



Трасека Интермодальные Услуги
Заключительный отчет
Январь 2001

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: Январь 2001
 Отчетный период: Заключительный отчет
 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 Потн
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 Ерванд Захарян, 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
2.1	Достижения:	3
3	Отчет заключительного периода проекта	10
3.1	Кавказ	10
3.1.1	Железнодорожные тарифы на Кавказе	10
3.1.2	Отдельные страны	11
3.2	Центральная Азия	17
3.2.1	Рынок для интермодальных услуг	17
3.2.2	Перевозка хлопка по корридору TRACEKA	18
3.2.3	Самые последние результаты развития контейнерных перевозок	21
3.2.4	Конкуренция и тарифы	27
3.2.5	Предложения услуг / Хлопковые центры	31
3.3	Альтернативные маршруты	32
3.3.1	Алтернативы к Трасека корридору	32
3.3.2	NOSTRAC Корридор	35
3.4	Агентства и совместно работающие товарищества	35
3.5	Основание Оперативной Компании	36
3.6	Условия на интермодальном транспортном рынке	37
3.6.1	Container Turnover	37
3.7	Статистика «Silk Road Express»	38
3.7.1	Статистика SilkRoadExpress I – IV кварталы 2000	38
3.7.2	Доставка продуктов питания на Кавказ	39
3.7.3	Прогноз контейнерных перевозок SilkRoadExpress на Кавказе Январь – Июнь 2001	40
3.8	Интернетовская страничка «Silk Road Express»	40
3.9	Приобретение компьютерного оборудования	41
3.9.1	Кавказ	41
3.9.2	Центральная Азия	42
3.10	Маркетинг и реклама	45
4	Общий отчет всего проекта	46
4.1	Осуществление интермодальных услуг	46
4.2	Обучение	49
4.2.1	Цель программы обучения	50
4.2.2	Подход консультантов	50
4.2.3	Практическая программа обучения для портов и терминалов	51
4.2.4	Семинары на месте	51
4.2.5	Учебное поездки	52

5	Изученные уроки и рекомендации	63
5.1	Выводы	63
5.2	Изученные уроки.....	63
5.3	– Рекомендации для дальнейшей деятельности	65
5.3.1	Учреждения.....	65
5.3.2	К рыночной экономике	65
5.3.3	Сотрудничество между операторами.....	66
5.4	Принципы новых проектов интермодальной работы	66
6	Форма 2.3: ОТЧЕТ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕСУРСОВ	68

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 | Затраты на контейнерные перевозки через альтернативные транспортные коридоры |

1 Синопсис 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 методiku 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

2.1 Достижения:

Основание коммерческого интермодального сервиса по Трасека маршруту

Консультанты развивали и внедрили коммерческий, интермодальный, транспортный продукт для осуществления контейнерных перевозок по железной дороге из западной Европы на Кавказ и дальше в Центральную Азию по Трасека маршруту. Этот продукт включает в себе все услуги связанные с перевозкой от двери в дверь, т.е. перевозка контейнеров, оформление всей нужной документации, обеспечение общих и специальных страхований, таможенная очистка, координация транспортов с местными железными дорогами, местными терминалами, местным автотранспортом и всеми другими институциями и властями, связанными с транспортным процессом. Для осуществления предлагаемых транспортных услуг клиент должен контактировать SilkRoadExpress только один раз - SilkRoadExpress принимает контейнеры на определенном месте и от туда перевозит контейнеры до место назначения без большей причастности клиента. Контейнеры перевозятся под общей ответственностью SilkRoadExpress и под одним контрактом и клиент имеет только одного контактного партнера для всей транспортной цепи.

Интермодальные транспортные услуги, развитые в данном проекте и предложенные клиентам под названием SilkRoadExpress будут продолжены и дальше развиты компанией POLZUG. Окончательная коммерческая структура организации еще обсуждается.

Снижение цен на фрахт

В результате элемента конкуренции, возникающего из осуществления проекта «SilkRoadExpress», 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 на US\$ 1,400 и между Поти и Ереваном с US\$ 1,500 на US\$ 1,000. После того как рекомендации консультантов относительно установления депо для складирования пустых контейнеров были выполнены, увеличилась возможность ж/д контейнерных перевозок в одно направление (вместо круговой перевозки порожних/погруженных контейнеров грузовиками), таким образом, было опять сэкономлено от US\$ 250 до US\$ 400 на каждом контейнере.

Замечание: Эти сокращения цен ясно являются результатом элемента конкуренции, внедренного на транспортный рынок проектом. Они не являются результатом экономической депрессии, как было предположено, потому что нормальные рыночные экономические силы пока не имеют большого влияния на местный транспортный рынок. Скорее, рынок и многие участвующие на рынке все еще реагируют согласно правилам планового хозяйства и отвечают на снижающиеся объемы грузов с повышением цен для того, чтобы достигнуть запланированный оборот и приток наличных денег.

Побужденные неоднократными запросами Консультантов, судоходные линии, судоходные агентства, экспедиторские и транспортные компании, порты и внутренние терминалы неохотно отказались от своей старой тарифной системы зафиксированных цен и установили более гибкую ценовую структуру, которая позволяет переговоры, а так же скользящую тарифную шкалу и скидки. Для достижения этого иногда было необходимо (и удачно) внедрить искусственную конкуренцию на промежуточные периоды для разбивания старых монополистических привычек.

В сентябре 1999 года, «SilkRoadExpress» 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 RoadExpress» составляет US\$ 560 и US\$ 781 соответственно; что означает снижение на 28% за 10

месяцев.

Консультанты снова вели переговоры о железнодорожных тарифах на перевозки контейнеров из Поти во внутренние регионы Грузии для клиентов с собственной железнодорожной связью. Новые тарифы (подобно транспортным тарифам) позволили Консультантам изменить автодорожный на железнодорожный транспорт внутри Грузии, 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 предлагали 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 перевозчиков хлопка в контейнерах из Узбекистана через Казахстан на российскую границу. Данная скидка также действительна для настоящего хлопкового сезона.

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 «SilkRoadExpress» небольшой) и компаний терминалов на линии Гамбург-Антверпен для получения сниженных тарифов и цен на перевалку и хранение транзитного груза Трасеса.

«SilkRoadExpress» пригласил местные транспортные фирмы вместе участвовать в международных тендерах транспортный проектов, 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 для клиентов «SilkRoadExpress» через наибольшие части системы; на участке Поти – Баку с 7 – 9 дней до 4 – 5 дней. В основном это было достигнуто путем урезания времени стоянки следующими мерами:

подготовка всей необходимой документации в стандартизированном виде местными офисами проекта в Поти и Баку до отправления 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 смоделированной системе «отслеживания и учета», с целью контроля продолжительности перевозки и месторасположения вагонов и поездов; передача данных груза до прибытия груза; заказ дальнейшего транспорта для доставки груза до двери.

привлечение только надежных подрядчиков для передачи контейнеров с одного вида транспорта на другой, результирующее в только одной операции переработки и в своевременной доставке.

Облегчение кругового контейнерного сервиса между Арменией и Грецией

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 кругового сервиса загруженных контейнеров со связанным с этим снижением фрахта, так как более нет необходимости перевозить пустые контейнеры. Стоимость проекта «*SilkRoadExpress*» была перебита совместным предложением Армянской и Грузинской железными дорогами (которые для самих себя согласили на еще более сниженный тариф), которые в конечном итоге сами выполнили эти перевозки. Несмотря на это, импортеры и экспортеры пользуются более низкими фрахтами чем в прошлом.

Помощь в развитие Бухарского Хлопкового Центра как хлопкового узла.

Бухарский хлопковый центр был оснащен современным оборудованием для переработки груза и контейнеров за счет значительных средств Трасеса, но никем не было сделано никаких шагов для обеспечения того, чтобы центр играл свою предполагаемую роль. Скорее казалось как бы 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 перевозке хлопка в контейнерах из Узбекистана

На местах было собрано достаточное количество хлопка при наличии пустых 40' контейнеров, которые Консультанты нашли и предоставили для транспортировки. Таким образом, торговцы хлопком теперь могут 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 корридору, консультантам удалось прийти к соглашению о конкурентоспособных фрахтовых ценах с Узбекской и Казахской Железными Дорогами что касается ж/д перевозок в порт Актау. Консультанты договорились, что далее из Актау груз будет перевозиться Каспийском Судоходном Пароходством на маленьких контейнерных судах (железнодорожно-паромное сообщение между Актау и Баку еще невозможно). Окончательная стоимость маршрутного поезда из Узбекистана через Актау и Баку в порт Поти была приемлемой.

