын, показывает, что хлопковые транспортные центры, предлагая интермодальный транспорт, являются будущим хлопкового экспорта. Узбекское руководство рассматривает возможность создания других хлопковых центров в районах произрастания хлопка.

Следовательно, обслуживание клиентов может только улучшиться, и экспорт хлопка будет постепенно увеличиваться.

3.3 Альтернативные маршруты

Нижеследующие маршруты можно рассматривать как конкурентоспособные альтернативные маршруты для контейнеризованного транспорта:

- Дальневосточные направления определили наилучший маршрут через Иран (Бандар Аббас). Этот маршрут все еще является наиболее выгодным как по ценовому, так и по временному признаку.
- Для хлопка в северо- и восточно-европейские направления наиболее дешевым маршрутом являются Российские коридоры. Только южно-европейские направления, такие как Италия и Испания могут быть конкурентоспособно обслужены через порт Поти с перевозкой оттуда на фидерных судах.

В Черном море мы сталкиваемся со следующими трудностями:

- Стоимость портовых работ в порту Поти более высока чем в других портах (смотри приложенную таблицу)
- Судоходные линии пытаются получить свои контейнера назад (от неравновесных мест для обратного транспорта), загруженные хлопком, например в порту Поти или Баку. Основные судоходные линии не имеют складских помещений в Центральной Азии и они не склонны субсидировать перевозку пустых контейнеров.
 - Если Консультант предлагает загруженные хлопком контейнеры в наем, то многие судоходные компании отказываются их перевозить, для того, чтобы защитить свои контейнера, которые они хотят вернуть.
- В этом случае другие компании предлагают невероятно высокие цены на путь из Поти в Средиземноморское направление, так как это двойная фидерная процедура. Например подчеркивает такой опыт: стоимость морского фрахта на больших судах из Багдар Аббас в составляет 750\$, стоимость морского фрахта из Поти в Геную на двойную фидерную процедуру составляет 1,200 \$.
- В случае попытки использования лизинговых, но независимо хранимых контейнеров в Узбекистане, цены на лизинг, включая цену выброса в конце направления, может составлять приблизительно 250\$, это именно разница между ценой хлопковых торговцев акцептируют для

конвенционального маршрута и контейнеризированный маршрут не должен отличаться от этого.. Предложения торговцев хлопком все еще рассматривается, но не могли быть реализованы из-за того факта, что фактически невозможно найти пустые контейнера на разумных условиях или преимущества для маршрута Трасека.

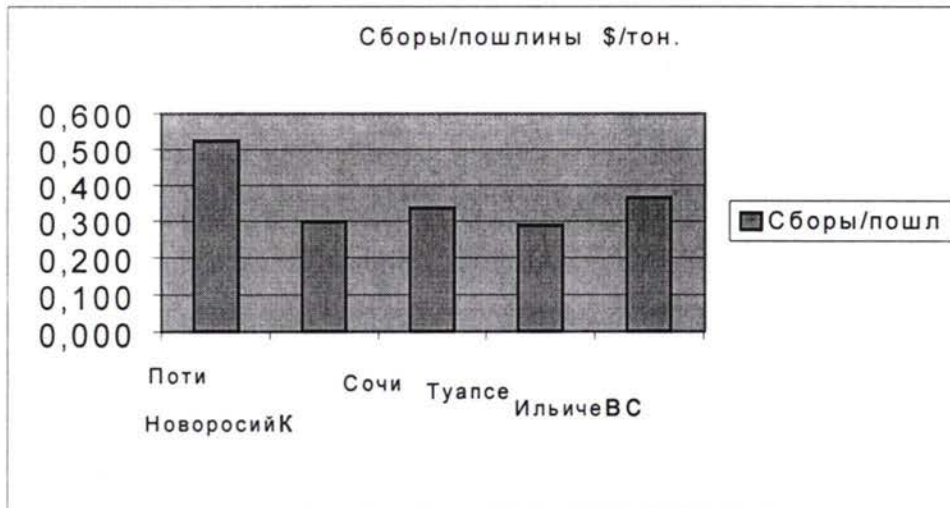
- Консультант сохранил более 120 пустых контейнеров в Бухарском хлопковом центре взамен от лизинговой компании. После нескольких недель переговоров с торговцами хлопка все они ушли в западную Европу через Россию и Польшу. Предложения от конкурентов были на уровне \$400 - \$500 ниже цены коридора Трасека.

85 контейнеров, принадлежащих Корейской судоходной компании, были транспортированы через Бандар Аббас в южнокорейские порты. Судоходная компания отказала в использовании своих контейнеров для Европейских направлений, значит маршрут Трасека, потому, что они лично заинтересованы в обратном прохождении груза из Кореи в Узбекистан в тех же самых контейнерах.

Стоимость транспорта через Бандар Аббас в Юго-Восточную Азию по сравнению с путем через Потти оказывается дешевле за каждый контейнер на 250 \$.

Тарифы черноморских портов

Сборы / пошлыны Долларов за каждую тонну	Грузия	Россия			Украина
	Поти	Новоросийск	Сочи	Туапсе	Ильичевск
регистрационная тонна	0,3500	0,2700	0,2850	0,2500	0,2970
Маяк	0,0200	0,0250	0,0250	0,0250	0,0250
Канал	0,1200			0,0090	0,0200
Причал	0,0200	0,0022	0,0220	0,0021	0,0220
Лоцман	0,0130	0,0010	0,0028	0,0023	
ИТОГ	0,5230	0,2982	0,3348	0,2884	0,3640



Одним из результатов деятельности проекта является то, что многочисленные конкуренты учли общую схему и идеи от Интермодального проекта и нашли свой собственный путь более конкурентоспособный потому, что уровень ставки на фрахт Российской железной дороги ниже. Консультант опять начал поиск пустых контейнеров от поставщиков для использования их для хлопка. Но на данной территории находится только небольшое количество необходимых контейнеров. Эти пустые контейнера должны быть собраны с различных территорий и перевезены на базу хранения хлопка, с соответствующим увеличением стоимости.

Было доказано неэкономно перевозить одиноких контейнеров в количестве намного меньше 80 TEU (это минимальное число контейнеров для маршрутного поезда) по следующим причинам:

- Одинокие контейнера или одинокие железнодорожные вагоны должны быть собраны для каждого поезда в каждой вовлеченной стране (это значит сортировки и маневрирования в нескольких местных железнодорожных станций),
 - ⇒ это результирует в увеличении времени транспорта,
 - ⇒ Определяет ненадежность расписаний,
 - ⇒ Влечет за собой потери контроля оборудования и более того повысит стоимости за простой и местные пошлины.

Маршрутный поезд по сравнению с одиночным вагоном транспортируется на 50% быстрее, маршрутный поезд экономит сумму в размере 10%.

На предложение Консультантов \$1,750 за каждый 40' контейнер (для общего числа 80 TEU) из Бухарского Хлопкового центра (фор: франко вагон) up to фоб (франко борт судна) фидерное судно в порту Потти был получен ответ от торговцев, которые предложили цену в \$1,600 только за одиночный контейнер.

Детали относительно транспорта контейнеров и сухого груза через альтернативные маршруты смотри приложения 1 и 2.

3.4 Агентства и совместно работающие товарищества.

Консультанты решили создать совместные товарищества с местными агентствами на Кавказе по следующим причинам:

- Существуют более 80 экспедиторских компаний, работающих на местных рынках транспортного сервиса в каждой стране, конкурирующие с железной дорогой.
- Некоторые экспедиторы заключили соглашение с другими экспедиторами для сбалансирования движения груза в оба конца транспортной цепочки.
- Некоторые экспедиторы имеют собственное контейнерное оборудование и являются не только экспедиторами но и судоходными агентствами.
- Некоторые экспедиторы используют арендованное или контейнеры бывшего употребления и могут предложить движение в одну сторону вместо кругового.
- Некоторые агенств создали свои собственные сооружения для хранения, дистрибуции, таможенного складирования товаров, не оплаченных пошлиной, помещений для хранения контейнеров, офисы решения таможенных процедур, офисы агентств порта.

Все они имеют оборудование для перегрузки контейнеров, парк грузовиков, железнодорожные соединения и могут обрабатывать как генеральные, так и контейнерные грузы. Они объединяют разные дополнительные услуги на всей транспортной цепочки. Большинство из них избегают дорогостоящих портовых сооружений или местных железнодорожных терминалов. Эти компании имеют специальные взаимоотношения с местной таможней и пограничными офисами, что позволяет им легче решать все вопросы чем небольшому штату проектного интермодального оператора, который только независимый оператор контейнерного движения на коридоре Трасека. При нормальном положении дел, у интермодального оператора нет возможности обрабатывать генеральные грузы или инвестировать в свои собственные сооружения, терминалы, парка автомашин и пр. для обеспечения большей рыночной доли чем вышеупомянутые агентства.

Логическим заключением этих фактов было принято решение совместно работать с сильными партнерами, которые уже упрочились на всей кавказской территории, и которые выполняют те же операции в транспортной области, что и конкурирующие агентства.

Совместное товарищество начало работу с 15 мая 2000 года и обеспечивать совместные работы в Грузии, Армении и Азербайджане.

В Приложении 5 к этому отчету находится предложение возможной легальной структуры долгосрочного сотрудничества.

3.5 Условия на иңтермодальном транспортном рынке

В целом количество перевезенных по маршруту Трасека контейнеров значительно уменьшилось. Смотри статистику ситуации переработки контейнеров в порту Поти:

Контейнеры, обработанные в порту Поти

	1996	1997	1998	1999	2000 (7 месяцев)
TEU	20,633	43,495	49,761	29,761	22,180

Причины уменьшения груза, помимо прочих, развал российской экономики в августе 1998 года, стагнация экономики в странах Трасека, более низкая добыча нефти в Каспийском море, чем

ожидалось. Последняя причина вела к уменьшению и даже полному прекращению работы иностранных компаний в регионе. Это привело к уменьшенному импорту этих компаний и к уменьшению дохода местного населения. Другой фактор для стагнации деятельности до некоторой степени является законодательная и экономическая нестабильность государств Трасека

Все больше и больше компаний на этом рынке конкурируют из-за вышеупомянутого груза. В дополнении к местным экспедиторским компаниям и международным или их агентствам, некоторые судоходные компании так же предлагают эти транспортные услуги. К сожалению невозможно получить информацию об их статистике.

Среди этих судоходных линий есть такие, как:

- Sesamtrans для Evergreen
- CMS для CMA и CMN
- Handico для Maersk
- Barvill для MSC

За исключением фирмы CMS, которая в этом году уже произвела заказы с «Silk Road Express», эти компании перерабатывают свои собственные контейнера и очень сложно, если не вообще невозможно, кооперироваться с ними на рынке.

3.6 Статистика «Silk Road Express»

IV квартал 1999 / I квартал 2000

	Направление	Грузы	TEU
Грузия			
Экспорт	Восточная Европа	Соковый концентрат	42
	Восточная Европа	Химикаты	14
Импорт	Восточная Европа	Полезные ископаемые	24
	Германия	Электрические материалы	71
Армения			
Экспорт	Восточная Европа	Металл, текстиль, Оловянные продукты	21
Импорт	Восточная Европа	Продукты питания, сырье для текстильной продукции	26
Азербайджан			
Экспорт	Восточная Европа, США, Канада, Израиль	Консервированные фрукты и овощи, томатная паста, цветные металлы	18
Импорт	Восточная Европа	Машины	22
		ИТОГ	238

В дополнении к транспортировкам этих контейнеров «Silk Road Express» перевез значительное количество неконтейнеризованных грузов, упоминавшихся во главе 2 данного отчета. В целом это составило 1,500 т. груза в Грузию и 500 т оборудования в Центральную Азию.

3.7 Интернетовская страничка «Silk Road Express»

Как указывалось в предыдущем отчете, некоторое время проводились тесты территории которые предоставлены для публики по следующему адресу:

www.alienor.fr/sre

Этот тест был проведен экспертами Консультанта пока бесплатно.

Было получено три предложения по созданию определенной домашней странички от провайдеров интернетовских услуг, и они соответствуют бюджету настоящего проекта. Тем не менее, Консультант не принял решения вложить эти деньги без обсуждения этого вопроса с Комиссией по следующим причинам:

- Веб-сайт безусловно нужен для таких интермодальных операторов как "Intermodal Services" которые соединяют клиентов и операторов по крайней мере на двух континентах и в множестве стран. Тем не менее, до тех пор, пока работы не будут полностью организованы, отдача от неудовлетворенных третьих сторон или клиентов может привести к обратному результату.
- Комиссия может пожелать внести этот сайт в рамках схемы интернетовских услуг Трасека ("Traseca website")
- Консультант готов к эффективному установлению конкретного сайта в любое время с экстремально коротким сроком задержки приблизительно 3 недели.

В таблице приведены 3 предложения полученные от международных интернетовских провайдеров.

Компания	Бюджет
CITI	22.500 евро
ALIENOR	25.000 евро
ICOR	28.000 евро

3.8 Приобретение компьютерного оборудования

3.8.1 Кавказ

Консультанты предложили приобрести оборудование для различных местностей в отдельных партиях. Это предложение было одобрено руководителем проекта. Приобретение оборудование в несколько различных партий имеет несомненные преимущества:

- Процедура доставки является облегченной, следовательно, оборудование может быть закуплено только тогда, когда это необходимо и когда может быть гарантированно разумное использование оборудования
- Местное приобретение компьютерного оборудование в различной местности может гарантировать местное гарантийное обслуживание, как оборудование, так и программного обеспечения.

Нижеследующие организации на Кавказе получили компьютерное оборудование:

Оборудование	Тбилиси	Порт Поти Порт Баку Железнодорожный контейнерный терминал Ереван	Количество единиц
Персональный компьютер с программным обеспечением	3	2 каждый	9
Лазерный принтер	2	1 каждый	5
Струйный принтер	1	1 каждый	4
Ксерокс	1	1 каждый	4
Модем	2	1 каждый	5
Телефонное оборудование	1	1 каждый	4
Факс	1	1 каждый	4
Стабилизатор	3	2 каждый	9

3.8.2 Центральная Азия

В Центральной Азии Консультант принял во внимание:

- Образец контейнерного движения
- Советы бенефициаров

Закупка была децентрализована, таким образом, от поставщиков может быть получено сервисное и гарантийное обслуживание: были подобраны поставщики из трех городов, Ташкент, Алматы и Ашхабад.

Консультанту позволено выбирать поставщиков по стандартным правилам Европейской Комиссии. После сбора предложений, инвойсы были посланы Комиссией.