Установление экспорта сокового концентрата

Уже до начала данного проекта существовали намерения перевозить фруктовый концентраты с Грузии в Европу. Экспорт фруктового концентрата с Грузии и также из Азербайджана начали сразу после того, как SilkRoadExpress проект предложили надежные транспортные услуги и поддержка в местном транспорте, загрузке и оформлении нужной документации на месте. Услуги «SilkRoad Express» включают транспортировку пустых, одобренных для продуктов питания контейнер-цистерн из Европы на Кавказ, оформление всей документации, 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. В общих числах до сих пор 75 контейнер-цистерн были перевезены по этому маршруту.

Создание складов пустых контейнеров

Во избежание ненужной и дорогостоящей транспортировки пустых контейнеров Консультанты разработали схемы приведения неуравновешенного движения (заполненный контейнер в регион, пустые контейнеры 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 наличии пустые контейнеры, как можно ближе к месторасположению клиента. Консультант убедил порт Баку, а так же терминал Кармир Блур в Армении создать склад/депо пустых контейнеров для всякого потребителя с первоначальным бесплатным хранением и очень низкими ценами на возврат и перегрузку. Новые соглашения с судоходными линиями позволили сохранить пустые контейнеры, после разгрузки груза, на определенный период в областях, где может производиться новый экспортируемый груз. Некоторые судоходные линии воздержались от взимания простойных 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 концентрата, Консультанты узнали от менеджера одной из частных фабрик, вовлеченного в данное производство, целый ряд различного варенья и консервированных фруктов для экспорта. Из-за высоких транспортных расходов не было возможно продавать эти продукты на предполагаемых рынках, а именно в Израиле, Канаде и США. 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 касается экспорт меди из Армении в Европу. Завод в Алаверди уже раньше экспортировал высококачественная медь, но стоимость транспорта была высока. Из-за нестабильности меди на мировом рынке, цена меди доставлена из Алаверди в Европу была не крае конкурентоспособности и договоры купли-продажи были заключены на очень короткие периоды. Проект «SilkRoadExpress» предложил значительно пониженные цены на перевозки и таким образом Алаверди металлические продукты стали очень интересны для Европейского рынка на долгосрочном уровне. Пониженная цена основана не только на льготном транспортном фрахте по сравнению с конкурирующими транспортными операторами, а, более важно, на фрахте, базирующемся на контейнере (а не на весе контейнера) и одновременно, после переговоров с владельцами контейнеров, предоставление заводу контейнеры с высокой чистой грузоподъемности. Таким образом завод сейчас может транспортировать на ту же самую транспортную цену 28 тонн грузов в одном контейнере с большой грузоподъемности по сравнению с 22 тоннами как раньше. В общих числах получается снижение в размере 11 US\$ на тонну. Для 2001 г. подписал контракты на доставку меди в западную Европу в размере 12.000 тонн, тройной размер чем в 1999 и 2000 годах (тогда припл. 4.000 тонн в году).

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	Грузия и Азербайджан – несколько заводов	Германия, Польша, Израиль, США, Канада	Эти перевозки осуществляются с помощью проектом
Машины и запчасти	Германия, Италия, Чехия	Грузия; Армения	В прошлом авто-дорожные перевозки, сейчас на Ж/Д
Энергетические установки, электрическое снаряжение	Германия, Турция	Грузия: Тбилиси, Зестафини, Кутаиси Азербайджан: Баку	В прошлом авто-дорожные перевозки, сейчас на Ж/Д
Алюминий и алюминиевый лом	Азербайджан: Сумгаит	Англия, Нидерланды	Число транспортов значительно увеличено проектом

Товары	Из	В	
Цветные металлы	Армения: Ванадзор	Германия, Бельгия	Число транспортов значительно увеличено проектом
Табак	Греция	Азербайджан: Баку	В прошлом авто-дорожные перевозки, сейчас на Ж/Д
Медь	Армения: Алаверды	Германия, Нидерланды	Число транспортов значительно увеличено проектом
Пиломатериалы	Армения: различные регионы	Греция, Объединенные Арабские Эмираты	Прошлые транспорты, сейчас осуществляются новой системой
Основные продукты питания	Несколько стран включая США	Все кавказское направление	Прошлые транспорты, сейчас осуществляются новой системой и по новым маршрутам
Химикаты	Грузия	Украина	В прошлом авто-дорожные перевозки, сейчас на Ж/Д
Фундук	Грузия; Азербайджан	Турция, Швейцария, Германия	Прошлые транспорты, сейчас осуществляются новой системой и по новым маршрутам
Использованные автомобильные средства и автопогрузчики	Германия, Скандинавия	Грузия: Поти Азербайджан: Баку	Однократные грузы

Обучения для портов и терминалов

Для подробностей см. 4.2 данного отчета

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

3.1.1 Железнодорожные тарифы на Кавказе

Для грузинского импортного и экспортного груза (хотя не для транзитного груза) грузинская железная дорога предлагает конкурентоспособные тарифы для дальнейших транспортов (напр. с Поти в Тбилиси или Гори) для клиентов с собственной ж/д связью. Эти тарифы частично даже выгоднее чем автодорожные тарифы. Благодаря этому факту тариф «SilkRoadExpress» (SRE) снизился на 195 US\$ для 20' контейнера, или 274,-- \$ для 40' контейнера.

Транзитные ставки на грузинской стороне с Поти до азербайджанской границы являются разумными для обычного груза в сухих контейнерах. Но для специальных грузов или специальных контейнеров тарифная система базируется на так называемых «коэффициентах», следующим образом:

- 1.35 для контейнеров-рефрижераторов
- 1.40 для контейнеров-цистерн
- 2.00 для цветного металла

Для рефрижераторных контейнеров этот фактор считается разумным. Существуют только малое количество таких контейнеров на рынке.

Что касается контейнеров-цистерн этот фактор может представлять искусственное предпритствие для продавцов, которое мешает повышению оборота одного из главных экспортных грузов в Грузии и Азербайджане: концентрат яблочного сока. Этот концентрат должен быть перевезен в контейнерах-цистернах грузоотправителя и калькуляция цен всегда базируется на перевозке туда и обратно порожно/загружено. Судоходные компании, транспортирующие такие грузы, знают, что пустые контейнеры должны быть перевезены как можно дешевле. Они понизили цены для пустых контейнеров в размере 75 %. Было бы полезно если железные дороги следовали по этому примеру в будущем. Купцы в Германии все еще рассматривают возможность покупать концентраты в других странах чтобы избежать высокие цены на транспорт на Кавказе.

Самая больная точка – это фактор 2.00 для перевозки цветных металлов. Для Армении и Азербайджана цветные металлы как алюминий, молибден и медь и т.п. являются основными грузами на экспорт. К сожалению железные дороги вынуждены требовать двойного тарифа на грузинской и азербайджанской стороны. Армянская железная дорога уже понизила коэффициент на 1.00. Перевозки могут значительно повышаться если железные дороги отказались от этого пережитка бывшей советской тарифной системы.

В Азербайджане тарифы железной дороги оказываются под влиянием определения понятия экспортного и импортного груза в отличие от понятия транзитного груза. От Поти до Ашгабада через Баку грузы являются настоящими транзитными грузам в обеих странах (Грузия и Азербайджан) и перевозятся под условиям пониженных транзитных тарифов. Если место назначения груза напр. порт Баку или другой город в Азербайджане, вся дорога с грузинской границы до азербайджанского места назначения считается внутренним транспортом и тарифы на внутренний транспорт действуют. По сравнению с грузинским железнодорожным тарифом получается следующий результат: На расстояние

в Азербайджане (грузинско-азербайджанская граница до Баку), составляющее 30% больше расстояния чем расстояние в Грузии, тариф на 150% выше чем транзитный тариф на перевозке в Грузии. Это не упомянуто для того, чтобы обвинять железные дороги, потому что согласно ж/д правилам такая калькуляция правильная. Но для того, чтобы привлечь большего грузооборота на Трасека коридоре, рекомендуется применить льготную транзитную тарифную систему на всем магистрале Поти – Баку.

3.1.2 Отдельные страны

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 прошлого 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. Консультанты ведут переговоры для того, чтобы внедрить 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 Потти.

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 в будущем в Армении и Азербайджане (программа реабилитации Кавказа). Привлечение грузов включает рекламно-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 недопонимание 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 стороны 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, первые результаты были такими же, как и более ранние предложения Укрферри (сравните Приложение 4). 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.

Европейские судоходные компании предлагали цены в результате которых общие расходы на транспорт стали более конкурентоспособными, но разница между системами – железнодорожный транспорт до порта Одесса, Украина, потом перевозка судоходной компанией Укрферри в Потти, Грузия, по сравнению с морским транспортом с западной Европы до Потти – стало меньше. В октябре 2000г. директор по портовому развитию в порту Илличевск предлагал общую цену для железнодорожный транспорт и обработка грузов в порту и перевозка паромом в Потти судоходной компанией Укрферри, которая конкурентоспособная, если не появляются скрытые или неожиданные дополнительные расходы. Следующий пример показывает развитие цен, сравнивая транспорт двух к загруженных 20' контейнеров на разных видов транспорта:

Пример 1: 20' контейнер, загружены 20 тоннами груза с Гамбурга до Потти

Пример 1: 20' контейнер, загружен 20 тоннами веса с Гамбурга в Потти

Морское судно

Перегрузка Гамбурга	Морской фрахт Гамбург – Потти	Доплата на топливо	Перегрузка Потти	Итого
\$ 150.--	\$ 1,100.--	\$ 40.--	\$ 75.--	1,365.--

Железная дорога первое предложение

Перегрузка на ж/д в Гамбурге	Ж/д Фрахт Гамбург - Изов	Ж/д фрахт Изов – Илличевск	Транзитная докумен. Илличевск	Перегрузка Илличевск	Морской фрахт Укрферри	Перегрузка Потти	Итого
\$ 30.--	\$ 500.--	\$ 275.--	\$ 50.— ((\$100 на коносамент)	\$ 55.--	\$ 400.--	\$ 135.— (2 конт/платформа)	\$ 1,445.--

Железная дорога второе предложение

\$ 30.--	\$ 500.--	\$ 275.--	\$ 50.— ((\$100 на коносамент)	\$ 55.--	\$ 300.--	\$ 95.— (2 конт/платформа)	\$ 1,305.--
----------	-----------	-----------	-----------------------------------	----------	-----------	-------------------------------	--------------------

Пример 2: Калькулюци перевозки туда и обратно для конт.-цистерн 20' пусто/загружен Гамбург - Потти

Морским судном

Перегрузка в Гамбурге	Морской фрахт пустого конт. Гамбург – Потти	Морской фрахт загруз. конт. Потти – Гамбург	Доплата на топливо	перегр. Потти пустой	перегр. Потти заужен	Итого
\$ 300.— (2 x \$ 150)	\$ 400.--	\$ 850.--	\$ 80.— (2 x \$ 40)	\$ 55.--	\$ 75.--	\$ 1,760.--

Железной дорогой – Специальное предложение –

Перегрузка на ж/д в Гамбурге	Ж/д Фрахт Гамбург – Изов загруз/пуст.	ж/д фрахт Изов – Илличевск загруз/пуст	Транзитная документация Илличевск	Перегрузка Илличевск загруз/пуст	Морской фрахт Укрферри	перегр. Потти	Итого
\$ 60.— (2 x \$ 30)	\$ 750.--	\$ 478.— ((\$203, \$275)	\$ 100.-- ((\$100 на коносамент x 2)	\$ 55.— ((\$22, \$25)	\$ 400.— (туда и обратно)	\$ 123.— ((\$195+\$50; (2 конт/платформа)	\$ 1,958.--

а) Морским судом

Обработка грузов в Гамбурге	150,-- \$
Морской фрахт Гамбург – Потти	1.100,-- \$
Дополнительные расходы на топливо	40,-- \$
Обработка грузов в Потти	75,-- \$
Итого	1.365,-- \$

б) Транспорт железной дорогой, первое предложение

Перегрузка на ж/д в Гамбурге	30,-- \$
ж/д фрахт Гамбург – Изов	500,-- \$
ж/д фрахт Изов – Илличевск	275,-- \$
Транзитная документация Илличевск	50,-- \$ (100 \$ на коносамент)
Обработка грузов в Илличевске	55,-- \$
Морская фрахт Укуферри	400,-- \$
Обработка грузов в Потти	135,-- \$ (2 контейнера на вагоне)
Итого	1.445,-- \$

с) Транспорт железной дорогой, второе предложение

Перегрузка на ж/д в Гамбурге	30,-- \$
ж/д фрахт Гамбург – Изов	500,-- \$
ж/д фрахт Изов – Илличевск	275,-- \$
Транзитная документация Илличевск	50,-- \$ (100 \$ за коносамент)
Обработка грузов в Илличевске	55,-- \$
Морская фрахт Укуферри	300,-- \$
Обработка грузов в Потти	95,-- \$ 2 контейнера на вагоне)
Итого	1.305,-- \$

**Пример 2: Перевозка туда и обратно для контейнеров-цистерн 20' пустые / загруженные
Гамбург – Потти**

а) Морским судом

2 x обработка в Гамбурге	300,-- \$ (2 x 150,-- \$)
Морской фрахт пустого контейнера Гамбург – Потти	400,-- \$
Морской фрахт загруженного контейнера Гамбург – Потти	850,-- \$
Дополнительные расходы на топливо	80,-- \$ (2 x 40,-- \$)
Обработка в Потти, загруженного конт.	75,-- \$
Обработка в Потти, пустого конт.	55,-- \$
Итого	1.760,-- \$

б) Транспорт железной дорогой – специальное предложение

Перегрузка на ж/д в Гамбурге	60,-- \$ (2 x 30,--\$)
ж/д фрахт Гамбург – Изов и обратно, загружен/пустой	750,-- \$
ж/д фрахт Изов - Илличевск и обратно, загружен/пустой	478,-- \$ (203,-- \$ + 275,-- \$)
Транзитная документация Илличевск	100,-- \$ (100 \$ за коносамент за направление)
Обработка в Илличевске загружен/пустой	47,-- \$ (22,--\$ + 25,--\$)
Морской фрахт Укрферри	400,-- \$ (туда и обратно)
Обработка в Поти загружен/пустой	123,-- \$ (195,--\$ + 50,--\$ на вагон, 2 контейнера на вагоне)
Итого	1.958,-- \$

Контейнеры-цистерны грузооправителя (напр. для концентрата сок) обычно калькулируются на основе перевозки туда и обратно. В данном случае разница между морским транспортом и транспортом на железной дороге составляет 198,-- \$ на контейнер.

Если нормальные тарифы Украинской железной дороги (TP ZU 2000) понизились бы на уровень как ж/д обещала для интермодальных транзитных тарифов, цены будут следующие:

Илличевск – Изов, загружен	207,-- \$
Изов – Илличевск, пустой	103,50 \$
Итого	310,50\$

По сравнению с обычным тарифом 478,-- \$ (275 + 203)

Цена понижается в размере 167,50\$ и будет почти та же самая как цена морского транспорта.

Но в этом случае нельзя применять коэффициент для контейнеров-цистерн (обычно 1,4).

Polzug/SRE-организация решила принимать последние предложения для некоторых «попытных перевозок» и будет использовать Украинский транзитный маршрут с большим количеством контейнеров в январе/феврале 2001. И контейнеры с обычным сухим грузом и контейнеры-цистерны с фруктовым концентратом будут перевезены через этот маршрут.

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 корридору TRACEKA

Перевозке хлопка в контейнерах из западного направления Центральной Азии по коридору Трасека 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 Узбекистана на запад.