Казахстан:

Главные центры, вовлеченные в контейнерное движение, следующие:

- Внутренние контейнерные терминалы (Алмату и Чимкент)
- Портовый терминал - Актау

Оборудование было отправлено в эти центры после последней встречи с первым заместителем министра транспорта, господином Карибжановым. Консультант был проинструктирован организовать доставку с Бурджан Баймулханов, начальником Казтрансервис, дочерная фирма Казахской железной дороги.

Список был согласован с господином Баймулхановым и доставка была организована через терминал Алматы 1, который отвечает за будущую отправку в офисы в месте назначения.

Кыргызстан :

Доставка оборудования касается центра Аламедин, фактически только этот терминал открыт для интермодального движения 40' контейнеров.

Таджикистан :

Таджикистан не был вовлечен в этот проект, и в результате, Таджикские терминалы не были снабжены оборудованием.

В действительности:

- Таджикистан был запрещенной зоной для Европейских Консультантов до самого последнего времени, в течение этого периода отсюда не было никакого запроса, по доставке какого либо типа оборудования.

- Не существует существенного движения контейнеров в/из Таджикистана и через маршрут Трасека.

Туркменистан :

Туркменистан - это особый случай; эта страна приняла односторонние решения, которые постепенно выводили ее из проекта:

- Было решено больше не применять соглашение "САРАКС" и таким образом рассчитывать транзитные тарифы, без какого либо предоставления скидок
- Все железнодорожные контракты должны быть подписаны «коммерческой» организацией, относящейся к Железной дороге, которая начисляет комиссионные сборы, безо представления каких либо эффективных услуг, следовательно, повышающая цены Туркменской железной дороги, что оказывает отрицательное воздействие.
- Невозможно было организовать какое либо обучение

И как результат вышесказанного, Туркменистан уже не может конкурировать с северным маршрутом Трасека через Казахский порт Актау.

Консультант тем не менее ощущает, что эта ситуация может быть временной. Туркменская администрация может опять пожелать отыграть часть доли транспортов, которые сейчас осуществляются через северную ногу маршрута Трасека, через порт Актау. В результате, Консультант организовал доставку компьютерного оборудования в такие центры как Ашхабадский железнодорожный терминал и порт Туркменбаши.

Узбекистан :

Узбекистан основной экспортер хлопка и, следовательно, основная страна, вовлеченная в экспорт контейнеров.

Основные операции для интермодального сервиса, несомненно, будут управляться из Узбекистана. В результате, Узбекистан получает оборудование, предназначенное для главного офиса, плюс стандартное оборудование для трех офисов.

В Ташкенте Консультант активно работал с Железной дорогой и основными рабочими терминалами а так же с только созданным Бухарским Хлопковым центром. Это отражено в приложенной таблице.

Оборудование Центральная Азия

Место приобретения	Офисы получателей		Компьютер	Принтер (лазерный)	Принтер (струйный)	Модем	Ксерокс	Факс	Стабилизатор	
Казахстан										
Алма-Ату	Алма-Ату	Алмату 1	офис	2	1	1	2	1	1	2
	Актау	Порт Актау	офис	2	1	1	2	1	1	2
	Чимкент	Терминал Чимкент	офис	2	1	1	2	1	1	2
			<i>ИТОГ</i>	6	3	3	6	3	3	6
КИРГИЗСТАН										
Алма-Ату	Бишкек	Ж/Д (терминал Аламедин)	офис	2	1	1	2	1	1	2
			<i>ИТОГ</i>	2	1	1	2	1	1	2
ТУРКМЕНИСТАН										
Ашхабад	Ашхабад	Железная дорога	офис	2	1	1	1	1	1	2
	Туркменбаши	Администрация порта	офис	2	1	1	1	1	1	2
			<i>ИТОГ</i>	4	2	2	2	2	2	4
УЗБЕКИСТАН										
Ташкент	Ташкент	Ж/Д / Узгелдорэкспедиция	Главный офис	3	2	1	2	1	1	3
	Ташкент	Шош-Транс / Шумилово	офис	2	1	1	1	1	1	2
	Ташкент	Южвнештранс	офис	2	1	1	1	1	1	2
	Бухара	Бухарский хлопковый центр	офис	2	1	1	1	1	1	2
			<i>ИТОГ</i>	9	5	4	5	4	4	9
ГРАНД В ЦЕЛОМ ДЛЯ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ				21	11	10	15	10	10	21

4 Общий отчет всего проекта

4.1 Осуществление интермодальных услуг

Так как отдельные различные действия и деятельности были описаны в разных предыдущих отчетах, ниже приведено только суммарное описание.

Первая фаза:

Этот проект начался с очень оптимистическим взглядом и амбициозными целями. В начале, бенефициары были достаточно заинтересованы в проекте, но когда им сообщили, что они не получат немедленной материальной пользы (материалы или оборудование) этот интерес стремительно уменьшился. Так долго как продолжались обсуждения на общем и затем концептуальном уровне, было сделано много обещаний, которые затем не были выполнены.

В соответствии с техническим заданием, одним из основательных камней данного проекта был осуществление ТрансКавказского Логистического Экспресса (ТКЛЭ), созданный во время предыдущего проекта Трасека. В начальной фазы проекта было обнаружено, что никакой активности ТКЛЭ ужу не было, несмотря на уверения, что ТКЛЭ все еще действовал. Позднее, Консультанты обнаружили, что не только ТКЛЭ полностью прекратил работу, но и то, что не было даже упоминания о создании системы ТКЛЭ. Поэтому, вместо развития существующей системы, Консультант вынужден был создать новой.

Когда переговоры для очень специфических вкладов в проект, такие как скидки на ставки и тарифы, были обсуждены с железными дорогами, портами и терминалами (первоначально на Кавказе), многие ранние обещания были не выполнены или как позднее обнаружили Консультанты, конкуренты получили более выгодные условия, чем условия проекта «Silk Road Express». Когда «Silk Road Express» опубликовал свои первые тарифы на транспорт, которые были значительно ниже, чем преобладающие рыночные цены, рынок немедленно отреагировал и перебил цены «Silk Road Express».

Это сделало необходимым еще раз интенсивно переговорить с местными партнерами (железными дорогами, портами, терминалами) и только публикация третьего (опять уменьшенного) тарифа был конкурентоспособной. Результаты понижения цен на фрахт задокументированы выше в данном отчете.

Вторая фаза:

На второй фазе было решено отойти от ранее грандиозной идеи создания регулярных услуг маршрутных поездов через Кавказ в Центральную Азию, и вместе этого был выбран более практический подход, с практической работой на более маленьком масштабе.

Два факта повлекли к этим изменения в подходе:

- Во время перерыва между окончанием работы ТКЛЭ и началом «Silk Road Express» разные международные операторы использовали опубликованную информацию деятельности и достижений проекта ТКЛЭ для формирования своей собственной рыночной стратегии и

удобно устроились за счет ухода ТКЛЭ.

- Региональный контейнерный транспортный рынок был разрушен; в течение нескольких месяцев движение контейнеров через порт Поти, ворота коридора Трасека, уменьшился на половину.

Как бы то ни было, но деятельность проекта привела к значительному снижению транспортных цен в размере 30% на всем Кавказе.

Прямыми переговорами с клиентами, (ограниченным) распространением рекламного материала и участием в торговой выставке в Баку, Консультанты попытались привлечь груз от различных компаний. Создание маленького офиса на месте – постоянный штат в Поти и Баку и люди на комиссионной основе в Армении (и Узбекистане) – обеспечивали тесные контакты с клиентами на месте. Интенсивные маркетинговая деятельность Европейских экспертов были направлены на Европейский рынок, потому что, основные решения для приходящего и исходящего груза для стран Трасека принимаются в Европе.

На Кавказе проект облегчил возможность для некоторых местных производителей для вхождения в новый международный рынок и увеличения своего рыночного проникновения посредством снижения транспортных стоимостей, предоставлением благоприятных транспортных условий (контейнеризации, грузовых станций, помощи клиентам с таможенными процедурами и документацией, транспортировки от двери до двери и прочее), и услуг, на которые можно рассчитывать. Вместе с местными операторами проект участвовал в нескольких международных транспортных тендерах и смог выиграть некоторые транспортные заказы. Здесь так же были высоко оценены международными клиентами существующая надежность, все включающих транспортных услуг в сочетании с конкурентоспособными ценами.

В Центральной Азии большие усилия были потрачены на создание хлопкового экспорта в контейнерах. Эта работа заключалась в нахождении достаточно пригодных контейнеров, дать советы по сбору достаточного количества хлопка для маршрутного поезда в региональных центрах, убеждении местных транспортных операторов перевезти грузовиками хлопок с фабрик по его очистке в хлопковые центры и договориться с Казахской и Узбекской железнодорожными организациями, с портом Актау и Каспийском Пароходством более низкую цену на транспорт по сравнению с неконкурентными ценами через Туркменистан.

В конечном итоге движения хлопка в контейнерах началось, но не по маршруту Трасека, потому, что, низкий тариф Российской железной дороги дал северному маршруту (через Россию) непобедимое преимущество.

Порт Баку был убежден в создании депо для хранения пустых контейнеров в порту и требовании низких цен для хранения и переработки, позволяя иметь в наличие пустые контейнера, и следовательно, способствуют успешному использованию контейнеров для экспорта груза. Позднее, терминал Карир Блур в Армении последовал примеру Баку.

Помимо этих отдельных мероприятий Консультант постоянно занимался маркетингом и привлечением грузов, а это привело к регулярным услугам для интермодальных контейнеров и для неконтейнеризированных проектных грузов на Кавказе в маленьком масштабе. К сожалению, объемы все еще недостаточны для работы маршрутного поезда.

Благодаря работе Консультантов, существует сейчас в Европе лучшие знания о существовании маршрута Трасека и потенциальные пользователи могут лучше оценить преимуществ и недостатков маршрута Трасека. Существует реальная ценовая информация, которая влечет за собой более

реальную калькуляцию стоимости экспедирования груза и прочего, в Баку и Ереване есть депо для хранения пустых контейнеров, в Баку складские помещения предлагают очень благоприятные условия, и была создана хорошая совместная работа с портом Актау.

Во время осуществления, проект столкнулся со множеством трудностей, некоторые из них подвергали опасности успех проекта:

- Отдельные страны, прикрываясь своей независимостью, настаивают на использовании различных транспортных документов и требований в различных странах
- Некоторые транспортные партнеры, в частности, железная дорога, со временем демонстрировали непоколебимость.
- Некоторые отдельные партнеры показывали нежелание совместного сотрудничества и для предоставления благоприятных условий для интермодального сервиса, например порт Потти не предоставляет специальное преимущество для Трасека
- Некоторые местные партнеры и бенефициары показывают очень низкую инициативу
- Проект сражался с таможенными трудностями: в странах Трасека не существует общих таможенных процедур, или общей документации, здесь нет гибкой таможенной процедуры и есть таможенные офицеры, которые ожидают специального обращения
- Несмотря на различные проекты Трасека касательно облегчения торговли и, несмотря на официальное соглашение различных государств на совместную работу в области торговли и транспорта, все еще большое количество денег и времени поглощается транспортными и транзитными процедурами.
- В некоторых странах очень высоки дорожные и транзитные пошлины
- Основной проблемой является тарифная политика местной судоходной компании Укрферри на Черном море и Каспийского Пароходства на Каспийском море. Они рассматривают себя как монополистов и соответственно с этим проводят свою тарифную политику. Таким образом разработанные ими тарифы являются самыми высокими на маршруте Трасека, и делают его менее конкурентоспособным по сравнению с альтернативным движением через Россию или Иран, в зависимости от происхождения или места назначения груза.

Заключение

Рынок уже готов для мультимодального транспортного продукта т.е. маршрутного контейнерного поезда. Но создание новых услуг и развитие нового совместного с бенефициарами бизнеса заняло значительное время, намного больше чем ожидалось. Местные партнеры все еще страдают Советским менталитетом и склоняются к ожиданию результатов, грузов и действий от других, вместо того, чтобы самим активно участвовать в развитии своего бизнеса.

Наибольшими препятствиями для успешной работы маршрутного поезда в странах Трасека являются экстремально низкие цены Российской железной дороги на фрахт.

4.2 Обучение

В соответствии с техническим заданием «все цели проекта способствуют использованию коридора Трасека для интермодального транспорта» и «все цели этого обучения (модуля) необъемлимы с этим модулем А» Консультанты подготовили свои предложения и спланировали всю обучающую деятельность для обеспечения использования интермодального транспорта в коридоре Трасека. Более обширный подход был рассмотрен, но затем отклонен в виду ограниченности возможностей бюджета.

Во время выполнения проекта были выполнены несколько изменений и альтернатив к первоначальному планированию, их особенности, причины выполнения и результаты были тщательно обдуманы в отчете по обучению и в последующих сообщениях. Необходимо еще раз повторить, что какие бы не были изменения или альтернативы, они были сделаны полностью во благо проекта.

Были выполнены следующие деятельности по обучению:

1. Семинар по развитию маркетинга и бизнеса в Грузии для участников из кавказских стран
2. Семинар по развитию маркетинга и бизнеса в Ташкенте для участников из центрально азиатских стран
3. Местное обучение в контейнерных портах / работа терминала, организация и бизнес менеджмент в Баку (Азербайджан), Поти (Грузия), Карир Блур (Армения), Актау, Алматы и Чимкент (Казахстан), Тои Тера и Сергели (Ташкент, Узбекистан) а так же Бишкек (Кыргызстан).
4. Тур обучения с посещением европейских портов и интермодальных сооружений для экспертов из портов, интермодальных терминалов, железнодорожных организаций и таможенных управлений из кавказских стран
5. Тур обучения с посещением европейских портов и интермодальных сооружений для экспертов из портов, интермодальных терминалов, железнодорожных организаций и таможенных управлений из центрально азиатских стран
6. Тур обучения с посещением европейских портов и интермодальных сооружений для министерских экспертов из всех Министерств транспорта Трасека стран

Местное обучение было также запланировано для Бухарского Хлопкового центра (Узбекистан), но до приезда учителей, директор центра нашел проведение обучения нецелесообразным по внутренним причинам.

Местное обучение а так же участие в семинаре по маркетингу и бизнесу и в туре по обучению (5 и 6) было так же предложено для порта Туркменбаши и Министерства транспорта Туркменистана, которые к сожалению, не приняли участие ни в одном из этих предложений.

Результаты обучения приведены ниже. Многие действия необходимые для достижения результатов изучаемых задач в действительности были проведены в модуле А, так как они в первую очередь касались оперативной работы, а не имели обучающий характер. Так же довольно ограниченный бюджет обучения не позволил всесторонне осветить всех задач.