Было аргументировано, что мультимодальный транспортный продукт, а именно контейнерный маршрутный поезд, может быть подходящим для пути Трасека, 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 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 ответственное министерства менять условия договора купли-продажи для хлопка в таком виде, что сейчас можно продать хлопок с центрального места, а именно Бухарского хлопкового центра, а не с индивидуальных хлопко-очистительных заводов, у которых вряд ли достаточного объема груза для загрузки в контейнеры в количестве, достаточно для составления маршрутного поезда. Консультанты также убедили 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 контейнерные перевозки по пути Трасека до настоящего времени не осуществлены. В 2000 году перевозка хлопка в контейнерах составляет приблизительно 1,200 TEU, т.е. 14,000 тонн. Из них Of 800 TEU были перевезены через северном маршрутом в западную Европу русской железной дорогой и остальные 400 TEU перевозились через Бандар Аббас в места назначения в Дальнем Востоке.

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)

Оценка долгосрочного перспектива контейнерных перевозок хлопка по Трасека корридору под условиям свободной рыночной экономики была бы довольно гипотетическая, существуют слишком много развличных факторов влияния.

Прежде всего совершенно свободные рыночные условия для транспорта являются идеалистической мечтой, даже в Европейском Союзе, который уже долгие годы стремится к установлению свободного транспортного рынка. Но даже в ЕС свободная игра рыночных сил в транспорте является в многих под-секторах часто исключением а не правилом.

Кроме этого надо учитывать что торговля с хлопком имеет свои пралила, влияющие транспорт. После урожая надо перевозить хлопок в хлопковой склад, достаточно близко к потенциальным рынкам, где можн складировать хлопок в количествах, подходящих для осуществления продажа как можно быстрее. В настоящее время большинство хлопка перевозится в склад в Прибалтике, находящийся близко к Европейским и Русским рынкам. Так как хлопок за последнее время также продается на Азиатских рынках, рассматривается для будущего более центральное место. В наших обсуждениях было предложено установить такой склад в порту Актау. От туда можно легко продавать хлопок в Россию и северо-западную Европу, употребляя или российскую железную дорогу или, в навигационном периоде, Волга-Донской канал и внутренние водные пути в России до Балтийского Моря, или его можно продать в среднюю и юдную Европу, употребляя контейнеры (с депо пустых контейнеров в Баку) через Трасека корридору, или можно продать хлопок в Азию на пароме в Иранские порты на Каспийском Море с дальнейшим транспортом в Бандар-Аббас и морскими судами до места назначения. Поэтому, объем хлопка, существующего для транспорта по Трасека корридору зависит в значительном размере от развитиях на хлопковом рынке.

Контейнерные перевозки хлопка также зависят от существования пустых 40' контейнеров в регионе, как выше упомянуто. Эти контейнеры должны быть чистыми, безопасными и, самый важный момент, быть в регионе именно в тот время когда транспорты должны осуществляться. Таких контейнеров в

настоящее время не хватает в регионе. Депо пустых контейнеров в Баку, основано с помощью данного проекта может в будущем улучшить ситуацию.

Кроме надо иметь в виду, что некоторые торговцы не заинтересованы в быстром транспорте, предложенном контейнеризацией. Они предпочитают медленный железнодорожный транспорт и пользуются вагонами «складом на рельсах». Когда грузы в транзите, не надо платить сборы на хранение.

Последний, немаловажный, фактор это тот, что сегодняшней решительный фактор для транспорта – цена – может в будущем менять и возможно что клиенты больше будут рассматривать безопасность, сохранимость, надежность и качество услуг в общем. В тот момент перспективы Трасека корридора для контейнеризированных хлопковых перевозок могут улучшить.

3.2.3 Самые последние результаты развития контейнерных перевозок

Перевозки 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.

Перевозки на запад:

Это ключ проблемы; экспортные перевозки, 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 (1 квартал) (нет в наличии более новых цифр)
<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 (1 квартал) (нет в наличии более новых цифр)
<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 Трасеса 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) (нет в наличии более новых цифр)		
	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 Трасеса) 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
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 (4 месяца) (нет в наличии более новых цифр)
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 западнаправленное 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		В наличии		Статистика			
		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
Марджилян	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 системе калькуляции, которая ближе к плановой экономике чем к рыночной экономике, 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 никаких либо правил общего транзитного тарифа, и не могут быть объяснены на разумной экономической основе. Кроме этого, Железные дороги не автоматически применяет 50% скидку, договоренную в САРАКС дороворе, иногда даже совсем отказывает 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 калькуляционной 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

Смотря 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

Бухарский 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, оказались 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 Трасеса.

Позиция всех этих компаний, в частности Узвнештранс, дочерняя 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.

В 2000 году перевозки хлопка в контейнерах составили приблизительно 1,200 TEU, т.е. 14,000 тонн. Из этих 1,200 TEU, 800 TEU были транспортированы через северный маршрут в западную Европу российской железной дорогой и остальные 400 TEU были перевезены через Бандар Аббас до мест назначения в Дальнем Востоке.

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

3.3.1 Альтернативы к Трасека корридору

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 неравновесенных 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 Потти в Геную на двойную фидерную процедуру составляет 1,200 \$.

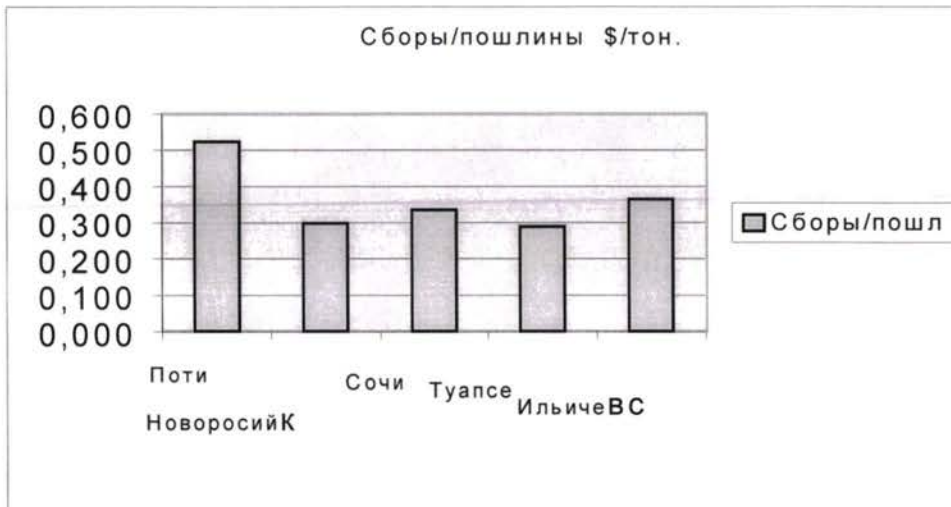
- В случае попытки использования лизинговых, но независимо хранимых контейнеров в Узбекистане, цены на лизинг, включая цену выброса в конце направления, может составлять приблизительно 250\$, это именно разница между ценой хлопковых торговцев акцептируют для конвенционального маршрута и контейнеризированный 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 / пошлины Долларов за каждую тонну	Грузия	Россия			Украина
	Потти	Новороссийск	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 Поту 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.

3.3.2 NOSTRAC Корридор

Парралельно с TRACEKA маршрутом, поддержанным программой Тасис Европейского Союза, Россия начала развивать НОСТРАК транс-континентальный железнодорожный корридор. Этот железнодорожный корридор должен связывать Скандинавию, Восточно-европеские страны и страны СНГ с Иранскими железными дорогам и дальше водить к странам западной и южной Азии (Пакистану и Индии) и к Персидскому Заливу (ОАЭ, Саудовской Арабии, Оману). Этот корридор был одобрен Русской-Иранской Междуправительсвенной Коммиссии по торговле и экономической кооперации в Тегеран в марте 1998г.

Планируется осуществлять этот корридор грузовом/пассажирым паромом через Каспийское Море через Бандар Анзали в Иране и порт Лаган в России. Дальше планируется паромная связь через Персидский Залив и Арабское Море. Паром должен перевозить все возможные виды ж/д вагонов и также пассажиры.

Программа НОСТРАК рассматривает себя как средство заключения соглашений о конкурентноспособных транзитных тарифов, установления облегченных граничных процедур для транспорта и развития регуляции торговли и таможни между членами. Цели похожи к целями корридора Трасека:

- Способствовать сотрудничеству в областях экономики, торговли и транспорта между Европы и Азией
- Обеспечивать подход к международным рынкам автодорожного транспорта, железнодорожного транзита и коммерческого морского судоходства
- Способствовать безопасности судоходства и улучшение ситуации окружающей среды
- Гармонизировать транспортные политики и законодательные регуляции в области транспорта
- Создавать конкурентоспособное окружение для работы всех разных видов транспорта

НОСТРАК также предлагает создание междуправительсвенной коммиссии для того, чтобы официально поддерать проект.

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 оператора *SilkRoadExpress*, который только независимый оператор контейнерного движения на коридоре Трасека. При нормальном положении дел, у оператора *SilkRoadExpress* 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 Основание Оперативной Компании

После рассмотрения условий на транспортном рынке в регионе Трасека и переговоров с некоторыми потенциальными партнерами было принято решение продолжать Интермодальные Транспортные Операции проекта с коммерческим оператором. Для того, чтобы обеспечить независимость было решено, что оператор будет кооперировать со всеми партнерами в транспортной цепочке. Он не будет работать агентом одной индивидуальной партии.

Экспортеры, импортеры, экспедиторы, судоходные компании и т.д. будут клиентами. Относительно экспедиторов можно заключить соглашение о защите клиентов, чтобы гарантировать что оператор не прямо контактирует изначальные клиенты без включения экспедитора. Поэтому независимый оператор не будет конкурентом классического экспедитора но будет организатором перевозок и партнером, предлагающим дополнительные услуги. Эта концепция успешно применяется много лет компанией Полцуг, осуществляя транспорты между восточной и западной Европой. Ее опыт включается в новую компанию.

Название компании будет иметь отношение к транспортному продукту, предложенному в настоящем проекте. Будет "*SilkRoadExpress GmbH*" (компания ЭкспрессШелковогоПути), если не существуют юридические ограничения касательно этого названия.

Компания будет основана в 2001г. Юридическая форма будет компания ограниченной ответственности немецкого закона. Месторасположение компании будет западная Европа с местными представителями на Кавказе.

В начале на промежуточное время офисы представительства будут только в транспортных углах Поти и Баку. Для Армении и Центральной Азии существующие агентства-партнеры будут осуществлять перевозки от имени «*SilkRoadExpress*».

В первом квартале 2001 организация и администрация осуществляются Полцугом, Гамбург. Когда юридическая форма "*SilkRoadExpress GmbH*" (SRE) будет основана, менеджмент и операции переходят в новую компанию.

Распределение доли в SRE между Полцугом и другими организациями и количество основного капитала опубликуются в должное время. После фазы консолидации будут возможности стать партнером в компании, особенно для железных дорог и портов.

Для того, чтобы продолжать с осуществлением перевозок, опытные эксперты из текущего интермодального проекта продолжают работать в новой компании без перерыва текущей работы.

Основным бизнесом новой компании будут следующие области деятельности:

- Определение и собрание транспортных потенциалов на всем маршруте Трасека (импорт, экспорт, транзит)
- Сотрудничество на основе долгосрочных контрактов с железными дорогами, портами, терминалами, паромными и судоходными компаниями в регионе а также с местными подрядчиками
- Основание местных контейнерных депот для контейнеров разных владельцев
- Расширение сети агентств, которые также занимаются отправкой порожных контейнеров
- Расширение видов предложенных услуг

Привлечение клиентов, забота о клиенте и маркетинг транспортного продукта

3.6 Условия на интермодальном транспортном рынке

3.6.1 Container Turnover

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
TEU	20,633	43,495	49,761	29,761	36,159

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.

3.7 Статистика «Silk Road Express»

3.7.1 Статистика SilkRoadExpress I – IV кварталы 2000

	Направление	Грузы	TEU
Грузия			
Экспорт	Западная Европа	Соковый концентрат	27
	Западная Европа	Химикаты	11
	Западная Европа	Другие	12
Импорт	Западная Европа	Продукты питания	25
	Западная Европа	Машины	41
	Западная Европа	Проектные грузы	96
Армения			
Экспорт	Западная Европа	Металы и минералы	27
	Западная Европа	Оловянные прод. и металолом	11
	Эмираты	Пиломатериалы	18
Импорт	Западная Европа	Продукты питания	28
	Западная Европа	Машины	14
	Западная Европа	Другие	11
Азербайджан			
Экспорт	Западная Европа, США, Канада, Израиль	Консервированные фрукты и овощи, томатная паста	12
	Западная Европа	Соковый концентрат	24
	West and South Europe	Металы и металолом	18
Импорт	Западная Европа	Машины	12
	Западная Европа	Проектные грузы	23
		Итого	410

Дополнительно к этим контейнерными перевозками SilkRoadExpress транспортировал значительный объем грузов, которые не можно ставить в контейнеры, как упомянуто под заглавием 2 данного отчета. Эти транспорты составили 1.800 тонн грузов в Грузия, 350 тонн в Азербайджан и 500 тонн оборудование в Центральную Азию.

Кроме этого SilkRoadExpress перевозил контейнеры на месте для депо на Кавказе в размере 159 TEU.

3.7.2 Доставка продуктов питания на Кавказ

В результате сильной засухи на Кавказе и в последствии этого плохого урожая американские организации поставляют продукты питания в поддержку населения в закавказские страны Армении, Азербайджана и Грузии. Некоторые тендеры доставки продуктов в регион через американские судоходные компании были выиграны Polzug / SRE SilkRoadExpress и должны осуществляться с декабря 2000г. до марта/апреля 2001г.

Контейнеры в основном принадлежат судоходным компаниям или лизинговым компаниям и целая транспортная цепь включает следующие услуги:

- Перевозка с Европейских портов ввоза через железную дорогу и ж/д паромом в кавказский порт ввоза, дальнейший транспорт на Кавказе до двери получателя
- Таможенная очистка, перегрузки
- Контроль на месте получателя
- Растарка контейнеров и доставка в склады получателя
- Обратный транспорт пустых контейнеров на места нового груза.

Грузы следующие: растительные масла, рис, мука, бобы, горох и т.д. Общий объем будет приблизительно:

Азербайджан: 170 - 180 контейнеров (семь разных мест назначения)
Грузия: 150 - 160 контейнеров (три разных места назначения)

Еще один тендер для Армении весной 2001г. в настоящее время переговаривается.

Тендеры для Центральной Азии (Туркменистан, Кыргызстан, Таджикистан) были выиграны другими компаниями, которые частично кооперируют с организации Полцуг/SRE и будут пользоваться частью сети между Кавказом и Центральной Азии.

После растарки контейнеров пустые контейнеры могут частично быть использованы для нового основного запаса депо SRE на Кавказе и в Центральной Азии.

Другая часть пустых контейнеров предусматривается для обмена контейнерами (обмен контейнеров судоходной компании с контейнерами грузоотправителя) для мест где отсутствует не равновесия, где можно привлекать новые грузы как обратные грузы с близких регионов.

Предполагается, что в одной грузовой партии будут перевезены между 8 и 60 контейнеров. Контейнеры уже отправились с США и дальше отправляются более или менее регулярно раз в неделю. Внутри Кавказа перевозки осуществляются главным образом железной дорогой, в тех случаях если у получателей есть свой железнодорожная связь. Пустые контейнеры собираются на местах где существуют железнодорожные терминалы, где можно стоставить так называемые «обратные маршрутные поезда» (например в порту Баку).

3.7.3 Прогноз контейнерных перевозок SilkRoadExpress на Кавказе Январь – Июнь 2001

	Грузы	TEU
Грузия		
Экспорт	Соковый концентрат	36
	Металлы и минералы	45
	Химикаты и другие	55
Импорт	Продукты питания	180
	Машины	60
	Проектные грузы	90
Армения		
Экспорт	Химикаты и минералы	45
	Цветные металлы	80
	Другие	40
Импорт	Продукты питания	55
	Машины	25
	Другие	55
Азербайджан		
Экспорт	Консервы	15
	Соковые концентраты	60
	Металлы и минералы	40
	Другие	30
Импорт	Машины	50
	Продукты питания	175
	Другие	30
	Итого	1.166

3.8 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

3.9 Приобретение компьютерного оборудования

3.9.1 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:

	Армянс- кая Ж/Д	Конт. терминал Ереван	Грузинс- кая Ж/Д	Мин Транс Грузии	Тамо- жня Поти	Порт Поти	Ж/Д Поти	Порт Баку	Азерб. Ж/Д	Итог
Компьютер	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Лазер. принтер		1		1		1	1	1		5
Чернил. принт.	1		1		1				1	4
Ксерокс		1		1			1		1	4
Модем		1	1	1	1			1		5
Факс/Тел	1		1				1	1		4
UPS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Телефон обор.	1					1	1		1	4

Предоставленное оборудование широко используется для организации транспортов, коммуникация осуществляется с помощью электронной почтой. Офисы SilkRoadExpress в Потти и Баку передают предварительную информацию о транспортах и другие документы портам или контейнерным терминалам в Ереване, информируют таможенню в Потти и облегчают таможенную очистку, заказывают ж/д транспорт у Грузинской и Азербайджанской железных дорог и постоянно передают

клиентам и главный офис Полцуга информацию о месторасположения контейнеров. С помощью оборудования время для таможенной очистки сократилось с 3 – 5 дней до 1 день.

3.9.2 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 (Алматы 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 Казтранссервис, дочерняя 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 предоставления 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

3.10 Маркетинг и реклама

Как уже упомянуто решения о пути грузовых транспортов на Кавказе и в Центральной Азии в основном принимаются в главных офисах основных импортеров и экспортеров, экспедиторов или судоходных компаний в Европе или США. Так как группа, принимающая такие решения, относительно маленькая и легко определяемая, большинство деятельности по маркетингу были сосредоточены на личные контакты с этими людьми, и на доставку информации. Это было самым подходящим путем потому что многие из этих организаций уже явились клиентами Полцуга, ННЛА (основная компания Полцуга и НРТИ' или клиентами организации, связанных с AXIS.

Импортеры и экспортеры были определены на местном уровне и консультанты их регулярно посетили, было обнаружено если они сами могли принимать решения о транспорте и они получили интенсивную информацию об услугах, предложенных *SilkRoadExpress*, и о том на сколько эти предложения могли бы положительно влиять на их конкурентоспособности.

Из-за конкурирующей среда, из-за уменьшения рынка контейнерных перевозок в странах проекта и из-за предложенного всеобъемлющего сервисного продукта (не только осуществление транспорта, а доставка с двери в дверь, таможенная очистка, оформление документации и т.д.) большинство маркетинговых деятельностей осуществились на основе личного подхода.

Кроме этого проект был представлен на торговой выставке в Баку и в рекламе Полцуга.

Консультанты подготовили бюджет для маркетинга и рекламы, который был предоставлен руководителю проекта. К сожалению надо было ждать одобрения бюджета значительное время, а когда консультанты получили одобрение бизнес *SilkRoadExpress* упал в таком размере что было сомнительно если продолжение услуг после окончания проекта летом 2000г. вообще имеет смысл. Осенью 2000г., после продления проекта Европейской Коммиссией, бизнес стал опять больше и было принято решение продолжать услуги таким или иным путем, даже после окончания проекта.

Благодаря решению продолжать услуги, деятельность по маркетингу и рекламе сразу начала для того, чтобы поддерживать текущие и будущие деятельности проекта. Контракты на разработку и производство рекламного объявления на английском языке а также других рекламных материалов были заключены, маркетинговые статьи в разных газетах были подготовлены и контракт был заключен на участие в важной международной транспортной выставке "transport logistics München".

Эти маркетинговые деятельности будут обеспечивать, что деятельности *SilkRoadExpress* будут рекламироваться даже после окончания контракта с Коммиссией.

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 уже 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 Потти, 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 Потти 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 наличии 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 неконтнеризированных 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 Поти 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.

Недавно компания Укрферри пересмотрела свою тарифную политику и предлагали более конкурентоспособные цены. Смотрите приложение 4.

Заключение

Очень амбициозная цель в начале проекта, т.е. установление коммерческого, прибыльного контейнерного маршрутного поезда была только частично достигнута. Поскольку причины для этого были объяснены уже в разных отчетах и в многочисленных встречах, здесь хватает перечислить только самые важные.

- Временный промежуток между фактической кончиной предыдущего проекта TCLE Trans Caucasus Logistics Express и началом настоящего проекта был слишком большой. Поэтому не было возможно пользоваться какими то достижениями или опытом TCLE как основа данного проекта
- Несколько транспортные организации пользовались опубликованной информации о TCLE для того, чтобы предлагать похожие или частично похожие операции
- Транспортный рынок на Кавказе значительно сократился в начале проекта в то же время когда больше транспортных организации вступили на рынок
- Некоторые запланированные партнеры для кооперации очень неохотно поддерживали проект или участвовали в проекте
- Сотрудничество с получателями проекта для основания новых услуг и развития нового бизнеса потребовало значительного времени, гораздо больше чем консультанты ожидали. Некоторые

местные партнеры все еще имеют Советский вид мышления и часто просто ожидают результаты, грузы, и действия вместо того, чтобы они сами активно действовали и развивали бизнес.

- Транзитные и транспортные регуляции между странами часто непредсказуемые, утомительные не координированные, дорогие и мешают быстрому транспорту.

Ценовая политика российской железной дороги ведет к тому, что практически нельзя выиграть контракты для перевозок из Центральной Азии в Европу по Трасека маршруту

«Продукт» проекта, т.е. транспортные услуги с двери в дверь, включая всю документация, таможенные и другие деятельности, в прошлом не было известно на месте и поэтому в начале часто польза не была понятна. Сейчас даже конкурирующие организации часто спрашивают о поддержке штата *SilkRoadExpress* в таможенной очистке, документации и дальнейшем транспортом.

В начале проекта рынок не был готов для контейнерных маршрутных поездов. Поэтому проект последил менее амбициозные цели и успешно предлагал контейнерные перевозки на основе отдельных контейнеров или вагонов. Сейчас, на конце проекта, первые маршрутные поезда были отправлены с немецких морских портов на Кавказ. Больше маршрутных поездов будут следовать в следующие месяцы, но чистые операции маршрутных поездов все еще требуют времени.

Во время проекта число осуществленных контейнерных перевозок было меньше чем коммерчески нужно. Осенью 2000г. был рост перевозок, кульминирующий в выигрыше большого транспортного контракта в январе 2001г., и будет еще один в феврале.

Так как среднесрочные перспективы для *SilkRoadExpress* являются благоприятными было решено продолжать и развивать операции под головой организацией Полцуга, и *SilkRoadExpress* будет независимым продуктом Полцуга. Когда операции *SilkRoadExpress* могут финансировать себя как коммерческая организация, *SilkRoadExpress* будет соответственная фирма.

Несмотря на оговорки высказанные выше, можно сказать что проект и его продукт "*SilkRoadExpress*" оставили свой опечаток на местном транспортном рынке. Некоторые изменения, вызываемые проектом, являются постоянными и продолжат влиять на рынок в будущем.

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 представлены 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.

4.2.1 Цель программы обучения

Общей целью всего проекта и программы обучения, как это четко указано в Техническом Задании, является продвижение использования коридора Трасека для интермодального транспорта.

Для достижения этой цели предусматривалось проведение программы обучения в следующих вопросах:

- Организация для переработки и хранения контейнеров
- Организация груза, подлежащего контейнеризации
- Внедрение информационной системы
- Сотрудничество между разными видами перевозки и обеспечение услуг от-двери-до-двери
- Участие в инициативах по региональному развитию
- Контакты с поставщиками услуг в странах Евросоюза.
- Сотрудничество для дополнительных услуг между портами.

Бенефициаром проекта являются Азербайджан, Грузия, Казахстан, Туркменистан и Узбекистан, в частности порт Поти, Баку, Туркменбаши и Актау, а также Центр контейнеризации Бухара и интермодальные терминалы Алматы 1 и 2.

Одна часть программы предусматривала проведение обучения в вышеуказанных местах и включала следующие вопросы:

- Переработка контейнеров и менеджмент эксплуатации
- Менеджмент информационной системы
- Маркетинг и продвижение деятельности
- Развитие бизнеса в сотрудничестве с местными учреждениями

Другая часть программы обучения проводилась в разных местах. С одной стороны был предусмотрено организовать визит руководителей разных терминалов к друг другу. Целью этой части обучения было ознакомление разных руководителей с оборудованием и бизнес-концепциями других портов и терминалов Трасека и налаживание сотрудничества между ними.

С другой стороны, должны были провести учебные туры в Западной Европе. Целью этих учебных туров было ознакомление участников с передовыми интермодальными и логистическими оборудованием, чтобы они имели представление о возможных будущих развитиях в своих странах. Другой целью являлось продвижение коммерческих контактов между транспортными компаниями Западной Европы с местными портами и терминалами.

4.2.2 Подход консультантов

В своем предложении консультанты детально описали свои подходы к программе обучения. Исходя из Технического Задания Консультанты поняли, что вся деятельность программы обучения должна поддерживать общую цель всего проекта. Так как пока еще нет настоящего интермодального транспортного сервиса в регионе, только данный проект рассматривает это дело и поэтому вся программа обучения должна согласовываться с другими задачами проекта, поддержать и продвигать проект. Программа обучения не предусматривала более обширные цели вне рамок проекта, такие как общее развитие отдельных портов и терминалов.

Основной целью консультантов являлось оказание помощи в развитии рыночно-экономической структуры и отношения, ориентированного на клиента и поддержать основание интермодального сервиса.

В своих предложениях Консультанты разделили всю деятельность по программе обучения в две подгруппы, одна относительно программы обучения на месте в регионе Трасека и другая программа касательно учебного турне. Также планировалось проведение обучения в первой половине проекта.

4.2.3 Практическая программа обучения для портов и терминалов

Практическая программа обучения для портов и терминалов подробно обсуждалась между экспертами бенефициара и Консультантами. Было решено провести обучение на основе Руководство контейнерного терминала, что было специально подготовлено Консультантами.

Дискуссии с портами Баку и Поти, а также терминалом Кармин Блур в Армении развивались хорошо, и программа обучения была запланирована по их интересам и требованию.

В целях приготовления программы обучения в Центральной Азии Координатор Проекта посетила указанные в Техническом Задании терминалы в Алматы и в Узбекистане, она согласилась с менеджером терминала относительно основной структуры обучения. Также был представлен и рассмотрен ряд вопросов, а также организационные вопросы касательно проведения обучения на терминалах и что должны были терминалы предоставить для проведения обучения. Также был рассмотрен список участников, но окончательный список не смогли получить, так как выбор окончательных участников рассматривался как важный политический акт и требовал согласие вышестоящих по рангу руководителей. Дальнейшая дискуссия с относительноными лицами, принимающими решение, была проведена в Гамбурге во время учебного турне (см. ниже) и было достигнуто согласие касательно содержания и времени проведения. Во время дискуссии возникли два вопроса:

1. Каждый терминал по разному рассматривал программу обучения
2. Другие терминалы, которые не были предусмотрены Техническом Задании, требовали обучение

Соглашение по первому вопросу было достигнуто представлением Руководства и показанием того, что разные подходы могли быть выбраны в общих целях программы обучения, второй вопрос был решен добавлением в список терминалов Чимкент (Казахстан), Ташкент - Тои Тера и Ташкент – Сергели (Узбекистан), а также Бишкек в Кыргызстане.

Во время дискуссии в Гамбурге были разработаны вопросы трейнинга и были согласованы вопросы, которые должны были быть организованы терминалами. Также были представлены эксперты, которые должны провести обучение. Во время рассматривания времени проведения обучения на месте Консультанта попросили перенести начало обучения на одну неделю, так как некоторые лица, принимающие решения, все еще будут присутствовать на учебном турне. Они предпочли ко времени начала обучения быть дома и самим принять участие в организации. Консультанты согласились на эту просьбу.

4.2.4 Семинары на месте

Во время предыдущих дискуссий Консультантов на Кавказе очевидным стала нехватка сотрудничества между разными сторонами, вовлеченными в интермодальные услуги. Это было вызвано непониманием роли других сторон и эффектов решений отдельных сторон, которые имели влияние на весь транспортный процесс. В соглашении с бенефициарами было решено расширить целевые группы и включить не только порты и терминалы, а также ж/д и таможни и даже члены Каспийского Судоходства. Так был подготовлен семинар по развитию бизнеса, маркетингу,

отношении с клиентом и менеджменту (в отношении интермодальному транспорту) которое должен проводится в Грузии. На основе успеха первого семинара подобный семинар был подготовлен для идентичных участников из стран Центральной Азии, который должен быть проводится в Ташкенте.

4.2.5 Учебное поездки

В своих предложениях консультанты предложили три учебное турне по западной Европе:

- Один для руководителей Транс Кавказский Лоджистик Экспресса.
- Один для экспертов из Поти, Баку, Актау, Туркменбаши, Центра контейнеризации Бухара и интермодальных терминалов Алматы 1 и 2
- Один для ж/д экспертов из Туркменистана, Казахстана и Узбекистана.

Ко времени начала проекта Транс Кавказский Лоджистик экспресс уже не функционировал. И во время проекта выяснилось что ж/д организации не будут играть такую важную роль как предполагалось заранее. Дальше Трасека попросила внедрить мероприятия, которые будут способствовать идее Трасека и формированию более тесных связей между странами Трасека. Соответственно были пересмотрены целевые группы трех учебных турне как только это было возможно не нарушая намерения Технического Задания.

В Техническом Задании было указано визиты других региональных терминалов. В своих предложениях Консультанты не включили таких визитов так как считали, что опыт эксплуатации в странах Евросоюза будет более выгодным и стимулирующим. Этот вопрос возник во время рассмотрения вопроса на месте и так как такие визиты считались важными во время выбора между местными визитами и визитами в страны Евросоюза, поскольку бюджет не мог обеспечить оба, предпочтение было дано учебным турне в страны Евросоюза.

Основываясь на успехе семинаров на месте, которые являлись выгодными для участников благодаря их "необычному" составу, т.е. путем приглашения на семинар участников всех секторов индустрии, связанных с транспортировкой контейнеров по ж/д – порты и терминалы, железные дороги и таможня – было предложено и обсуждено с бенефициарами провести два учебных турне для участников подобного состава.

Вопрос о формировании групп либо по промышленным линиям (одна группа состоящая из участников ж/д компании, одна из портов и терминалов) либо по географическим линиям (одна группа из стран Закавказья и одна из стран Центральной Азии) был решен в пользу последнего. Оба предложения, несомненно, имели свои положительные стороны.

Целями тренинга обоих учебных турне являлось представление участникам практических аспектов контейнеризации, экспедирования груза и организации и менеджмента интермодального транспорта в странах Евросоюза. В частности, нужно подчеркнуть координирование и сотрудничество между разными вовлеченными сторонами.

Для третьей группы, принимая во внимание просьбу Трасека, Министерством транспорта и подобным органам во всех странах Трасека была представлена просьба назвать одного эксперта по транспорту от каждой страны, предпочтительно лицо, которое работает или будет тесно работать с Тасис и Трасека.

Цель этого учебного турне была сосредоточена на администрировании и организации транспортировки в рыночно-экономической среде, опять же с уделением особого внимания на

сотрудничество и координацию не только между фирмами, но также между государствами и административными аппаратами.

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.

Достижение цели проекта

Требования	Соответствующие действия Консультанта									
Тех. задание: "Проект обеспечит 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
Обучение физической организацией скоростной интермодальной перевозки и временного хранения контейнеров	Практическое обучение в Поти 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.	<u>Тои Тера:</u> <u>Сергили:</u> 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 Поти 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				



Услуги	Соответствующие действия Консультанта									
	Армения (Казань Билор)	Азербайджан (Торт Баку)	Грузия (порт Поти)	Казахстан (Актау, Алия Ату, Чимкент)	Монголия	Кыргызстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Ташкент, Серпик, Бухара)	Украина
Обучение владельцев информационных систем для клиентов и администраторов	Рекомендации по использованию систем менеджмента терминала с информацией (система еще не введена в эксплуатацию)	Рекомендации по использованию системы менеджмента терминала		Рекомендации к требованиям и спецификациям информационной системы в соответствии со справочным терминалом		Рекомендации к требованиям и спецификациям информационной системы в соответствии со справочным терминалом			Рекомендации к требованиям и спецификациям информационной системы в соответствии со справочным терминалом	
	Лекции по использованию информационной системы во время семинара маркетинга и развития бизнеса. Местная тренировка отдельных менеджеров. Практическое представление системы обмена информацией во время учебной поездки.					Лекции по использованию информационной системы во время семинара маркетинга и развития бизнеса			Лекции по использованию информационной системы во время семинара маркетинга и развития бизнеса	
Помощь в обслуживании сотрудничества между различными видами транспорта (ж/д, авто, дорожный, морской...)	Помощь терминалам, портам и железным дорогам в выполнении многосторонних действий, организуя мультимодальные расширения транспортной цепочки, формируя комплексные предложения для доставки до двери и возврата пустых контейнеров объединенными видами транспорта (ж/д/автомобильный и изменениями от пустого возвращения в ожидании следующей поставки клиентов) Способствовать обмену опытом между другими портами и терминалами, железными дорогами и самими во время семинара маркетинга и развития бизнеса					Способствовать обмену опытом и между другими портами и терминалами, железными дорогами и тачкой во время семинара маркетинга и развития бизнеса			Способствовать обмену опытом между другими портами, терминалами, железными дорогами и тачкой 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 цепочки Европы, США или Азии, а страны Трасека не расширяет и периферийной транспортной цепочки в странах Трасека и порта полностью до двери получателю (или обратно) была осуществлена местными организациями с помощью и советами Консультантов.									



Грузовики	Соответствующие действия Консультанта									
	Армения (Карири Елор)	Азербайджан (порт Баку)	Грузия (порт Потли)	Казахстан (Агак, Алма-Ата, Чимкент)	Монголия	Кыргыстан (Бишкек)	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан (Ташкент, Сергия, Ухара)	Украина
<p>«... задачи "Проект бесперебойных поставок"»</p> <p>Помощь в разработке и части в региональных инициативах - реализации торговых отношений с соседними портами галактики, чтобы развивать инициативы совместно с соседними портами.</p>	<p>Невозможно определить никаких региональных инициатив развития</p>			<p>Способствование взаимодействию между Казахской и Узбекской ЖД в разработке совместного ж/д тарифа, чтобы сделать транзит через Аты конкурентоспособной</p> <p>Невозможно определить никаких региональных инициатив развития</p>					<p>Способствование сотрудничеству малых заводов по переработке хлопка для сбора достаточного количества груза в региональных центрах для того, чтобы сделать колейный транспорт осуществимой</p> <p>Способствование сотрудничеству между Казахской и Узбекской ЖД по разработке совместного ж/д тарифа, чтобы сделать транзит через Аты конкурентоспособной.</p> <p>Невозможно определить никаких региональных инициатив развития</p>	
<p>Контракты выполняются поставщиками услуг в Европе и Азии (напр. инициативы: порты, ж/д станции, для авиационных)</p>	<p>Визиты и обсуждения с инициативными структурами и операторами во время европейского тура по обучению.</p> <p>Переговоры с судостроительными компаниями для предоставления их коллегам во время визита, без изменения вычисления стоимости за задержки или просто, следовательно, сокращая цены на круговую транспортировку с владением судостроительными компаниями</p>								<p>Визиты и обсуждения с инициативными структурами и операторами во время европейского тура по обучению.</p>	

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 обеспечит бенефициарам:"										
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			Способствование кооперации между Казахской и Узбекской – Ж/Д по разработке совместного ж/д тарифа, чтобы сделать транспорты через Актау конкурентоспособной. Невозможно определить никаких региональных инициатив развития					Способствование кооперации маленьких заводов по переработке хлопка для сбора достаточного количества груза в региональных центрах, для того, чтобы сделать контейнерный транспорт осуществимой. Способствование кооперации между Казахской и Узбекской Ж/Д по разработке совместного ж/д тарифа, чтобы сделать транспортировку через Актау конкурентоспособной. Невозможно определить никаких региональных инициатив 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 начисления стоимости за задержки или простои, 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 обеспечит 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
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

Задачи соответственно техническим заданием	Выполненные задачи
<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 таможей; 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 Блур 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 потребность в 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

Задачи в соответствии с техническим заданием	Выполненные задачи
<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 необходимо. 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

Задачи в соответствии с техническим заданием	Выполненные задачи
<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>SilkRoadExpress представил себя также профессиональному обществу, совместно с портом Баку, на конференции «Каспийская нефтенная и газовая выставка и конференция» 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 промышленности 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 маршрута 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 Трасека 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 блокированы, 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 проявляются, 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 Трасека 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 заблокирован 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 заранее объявленного 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

Трасека 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-TRACEKA 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	дней	дней	31 дней	0 дней	дней	дней	дней	дней
Эксперт по Маркетингу	84 дня	10 дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Экс. по Ж/д Маркетгу + Финансы	20 дней	4 дня	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Эксперт по Тарифам	24 дня	2 дня	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Юридический Эксперт	69 дней	10 дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Рыночный Аналитик	30 дней	12 дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Экс. MIS + Учет Затрат	45 дней	5 дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Финансовый Эксперт	25 дней	9 дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
Экс по Базе данных Проекта	20 дней	0 дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
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	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней	дней
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		дней		350 дней		1786 дней		-286 дней	
Подитог	1500 дней		дней		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		дней		дней		дней		дней	

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	1.527,00
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	1.494,00
3. Тбилиси, Грузия Пункт назначения получат, (туда/обратно) вкл. коносамент, и тамож. Пошл, вкл. НДС					560,00	781,00
4. Гори, Грузия Пункт назначения получат, (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 контейнерах 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: НРТ1_Geo@access.sanet.ge
адрес:Потийский 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: Baku@НРТ1.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	Дол США / т

казakhstan

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

								МТТ транз. тарифы			Скидки	Факт тарифы		
от	до	Км.	основа	Козф.	обмена	Козф.		ТАРИФ	Козф.	ТАРИФ		ТАРИФ	Козф.	ТАРИФ
			20"	на основе	Козф	частный	TVA	20"	40"	40"		20"	40"	40"
			CHF	расстояние	\$/шв.фр	Конт..	Европа	\$	/20"	\$		\$	/20"	\$
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

Общее замечания

Как уже упомянуто в основном тексте данного отчета тарифная политика местных судоходных компаний пока была запрещающая. Из этого следовало неконкурентоспособность маршрута через Украины и Черное Море и она препятствовала перевозке по этому маршруту в Центральную Азию.

Пожалуйста смотрите нижеследующий предложение судоходной компании Укрферри с Июня 2000г. как пример.

В настоящее время ситуация улучшилась. Мы получили новое совместное предложение польских и украинских железных дорог, включая в себе морской транспорт через Черное Море. Поэтому SilkRoadExpress решил пользоваться этим маршрутом для контейнерных перевозок с западной Европы на Кавказ. Новое предложение ниже указано.

Сравнение транспорта по железной дороге и морскому судну с западной Европы в Потти, Грузия, указано в 3.1.2 этого отчета.

Предложение с июня 2000г., Укрферри

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

Тариф для контейнерной перевозки Ильичевск - Потти и наоборот

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

Морской фрахт Ильичевск - Потти	400.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Ильичевске	55.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Потти	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 - Потти	800.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Ильичевске	85.-- USD за контейнер
Терминальные сборы в Потти	270.-- USD за контейнер

Расходы за маневрирование, сортировки платформы на пароме согласно судовой схеме расположения вагонов и предварительный 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 Потти.

Еженедельное расписание прибытия парома:

Среда из Ильичевска

Polzug - Axis - НРТИ Консорциум

Воскресение из Поти

Новое предложение

Следующие цены для перевозки двух загруженных 20' контейнера в одной партии на одном вагоне были предложены.

Цены в долларах США для одного контейнера

ж/д фрахт Изов – Илличевск	207,--	(пониженный транзитный тариф)
Сбор на транзитную декларацию	50,--	(100,--\$ за коносамент)
ПЕРЕГРУЗКА в порту Илличевск	55,--	
Морской фрахт Укрферри	300,--	
ПЕРЕГРУЗКА в порту Поти	97,50	(195,-- за вагон)
Итого:	709,50	

Если это предложение включает все расходы, цена будет конкурентоспособная с ценами предложенными Европейскими судоходными компаниями.

Приложение 5

Затраты на контейнерные перевозки через альтернативные транспортные коридоры

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