Достижение цели проекта

Требования	Соответствующие действия Консультанта									
Тех. задание: "Проект обеспе-чит бенефициарам."	Армения (Кармир Блюр)	Азербайджан (порт Баку)	Грузия (порт Потти)	Казахстан (Актак; Алма-Ату, Чимкент)	Монголия	Кыргызстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Тои Тера; Сергили; Бухара)	Украина
Обучение физической организаций скоростной интермодальной перевозки и временного хранения контейнеров	Практическое обучение в Потти по работе со штабелеукладчиком и тяжелыми вилочными погрузчиками.	Практическое обучение по работе со штабелеукладчиком и тяжелыми вилочными погрузчиками. Практическое обучение по эксплуатации и менеджменту на месте в соответствии со справочником терминала			Обучение не требуется	Практическое обучение по эксплуатации и менеджменту на месте в соответствии со справочником терминала	Обучение не требуется	К сожалению, Туркменистан отказался от участия в каких либо мероприятиях по обучению.	Тои Тера: Сергили: Практическое обучение по работе со штабелеукладчиком и тяжелыми вилочными погрузчиками. Практическое обучение по эксплуатации и менеджменту на месте в соответствии со справочником терминала.	Обучение не требуется
Обучение в организации контейнеризации груза (затарка, частичная загрузка, пр....)	Обучение и передача рекомендаций в Потти для сотрудников Армянского терминала по затарке / разтарке контейнеров.	Местная подготовка и передача рекомендаций по затарке / разтарке, очистке, складированию и хранению, контейнеров	Местная подготовка и передача рекомендаций по затарке / разтарке, очистке, складированию и хранению, контейнеров			Местная подготовка и передача рекомендаций по затарке / разтарке, очистке, складированию и хранению, контейнеров				

Требования	Соответствующие действия Консультанта									
Тех. задание: "Проект обеспечит бенефициарам."	Армения (Кармир Блюр)	Азербайджан (порт Баку)	Грузия (порт Потн)	Казахстан (Актау; Алма-Ату, Чимкент)	Монголия	Кыргызстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Тош Тера; Сергили; Бухара)	Украина
	Рекомендации по созданию депо для пустых контейнеров	Рекомендации по созданию депо для пустых контейнеров и центра дистрибуции								
Обучение по внедрению информационных систем для клиентов и администрации	Рекомендации по использованию системы менеджмента терминала и информации (система еще не введены в эксплуатацию)	Рекомендации по использованию системы менеджмента терминала информации	Рекомендации к требованиям и спецификация информационной системы в соответствии со справочником терминала.			Рекомендации к требованиям и спецификация информационной системы в соответствии со справочником терминала.			Рекомендации к требованиям и спецификация информационной системы в соответствии со справочником терминала.	
	Лекции по применению информационной системы во время семинара маркетинга и развития бизнеса. Местная тренировка отдельных менеджеров. Практическое представление системы обмена информацией во время учебной поездки.					Лекции по применению информационной системы во время семинара маркетинга и развития бизнеса.			Лекции по применению информационной системы во время семинара маркетинга и развития бизнеса.	

Требования	Соответствующие действия Консультанта									
	Армения (Кармир Блюр)	Азербайджан (порт Баку)	Грузия (порт Потти)	Казахстан (Актак; Алма-Ату, Чимкент)	Монголия	Кыргызстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Тош Тера; Сергили; Бухара)	Украина
Тех. задание: "Проект обеспечения бенефициарам:"										
Помощь в обсуждении сотрудничества между различными видами транспорта (ж/д, автомобильным, морским...)	Помощь терминалам, портам и железным дорогам в подготовке многосторонних действий, организуя мультимодальные расширения транспортной цепочки, формируя комплексные предложения для доставки до двери и возврат пустых контейнеров объединенными видами транспорта ж.д./грузовики и изменениями от пустого возвращения к ожиданию следующей поставки клиентов. Способствование обмену опытом между другими портами и терминалами, железными дорогами и таможенной во время семинара маркетинга и развития бизнеса.					Способствование обмену опытом между другими портами и терминалами, железными дорогами и таможенной во время семинара маркетинга и развития бизнеса			Способствование обмену опытом между другими портами и терминалами, железными дорогами и таможенной во время семинара маркетинга и развития бизнеса	
Помощь в разработке сервиса «от двери до двери»	Услуги «от двери до двери» были разработаны и предложены «Silk Road Express» с участием местных организаций. Местные организации еще не готовы предложить такие услуги, так как это подразумевает контроль всей транспортной цепи от Европы, США или Азии, в страны Трасека. Но расширение интернациональной транспортной цепочки в странах Трасеса из порта полностью до двери получателя (или обратно) была осуществлена некоторыми местными организациями с помощью и советами Консультантов.									

Требования	Соответствующие действия Консультанта									
Тех. задание: "Проект обеспе-чит бенефициарам:"	Армения (Кармир Блур)	Азербайджан (порт Баку)	Грузия (порт Поты)	Казахстан (Актак; Алма-Ату, Чимкент)	Монголия	Кыргызстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Тои Тера; Сергили; Бухара)	Украина
Помощь в разработке и участие в региональными инициативами развития (терминалы и порты с их местной торговой палатой, чтобы развить движение совместными местными усилиями).	Невозможно определить никаких региональных инициатив развития			Способствовани-е коопе-рации между Казахской и Узбекской – Ж/Д по разработке совместного ж/д тарифа, чтобы сделать транспорты через Актау конкурентоспо собной. Невозможно определить никаких региональных инициатив развития					Способствование кооперации маленьких заво-дов по перера-ботке хлопка для сбора достаточ-ного количества груза в регио-нальных центрах, для того, чтобы сделать контей-нерный транспорт осуществимой. Способствование кооперации между Казахской и Узбекской Ж/Д по разработке совм-естного ж/д тари-фа, чтобы сделать транспортировку через Актау конку-рентоспособной. Невозможно опре-делить никаких региональных иници-атив развития.	
Контракты с дополнительными поставщиками услуг в Европе и где-либо еще (напр. Интерконтейнер, порты, экспедиторы, ... для развития движения)	Визиты и обсуждения с интермодальными сооружениями и операторами во время европейского тура по обучению. Переговоры с судоходными линиями для предоставления их контейнеров во время транзита, без изменения следовательно, сокращения цены на круговую транспортировку с владельцем судоходного оборудования.								Визиты и обсуждения с интермодальными сооружениями и операторами во время европейского тура по обучению.	

Требования	Соответствующие действия Консультанта									
Тех. задание: "Проект обеспе-чит бенефициарам."	Армения (Кармир Блюр)	Азербайджан (порт Баку)	Грузия (порт Поти)	Казахстан (Актак; Алма-Ату, Чимкент)	Монголия	Кыргызстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Тои Тера; Сергили; Бухара)	Украина
Совместное предоставление дополнительных услуг Каспийских морских портов.		Способствование переговорам с Актау относительно изменения шассис, для того, чтобы способствовать ускорению кругового движения парома. Соглашение с Каспийском Пароходством относительно предоставления дополнительных судов на линии Актау – Баку для контейнерных перевозок (когда это требуется)		Способствование переговорам с Актау относительно изменения шассис, для того, чтобы способствовать ускорению кругового движения парома.						
поддержка в эксплуатации TCLE	TCLE не эксплуатируется когда проект начался									
	Техническое задание не требует обучения.									

Планирование контейнерного движения

<i>Задачи соответственно техническим заданием</i>	<i>Выполненные задачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> • рассматривать существующие и возможные операции • Детальное рассмотрение оборудования, нового и существующего, на каждом месте • Формирование рабочего плана для контейнерного движения в близком сотрудничестве с управленческими работниками и штатом • Включить обучение для руководителей штата • Развить пользы и стоимости предложенного организационного плана • Создать план потенциальных услуг, которые могут быть прибыльно предложены • Рассмотреть существующие соглашения между терминалам, их модальными операторами, постоянными экспедиторами, таможенными организациями и клиентами. • Определить наиболее выгоднее рабочие практики для каждого 	<p>Соответствующие исследования были проведены экспертами, работающими над модулем А. Для выполнения задачи тех. задания как можно более эффективно в рамках лимитированного бюджета на обучение, был подготовлен справочник терминала. Этот справочник адресовал большинство аспектов – эксплуатационных, управленческих, организационных - контейнерной обработки в порту и внутренних терминалов. Во время практического обучения на месте справочник был адаптирован для индивидуальных требований каждого отдельного терминала.</p> <p>Обучительная деятельность для эксплуатационных рабочих и управленческого штата была спроектирована и выполнена на основе справочника.</p> <p>Справочник содержит секцию организационного планирования, которая была представлена во время обучения и были обсуждены пользы и расходы. В Баку, сектор контейнерной площадки был укомплектован персоналом в соответствии с коллективным планированием.</p> <p>Обучение на терминале включило определение и обсуждение дополнительных услуг, которые могут быть предложены. В результате этого в Баку, Кармир Блур и Бухаре были созданы депо для хранения пустых контейнеров. Баку так же разработал и предложил услуги по очистке, и грузовые услуги, такие как затарка/разтарка (контейнеров</p> <p>Было обнаружено, что сотрудничество между различными местными действующими лицами в транспортной цепочке было далеко от эффективного. Это происходило из-за недостатка реальной совместной работы и незнания концепций и намерения других партий. Поэтому участники местного семинара маркетинга и развития бизнеса, а также для тура обучения в Европе были отобраны из портов, терминалов, железных дорог, дорожного транспорта, таможенный и судоходных организаций. Были определены и обсуждены операционные преимущества, необходимые для осуществления успешной интермодальной транспортной работы. Консультантами были подготовлены и проведены совместные встречи с целью представления всех возможных услуг и нахождения решений для улучшения совместной работы между всеми партнерами, вовлеченными в работу по следующим вопросам:</p> <ul style="list-style-type: none"> Определение основных клиентов экспортного и импортного груза Определение груза, подходящего для контейнеризации Расчет индивидуальных тарифов и систем скидок (скользящая шкала по отношению к увеличению партии) Предоставления клиентам дополнительных услуг Разрешение и упрощение работ для таможенных процедур. <p>Эти встречи были подготовлены: порты с портами; порты с</p>

<i>Задачи соответственно техническим заданием</i>	<i>Выполненные задачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Определить масштабы выполнения работ для каждой организации в совещании с управлением • Рассмотреть структуры управления и количество штата 	<p>экспедиторами; экспедиторы с железными дорогами; терминалы с железными дорогами с таможней; порты с судоходными линиями с агентствами и экспедиторами</p> <p>Масштабы операционного действия были разработаны во время обучения на месте с штатом каждой организации. Были разработаны масштабы выполнения работ и обсуждены с управлением. Начальники отделов были определены для решения путей достижения целей выполнения. В консультации с управлением, отдельные процессы были изменены на рекомендованные, более лучшие.</p> <p>Предложения по управленческой структуре и уровню комплектации штатом были описаны в справочнике и обсуждены во время обучения.</p>

Информационные системы

<i>Задачи в соответствии с техническим заданием</i>	<i>Выполненные задачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Рассмотреть существующей информационной системы • Предоставлены рекомендации для лучшей адаптации к нуждам современного контейнерного движения, включая стоимость, инвентарный контроль, отслеживание грузов, предварительное информирование клиентов о тарифах и времени поставки. 	<p>Только в портах Баку и Поти существуют информационные системы, недавно предоставленные Трасека, для контейнерных операций. Терминал Карир Блюр и порт Ильичевск ожидали установления новых систем (также предоставленных Трасека). В других местах не было обнаружено никаких информационных систем, даже не на самом элементарном уровне.</p> <p>Во время семинара маркетинга и развития бизнеса, во время обучения на месте и во время отдельных тренировочных сессий были предоставлены управлению потребности и требования к информационной системе и ее отдельных компонентов и обсуждались длительное время.</p> <p>Во время тура обучения участникам была предоставлена информационные системы, используемые в Европейских странах. Справочник содержит спецификации информационных систем контейнерных терминалов, как основы для вполне развернутой MIS. Так как информационная система на компьютерной базе слишком дорогой для настоящей производительности большинства мест, так же была обсуждена ручная информационная система.</p>

Маркетинг

<i>Задачи в соответствии с техническим заданием</i>	<i>Выполненные задачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> Создать маркетинговые планы в совместной работе с бенефициарами Внедрить маркетинговые планы 	<p>Маркетинг в рыночно экономическом смысле очень отличался от концепции большинства управлений, потому что они привыкли к закрытым рынкам. Активно привлекать клиентов было очень необычно для них и они акцептировали этот подход только очень неохотно. Требовались большие усилия для убеждения и объяснения нужды в активном маркетинге. Во время семинара маркетинга и развития бизнеса было представлено маркетинговое планирование, и был сделан краткий набросок маркетингового плана. Во время обучения на месте и учебных сессий были обсуждены планы отдельных мест. Для порта Баку, Поти а так же для терминала Кармир Блур были предоставлены рекомендации и помощь в развитии маркетинговых планов. Бухарский хлопковый центр получил рекомендации относительно маркетинговых мероприятий, для самостоятельной разработки регионального центра консолидации.</p> <p>Основная маркетинговая деятельность включала в себя активный маркетинг для проекта «Silk Road Express», например сбор груза в основном в Европе. Во время индивидуальных встреч Консультант как можно больше информировал маркетинговых экспертов бенефициаров об их деятельности.</p> <p>Пока те, кто принимает решение и маркетинговые эксперты вообще не или очень плохо говорят на английском языке, пока не возможно свободно осуществить международные путешествия с целью привлечения клиентов а надо одобрить их вышестоящим авторитетом, пока нет бюджета для маркетинга и пока коммуникационные связи ненадежны и управлены в формальном виде, не возможно заниматься эффективным международным маркетингом.</p>

Рекламирование

<i>Задачи в соответствии с техническим заданием</i>	<i>Выполненные задачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> Подготовить рекламный материал Распространять рекламный материал в Европе и странах бенефициарах 	<p>В начале проекта долго вообще не было ясно какой местный партнер будет и с каком вкладом участвовать в проекте. Поэтому тогда было невозможно подготовить рекламный материал. Так же большинство предполагаемых клиентов «Silk Road Express» не реагируют на публикацию анонса или рекламу, но должны выиграть за счет индивидуальных торговых контактов. Не было подготовлено специальных рекламных материалов.</p> <p>Тем не менее, «Silk Road Express» был упомянут и прорекламирован в рекламном материале и на веб страничке ведущего консультанта POLZUG. Так же был опубликован некоторый рекламный материал в экономических журналах на Кавказе.</p> <p>Транспортный Шелковый путь представил себя также профессиональному обществу, совместно с портом Баку, на конференции в Баку в 1999</p>

	<p>«Silk Road Express» был представлен существующим и потенциальным клиентам в Европе и странах бенефициаров личными профессиональными презентациями. Маркетинговая Ассоциация порта Гамбурга согласилась представить «Silk Road Express» через свои представительства по всему миру.</p>
--	---

Региональное развитие

<i>Задачи в соответствии с техническим заданием</i>	<i>Выполненные задачи</i>
<ul style="list-style-type: none"> Способствовать тесное включение терминалов в региональные инициативы развития через местные или международные агентства, местные промышленные и торговлю и международные инвесторы Способствовать вовлечения в развитие экспортных свободных зон 	<p>Консультанты не смогли определить какие либо инициативы регионального развития упомянуты в техническом задании, которые были бы в таком реализационном состоянии что активное участие казалось выгодным.</p> <p>В Казахстане и Узбекистане было облегчено совместные усилия между двумя национальными железными дорогами, в результате объединенная стоимость доставки из Узбекистана через порт Актау коммерчески пригодна.</p> <p>На Кавказе, Грузинская и Армянская железные дороги объединились для получения контракта на круговую транспортировку контейнеров между Арменией и Грецией</p> <p>На Кавказе, местные частные мануфактурные предприятия получили помощь в изменении их транспортной системы, что дало возможность получить выход на международные рынки и успешно продавать свою продукцию на Среднем Востоке, Европе и Северной Америке.</p> <p>Деятельности проекта в отношении транспортировки хлопка из Узбекистана завершилась существенным объемом хлопка перевезенного в контейнерах за первое время.</p> <p>Создание свободной зоны в порту Баку было предложено ранним проектом Трасека, тогда же и были подготовлены все соответствующие документы. Все эти документы все еще находятся в соответствующих государственных организациях, но никакого решения пока нет. В Казахстане была идея создания свободной зоны в порту Актау, но планирование было слишком преждевременным, чтобы оправдать вовлечение проекта. Другие свободные зоны развития инициативы не смогли быть выявлены.</p>

5 Изученные уроки и рекомендации

5.1 Выводы

Что касается транспортных операций, этот проект представляет собой ограниченный успех для маршрута Трасека и для команды Консультанта, но принес большой успех для торговли, в области цен на транспорт, которые значительно снизились через оба маршрут Трасека, а также конкурирующий северный маршрут. Кроме этого, клиенты извлекли пользу из-за улучшения представленных услуг интермодальной работы; это произошло благодаря установлению предоставленного Европой оборудования на контейнерных терминалах, удаленных от моря, и программе обучения работы терминала, которая была предоставлена в то же время.

Ниже приведены комментарии к тому, как улучшить настоящую ситуацию и продолжить модернизацию транспортных условий, улучшить транспортные и транзитные процедуры и в конечном итоге облегчить перевозки между Кавказом и Центральной Азией с одной стороны и остальным западным миром с другой.

5.2 Изученные уроки

- Железные дороги все еще очень сильные организации; они все еще пользуются большой свободой от своих правительств; их политика не всегда совпадает с государственной линией политики;
- Вдоль пути Трасеса нет коллективной стратегии всех операторов «от конца до конца»; каждая партия (железные дороги, управления портами, судоходные линии, терминалы, ...) пытаются максимально увеличить свою прибыль без учета последствия их решений на выгоды и предприятия всего маршрута.
- Кавказ - это типично транзитная зона; Консультант не смог установить является ли политика кавказских операторов стремится на создание долгосрочного транзитного движения и на предложение конкурентоспособных и стабильных условий или цен, ожидаемых клиентами (таких как, например, Швейцария или Австрия сделали в западной Европе); в некоторых случаях, цели ясно были краткосрочные.
- Транзитные правила и практика часто непредсказуемые и иногда транспорты были заблокированы, когда неожиданно во время транспорта были изменены транзитные правила; эта тенденция как кажется, не остановлена;
- Таможенные комитеты - это ново созданные организации; они проявляют склонность к применению их новой власти в запретном порядке, далекой от международной практики; эти предприятия искусственно проявляют, когда новые процедуры изменяли ежедневные операция и делали их все более трудными и нечестными;
- Когда мы затрагиваем вопросы маркетинговой стратегии и стратегии продаж то почти нет чувство "Трасека" сотрудничества
- Местные операторы рассматривают Северный путь (через Россию) и маршрут Трасеса не как альтернативные, а как конкурирующие; продавцы не привыкли предлагать клиентам оба решения.
- Российский бизнес, все еще контролирует большую часть движения в/из Центральной Азии; несмотря на их выраженный интерес в маршруте Трасека они не используют его в такой степени как они могли бы
- Реконструкция порта Актау и строительство Узбекской железнодорожной линии к западной границе Казахстана открыли новый ранг возможностей: (i) мощность железнодорожной сети

для обслуживания центрально-азиатских центров удвоилась, (ii) прямой доступ к Казахской железнодорожной сети улучшили железнодорожную конкурентоспособность (iii) возрасла безопасность маршрута Трасека так как между Баку и дальними центрами центрально азиатского направления сейчас существует два пути – если один маршрут будет блокирован или станет не конкурентоспособным, то движение может быть направлено по другому пути;

- Транзитная тарифная политика не базируется на стоимости (или только частично); окончательные тарифы не могут быть рассчитаны как критерий к мере рентабельности железнодорожных транспортных операций; а это неопределенность лишает железную дорогу логического экономического обоснования для переговоров с клиентами;
- Правила политики транзитных тарифов является чрезвычайно «гибкой»: как результат этого нет таких вещей как бесспорно эффективной в использовании системы «транзитного» тарифа;
- Применение правил политики транзитных тарифов даже более «гибко»: несмотря на двухлетние встречи Объединения железных дорог, каждая сеть решает, какое правило будет применяться а какое нет и когда – валютный курс, налог на добавочную стоимость, «импорт» коэффициенты и прочее.
- Специальные соглашения часто изменяются или отменяются без зараненного объявления или объяснения причин; Туркменистан даже решил приостановить применение договора «САРАКС»;
- Окончательная тарифная система является в сущности несправедливой: здесь существует столько возможностей дать скидки – до 50%!- что транспортные цены - результат только непосредственного переговоров лицом к лицу, а не применения тарифной политики; сравнимые клиенты со сравнимым транспортом должны платить разные тарифы для транспорта, более того условия могут быть изменены в любое время с уведомлением в последний момент или вообще без него;
- Торговцы вынуждены работать с большими местными операторами (часто подконтрольные компании Железнодорожной сети), когда они подписывают контракт на продажу с экспортными объединениями, контролируемые государством; в результате этого большие операторы доминируют на экспортном рынке, тем не менее, они не могут предложить сервис «от конца до конца» из/в западные страны запрошенные сегодняшними клиентами; торговцы должны управляться с устаревшими условиями сиф (стоимость, страхование и фрахт), которые делают бессмысленным интермодальный транспорт;
- Условия и цены, существующие на морском участке маршрута, (между западным рынком и портами обслуживающими Центральную Азию в Грузии, России, Балтийских государствах или Иране) такие же важные как и условия «местной» Трасека так как они составляют по крайней мере одну треть от цены транспорта «от конца до конца».
- Ключом к решению проблемы Трасека является усовершенствование условий и цен транспорта из/в Поти-Батуми через Черное или Средиземное моря; тарифы и условия, предложенные в настоящее время судоходными линиями посещающие Грузинские порты все еще препятствуют развитию этого маршрута.
- Генеральный груз составляет только небольшую часть денег заработанных Железной дорогой; основными грузами все еще являются нефтепродукты и сырье; в результате этого железная дорога показывает небольшую заинтересованность для генерального груза, не смотря на то, что он может быть крайне необходим для экономики (и занятости) стран Трасека
- восточное направление контейнерного движения состоит из протоваров и продуктов питания; это хорошо развито; цифры за 2000 год показали, что движение возобновилось после рублевого кризиса в России.
- западное направление движения контейнеров может состоять только из хлопковой тюков; последнее государственное решение экспорта хлопка в контейнерах имеет только ограниченные последствия; во время проекта западные торговцы и Консультанты объединили

свои усилия для запроса эффективных мер с высоко стоящего начальства; начатая в течении 1999-2000 государственная и министерская компания успешно принуждала экспортировать часть хлопка в контейнерах.

- настоящая тенденция в восточном и западном направлении контейнерного движения показывает, что необходимый баланс между импортом и экспортом контейнеров может быть получен

5.3 – Рекомендации для дальнейшей деятельности

Уроки, полученные от Консультанта, привели к следующим рекомендациям; безусловно, некоторые из них уже принимаются во внимание; тем не менее, эти рекомендации указаны ниже для новых читателей.

5.3.1 Учреждения

Трасеса государства нуждаются в сильных учреждениях для управления вопросами транспорта, транзита и торговли:

- на национальном уровне создание Министерств Транспорта было бы хорошо для того, что правительство будет принимать окончательное решение относительно транспортных правил и норм; в результате чего, политика таких больших организаций как железные дороги, управления портов, судоходные компании совпадала с государственными интересами и интересами народа.
- На международном уровне, Межправительственная комиссия будет изучать, подготавливать и предлагать решения для правительственного участия для того, чтобы гармонизировать правила, нормы и процедуры; она так же должна изучать возможные схемы создания соглашений Трасека в транспортных операциях.
- Сейчас транзит играет еще большую роль, чем в прошлом; отличающиеся политики транзитного налогообложения (или процедур) может стать основным вопросом в ближайшем будущем; все международные организации такие как Межправительственная комиссия должны гарантировать свободный доступ к странам без выхода на море;
- Транспортные и транзитные организации должны быть открыты для всех интересующихся сторон; ни одна страна не может быть выкинута из международного соглашения, даже если можно его объехать; присутствие Туркменистана в организациях, связанных с Трасека, необходимо активно способствовать.

5.3.2 К рыночной экономике

Справедливые практики могли бы улучшить эффективность транспортной системы. Среди принятия нескольких простых решений Консультант рекомендует следующее:

- Торговцы должны быть свободны в выборе своих торговых экспедиторов; безусловно, это означает, что контракты на продажу должны не быть обусловлены подписью параллельных транспортных контрактов с «рекомендованными» компаниями торговых экспедиторов; свобода выбора – и результатом ответственность торговцев - должна стать правилом;
- Вместо сохранения местных монополий, государственные органы управления должны поддерживать эффективное товарищество с западными операторами;
- В рамках схемы программы Трасека, государственные органы управления должны поощрять создание новой международной системы железнодорожных тарифов; Консультант не хочет возражать монополии, но предлагает принять некоторых приказы и разумные объяснения в

настоящую систему, которая более не имеет никаких реальных экономических оснований; правила относительно справедливой практики могли бы быть занесены в эти новые тарифы.

5.3.3 Сотрудничество между операторами

Основной помехой маршрута Трасека является большое количество вовлеченных в работу операторов; поэтому сотрудничество является ключом этой проблемы.

- Агрессивная маркетинговая политика казалось не может развиваться с такими большими числом оператор; в результате понятие «общий оператор» не пропало из их памяти; в рамках схемы IGC-TRASEKA это может быть воскрешено и применено для специальных «пробных путей» «пробного движения» или «пробного сервиса»;
- Сотрудничество с Российскими операторами должно быть продумано и должно развиваться с такими точными целями как: (i) сохранить независимость мелких операторов и освободить их от любого возможного давления от больших Российских интересов; (ii) сделать маршрут Трасека прибыльным для Российских операторов; (iii) убедиться, что соответствующие институты Трасека будут оставаться без сомнений под контролем стран Трасека
- Сотрудничество с судоходными линиями посещающими Грузинские порты через Средиземное и Черное моря для создания более конкурентоспособного морского сообщения;
- Сотрудничество с владельцами контейнеров и операторами для создания депо для контейнеров

5.4 Принципы новых проектов интермодальной работы

Всегда существует конфронтация между приоритетами бенефициаров и приоритетами западных Консультантов; бенефициары ожидают больших денег на закупку оборудования; западные Консультанты настаивают на проведении практических ежедневных работ, которые должны быть улучшены до мирового уровня.

Интермодальные услуги не исключение.

Необходимые вложения в терминалы удаленные от моря практически закончены.

По мнению Консультанта надо подчеркнуть следующие аспекты:

- Реализация схемы хорошего сотрудничества: так как местные операторы никогда не будут находиться в состоянии проведения своей собственной эффективной маркетинговой политики в западной Европе или Америке им необходимо объединиться в стабильные и полезные для работы сотрудничества.
- Создание центров обучения: совместная работа с западными фирмами означает овладение всеми сторонами мировой практики на всех уровнях; кроме того, люди, однажды обученные, часто уходят от больших операторов (железных дорог, терминальных операторов,...) и открывают частный бизнес; следовательно, проведение профессионального обучения постоянно необходимо.

Бенефициарам также выражают необходимость точного определения проектов, которые приведут к практическим результатам в ежедневной работе. В этом отношении рекомендованы следующие проекты, не смотря на то, что они должны быть приложены ко всем видам транспорта, будет легче сначала осуществлять их в транспорте и транзите контейнеров; их применения для других видов транспорта может иметь место позже:

- Проектирование новой международной железнодорожной системы тарифов (по крайней мере для контейнерного движения)
- Разработка международного соглашения транзитных платежей, правил и процедур (с приоритетом к транзиту контейнеров)

6 Форма 2.3: ОТЧЕТ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕСУРСОВ

Название проекта: Трасека интермодальные услуги		Номер проекта: TNREG 9702		Страны: Украина, Грузия, Армения, Азербайджан, Туркменистан, Казахстан, Таджикистан, Киргизстан, Узбекистан		Page: 2.3 / 1				
Срок: декабрь 1999 – Август 2000		Подготовлен: 1 сентября 2000		ЕС Консультант : Polzug - Axis - НРТИ Консорциум						
Цели проекта:										
РЕСУРСЫ/ИТОГИ	ВСЕГО ЗАПЛАНИРОВАНО		ПОСЛЕДНИЙ ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД		ПОСЛЕДНИЙ РЕАЛИЗОВАННЫЙ ПЕРИОД		ВСЕГО РЕАЛИЗОВАНО		В ОСТАТКЕ	
	СНГ	ЕС	СНГ	ЕС	СНГ	ЕС	СНГ	ЕС	СНГ	ЕС
Эксперт по Развитию Бизнеса 1	65 дней	42 дня	0 дней	14 дней	0 дней	14 дня	56 дней	22 дня	9 дней	20 дней
Эксперт по Развитию Бизнеса 2	100 дней	15 дней	9 дней	20 дней	50 дней	32 days	327 дней	76 дней	-227 дней	-61 день
Эксперт Ж/Д Операций	59 дней	8 дней	0 дней	0 дней	0 дней	3 дня	26 дней	17 дней	33 дня	-9 дней
Ж/д эксперт	46 дней	10 дней	0 дней	0 дней	0 дней	0 дней	46 дней	10 дней	0 дней	0 дней
Эксперт по Перевозкам	25 дней	17 дней	0 дней	10 дней	0 дней	8 дней	0 дней	17 дней	25 дней s	0 дней
Экс. Интермодальных Операций	22 дня	2 дня	дни	дни	31 дней	0 дней	дни	дни	дни	дни
Эксперт по Маркетингу	84 дня	10 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Экс. по Ж/д Маркетгу + Финансы	20 дней	4 дня	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Эксперт по Тарифам	24 дня	2 дня	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Юридический Эксперт	69 дней	10 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Рыночный Аналитик	30 дней	12 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Экс. MIS + Учет Затрат	45 дней	5 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Финансовый Эксперт	25 дней	9 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Экс по Базе данных Проекта	20 дней	0 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Транспортный Экономист	24 дня	0 дней	0 дней	0 дней	0 дней	0 дней	20 дней	0 дней	4 days	0 дней
Координатор Проекта	150 дней	28 дней	10 дней	10 дней	0 дней	24 days	40 дней	63 days	110 дней	-35 дней
Директор Проекта + Backstopper	44 дня	21 день	5 дней	0 дней	5 дней	10 дней	38 дней	47 дней	6 дней	-26 дней
Содиректор Проекта	130 дней	76 дней	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни	дни
Лектор / Обучение	202 дня	90 дней	20 дней	00 дней	31 days	0 дней	227 дней	90 дней	-25 дней	0 дней
Подитог	1148 дней	351 дней	274 дня	145 дней	269 дней	165 дней	694 дня	259 дней	21 день	-6 дней
Местные специалисты	1500 дней		дни		350 дней		1786 дней		-286 дней	
Подитог	1500 дней		дни		350 дней		1786 дней		-286 дней	
Переводчик	815 дней		0 дней		162 дня		696 дней		119 дней	
Переводчик (конференция)	60 дней		60 дней		13 дней		42 дня		18 дней	
Подитог	875 дней		360 дней		325 дней		738 дней		137 дней	
ИТОГ	3559 дней		дни		дни		дни		дни	

7 Форма 1.6. ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ НА СЛЕДУЮЩИЙ ПЕРИОД

Название проекта: Трасека интермодальные услуги	Номер проекта: TNREG 9702	Страны: Украина, Грузия, Армения, Азербайджан, Туркменистан, Казахстан, Таджикистан, Киргизстан, Узбекистан	Page: 2.3 / 1
Срок: декабрь 1999 – Август 2000	Подготовлен: 1 сентября 2000	ЕС Консультант : Polzug - Axis - НРТИ Консорциум	
Цели проекта:			

№	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ												ВЛОЖЕНИЯ					
		1999 (месяцы)						2000 (месяцы)						Консультант ЕС	ДРУГИЕ Полеты				
		Июль	Авг	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь						
A1, 2 1	проект текста соглашений														4 weeks				
2	описание продукта интермодальных услуг, сориентированного на потребителя																		
3	подготовка реальных цен на различные продукты					xxxx								6 weeks					
4	разработка транспортных контрактов																		
5	Прогноз операционного бюджета							xxxx										4 weeks	
6	определение конечных затрат по интермодальным услугам																		
A2, 1 1	разработка бизнес, маркетинг и финансового планов					xxxx	xxxx	xxxx						3 weeks					
A2, 2 1	реализация интермодальных услуг вдоль маршрута Трасека	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx			64 weeks			
2	описание фактической системы, субподряд и тестирование					xxxx	xxxx	xx	xxx									8 weeks	
3	распечатка руководства по информационной системе								xxxx										
B1, 1 1	Разработка методики и проведение обучения по Управлению Информационными Системами				xxxx	xxxx	xxxx												
2	описание обучения по потенциаль- ной будущей деятельности			xx	xxxx	xxxx												
3	проведение обучения по маркетингу				xxxx	xxxx	xx												



No	ACTIVITIES	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	June		EC Consultant			
4	проведение обучения в подготовке и размещении материала для публикаций						xxxx		xxxx	xxxx	xxxx				22 weeks			
5	проведение обучающих мер для поддержки исполнения интермодального пилотного расширения				xx	xxxx	xx	xxxx	xx	xxxx	xxxx							
B2	обучающие поездки в Западную Европу			xxxx	xxxx	xxxx									17 weeks	48 Flights		
													TOTAL	128 weeks				

Приложение 1

Экспресс “Шелковый Путь” - Тарифы

Экспресс “Шелковый Путь”-тарифы

Сервис, разработанный Polzug в сотрудничестве с Тасис-Трасека

Все предоставленные цены выставлены в долларах США, Данные цены включают терминальные расходы в пункте окончательного назначения и транзитную декларацию, Хранение в Потти – 3 дня бесплатно.

Ех морской порт Потти/Грузия или наоборот						
Терминал	Одно направление порожний		Одно направление полный		Туда. обрат. полн./порож.	
	20'	40'	20'	40'	20'	40'
1. Баку, Азербайджан. Контейнерный терминал Коммерч. морск. порт Баку Дальнейшая транспортировка в окрестностях Баку. туда/ обратно	316,00	484,00	716,00	1.043,00	1.032,00 105,00	1.527,00 125,00
2. Ереван. Армения Контейнерный терминал Кармин Блур Дальнейшая транспортировка в окрестностях Еревана. туда/ обратно	286,00	454,00	695,00	1.050,00	981,00 105,00	1.494,00 125,00
3. Тбилиси, Грузия Пункт назначения получают, (туда/обратно) вкл. коносамент, и тамож. Пошл, вкл. НДС					560,00	781,00
4. Гори, Грузия Пункт назначения получают, (туда/обратно) вкл. коносамент, портовые расх, и тамож. пошл					480,00	635,00

Ставки действительны до 31.12.2000

В случае запроса можно предложить и другие услуги

Этот тариф приемлим для всех генеральных грузов.

Для цветного металла и опасного груза применяется коэффициент -2

Для груза в танк контейнерѐх коэффициент- 1.4

Для груза в реф. контейнерах коэффициент 1,35

Офис в Потти, Грузия
К. Корчилава: mob: +995-99 53 93 98
А. Шенгелия: mob: +995-7740 76 55
тел + факс: +995-393-210 85
e-mail: HPTI_Geo@access.sanet.ge
адрес: Поттийский Порт,
Потти, Грузия
Ул. Нико Николадзе 1

Главный офис в Гамбург
Polzug Polen Hamburg Transport GmbH
Тел: +49-40-74 11 45 50
факс: +49-40-74 11 45 45
e-mail: info@polzug.de
Г. Персдорф
Тел: +49-40-788 78 131
факс: +49-40-788 78 178

Офис в Баку, Азербайджан
Е. Агаева: mob: +994-50 216 27 26
тел + факс: +994-12-98 96 14
e-mail: Vaku@HPTI.Baku.de
адрес: Бакинский порт
Баку, Азербайджан
ул. Гаджибекова 62

Приложение 2

Тариф-образец грузовых экспедиторов Кавказа

Ж/д тариф для транспортировки контейнеров на Кавказе от Грузинской судоходной линии

Цены в ам. долл.

маршрут	20' контейнер		40' контейнерг	
	полный	порожний	полный	порожний
Поти - Гардабани	150	75	260	130
Гардабани - Потти	140	70	240	120
Поти - Баку	450	225	760	380
Баку - Потти	440	220	730	365
Поти - Садахло	240	120	420	210
Садахло - Потти	230	115	400	200
Поти - Тбилиси Тбилиси – Потти	160	80	280	140

Примечание:

Этот тариф приемлим для всех контейнеров с генеральным грузом
 Для цветного металла и опасного груза применяется коэффициент -2
 Для груза в танк контейнерах коэффициент- 1.4
 Для груза в реф. контейнерах коэффициент 1,35

Приложение 3

Официальный тариф по железнодорожным перевозкам (Туркменистан, Казахстан)

МТТ / САРАКСКИЙ ДОГОВОР

**ТАРИФ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ТРАНЗИТНЫХ КОНТЕЙНЕРОВ
ЧЕРЕЗ ТУРКМЕНИСТАН ДЛЯ 20' КОНТЕЙНЕРОВ**

(проверена в декабре Казахскими, Узбекскими и Азербайджанскими экспертами)

ТРАНЗИТНАЯ СТРАНА	ГРУЗИЯ	АЗЕРБАЙДЖАН	ТУРКМЕНИСТАН	УЗБЕКИСТАН
Расстояние	360	502	1163	787 км
Тариф за контейнер	621	884	1788	1374 швец. фр.
Коэффициент относительно расстояния	0,4	0,5	0,25	0,25
<i>Исходящий тариф</i>	248,4	442	447	343,5 швец. фр.
конверсия швец. франки / US\$	1,38	1,48	1,48	1,48
<i>Тариф в долларах США</i>	180,0	298,6	302,0	232,1 US \$
Ставка НДС	0%	20%	20%	0%
<i>Тариф вкл. НДС</i>	180,0	358,4	362,4	232,1 US \$
коэффициент "импорта"	1,2	1,0	1,0	1,0
<i>Исходящий тариф</i>	216,0	358,4	362,4	232,1 US \$
"Саракские" скидки	50%	50%	0%	50%
<i>Цена транспортировки</i>	108,0	179,2	362,4	116,0 US \$

В реальности Туркменистан уже больше не применяет САРАКСКИЙ договор. Более того, они требуют 3.5% комиссионных за все международные перевозки.

ОБЩАЯ ЦЕНА ПО ТРАНЗИТНЫМ ПЕРЕВОЗКАМ, в долларах США Вкл. все расходы по транзитным перевозкам (Поти-Батуми/граница Казахстана-Ченгельди)	20"		40" 1,8 коэф. конверсии		
	детальный	суммированная	детальный	суммированная	
Поти / терминальные расходы	74	74	88	88	
Плата за оформление транзитной декларации (за коносамент)	140	214	140	228	
Грузия, вкл местную ж/д станцию	114	328	194	422	
Азербайджан, вкл местную ж/д станцию	330	658	530	952	
Баку / терминальные расходы (3,20"/вагон)	18	676	36	988	
Пересечение Каспийского моря	279	955	558	1546	
Туркменбаши / терминальные расходы (3,20"/вагон)	30	985	60	1606	
Туркменистан	362	1347	652	2258	
Узбекистан	116	1463	209	2467	
Общая цена за перевозку транзитного контейнера		1463		2467	Дол.США / конт.
<i>Цена за 1 т. хлопка (23.5 т/контейнер.)</i>				105	<i>Дол США / т</i>

казахстан

Табл. 2 : Казахстан / (МТТ)-транзитный тариф /
оговоренный скидки

								МТТ транз. тарифы			Скидки	Факт тарифы		
от	до	Км.	основа 20"	Козф. на основе расстояние	обмена Козф \$/шв.фр	Козф. частный Конт..	TVA Европа	ТАРИФ 20" \$	Козф. 40" /20"	ТАРИФ 40" \$		ТАРИФ 20" \$	Козф. 40" /20"	ТАРИФ 40" \$
Ченгелды	Дружба	1771	1899	0,25	1,48	0,85	0%	273	1,8	491	35%	177	1,8	319
	Луговая	476	831	0,35	1,48	0,85	0%	167	1,8	301	50%	84	1,8	150
Актау	ВЕЙНЕУ	422	744	0,25	1,48	0,85	0%	107	1,8	192	50%	53	1,8	96
	Ченгелды	2524	2038	0,35	1,48	0,85	0%	410	1,8	737	35%	266	1,8	479
	Дружба	4141	2334	0,4	1,48	0,85	0%	536	1,8	965	35%	349	1,8	627
	Луговая	2846	2093	0,35	1,48	0,85	0%	421	1,8	757	35%	273	1,8	492
													Возврат порож.:	50%

ТЕЛЕГРАММЫ, ПОЛУЧЕННЫЕ ОТ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

Официальная общая тарифная политика
(изменения в обменном курсе)**Таджикистан**

Обменный курс Швейцарских франков на дол. США изменился (телеграмма от 29/05/2000)

По этой причине с 20 сентября, 2000 г Таджикская железная дорога. налагает более высокий коэффициент (1,18) на тарифные ставки

Узбекистан

Обменный курс Швейцарских франков на дол. США изменился(телеграмма от 29/05/2000)

По этой причине с 10 сентября, 2000 г Узбекская железная дорога. налагает более высокий коэффициент (1,15) на тарифные ставки Узбекской железной дороги в2000 году.

Туркменистан

Обменный курс Швейцарских франков на дол. США изменился (телеграмма от 29/05/2000)

По этой причине с 20 сентября, 2000 г Туркменская железная дорога. налагает более высокий коэффициент (1,15) на тарифные ставки стран СНГ в2000 году

Приложение 4

УКРФерру

Перевод предложения, полученного от коммерческого директора судоходной компании УКРФерри, 5 Июня 2000

Тариф для контейнерной перевозки Ильичевск - Поти и наоборот

20' контейнера и танк контейнера (конвенционный груз, не опасный груз)

Морской фрахт Ильичевск - Поти	400.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Ильичевске	55.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Поти	270.-- USD за контейнер
(если 2 x 20' контейнеров на один вагон)	135.-- USD за контейнер

40' контейнера (конвенционный груз, не опасный груз)

Морской фрахт Ильичевск - Поти	800.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Ильичевске	85.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Поти	270.-- USD за контейнер

Расходы за маневрирование, сортировки платформы на пароме согласно судовой схеме расположения вагонов и предворительный осмотр включаются в ж/д тарифы и оплачиваются экспедитором.

Транзитная пошлина согласно тарифной политики УЗ за "Фрахтовой год 2000"

Эти же самые пункты включаются в портовые расходы порта в Поти.

Еженедельное расписание прибытия паромов:

Среда из Ильичевска

Воскресение из Поти

Приложение 5

Юридические Аспекты

5.1 Предложение для долгосрочного
сотрудничества

5.2 Статус Узбекской Компании

Приложение 5.1

Предложение для долгосрочного сотрудничества

1 Введение

Любому долгосрочному сотрудничеству понадобится определить юридическую форму. В нижеследующей главе Консультант рассмотрел два варианта:

1. Основание местной эксплуатационной компании (напр. в Узбекистане)
2. Основание “Европейской Экономической Заинтересованной Группы” (т.н. GEIE / Groupement Européen d’Intérêt Economique в странах, где говорят на французском) в Бельгии или Люксембурге.

С юридической точки зрения данная процедура состоит в том, чтобы создать компанию, отвечающую следующим характеристикам:

- **Цель:** в интересах партнёров, входящих в такую компанию, она призвана обеспечить продажу услуг смешанной транспортной группы на маршруте Азия-Европа-Азия, проходящем по территории одной или нескольких стран-участниц проекта ТРАСЕКА.
- **Партнёры:** государственные и частные, юридические и физические лица из стран Средней Азии, Кавказа или Европейского Союза, прямо или косвенно занимающиеся вопросами международных транспортных перевозок.
- **Юридическая форма:** торговая компания с объединением капиталов.
Наименование: так как компания ещё не имеет названия, обозначим её *Совместный Оператор*.
- **География деятельности:** подобная компания должна иметь возможность осуществлять свою деятельность на территории всех стран ТРАСЕКА. Но, с другой стороны, юридически, у компании будет только один главный офис. Партнёры сами определяют, на территории какой страны он будет находиться и, соответственно, к какой правовой системе относиться.
- **Прибыли:** получение прибылей не является прямым предназначением подобной компании. Своей деятельностью она, скорее, должна способствовать экономическому развитию партнёров, которые-то и должны получать прибыли от её деятельности.

В этой связи, на передний план выдвигается задача выбора правовой системы, которая и будет определять юридические аспекты деятельности компании: либо европейское право, либо право одной из стран ТРАСЕКА.

В любом случае, компания должна осуществлять свою деятельность в тех странах, которые участвуют в данном проекте. Предлагаются четыре формы для деятельности компании:

- простое корреспондентское соглашение с партнёром в той стране ТРАСЕКА, где она будет действовать;
- открытие Бюро представительства, которое, однако, будет ограничено в юридическом плане;
- создание на месте отделения компании;
- создание на месте филиала компании с участием местного партнёра

В данном конкретном случае предлагаются два варианта:

- в рамках узбекского права ⇒ акционерное общество (А.О.);
- в рамках международного европейского права ⇒ европейская экономическая группа (Е.Э.Г.).

2 1. Узбекская сервисно-экспедиционная транспортная компания

2.1 Юридическая форма

Исходя из того, что компания будет иметь своей целью развитие деловых связей между партнёрами в области международных транспортных перевозок и работать, таким образом, в нескольких странах, юридической формой для неё может являться только статус акционерного общества с объединёнными капиталами.

Принимая во внимание тот факт, что компания будет объединять нескольких партнёров из разных стран, она неизбежно примет форму предприятия смешанного типа, так как участниками станут государственные и частные, юридические и физические лица.

Общий баланс интересов, который необходимо будет обеспечить, приводит к тому, что компания принимает форму акционерного общества закрытого типа.

2.2 Цель

Постольку поскольку речь идёт о сервисно-экспедиционной компании в области транспорта, то цель её деятельности может быть сформулирована следующим образом: организация и материально-техническое обеспечение перевозок различными видами транспорта между Европой и Азией. Для обеспечения этой цели компания будет осуществлять с территории Узбекистана следующие операции:

- коммерческое продвижение на рынке услуг смешанной транспортной группы;
- коммерческая «разработка» клиентуры среди отправителей и получателей грузов;
- погрузка и доставка грузов конечным перевозчикам - транспортным организациям и компаниям;
- работа с субподрядчиками, т.е. с конечными перевозчиками (автомобильными, железнодорожными, авиационными, морскими и речными транспортными организациями и компаниями);
- оформление транзитной и таможенной документации;
- хранение на складе и погрузочно-разгрузочные работы;
- аренда транспортного, упаковочного и погрузочно-разгрузочного оборудования.

А также осуществлять все регистрационные, коммерческие, финансовые операции, а также необходимые для выполнения вышеуказанных задач операции с недвижимостью.

Данный пункт фигурирует в Уставе (статья 3), приложение №1.

2.3 Партнёры

Партнёрами могут являться физические и юридические лица, государственные или частные, узбекские или иностранные: в этом плане – свобода выбора, но один из партнёров должен обязательно быть узбекским.

Условие минимального участия в капитале для иностранных участников:

- иностранные партнёры – физические лица должны открыть банковский счёт на территории Узбекистана и предоставить копию паспорта. На этом банковском счёте должна быть минимальная сумма в \$ 10. Этот счёт может и не функционировать.
- Иностранные партнёры – юридические лица не из стран С.Н.Г. должны представить свидетельство о регистрации в своих странах и свои Уставы в переводе на русский и узбекский языки. Все эти документы должны быть заверены нотариусом и легализованы в посольстве Узбекистана в соответствующей стране. Этим же требованиям должно отвечать и банковское свидетельство о платёжеспособности партнёра.
- Что касается партнёров юридических лиц из стран С.Н.Г., то они должны представить лишь свидетельства о регистрации в своих странах и свои Уставы, заверенные нотариусом.

2.4 Уставной капитал

- В случае со смешанными компаниями закрытого типа минимальная сумма вносимого капитала определяется в \$ 150.000, из которых 30% вносятся сразу, а остальные 70% - в течение ближайших двенадцати месяцев.
- Минимальная доля вносимого капитала для иностранных партнёров = 30%.
- Государственное юридическое лицо обязано предоставить разрешение на внесённый капитал.

2.5 Процесс создания компании

Создание компании происходит в три этапа:

- а) Декларация о создании компании
- б) Протокол заседания Учредительного собрания
- в) Регистрация

а) Декларация о создании компании

Декларация о создании компании представляет собой довольно короткий документ, в котором партнёры заявляют о своём намерении создать компанию и определяют основные направления её деятельности.

Данный документ является кратким изложением Устава, поэтому его необходимо составить до начала процедуры создания компании.

б) Протокол заседания Учредительного собрания

Учредительное собрание это заседание всех участников с целью принятия решения о создании компании. Учредительное собрание осуществит:

- принятие Устава;
- назначение управленческого аппарата;
- назначение контрольных органов;

- внесение уставного капитала в банк.
- На заседании ведётся протокол, который становится официальным документом, подтверждающим создание компании.

в) Регистрация

Регистрация производится в соответствующем отделе министерства юстиции. За регистрацию взимается сбор, состоящий из двух частей:

- первая часть – сумма в \$ 500;
- вторая часть – сумма, эквивалентная трём минимальным зарплатам, т. е. 1.750 сумов x 3.

Компания со штаб-квартирой в ташкентской области регистрируется в Ташкенте (в Министерстве юстиции). В других областях существуют децентрализованные регистрационные органы.

Компания должна быть также зарегистрирована в соответствующем муниципальном органе по месту нахождения главного офиса.

2.6 Лицензии

Постольку поскольку компания будет заниматься регламентированной деятельностью, она должна получить лицензию на право её осуществления. Для того, чтобы предлагать свои услуги лишь на территории Узбекистана, необходимо получить так называемую *малую* лицензию. Для работы на международном рынке транспортных услуг выдаётся *большая* лицензия.

Что касается *большой* лицензии, то для её получения необходимо, через Узбекское агентство автомобильного и речного транспорта, подать заявку в кабинет премьер-министра. Для этого нужно заполнить анкету и приложить следующие документы:

- копии Устава и регистрационного свидетельства (министерство юстиции);
- копию регистрационного свидетельства из министерства иностранных дел;
- заверенную нотариусом копию Декларации о создании компании;
- свидетельство о профессиональной пригодности (например, диплом об окончании соответствующего профессионально-технического учебного заведения).

Специальная комиссия Узбекского агентства автомобильного и речного транспорта заседает раз в месяц для обсуждения заявок на *большие* лицензии и, в случае вынесения положительного решения, передаёт заявку для утверждения в кабинет премьер-министра.

В общей сложности процедура получения *большой* лицензии занимает от 35 до 45 дней и стоит \$ 50.000, из которых 50% идут железнодорожному ведомству, 20% - министерству автомобильного транспорта, а 30% - в бюджет государства.

Для получения *малой* лицензии – процедура та же, длится также от 35 до 45 дней, но стоимость её всего 10.000 сумов.

3 II. Европейская экономическая группа (Е.Э.Г.)

До тех пор пока не выработан закон Евросоюза об акционерных обществах, европейская экономическая группа представляет собой практически единственную юридическую единицу частного права в европейском сообществе. Конечной целью Е.Э.Г. является создание благоприятных условий для развития экономической деятельности своих членов, позволяя им улучшить и увеличить их собственные экономические показатели.

Положение о создании Е.Э.Г. предусматривает, применительно к Е.Э.Г., единое и одинаковое правовое поле во всех странах Европейского союза. Имея своей основой соответствующий европейский подзаконный акт, положение о создании Е.Э.Г. характеризуется тремя основными особенностями:

- имеет прямое применение в странах-участницах;
- действует в странах-участницах как любой национальный закон;
- превалирует над национальными законодательствами стран-участниц.

В приложении №2 имеется образец учредительной конвенции (Устава) Е.Э.Г., составленной в соответствии с соответствующим регламентирующим актом Евросоюза.

3.1 Цель деятельности европейской экономической группы совпадает с целью создаваемой узбекской сервисно-экспедиционной компании.

В § 1, п. 3 Положения о Е.Э.Г. говорится: «...целью создания экономической группы является создание благоприятных условий для развития экономической деятельности своих членов, улучшение и увеличение их собственных экономических показателей; целью Е.Э.Г. не является получение прибыли для себя.»

Из этого определения ясно видно, что Е.Э.Г. это объединение несколькими партнёрами части своей материально-технической базы в общих интересах и что Е.Э.Г. не может быть использована как юридическая основа для собственной экономической деятельности, независимой от деятельности других участников.

Иными словами, Е.Э.Г. (*Совместный Оператор*) создаётся не для того, чтобы стать отдельной брокерской или сервисно-экспедиционной фирмой со своей собственной клиентурой. В интересах каждого партнёра исполнительные органы группы осуществляют часть их коммерческой и эксплуатационной деятельности, в объёме, определённом самими партнёрами.

Прибыли получают непосредственно каждым из партнёров по Е.Э.Г. (*Совместный Оператор*) в рамках их собственной деятельности. Маржа, закладываемая *Совместным Оператором* в цены на свои услуги, служит для финансирования работы исполнительных органов компании, а также для осуществления инвестиций, необходимых для дальнейшего развития деятельности Е.Э.Г., вытекающего из потребностей участников.

Отсюда – особенности налогового и юридического статусов для Е.Э.Г.:

- с точки зрения налогообложения, достигнутые результаты деятельности ясно видны и, следовательно, подлежат обложению отдельно для каждого партнёра;
- с юридической точки зрения, члены Е.Э.Г. неограниченно и взаимно ответственны за долги группы: Е.Э.Г. не имеет целью получение прибылей от своей деятельности, но, с другой стороны, она не должна иметь и задолжностей.

3.2 Большая свобода выбора юридических положений

Законодательство Евросоюза, определяющее статус Е.Э.Г., оставляет членам такой группы большую свободу в плане выбора специфических юридических положений, что позволяет создавать особые правила создания и функционирования Е.Э.Г. для каждого конкретного случая, а именно, в обеспечении баланса интересов стран-участниц проекта ТРАСЕКА.

Например:

- возможность изменения капитала (с сохранением определённого минимального капитала);
- две категории владельцев акций: железнодорожные компании (категория А – имеющая большую часть акций) и остальные партнёры (категория Б – имеющая меньшую часть акций);
- право голоса, пропорциональное размеру внесённого капитала (количеству акций);
- внутренний контроль за отчётностью;
- внутренняя дисциплина.

Здесь следует отметить, что ответственность каждого из членов, о которой говорилось выше, является вполне объяснимой оборотной стороной свободы выбора юридических положений и рамок для Е.Э.Г.

Это отличительная черта относительной юридической свободы Е.Э.Г. по сравнению со статусом частных коммерческих фирм, которые, как правило, поставлены в жесткие рамки регламентирующих актов, которые ограничивают возможность выработки особых правил для создания и функционирования той или иной структуры. А подобный индивидуальный подход очень важен для железнодорожных компаний.

С другой стороны, для создания экономической группы необходимо будет соблюдать ряд условий, касающихся цели создания, статуса её членов и места нахождения главного офиса:

- цель должна соответствовать юридическому назначению Е.Э.Г., а именно, служить экономическому развитию партнёров по группе;
- члены группы, физические и юридические, частные и государственные лица, должны реально осуществлять какую-либо экономическую деятельность. Два из них должны быть гражданами одной из стран Европейского союза.
- главный офис Е.Э.Г. должен находиться на территории одной из стран Европейского союза, но Е.Э.Г. имеет право создавать свои филиалы повсюду в мире.

3.3 Ответственность каждого из членов Е.Э.Г.

Если выгоды выбора Е.Э.Г., как юридической формы для создания *Совместного Оператора*, очевидны, то положение, согласно которому члены Е.Э.Г. неограниченно и взаимно ответственны за долги группы, рассматривается, как правило, как главный сдерживающий аргумент против создания подобного рода объединения.

Однако, такая ответственность не должна быть «пугалом», когда её сравнивают с личной безответственностью акционеров коммерческих компаний с объединённым капиталом. Этот аргумент не должен «перевешивать» все выгоды Е.Э.Г., в особенности применительно к проекту создания *Совместного Оператора* ТРАСЕКА.

Действительно, Е.Э.Г. не имеет целью получения прибылей от своей деятельности, но, с другой стороны, она не должна иметь и задолжностей, которые, в рамках проекта ТРАСЕКА, могут

возникнуть лишь между самой экономической группой и её членами (например, оплата за железнодорожные перевозки).

С другой стороны, то или иное предприятие (поставщик услуг) в рамках конкретного контракта с Е.Э.Г. может и не принимать во внимание принцип взаимной и неограниченной ответственности членов экономической группы.

Это может систематически применяться в отношениях Е.Э.Г. с конечными перевозчиками.

Приложение 5.2 Устав Узбекской Компании

«ЗАРЕГИСТРИРОВАНО»

Хокимиат _____

Свидетельство о регистрации

№ _____

от « ____ » _____ г.

«УТВЕРЖДЕНО»

Общим Собранием акционеров

Протокол № ____

от

« ____ » _____ г.

У С Т А В

ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

« _____ »

Г. Ташкент

_____ г.

Статья 1. Общие положения

- 1.1 Закрытое Акционерное Общество « _____ », именуемое в дальнейшем «Общество», преобразовано Госкомимуществом Республики Узбекистан на базе _____, зарегистрировано орденом ____ от _____ годаю
- 1.2 Полное наименование Общества:
Закрытое Акционерное Общество « _____ »
Сокращенное наименование Общества:
Акционерное Общество « _____ » – на русском языке
« _____ » Акциядорлик Жамиятин – на узбекском языке
- 1.3 Местонахождение Общества:

- 1.4 Срок деятельности Общества не ограничен.

Статья 2. Юридический статус

- 2.1 Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.
- 2.2 Общество приобретает права юридического лица со дня государственной регистрации в установленном законом порядке и руководствуется в своей деятельности законодательством Республики Узбекистан, Уставом.
- 2.3 Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. В случае ликвидации, в порядке, установленном законом, общество несет ответственность перед акционерами за сохранность их средств в пределах не ниже номинальной стоимости размещенных им акций.
- 2.4 Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.
- 2.5 Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.
- 2.6 Общество не отвечает по обязательствам своих акционеров.
- 2.7 Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам общества, равно как и общество не отвечает по обязательствам государства и его органов.
- 2.8 Общество имеет печать, штампы и бланки со своим наименованием, эмблему, товарный знак.
- 2.9 Общество имеет право создавать предприятия с правами юридического лица, в том числе дочерные и зависимые общества, а также создавать филиалы и открывать представительства. Филиалы и представительства наделяются имуществом создавшим их обществом и действуют на основании утвержденных им полржений. Руководитель филиала или представительства назначается обществом и действует на основании доверенности, выданной обществом.

Статья 3. Цель создания и предмет деятельности.

- 3.1 Основной целью Общества является получение прибыли и ее использование в интересах акционеров. Для развития производства, решения социальных задач коллектива работников Общества.
- 3.2 Основными видами деятельности Общества являются:
- Коммерческое продвижение на рынке услуг смешанной транспортной группы;
 - Коммерческая «разработка» клиентуры среди отправителей и получателей грузов;

- Погрузка и доставка грузов конечным перевозчикам – транспортным организациям и компаниям;
- Работа с субподрядчиками, т.е. конечными перевозчиками (автомобильными, железнодорожными, авиационными, морскими и речными транспортными организациями и компаниями);
- Оформление транзитной и таможенной документации;
- Хранение на складе и погрузочно-разгрузочные работы;
- Аренда транспортного, упаковочного и погрузочно-разгрузочного оборудования;

А также осуществлять все регистрационные, коммерческие, финансовые операции, а также необходимые для выполнения вышеуказанных задач операции с недвижимостью.

3.3 В случае, если для осуществления какого-либо вида деятельности Обществу необходимо будет получить разрешение (лицензию) государственных органов, то такая деятельность не будет проводиться до получения разрешения (лицензии).

Статья 4. **Уставной фонд и акции Общества.**

4.1 Уставной фонд общества составляет из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

4.2 Уставной капитал Общества составляет _____ тыс. сум - _____ фкций, номинальной стоимостью одной акции 100 сум и распределяется среди членов трудового коллектива.

4.3 Акция неделима.

4.4 Уставной фонд Общества может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций. Уставной фонд Общества может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций или сокращения их общего количества, в том числе путем приобретения части акций обществом с последующим их погашением. Решение об увеличении или уменьшении уставного фонда принимается Общим Собранием акционеров.

4.5 Не позднее 30 дней с даты принятия решения об уменьшении уставного фонда общество в письменной форме уведомляет об этом своих кредиторов.

4.6 Общество вправе выкупить у акционеров, принадлежащие им акции, в целях их последующей перепродажи, распространения среди своих работников или аннулирования. Реализация указанных акций должна быть осуществлена в срок не более одного года. В течении этого периода распределение дивидендов, а также голосование и определение кворума на общем собрании акционеров проводятся без учета приобретенных обществом собственных акций.

Приобретение обществом собственных акций производится в установленном законодательном порядке.

4.7 Акционер в срок не позднее года после регистрации общества, должен полностью выкупить акции. По истечении срока выкупа акций общество вправе реализовать их по собственному усмотрению.

Статья 5. **Фонды и чистые активы общества.**

5.1 Общество образует из чистой прибыли следующие фонды:

- Резервный фонд в размере 15% от его уставного фонда;
- Фонд развития производства, науки и техники;
- Фонд социального развития и материального поощрения.

Состав, назначение, размеры и порядок использования каждого из фондов определяется высшим органом общества в соответствии с законодательством.

5.2 Общество вправе образовывать и другие фонды, необходимые для его деятельности, которые находятся в полном его распоряжении.

5.3 Стоимость чистых активов общества оценивается по данным бухгалтерского учета в установленном порядке.

Статья 6.
Распространение (продажа) и размещение акций.

- 6.1 Распространение (продажа) собственных акций обществом осуществляется в порядке, предусмотренном законодательством.
- 6.2 Акции общества распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.
- 6.3 Акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами общества, по цене предложения другому лицу. Если акционеры не использовали свое преимущественное право приобретения акций, к обществу переходит преимущественное право на приобретение акций.
- 6.4 Срок осуществления преимущественного права 30 дней с момента предложения акций на продажу.

Статья 7.
Реестр акционеров и хранение акций.

- 7.1 В реестре акционеров общества указываются сведения о каждом зарегистрированном лице (акционере), количестве и видах акций, записанных на имя каждого зарегистрированного лица, иные сведения, предусмотренные законодательством.
- 7.2 Общество обеспечивает ведение и хранение реестра акционеров общества не позднее одного месяца с момента государственной регистрации общества.
- 7.3 Держатели акций могут осуществлять хранение акций в специализированных депозитариях, банках, фондовых биржах или по своему усмотрению.

Статья 8.
Дивиденды.

- 8.1 Общество обязано выплатить объявленные по акциям дивиденды.
- 8.2 По решению общего собрания акционеров общества дивиденд может выплачиваться денежными средствами или другими законными средствами платежа.
- 8.3 Дивиденд распределяется между акционерами пропорционально числу и виду принадлежащих акций.
- 8.4 Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям.
- 8.5 Решение о выплате промежуточных (ежеквартальных полугодовых) дивидендов, размере дивиденда и форме его выплаты по акциям принимается наблюдательным советом общества.
- Решение о выплате годовых дивидендов, размере дивиденда и форме его выплаты по акциям принимается общим собранием акционеров по рекомендации наблюдательного совета общества.
- 8.6 Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли общества за текущий год. Дата выплаты годовых дивидендов определяется решением общего собрания акционеров о выплате годовых дивидендов. Дата выплаты промежуточных дивидендов определяется решением наблюдательного совета общества о выплате промежуточных дивидендов, но не может быть ранее 30 дней со дня принятия такого решения.
- 8.7 В случае невыплаты эмитентом по его вине дивидендов в установленные общим собранием акционеров сроки, по невыплаченным и недополученным дивидендам начисляются пени, исходя из ставок рефинансирования, установленных Центральным банком.
- 8.8 Общество не вправе принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям:
 - До полной оплаты всего уставного фонда общества;
 - Если на момент выплаты дивидендов оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или указанных признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов;

- Если стоимость чистых активов общества меньше суммы его уставного и резервного фондов.

8.9 Общество объявляет размер дивидендов без учета налогов с них.

Статья 9. **Права и обязанности акционеров.**

9.1 Акционеры имеют право на:

- Включение их в реестр акционеров общества;
- Получение выписки в отношении себя из реестра акционеров общества, которая не является ценной бумагой;
- Часть прибыли в виде дивидендов;
- Часть имущества в случае ликвидации общества, в соответствии с принадлежащей ему доле;
- Участие в управлении обществом;
- Получение полной и достоверной информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности эмитента;
- Свободно распоряжаться полученным дивидендом;
- Защиту своих прав в уполномоченном государственном органе по регулированию и координации рынка ценных бумаг, а также в суде;
- Возмещение убытков от некомпетентных или небросовестных действий инвестиционных институтов и эмитентов;
- Объединение в ассоциации с целью представления и защиты своих интересов;
- Страховых рисков, связанных с возможными убытками и (или) потерями части прибыли при приобретении ценных бумаг.

9.2 Акционеры обязаны:

- Соблюдать положения настоящего устава;
- Подчиняться решениям органов управления Общества а пределах, предусмотренных настоящим Уставом;
- Не разглашать информацию, отнесенную к конфиденциальной.

Статья 10. **Органы управления обществом.**

10.1 Органами управления акционерного общества являются:

- Общее собрание акционеров;
- Наблюдательный совет акционерного общества;
- Правление акционерного общества.

10.2 Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров.

10.3 Президиум и председатель общего собрания акционеров избираются на общем собрании акционеров сроком на один год. При этом в состав Президиума общего собрания акционеров по должности входит председатель наблюдательного совета

10.4 Председатель общего собрания акционеров возглавляет президиум собрания, обеспечивает ведение собрания и обладает для этого всеми полномочиями, необходимыми для надлежащего исполнения им своих обязанностей.

10.5 Председатель общего собрания руководит ходом собрания, координирует действия рабочих органов общего собрания, определяет порядок обсуждения вопросов, ограничивает время выступления докладчиков, дает разъяснения по ходу ведения собрания и голосования, контролирует наличие порядка в зале.

10.6 К исключительной компетенции общего собрания акционеров относится:

- Внесение изменений и дополнений в Устав общества или утверждение Устава общества в новой редакции;
- Реорганизация общества;

- Ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- Определение количественного состава наблюдательного совета общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;
- Определение предельного размера объявленных акций;
- Увеличение или уменьшение уставного фонда общества;
- Выкуп собственных акций;
- Утверждение назначенного наблюдательным советом общества Председателя правления акционерного общества;
- Избрание членов ревизионной комиссии общества и досрочное прекращение их полномочий;
- Утверждение аудитора общества;
- Утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счета прибылей и убытков общества, распределение его прибылей и убытков;
- Утверждение расходов общества и их сверка с бизнес-планом развития общества;
- Утверждение регламента общего собрания;
- Дробление и консолидация акций;
- Совершение крупных сделок, каковыми являются: Сделка или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением или отчуждением, либо возможностью отчуждения обществом прямо или косвенно имущества, стоимость которого составляет более 25% балансовой стоимости активов общества на дату принятия решения о заключении таких сделок, за исключением сделок, совершаемых в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности;
- Заключение сделки, в совершении которой заинтересованы член наблюдательного совета общества, лицо, занимающее должность в иных органах управления общества, акционер (акционеры), владеющий совместно со своим зависимым (аффилированным) лицом двадцатью или более процентами голосующих акций общества, или указанные лица, их супруги, родители, дети, братья, сестры, а также все их аффилированные лица;
 1. -являются стороной такой сделки или участвуют в ней в качестве представителя или посредника;
 2. -владеют двадцатью или более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или участвующего в ней в качестве представителя или посредника;
 3. -занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или участвующего в ней в качестве представителя или посредника, при этом, решение о заключении обществом сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, принимается общим собранием акционеров – владельцев голосующих акций большинством голосов акционеров, не заинтересованных в сделке, в следующих случаях:
 - A) если сумма оплаты по сделке и стоимость имущества, являющегося предметом сделки, превышает 5% активов общества;
 - B) если сделка и (или) несколько взаимосвязанных между собой сделок являются размещением голосующих акций общества или иных ценных бумаг, конвертируемых в голосующие акции в количестве, превышающем 5% ранее размещенных голосующих акций;
 - C) Решение иных вопросов, предусмотренных законодательством и Уставом общества.

10.7 Решение по вопросам определения количественного состава наблюдательного совета общества, избрания его членов и досрочное прекращение их полномочий, увеличения или уменьшения уставного фонда общества, утверждения назначенного наблюдательным советом общества руководителя исполнительного органа (Председателя правления) акционерного общества, утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счета прибылей и убытков общества, распределения его прибылей и убытков, утверждения расходов общества и их сверка с бизнес-планом развития общества, совершения крупных сделок, каковыми являются:

- Сделка или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением или отчуждением, либо возможностью отчуждения обществом прямо или косвенно имущества, стоимость которого составляет более 25% балансовой стоимости активов общества на дату принятия решения о заключении таких сделок, за исключением сделок, совершаемых в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности;

- -Заключение сделки, в совершении которой заинтересованы член наблюдательного совета общества, лицо, занимающее должность в иных органах управления общества, акционер (акционеры), владеющий совместно со своим зависимым (аффилированным) лицом двадцатью или более процентами голосующих акций общества, или указанные лица, их супруги, родители, дети, братья, сестры, а также все их аффилированные лица;
 1. -являются стороной такой сделки или участвуют в ней в качестве представителя или посредника;
 2. -владеют двадцатью или более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или участвующего в ней в качестве представителя или посредника;
 3. -занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или участвующего в ней в качестве представителя или посредника, при этом, решение о заключении обществом сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, принимается общим собранием акционеров – владельцев голосующих акций большинством голосов акционеров, не заинтересованных в сделке, в следующих случаях:
 - А) если сумма оплаты по сделке и стоимость имущества, являющегося предметом сделки, превышает 5% активов общества;
 - В) 2)если сделка и (или) несколько взаимосвязанных между собой сделок являются размещением голосующих акций общества или иных ценных бумаг, конвертируемых в голосующие акции в количестве, превышающем 5% ранее размещенных голосующих акций,

10.8 Право на участие в общем собрании акционеров определяется на основании списка акционеров, составляемого по данным реестра акционеров на дату, устанавливаемую наблюдательным советом общества.

10.9 Номинальный держатель может участвовать в общем собрании акционеров по доверенности, выданной собственником акций и оформленной в соответствии с законом.

10.10 Подготовку к проведению общего собрания акционеров проводит наблюдательный совет, который определяет:

- Дату, место и время общего собрания акционеров;
- Повестку дня общего собрания акционеров;
- Форму сообщения акционерам о проведении общего собрания акционеров;
- Перечень информации (материалов), предоставляемой акционерам при подготовке общего собрания акционеров;
- Форму и текст бюллетеня для голосования в случае голосования бюллетенями.

10.11 Информирование о проведении общего собрания акционеров осуществляется путем направления им письменного уведомления с обязательным подтверждением о получении, и опубликования соответствующей информации в печати.

10.12 О проведении общего собрания акционеров сообщается акционерам за 30 дней до даты его проведения.

10.13 Внеочередное общее собрание акционеров проводится по решению наблюдательного совета общества на основании:

- Его собственной инициативы;
- Требования Ревизионной комиссии или аудитора общества;
- Требования акционера (акционеров), являющегося владельцем не менее чем 10% голосующих акций общества на дату предъявления требования.

10.14 Созыв внеочередного общего собрания акционеров осуществляется наблюдательным советом общества не позднее 45 дней с момента представления требования о проведении внеочередного общего собрания акционеров.

10.15 В течение 10 дней с даты предъявления требования ревизионной комиссии общества, аудитора общества или акционера (акционеров), являющегося владельцем не менее чем 10% голосующих акций, о созыве внеочередного общего собрания наблюдательным советом общества должно быть принято решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров либо об отказе от созыва.

10.16 В случае, если в течение 45 дней наблюдательным советом общества не принято решение об отказе от его созыва по мотивам, предусмотренным законодательством, внеочередное общее собрание акционеров может быть созвана лицами, требующим его созыва.

- 10.17 Общее собрание правомочно (имеет кворум), если на момент окончания регистрации для участия в общем собрании зарегистрировались акционеры (их представители), обладающие в совокупности более чем 60% распространенных и размещенных голосующих акций общества по всем вопросам повестки дня общего собрания.
- 10.18 Голосование на общем собрании акционеров осуществляется по принципу «одна голосующая акция общества – один голос» (за исключением случаев проведения кумулятивного голосования по выборам членов наблюдательного совета и других случаев, предусмотренных законодательством).
- 10.19 Наблюдательный совет общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных законодательством к исключительной компетенции общего собрания акционеров.
- 10.20 Наблюдательный совет общества вправе:
- Определять приоритетные направления деятельности общества;
 - Созывать годовые и внеочередные общие собрания акционеров общества;
 - Готовить повестку дня общего собрания акционеров;
 - Определять дату составления списка акционеров, имеющих право на участие в общем собрании;
 - Вносить на рассмотрение общего собрания акционеров вопросы о внесении изменений и дополнений в устав общества (или утверждение устава в новой редакции) и утверждение аудитора общества;
 - Определять рыночную стоимость имущества;
 - Осуществлять назначение председателя правления и членов правления акционерного общества;
 - Заключать от имени общества трудовой договор о найме председателя правления;
 - Устанавливать размеры выплачиваемых исполнительному органу вознаграждений и компенсаций;
 - Давать рекомендации по размеру выплачиваемых ревизионной комиссии (ревизору) общества вознаграждений и компенсаций и определять размер оплаты услуг аудитора;
 - Давать рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
 - Использовать резервный и иные фонды общества;
 - Создавать филиалы и открывать представительства общества;
 - Создавать дочерние и зависимые предприятия общества;
 - Заключать крупные сделки, связанные с приобретением и отчуждением имущества, в пределах своей компетенции;
 - Решать другие вопросы, отнесенные к компетенции наблюдательного совета уставом общества.

Вопросы, отнесенные к компетенции наблюдательного совета общества, не могут быть переданы на решение исполнительному органу общества.

- 10.21 Члены наблюдательного совета общества избираются общим собранием акционеров а количестве 5 членов, сроком на 5 лет.
- 10.22 Члены правления общества не могут быть избраны в наблюдательный совет.
- 10.23 Председатель наблюдательного совета общества избирается членами наблюдательного совета из его состава большинством голосов от общего числа избранных членов наблюдательного совета.
- 10.24 Председатель наблюдательного совета общества организует работу, созывает заседания наблюдательного совета и председательствует на них, организует на заседаниях ведение протокола, открывает общее собрание акционеров и входит в состав его президиума, заключает от имени акционеров общества трудовой договор о найме Председателя правления.
- 10.25 Для проведения заседания наблюдательного совета кворум должен быть не менее 75% от числа избранных членов наблюдательного совета.
- 10.26 решения на заседании наблюдательного совета общества принимаются большинством голосов присутствующих. При решении вопросов на заседании наблюдательного совета общества каждый член наблюдательного совета обладает одним голосом.

- 10.27 Руководство текущей деятельностью общества осуществляет правление, за исключением вопросов отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров или наблюдательного совета.
- 10.28 Правление состоит из 5 членов, назначаемых наблюдательным советом общества сроком на 5 лет.
- 10.29 Председатель правления назначается решением наблюдательного совета с последующим утверждением общего собрания акционеров.
- 10.30 Председатель правления самостоятельно решает все вопросы деятельности акционерного общества, за исключением отнесенных к исключительной компетенции общего собрания или наблюдательного совета.
- Председатель вправе:
- Без доверенности действовать от имени акционерного общества, представлять его интересы во взаимоотношениях с другими организациями и органами;
 - Распоряжаться имуществом и денежными средствами в пределах, оговоренных Уставом или другим документом акционерного общества;
 - Заключать договоры и контракты, в том числе трудовые;
 - Выдавать доверенности;
 - Открывать в банках расчетный и другие счета;
 - Издавать приказы и указания, обязательные для всех подчиненных ему работников;
 - Утверждать штат сотрудников, проводить его укомплектование.
- Обязанности Председателя правления:
- Осуществление в пределах своей компетенции руководства текущей деятельности общества, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров и наблюдательного совета, обеспечивая его эффективную и устойчивую работу;
 - Организация исполнения решений общего собрания акционеров и наблюдательного совета общества;
 - Обеспечение эффективного взаимодействия производственных единиц и других структурных подразделений общества;
 - Обеспечение получения прибыли в размерах, необходимых для развития производства и социальной сферы;
 - Руководства разработки программ и бизнес-планов развития общества, организация и контроль их исполнения;
 - Обеспечение соблюдения требований законодательства в деятельности общества;
 - Обеспечение организации, надлежащего состояния и достоверности бухгалтерского учета и отчетности в обществе, своевременного предоставления ежегодного отчета и другой финансовой отчетности в соответствующие органы, а также сведений о деятельности общества, направляемых акционерам, кредиторам и иным получателем сведений;
 - Беспрепятственное предоставление документов о финансово-хозяйственной деятельности общества по требованию наблюдательного совета, Ревизионной комиссии общества или аудитора общества;
 - Обеспечение полноты и своевременности предоставления государственной статистической отчетности в соответствующие органы;
 - Сохранение информации, составляющей коммерческую тайну общества, если в круг его обязанностей не входит передача такой информации третьим лицам. Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну общества, определяются наблюдательным советом;
 - Обеспечение сохранения информации, составляющей служебную или коммерческую тайну, работниками общества;
 - Организация проведения заседаний правления общества, подписание документов от имени общества и протоколы заседаний правления;
 - Принятие мер по обеспечению общества квалифицированными кадрами, по наилучшему использованию званий, квалификации, опыта и способностей работников общества;
 - Поддержание трудовой и технической дисциплины;
 - Обеспечение соблюдения социальных гарантий и охраны труда работников общества;
 - Обеспечение участия представителей правления в коллективных переговорах. Выступление в качестве работодателя при заключении коллективных договоров и соглашений. Выполнение обязательств по коллективному договору;

- Предоставление в установленные сроки общему собранию акционеров и наблюдательному совету общества докладов о состоянии дел, относящихся к его компетенции;
- Соблюдение всех прав акционеров по получению ими предусмотренной действующим законодательством информации. Участию в общих собраниях акционеров, начислению и выплате дивидендов;
- Соблюдение внутренних документов, действующего законодательства и других нормативных актов.

10.31 Заседания правления общества проводятся по мере необходимости, но не реже 1 раза в месяц.

10.32 Члены правления несут установленную действующим законодательством и настоящим уставом ответственность за свои действия.

Статья 11. **Учет и отчетность общества.**

11.1 Общество ведет бухгалтерский учет и предоставляет финансовую отчетность в порядке, установленном законодательством.

11.2 Годовой отчет общества утверждается наблюдательным советом не позднее чем за 30 дней до даты проведения годового общего собрания акционеров.

Статья 12. **Ревизионная комиссия.**

12.1 Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества осуществляет ревизионная комиссия.

12.2 Ревизионная комиссия состоит из 5 членов, избираемых общим собранием акционеров сроком на 5 лет.

12.3 порядок деятельности ревизионной комиссии общества определяется положением, утверждаемым общим собранием акционеров.

Статья 13. **Аудитор.**

13.1 Общество может заключить договор с аудитором (гражданином или аудиторской организацией) для проверки финансово-хозяйственной деятельности общества.

13.2 Общее собрание акционеров утверждает аудитора общества. Размер оплаты его услуг определяется наблюдательным советом общества.

Статья 14. **Прекращение деятельности общества.**

14.1 Деятельность общества прекращается:

- По решению общего собрания акционеров;
- По решению суда;
- По другим основаниям, предусмотренным действующим законодательством.

14.2 Прекращение деятельности общества происходит путем его реорганизации (слияния, присоединения, разделения, выделения, прелбразования) или ликвидации.

14.3 Реорганизация общества осуществляется по решению учредителей либо уполномоченного на то органа.

- 14.4 Не позднее 30 дней с даты принятия решения о реорганизации, общество в письменной форме уведомляет об этом своих кредиторов.
- 14.5 Реорганизация общества влечет переход прав и обязанностей, принадлежащих обществу, к его правопреемникам.
- 14.6 Участники, принявшие решение о ликвидации общества, обязаны незамедлительно письменно сообщить об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, который вносит в единый государственный реестр юридических лиц сведения о том, что общество находится в процессе ликвидации.
- 14.7 При добровольной ликвидации общества общее собрание акционеров принимает решение о ликвидации и назначении ликвидационной комиссии, состоящей из 5 членов.
- 14.8 При ликвидации общества по решению суда назначение ликвидационной комиссии производится в порядке, установленном законодательством.
- 14.9 С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят все полномочия по управлению делами общества. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого общества выступает в суде.
- 14.10 Ликвидационная комиссия помещает в органах печати сообщение о ликвидации общества, порядке и сроках для представления требований его кредиторами.
- 14.11 Ликвидационная комиссия принимает меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности, а также в письменной форме уведомляет кредиторов о ликвидации общества, составляет промежуточный и ликвидационный балансы, которые утверждаются общим собранием акционеров по согласованию с органом, осуществившим государственную регистрацию ликвидируемого общества.
- 14.12 Оставшееся после завершения расчетов с кредиторами имущество ликвидируемого общества распределяется ликвидационной комиссией между акционерами.
- 14.13 Ликвидация общества считается завершенной, а общество – прекратившим существование с момента внесения органом государственной регистрации соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Статья 15.
Вступление Устава в силу.

- 15.1 настоящий Устав вступает в силу со дня его государственной регистрации в установленном законом порядке.
- 15.2 Изменения и дополнения в устав вносятся в установленном законодательством порядке и приобретают юридическую силу с момента регистрации.

Приложение 6

Затраты на контейнерные перевозки через альтернативные транспортные корридоры

Контейнерные перевозки через альтернативные транспортные коридоры

Место назначения - Ташкент			
Маршрут	Всего расстояние в км.	Всего затраты в дол.США	Продолжительность в днях
Поти - Ташкент	3043	1209	16
Новороссийск - Ташкент	3710	825	13
Брест – Ташкент	4369	924	15
Калининград - Ташкент	4559	1000	16
Бандераббасс - Ташкент	3617	1028	18
Рига – Ташкент	4606	984	16
Владивосток - Ташкент	8548	1277	29

Место назначения - Алматы			
Маршрут	Всего расстояние в км.	Всего затраты в дол.США	Продолжительность в днях
Поти – Алматы	4753	1265	27
Поти – Алматы (через маршрут Трасека)	4025	1403	29
Новороссийск - Алматы	4379	712	15
Брест - Алматы	5030	877	17
Бандераббасс - Алматы	4598	1199	23

Место назначения - Ашгабад			
Маршрут	Всего расстояние в км.	Всего затраты в дол.США	Продолжительность в днях
Поти - Ашгабад	1787	860	10
Новороссийск - Ашгабад	3601	1016	12
Бандераббасс - Ашгабад	3835	943	19

Место назначения - Баку

Маршрут	Всего расстояние в км.	Всего затраты в дол.США	Продолжительность в днях
Поти - Баку	866	364	6
Новороссийск - Баку	2128	452	7
Бандераббасс - Баку	3392	1320	17

Приложение 7

Транспортировка оборудования

Перевозки груза Европейской Коммиссии/ оборудование Трасека

Оператор в коридоре Трасека, Экспресс “Шелковый путь” и интермодальные офисы в Поти и Баку приняли участие в тендере транспортировки терминального оборудования для терминалов Поти, Ереван, Актау, Чимкент и Бишкек

Пять разных поставщиков пригласили нескольких компаний для предоставления своих предложений в свободном конкурсе. От участников требовалось знание всех процедур в странах получателя, знание таможенных процедур для пересечения границ четырех государств. Далее, цены должны были быть конкурентноспособными, перевозка безопасной, при-транспортировка и обработка обеспеченным.

Оборудование нельзя было контейнеризовать из-за размеров или перенести на вагонах по причине безопасности. Но это было как бы призывом для Консультантов, чтобы продемонстрировать знания в экспедиторстве и в процедурах транспортировки конвенционного груза по коридору Трасека.

Экспресс “Шелковый путь” выиграл тендер и организовал всю перевозку от завода поставщика до окончательного местоназначения. Трудности в течение всей перевозки были те же самые, что и во время других интермодальных перевозок по маршруту Трасека.

Места заводов-производителей следующие:

- Южная Германия (4 Ивеко машины, два для Еревана, два по назначению Чимкент)
- Южная Германия (1 сортировочная машина для порта Актау)
- Западная Германия (1 сортировочный локомотив для порта Поти)
- Северная Германия (2 контейнерных спредеров для Еревана)
- Южная Турция (20 шасси, 10 для Чимкента, 4 для Бишкека и 6 для Еревана)

Вдобавок к этому были доставлены запчасти и ЕОД оборудования от этих же поставщиков

Консультант зафрахтовал два судна, один из Гамбурга и один из Мерсин, Турция и сопровождал груз в основных пунктах во время перегрузочной операции. Он связался субконтракторами и подготовил нужную документацию. За портовыми операциями во время выгрузки в Поти наблюдали персонал интермодального офиса в Поти и Консультант.

Выводы / результаты

- Транспортировка и поставка из Германии: никаких трудностей
- Поставка из Турции: дорогая, и некоторые маленькие проблемы в связи с расходами на закрепление груза и обеспечения безопасности
- Выгрузка в порту Поти:
 - Нехватка стивидорских оборудований
 - Недостаток опыта в процессе обработки груза
 - Низкий уровень производительности
- По крайней мере результат в процессе обработки груза удовлетворительный и все было получено без повреждения, в хорошем состоянии.

- Грузинские компании по перевозкам на машинах для дальнейшей транспортировки: гибкая и безопасная операция, разумные цены
- Таможенные процедуры:
 - Армянская граница: негибкая, долгая процедура (три дня) и дополнительные затраты
 - Грузинско-Азербайджанская граница
 - Азербайджанская граница в Баку
- Дальнейшая тарнспортировка:
 - Через Туркменбаши: невозможно из-за нового визового режима для автоводителей. Туркменистан не выдал визы в удобное время для транспортировки
 - Через Казахстан: