

МЕЖДУНАРОДНЫЙ



ЭКСПЕДИТОР

№3 2000 (15)

INTERNATIONAL FORWARDER



Морцентр-ТЭК

уполномоченная Минтранс РФ
компания по планированию и
регулированию перевозок грузов
через морские порты

стр. 4-6

**ЛУЧШИЕ
ЭКСПОРТЕРЫ
РОССИИ
1999 года**



ЭкспоВестТранс

генеральный выставочный экспедитор
ЗАО «ЭКСПОЦЕНТР», ФГУП «ГК «РОСВООРУЖЕНИЕ»
международного авиакосмического салона «МАКС»

Лучшие экспортеры России 1999 года

За выдающийся вклад в расширение внешних экономических связей Российской Федерации, развитие отечественного экспортного производства и экспорта, высокую профессиональную культуру и повышение международного авторитета российского участника внешнеэкономической деятельности в 1999 году Почетными дипломами лучшего российского экспортера награждены две компании, члены РАМЭ: ЗАО «Морцентр-ТЭК» и ЗАО «ЭкспоВестТранс» (вторично).



ПРИЗНАНЫ НАДЕЖНЫМИ

Торгово-промышленная палата РФ во исполнение своих уставных задач и в соответствии с Законом Российской Федерации № 5341/1-1 от 7 июля 1993 г. «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» ведет Реестр российских предприятий и предпринимателей. Информацию о Реестре смотрите в журнале «Международный экспедитор» №2'2000.

Российская ассоциация международных экспедиторов, руководствуясь целью по выборке механизма экономического доверия и формирования благоприятной среды для цивилизованных экономических отношений, создания цивилизованных условий для устойчивого развития экспедиторской деятельности, активно поддержала этот проект ТПП РФ. Многие члены ассоциации заявили о своем желании стать соискателями звания участника Реестра надежных партнеров. В настоящий момент положительное заключение на вхождение в Реестр получили:



ОАО «Шереметьево-Карго»



ГП «Нефтехимтранс»

Эти организации прошли комплексную экспертизу, в ходе которой анализировались их финансово-хозяйственная деятельность и деловые репутации.

Экспертный совет, руководствуясь методикой ведения Реестра (ОСТ 25-01-99), вынес заключение — признать эти предприятия надежными деловыми партнерами.



Журнал основан в 1998 году

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
INTERNATIONAL FORWARDER

INFORMATION-ANALYTIC MAGAZINE

ИЗДАТЕЛЬ:

Российская ассоциация международных экспедиторов

Тел. (095) 430-85-06, 430-83-58

PUBLISHERS:

Russian Association of International Forwarders

Валерий АЛИСЕЙЧИК,
президент РАИФ, председатель
совета редакции;
Анатолий КУЗНЕЦОВ,
главный редактор;
Андрей КИРЕЕВ,
заместитель гл. редактора.

СОВЕТ РЕДАКЦИИ:

Вячеслав ВИНОГРАДОВ,
вице-президент РАИФ, генеральный
директор АО "Совмортранс";
Игорь СИРОТИНИН,
генеральный директор СП
"Концерн "Союзвнештранс";
Тенгиз ТАТИШВИЛИ,
президент АО "Совтрансавто";
Евгений ТРИШНЕВСКИЙ,
генеральный директор АО
"Совинтеравтосервис";
Валентин БАЛАЛАЕВ,
генеральный директор РАИФ;
Татьяна ПОЛЯНОВА,
директор Центра подготовки
международных экспедиторов.

Valery ALISEICHNIK,
President of RAIF,
Chairman of the Editorial Counsel
Anatoly KUZNETSOV,
Chief Editor.
Andrey KIREEV,
Deputy Chief Editor

EDITORIAL COUNCIL:

Vyacheslav VINOGRADOV,
Vice-President of RAIF
General Director of a Joint Stock
Company "Sovmorts"rans"
Igor SIROTININ,
General Director of a Joint Venture
company Concern "Soyuzvneshtans"
Tengiz TATISHVILI,
President of a Joint Stock Company
"Sovtransavto"
Eugene TRISHNEVSKY,
General Director of a Joint Stock Company
"Sovinteravtoservice"
Valentin BALALAEV,
General Director of RAIF
Tatyana POLYANOVA,
Director of the Training Center of
International Forwarders

В НОМЕРЕ:

<i>Александр ДАВЫДЕНКО,</i> ген. директор ЗАО "Морцентр-ТЭК" НАШИ ПОЛНОМОЧИЯ – ПЛАНИРОВАНИЕ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ	3
<i>Владимир СОКОЛОВ</i> ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ И МОРСКИЕ ПОРТЫ – ЕДИНЫЕ ЦЕЛИ, ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА	8
<i>Рафаил БИКМУХАМЕТОВ</i> МПС ОПРЕДЕЛИЛО ПУТИ РАЗВИТИЯ	10
<i>Валентин БАЛАЛАЕВ,</i> ген. директор РАИФ НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКСПЕДИТОРА	14
<i>Александр ПУЧКОВ,</i> начальник Балтийской таможни СТАВКА НА ТАМОЖЕННОГО БРОКЕРА	18
РАО "НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ" ИНВЕСТИРУЕТ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА \$330 МЛН.	20
МПС В 2000 ГОДУ ИНВЕСТИРУЕТ В ИНФОРМАТИЗАЦИЮ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ \$650 МЛН.	22
IN 2000 YEAR MRW WILL INVEST 650 M USD IN INFORMATIZATION OF RAILWAY LINES	23
<i>Андрей КИРЕЕВ</i> РОССИЯ НА ПОРОГЕ РАСКРЫТИЯ ТРАНСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	34
ИНКОТЕРМС 2000	40

Адрес редакции: 103775, Москва,
ул. Петровка, д. 3/6. Тел./факс (095)
927-86-68, 921-30-04, 927-89-39.
E-mail: morvesti@cityline.ru
www.rtcom.spb.ru/morvesti
Общий тираж — 5000. Журнал
выходит один раз в два месяца.
Цена свободная. Зак. № 782. Приложение к газете "Морские
вести России". Регистрационный номер 017133. 101000, Москва,
ПУШ "МПК "МП", Потанинский пер., 3, тел. 925-08-54.
При перепечатке ссылка на журнал "Международный
экспедитор" обязательна.

Editorial Office Address: 103775, Moscow,
3/6, Petrovka St.; Tel/Fax: (095) 927-86-68,
921-30-04, 927-89-39.
E-mail: morvesti@cityline.ru
www.rtcom.spb.ru/morvesti
Total circulation — 5000 copies. Is edited
once in two months.
Набрано и сверстано в РИЦ редакции
газеты "Морские вести России".
Верстка: Н. Васильева, Р. Казанцев.

THE MAGAZINE IS EDITED IN RUSSIAN AND ENGLISH.
ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ НА РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ.

СОИЗДАТЕЛИ:

Редакция газеты
"Морские вести России"
Co-publisher:
Editorial Office of the newspaper
Maritime News of Russia

**КДЕКС**

ТОРГОВОГО МОРЕПЛАВАНИЯ РФ

Редакция газеты "Морские вести России" предлагает книгу

"Кодекс торгового мореплавания РФ"

т/ф: (095) 927-86-68,
927-89-39, 921-30-04**НВ КОММЕНТАРИИ**К КОДЕКСУ ТОРГОВОГО
МОРЕПЛАВАНИЯ РФРедакция газеты "Морские вести
России" предлагает книгу
"Комментарии к КТМ РФ"т/ф: (095) 927-86-68,
927-89-39, 921-30-04



ЭКСПОВЕСТРАНС

— лидер отечественных выставочных экспедиторов в РФ и за рубежом

*Обслуживание как небольших специализированных выставок,
так и крупнейших международных мероприятий*



● ИНФОРМАЦИОННОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ

● ПЕРЕМЕЩЕНИЕ

● ПРИЕМ-ОТГРУЗКА
ГРУЗОВ

● ДОСТАВКА



ЛУЧШИЙ ЭКСПОРТЕР РОССИИ 1998-1999 гг.



● ФРАХТ

● ХРАНЕНИЕ
(склады СВХ и ТС)



● ТАМОЖЕННЫЕ
УСЛУГИ



Гибкая система тарифов, отлаженная технологическая база

«ЭКСПОВЕСТРАНС»

МОСКВА, 123100, 1-й Красногвардейский проезд, д.12
Тел.: (095) 205-6650, 256-7323
Факс: (095) 253-9584
E-mail: ewt2@mail.cnt.ru
Телекс: 485039 EWT RU

«ЭВТ-ТЕРМИНАЛ»

МОСКВА, 125212, ул. Адмирала Макарова, д.6/9
Тел.: (095) 156-1854, 156-1758,
156-2132
Факс: (095) 156-1270, 156-1662,
156-2025

«ЭВТ+»

Тел.: (095) 156-2420
Факс: (095) 156-1257





Morcenter-TFC

Морцентр-ТЭК

Уполномоченная компания по планированию и регулированию перевозок грузов через морские порты

Наш девиз:

**«Профессионализм и надежность.
Не мы выбираем клиента,
а клиент выбирает нас!»**

ЗАО «Морцентр-ТЭК» (морская центральная экспедиторская компания) создано крупнейшими портами России по инициативе Минтранса РФ в соответствии со структурными изменениями, происходящими в морском флоте, и в развитие новых отношений между органами управления и предприятиями морского транспорта.

Минтрансом РФ «Морцентр-ТЭК» присвоен статус уполномоченной компании и возложены функции по планированию и регулированию грузопотоков через морские порты, по организации перевозок грузов (в т.ч. в контейнерах в ПСЖВС).

«Морцентр-ТЭК» занимается экспедированием различных видов грузов, имеет филиалы в портах Владивосток, Находка, Санкт-Петербург, Новороссийск, Астрахань, активно работает со всеми портами по регулированию грузопотоков, удержанию и увеличению грузовой базы морских портов России. В этом направлении, заключив соответствующие соглашения, «Морцентр-ТЭК» работает совместно с ЦФТО МПС и АСОП.

Мы сотрудничаем со многими железнодорожными, морскими и портовыми экспедиторами, другими экспедиторскими компаниями по организации интермодальных перевозок, являемся членом РАМЭ, ФИАТА, Координационного совета по транссибирским перевозкам.

Предоставляем услуги по обеспечению морских, железнодорожных и автомобильных перевозок.

Полный спектр экспедиторских услуг на транспорте и в портах.

Наш адрес:

103030, г. Москва, ул. Новослободская, 14/19, стр. 7

Тел.: (095) 234-43-93, 234-43-91, 234-43-88

Т/ф.: (095) 234-43-92, 234-43-89; Телекс: 914 792 CARGO RU

E-mail: morcenter@mct.morbank.com



The Best Russian Exporter
Лучший экспортер России 1999 года



Александр Давыденко,
генеральный директор
ЗАО «Морцентр-ТЭК»,
кандидат экономических наук



НАШИ ПОЛНОМОЧИЯ — ПЛАНИРОВАНИЕ

Во всем мире придается огромное значение планированию процессов всех видов производства товаров и услуг. Как же обстоят дела с планированием перевозок грузов по железным дорогам через российские морские порты?

Сеть железных дорог, как система, питающая и соединяющая отдельные регионы в единое целое, имеет, естественно, особое значение. В то же время начало и окончание всех транспортных магистралей — это морские порты, которые являются важнейшими звеньями транспортной системы не только России, но и международных транспортных коридоров и путей.

Морские порты — основной составляющий элемент транспортного узла, в котором решаются вопросы оформления и передачи грузов с одного вида транспорта на другой.

Здесь производится пограничная и таможенная очистка, процедуры, предусмотренные уполномоченными на то государственными органами контроля.

В морском порту ведут свою деятельность сотни и тысячи грузовладельцев, экспедиторов, агентов, других организаций и предприятий. Поэтому работе по планированию пе-

ревозок грузов по железным дорогам через порты всегда придавалось решающее значение.

До 1990 года такое планирование производилось в соответствии с Правилами перевозок грузов и подразделялось на месячное, квартальное и годовое. Далее планирование переходило в прогнозирование и подразделялось на пятилетние и более длительные сроки.

При этом транспорт обслуживал жесткую систему товаропроизводителей внешнеторговых объединений и экспедиторских организаций. Так, основными внешнеторговых организаций было около 18, а экспедиторских — 2 («Союзвнештранс» и «Союзтранзит»).

С 1990 г., с увеличением доли перевозок экспортных грузов, резко возрос



4

ло число участников внешнеэкономической деятельности.

В перевозках экспортно-импортных и транзитных грузов стало использоваться только месячное планирование, состоящее из трех составляющих: месячный план, дополнительный план, текущее планирование по отдельным телеграммам.

Из-за возросшего числа экспортеров ухудшилось качество информационного обеспечения, что привело в свою очередь к недостоверности планирования. В целях улучшения положения Советом Министров СССР было утверждено «Временное положение о планировании перевозок экспортных грузов», которое регламентировало действия грузовладельцев, МПС СССР, Минморфлота СССР и «Союзвнештранса» по порядку и срокам подачи заявок, согласованию и утверждению планов пе-

ное распределение подвижного состава с тем, чтобы исключить встречные перевозки, длинные порожние пробеги и обеспечить отгрузку всех предъявляемых к перевозке грузов.

При многократном снижении объемов перевозок внутри страны в период с 1993 по 1997 г. имелась высокая обеспеченность подвижным составом. Но в результате перераспределения вагонного и контейнерного парка между странами СНГ, отсутствия должного его восполнения уже к середине 1998 г. наметился недостаток железнодорожных вагонов и контейнеров, ко-



торый к середине 1999 года стал весьма ощутимым. Кроме того, перед МПС России встала задача ре-

организации и акционирования некоторых сфер деятельности, так как МПС является единственным министерством, соединяющим функции хозяйствующего субъекта и органа государственного управления.

В морском флоте, наоборот, акционирование было проведено ускоренными темпами, и уже к 1994 году некоторые акционерные общества, созданные на базе государственных предприятий, не имели государственных акций. В этих условиях прямое вмешательство Минтранса в производственную деятельность акционерных обществ не допускалось.

Задачей планирования в системе морских портов является равномерный подвод вагонов с грузами в порты, перевалка грузов, подача в порты морского тоннажа с целью скорейшего высвобождения складских площадей и вагонов, удовлетворение заявок клиентов на перевозки грузов через морские порты.

При распаде СССР крупнейшие современные порты в Северо-Западном и Южном бассейнах вошли в состав других стран. Россия стала испытывать недостаток перегрузочных комплексов на Балтике (кроме Калининграда) и Черном море. В то же время на Северном (Архангельск, Кандалакша) и Дальневосточном бассейнах перегрузочные мощности использовались всего на 30-70 процентов. Особый пример — порт Калининград, который из-за несовер-

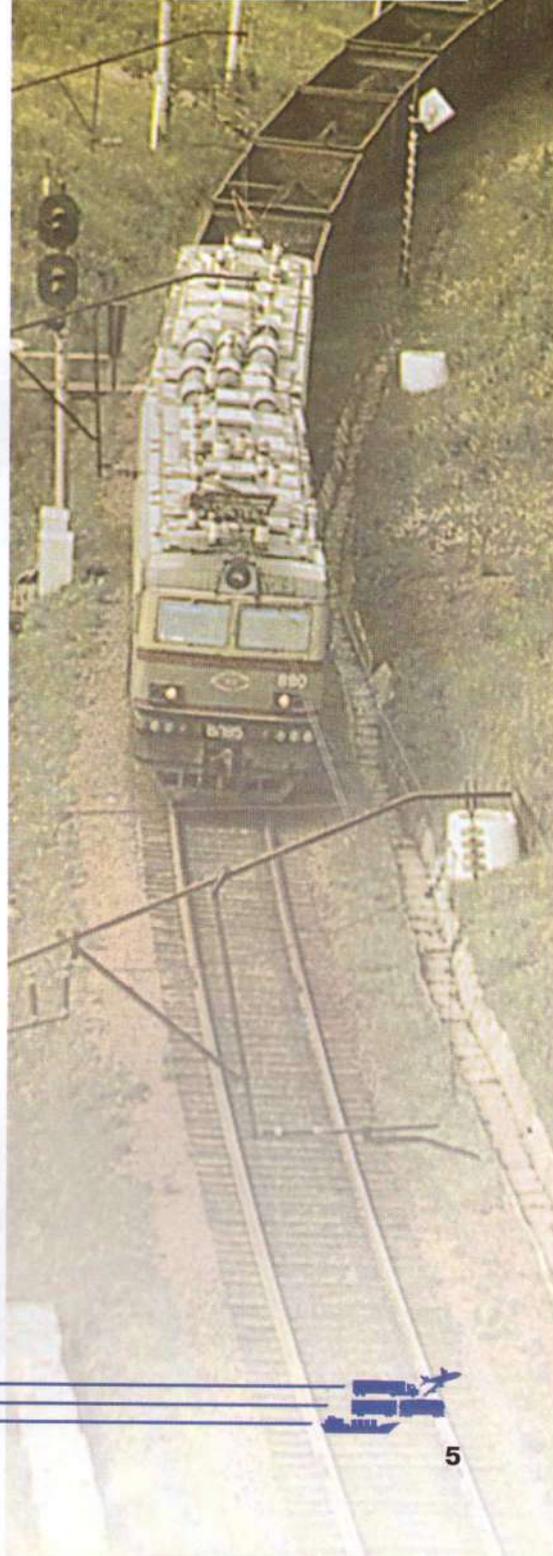
ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

ревозок, отгрузки грузов, прибытию вагонов с грузами в порты и их разгрузки, а также по подаче морского тоннажа в порты под вывоз грузов. «Союзвнештрансу» отводилась роль информационного источника о грузовладельцах-экспортерах, которых к концу 1990 г. стало более 15 тысяч.

В 1991 году произошли события, приведшие к распаду СССР. В течение года планирование перевозок грузов осуществлялось по старой системе, но уже 04.12.1992 г. было утверждено правительством РФ Постановление № 936 «Временное положение о планировании перевозок экспортных грузов по железным дорогам через морские порты России», которое практически повторило предыдущее с тем отличием, что вместо Минморфлота было обозначено Министерство транспорта России, объединившее в себе все виды транспорта, кроме железнодорожного и трубопроводного.

Количество участников ВЭД продолжало расти и к 1995 году составляло по различным оценкам от 20 до 32 тысяч.

Сама система планирования предполагает на сети железных дорог рациональ-



шенства тарифной политики до сих пор не удается загрузить даже на **50 процентов** мощности.

Усиление роли планирования заставило искать новые формы организации этого процесса. С 1995 года была проведена реорганизация системы планирования в Минтрансе. Функции по обработке материалов по планированию были переданы в созданную с участием портов организацию ЗАО «**Центр-ТЭК**», с оставлением функций контроля за центральным аппаратом (Служба Росморфлота Минтранса РФ).

В 1996 году по инициативе морских портов (акционерных обществ) создается Морская центральная транспортно-экспедиторская компания («**Морцентр-ТЭК**»), на которую в 1997 году полностью возлагаются функции по планированию и регулированию перевозок грузов через морские порты.

В то же время в МПС РФ в 1996 г. создается система фирменного транспортного обслуживания. Железные дороги объединяются, создают **Центр фирменного транспортного обслуживания** при МПС РФ с передачей ему широких полномочий по планированию перевозок грузов и регулированию тарифов.

Разворачивается также сеть ДЦФТО (филиалы при управлениях железных дорог). В период с 1998 по 1999 год утверждаются новые **Устав железных дорог** и **Кодекс торгового мореплавания**, а также принимается **Закон о железнодорожном транспорте**. В то же время законы о морских портах и экспедиторской деятельности еще только разрабатываются. Одновременно правительством С. В. Кириенко отменяется Постановление правительства от 04.12.1992 г. № 936, регламентирующее порядок планирования перевозок грузов.

Поскольку в условиях дефицита подвижного состава и перераспределения портовых мощностей планирование перевозок грузов через морские порты приобретает особое значение, МПС РФ в 2000 г. разработало и согласовало с Минтрансом РФ «**Технологию планирования перевозок грузов на федеральном железнодорожном транспорте**», где учитываются положения Устава железных дорог и современное положение в транспортной системе России.

Данная технология регламентирует месячное и оперативное планирование перевозок экспортных, транзитных, импортных грузов, а также грузов, сле-

дующих в ПСЖВС (прямое смешанное железнодорожно-водное сообщение).

В целях упорядочения системы планирования Минтранс РФ присваивает ЗАО «**Морцентр-ТЭК**» статус «**Уполномоченная компания по планированию и регулированию перевозок грузов через морские порты**», которая осуществляет свою деятельность на основании распоряжения Минтранса РФ, договоров с портами, соглашений с ЦФТО МПС и АСОП.

Принимаемые меры позволили рационально перераспределить грузопотоки, а портам Санкт-Петербург, Мурманск, Новороссийск, Таганрог, Туапсе значительно увеличить объемы грузопереработки за счет генеральных грузов в условиях резкого снижения грузопотоков навалочных грузов (зерно, сахар, минерально-строительные грузы).

Остается добавить, что и на собрании учредителей «**Морцентр-ТЭК**» 07.04.2000 г., и на совместной коллегии МПС и Минтранса 17.05.2000 г., и на Совете директоров АСОП 05.06.2000 г. подчеркивалась **важность системы планирования и озабоченность всех участников транспортного процесса** улучшением качества планирования и информационного обеспечения перевозок грузов.

МОРЦЕНТР-ТЭК 2000

Тел.: (095) 234 43 93 Факс: (095) 234 43 92 E-mail: morcenter@mct.morbank.com

ВСЕ О МОРСКИХ ПОРТАХ РОССИИ

В 2000 году выйдет справочник
«Морские порты России»/«Sea ports of Russia».

Под патронажем Минтранса РФ и Ассоциации морских портов России (АСОП) редакция журнала «Морские порты» готовит к печати сборник «Морские порты России»/«Sea ports of Russia».

ЦЕЛЬ – предоставить деловую информацию по каждому порту страны.

В справочнике будет собрана необходимая информация по:

- экономическому состоянию;
- перспективам развития;
- перегрузочным мощностям;
- номенклатуре грузов;
- портовым сборам;
- тарифам на перегрузку;
- безопасности мореплавания;
- развитию причального хозяйства;
- портовым реквизитам;
- телефонам ведущих служб и т.д.

Справочник будет иллюстрирован картами, схемами портов.

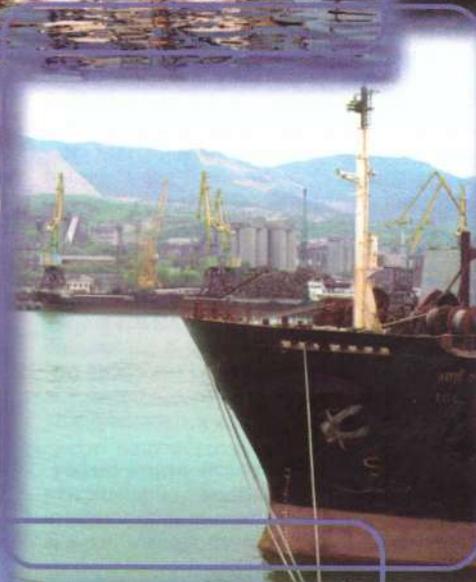
Кроме того, в специальном разделе «Партнеры» будет собрана информация о партнерах, их возможностях, ассортименте услуг и т.д.
Язык – русский/английский.

Сборник «Морские порты России» издается книгой формата В5, в твердом переплете, с золотым тиснением названия, бумага – мел., глянец, печать полноцветная, тираж – 5000 экземпляров.

Издание предназначено для грузоотправителей и грузополучателей, экспедиторов и агентов, судовладельцев и судоводителей, для всех, кто в той или иной степени задействован в морском бизнесе не только в России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья.

По вопросам вашего участия в справочнике и размещения рекламы обращаться по адресу:
103775, г. Москва, ул. Петровка,
д. 3/6, офис 453
Тел./факс (095) 921-30-04, 927-86-68
e-mail: morvesti@cityline.ru

Выход книги намечен на ноябрь 2000 года.





Транспортный комплекс России в полном объеме справится с возрастающими объемами грузовых перевозок как на внутреннем рынке, так и на международном. Об этом заявил министр путей сообщения России Николай Аксененко.

Н. Аксененко отметил, что объемы грузовых железнодорожных перевозок в 1999 году составили лишь 54% от уровня 1988 года. Поэтому, считает глава МПС, «железные дороги России имеют достаточный запас прочности».

Последние годы, по словам Н. Аксененко, МПС из-за финансовых трудностей в недостаточном объеме обновляло подвижной состав и, в частности, вагонный парк. Тем не менее, добавил глава МПС, в ближайшие 2-3 года недостатка в вагонах не будет. К тому времени МПС намерено построить вагонов в достаточном количестве для обеспечения грузовых и пассажирских перевозок.

Что же касается транспортной инфраструктуры железных дорог, подчеркнул Николай Аксененко, то она «находится в хорошем состоянии и способна решать любые задачи».

В свою очередь министр транспорта РФ Сергей Франк отметил, что на некоторых направлениях транспортного комплекса возможны сбои, однако Минтранс и МПС заранее определяют такие точки и принимают соответствующие решения, чтобы транспортный комплекс «не стал тормозом на пути движения экономики России».

Министерство путей сообщения и Министерство транспорта России 17 мая провели в Москве очередную совместную Коллегию. Основным вопросом этого заседания было увеличение экспортно-импортных операций России за счет более тесного взаимодействия железных дорог и морских портов. На Коллегии были подведены итоги совместной работы этих двух транспортных отраслей и намечен план действий по созданию единого телекоммуникационного пространства и модернизации инфраструктуры взаимного использования. В работе Коллегии приняли участие вице-премьер правительства Илья Клебанов, министр транспорта Сергей Франк, начальники железных дорог, морских портов и руководство Российской ассоциации международных экспедиторов (РАМЭ).

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ И МОРСКИЕ ПОРТЫ —

Грузооборот морских портов России на Каспии к 2005 году возрастет в 10 раз

Грузооборот морских портов России на Каспии к 2005 году может возрасти в 10 раз и составить свыше 10 млн. тонн в год. Об этом заявил на совместном расширенном заседании Коллегии МПС и Минтранса РФ губернатор Астраханской области Анатолий Гужвин.

Он отметил, что в текущем году Астрахань и новый строящийся морской порт Оля на стыке Волги и Каспия переработают, как ожидается, 1,5 млн. тонн экспортно-импортных грузов.

Между тем, по словам губернатора, дальнейший рост объемов грузоперевозок по Каспию для России будет сдерживаться нехваткой портовых мощностей, если не ускорить работы по строительству новых причалов и нефтетерминалов в порту Оля.

Г-н А. Гужвин также отметил, что прогнозируются дополнительные грузопотоки через российские порты на Каспии из Индии, Ирана, Пакистана, Шри-Ланки. Тем более что, по словам губернатора, «Ира серьезно рассматривает проект строительства судоходного канала, который соединит Каспий с Персидским заливом».

В связи с этим глава администрации Астраханской области сказал, что другие прикаспийские государства в настоящее время активно развивают свои порты, строят новые суда. «Нас просто могут обойти», — добавил губернатор.

Без развития транспортной инфраструктуры невозможен рост экономики России

Без развития современной транспортной инфраструктуры невозможен рост экономики России в целом, — заявил в Москве



совместном заседании коллегий МПС и Минтранса РФ вице-премьер **Илья Клебанов**.

Он отметил, что к совместной работе МПС и Минтранса России по развитию транспортной инфраструктуры страны «нужно активно подключаться другим министерствам и ведомствам, в частности Государственному таможенному комитету (ГТК), Федеральной пограничной службе (ФПС) и Министерству по антимонопольной политике (МАП)».

По мнению И. Клебанова, «помимо создания современного единого информационного пространства в транспортном комплексе России необходимо также провести работу по созданию мощного института операторов и экспедиторов как на внутренних, так и на международных перевозках».

МПС России готово к объединению информресурсов всех систем транспорта РФ

МПС России готово взять на себя инициативу по объединению информационных и телекоммуникационных ресурсов транспортных систем страны.

В своем докладе на эту тему замести-

телю года превысили 1 млрд. рублей, — заявил в своем докладе заместитель министра путей сообщения **Александр Мишарин**.

По его словам, в некоторых морских портах подвижной состав простаивает от 7 до 30 суток, тогда как по железной дороге грузы от предприятий до морских портов доходят за 5-6 суток.

Тем не менее, заметил г-н А. Мишарин, совместные действия МПС и Минтранса РФ приводят к положительным результатам. В частности, единые действия моряков и железнодорожников в направлении морских портов Дальнего Востока — Транссибирская железнодорожная магистраль (Транссиб) привели к ускорению доставки грузов владельцам. На данном направлении внедрены единые сквозные тарифы. Упрощены также таможенные пограничные процедуры, благодаря чему в несколько раз ускорено прохождение грузов по линии «Восток — Запад», и в первую очередь это касается доставки транзитных контейнеров.

Докладчик подчеркнул, что большие простои вагонов в морских портах России говорят о том, что МПС и Минтрансу нуж-

С. Франк добавил, что Минтранс намерен провести большую работу по переводу экспортных грузопотоков химических грузов на Балтике в российские порты. В частности, отметил он, в порту Санкт-Петербург совместно с АО «Уралкалий» осуществляется строительство терминала по переработке минеральных удобрений с привлечением собственных средств и иностранных инвестиций. Общее вложение в строительство терминала и инфраструктуру составит около **\$100 млн.**

По расчетам экспертов Минтранса, обработка химических грузов в Санкт-Петербургском порту позволит вернуть России **\$110 млн.** в год, которые в настоящее время отечественные производители вынуждены выплачивать иностранным компаниям за транзит по территории сопредельных стран.

Г-н С. Франк остановился также на вопросах развития Каспийского транспортного узла, где Россия сейчас принимает энергичные меры по развороту грузопотоков из Ирана, Пакистана, Индии, Шри-Ланки, Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона через Каспий в обход Суэцкого канала.

МПС и Минтранс России проводят единую тарифную политику

МПС и Минтранс России в последние 2 года проводят единую тарифную политику при грузовых перевозках, — заявил министр путей сообщения России **Николай Аксененко**.

Он отметил, что железные дороги и морские порты вводят единые сквозные тарифы на перевозки наиболее важных грузов, в частности транзитных контейнеров, металла, леса, минеральных удобрений.

По словам Н. Аксененко, МПС и Минтранс установили ряд тарифных льгот на перевозку грузов через Калининградский порт, что позволяет комплексу успешно конкурировать с портами стран Балтии. Такие же льготы действуют для ряда грузов, проходящих через морские порты Архангельска, Мурманска и Дальнего Востока.

Г-н Н. Аксененко сообщил, что гибкая тарифная политика МПС, Минтранса и Министерства по антимонопольной политике (МАП) позволила в 1999 г. увеличить загрузку морских портов России более чем на 19%. Через морские порты России в прошлом году прошло более **162 млн. тонн** грузов, в том числе **140 млн. тонн** экспортно-импортных.

Единая тарифная политика, считает Н. Аксененко, будет продолжена и в 2000 г., в частности, МПС России применяет практику ограничения по предоставлению грузоотправителям и экспедиторским компаниям скидок с действующего тарифа при перевозке грузов через порты Латвии, Эстонии и Финляндии. Исключения составляют грузы, которые из-за ограниченных возможностей российских портов не могут быть переработаны. Это касается, в частности, перевозок аммиака с Новомосковского, Череповецкого и Кирово-Чепецкого химкомбинатов, а также ряда других грузов со станций Свердловской и

ЕДИННЫЕ ЦЕЛИ

тарифная политика и инфраструктура

тель министра путей сообщения **Александр Мишарин** отметил, что МПС России в настоящее время в рамках проекта «Транстелеком» располагает мощными информационными цифровыми потоками. Введено в эксплуатацию около 7 тыс. км волоконно-оптической линии связи (ВОЛС). Для ускорения образования единого информационного и телекоммуникационного пространства отрасли параллельно со строительством наземных линий связи создаются мощные сети спутниковой связи.

На российском железнодорожном транспорте создана и функционирует одна из крупнейших в России информационных систем для управления всеми хозяйствами железнодорожного транспорта. На 17 железных дорогах и в МПС имеется **18** крупных информационно-вычислительных центров, оснащенных современными ЭВМ.

По словам замминистра, специалисты МПС России и Минтранса уже приступили к реализации ряда совместных проектов по организации интермодальных перевозок грузов, в частности транзитных контейнеров. Такие системы начинают действовать в районе Балтийского моря, в Дальневосточном бассейне, портах Черноморского бассейна.

Потери России от простоев вагонов в морских портах составили в 1999 году более 1 млрд. рублей

Потери железных дорог России от простоев вагонов в морских портах РФ в 1999

но более эффективно проводить единую технологическую политику при предоставлении транспортных услуг.

Минтранс России добивается снижения тарифов на перевозки грузов в международном сообщении

Минтранс России добивается снижения тарифов на перевозки некоторых грузов в международном сообщении через торговые порты России, — заявил министр транспорта России **Сергей Франк**.

По его словам, гибкая тарифная политика, проводимая Минтрансом совместно с МПС и МАП, привела к увеличению грузопотоков в российские морские порты в 1999 году на 19%, а за три месяца 2000 года — на 20%.

Несмотря на то, что тарифы на переработку грузов в российских портах не превышают аналогичные показатели в портах соседних стран, Минтранс России, используя рыночные рычаги управления, добился установления новых, сниженных более чем на 20% тарифов на перевалку нефти в Новороссийском и Туапсинском портах, через которые обеспечивается около 30% российского экспорта сырой нефти.

Г-н С. Франк сообщил также, что в Санкт-Петербургском морском порту ставки на переработку продовольственных грузов снижены на 27%, черных металлов — на 44%. В Калининградском морском порту на 12-15% снижены тарифы на переработку чугуна и удобрений.

Южно-Уральской железных дорог, перевозимых в направлении на порт Вентспилс (Латвия).

По расчетам экспертов МПС и Минтранса, российские порты Черноморского, Балтийского и Дальневосточного бассейнов в 2000 г. имеют все возможности увеличить переработку грузов на 14 млн. тонн в год. Это обернется для России увеличением доходов на \$110 млн.

МПС РФ установило льготные тарифы на перевалку грузов на экспорт через порты России

МПС РФ намерено создавать льготные условия для компаний при условии перевалки грузов на экспорт через морские порты России, сообщил министр путей сообщения России Николай Аксененко.

Он отметил, что эта работа проводится вместе с Минтрансом, МАП, ГТК РФ. В 1999 году согласованная деятельность этих министерств и ведомств позволила привлечь на российские причалы свыше 10 млн. тонн экспортно-импортных грузов, которые в 1998 году уходили в морские порты стран Балтии, Финляндии и Украины.

По словам министра, установлен ряд тарифных льгот на перевозки грузов через Калининградский морской порт, обеспечивающих его конкурентоспособность по сравнению с портами стран Балтии. В частности, установлен понижающий коэффициент 0,8 к ставкам тарифов.

МПС, полагает Н. Аксененко, «сможет привлечь в порт Калининград дополнительные грузопотоки не только из России, но и из стран СНГ за счет установления тарифных скидок для компаний из Белоруссии, Украины, Балтики. Введены также льготные спецставки на перевозки нефтепродуктов и ферросплавов из Казахстана».

Предельно низкие ставки, зачастую ниже себестоимости, сказал министр, «установлены на перевозки транзитных контейнеров по Транссибирской железнодорожной магистрали (Транссиб) из стран Азиатско-Тихоокеанского региона в страны Западной Европы и Скандинавии». Действуют льготные спецставки на импортные перевозки грузов в контейнерах из портов Дальнего Востока до станций Московского железнодорожного узла.

В настоящее время, сообщил Н. Аксененко, МПС и Минтранс РФ «приступили к реализации проектов по развитию мощностей малых портов России на Черноморском бассейне, в частности портов Туапсе, Темрюк, Ейск и Кавказ». В 2000 году МПС выделяет на эти работы свыше 200 млн. рублей.

Одновременно, подчеркнул министр, «МПС стало ограничивать применение понижающих коэффициентов для российских компаний, отправляющих на экспорт нефть, лес и металлы через порты Латвии, Эстонии, Финляндии и Украины».

Министр уверен, что в 2000 году МПС и Минтранс смогут привлечь на российские железные дороги и морские порты дополнительно более 14 млн. тонн грузов.

Владимир СОКОЛОВ



Министр путей сообщения России Николай Аксененко провел в Москве пресс-конференцию, на которой рассказал об основных направлениях деятельности железных дорог России в 2000 году.

МПС намерено создать жесткую вертикальную систему управления отраслью

МПС намерено создать жесткую вертикальную систему управления отраслью, основанную на современных технологиях, — заявил министр.

Он отметил, что МПС разработало новую концепцию реструктуризации и развития железных дорог РФ до 2005 года. После согласования с регионами и другими министерствами в июне-июле, программу намечается внести на рассмотрение правительства РФ.

Для реализации новой концепции, пояснил г-н Н. Аксененко, «в отрасли подготовлены все условия». В частности, четко действует вся система железных дорог, обеспечивая в полном объеме перевозки всех предъявленных грузов, и тем самым отрасль прямо способствует подъему экономики России.

Подъему экономики России, по словам министра, «способствует также взвешенная тарифная политика МПС». В связи с этим Н. Аксененко напомнил, что тарифы с учетом инфляции в среднем «сохранились на уровне января 1997 года».

Новая концепция предполагает, в частности, «ликвидацию вакуума в нормативно-правовой базе, регулирующей взаимодействие МПС и федеральных органов власти и субъектов РФ».

Намечается также проведение масштабной реструктуризации отрасли с целью выделения из системы и приватизации вспомогательных предприятий, не имеющих прямого отношения к железнодорожным перевозкам.

Тарифы с 1 августа могут возрасти

МПС может с 1 августа повысить тарифы на внутрироссийские грузовые перевозки. Министр отметил, что объемы повы-

ОПРЕДЕЛИЛО ПУТИ РАЗВИТИЯ

шения тарифов МПС определит совместно с Министерством по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП). Индексация тарифов будет зависеть от уровня инфляции в стране, но, по словам г-на М. Иванкова, «составит менее 50% от роста стоимости промышленной продукции и электроэнергии».

Министр напомнил, что в 1999 году себестоимость железнодорожных перевозок увеличилась почти на 27%, а тарифы в целом возросли на 25%. Между тем стоимость закупаемого железными дорогами оборудования, материалов, топлива и электроэнергии увеличилась за прошлый год на 64%.

Продаются акции компании «Транстелеком»

МПС выставит на продажу 49% акций компании «Транстелеком» или даже больше», оставив у себя 25,5% акций.

Министерство выставит на продажу акции компании «Транстелеком» «с тем, чтобы привлечь крупные инвестиции и покрыть затраты на создание современной системы телекоммуникаций и информатизации на железных дорогах».

Компания «Транстелеком», пояснил министр, является генеральным подрядчиком строительства волоконно-оптических линий связей на железных дорогах протяженностью 37 тыс. км, станций спутниковой связи и других систем телекоммуникаций. Одновременно компания — генеральный оператор по эксплуатации всех этих систем. Планируется, что она сможет составить конкуренцию Ростелекому — российскому оператору дальней связи.

В общей сложности, подчеркнул г-н Н. Аксененко, МПС вкладывает в данный проект около \$1,5 млрд. и намерено с прибылью вернуть эти средства.

Министерство путей сообщения России в ближайшее время не намерено привлекать кредиты иностранных банков на развитие железных дорог, заявил также Н. Ак-



Аксененко. Он отметил, что МПС «рассчитало недавно полностью по кредиту ЕБРР в сумме \$100 млн. и пока у министерства нет необходимости привлечения дополнительных источников финансирования за рубежом».

Как сообщалось ранее, 51% акций «Тристекома» принадлежат 17 железным дорогам РФ, 49% — МПС.

Нужна лицензия ЦБ на валютные операции

МПС России надеется в ближайшее время получить от ЦБ РФ постоянную лицензию на проведение валютных операций.

Такие лицензии имеют крупные естественные монополисты, в частности ОАО «Газпром». Между тем действие выданной МПС временной лицензии заканчивается.

Документы на получение лицензии, по словам министра, «представлены в ЦБ, и МПС надеется на положительное решение Виктора Герасченко».

Министр отметил, что отсутствие у МПС лицензии на проведение валютных операций приведет к значительным финансовым потерям российских предприятий, отправляющих свою продукцию по железной дороге на экспорт. В этом случае, добавил министр, «валюта уйдет за рубеж».

При этом, подчеркнул Н. Аксененко, «МПС практически ничего не теряет». Более того, дополнил министр, «железным дорогам удобнее работать с рублем».

Скидки не будет

МПС не намерено продлевать в 2000 г. 50-проц. скидку на перевозки рыбопродуктов.

Как сообщалось ранее, 50-проц. скидка на железнодорожные перевозки рыбопродуктов была введена в 1999 г., срок ее действия закончился 1 апреля 2000 г.

Говоря о грузовых перевозках в целом, министр отметил, что льготы на них сокращены в два раза по сравнению с 1999 годом.

Н. Аксененко подчеркнул, что тарифы грузовых перевозок для пользователей же-

лезными дорогами остались на уровне «как минимум» января 1997 года. Экономика, особенно промышленное производство, сельское хозяйство, получила «серьезную» тарифную паузу, сказал министр.

Реальная стоимость тарифов, не изменившихся с января 1997 года, составляет сейчас 46% от их прежней цены.

Между МПС и РАО «ЕЭС России» только «живые» деньги

МПС и РАО «ЕЭС России» выполняют соглашение о 100-проц. оплате денежными средствами как электроэнергии, потребляемой железными дорогами, так и грузоперевозок в адрес предприятий РАО «ЕЭС России».

Несмотря на то, что у энергетиков есть проблемы, им «хочется их решать», и схема оплаты «живыми» деньгами пока выполняется.

Н. Аксененко отметил, что в целом по итогам первого квартала железные дороги России получили за все виды перевозок 94,7% платежей «живыми» деньгами.

Как сообщалось ранее, новая схема расчетов была введена с 1 февраля 2000 года в соответствии с совместным приказом председателя правления РАО Анатолия Чубайса и министра путей сообщения Николая Аксененко «О взаимодействии МПС России и РАО «ЕЭС России» по расчетам за потребляемую электроэнергию и грузовые перевозки, повышению денежной составляющей во взаимных платежах».

Проект строительства Трансазийского коридора пока нереален

Проект строительства Трансазийского транспортного коридора Париж — Берлин — Брест — Москва пока нереален. Об этом заявил Н. Аксененко.

По его словам, у Министерства путей сообщения в настоящее время нет средств на такой глобальный проект. Для МПС этот проект «не является сегодня приоритетным», отметил министр.

Г-н Н. Аксененко сообщил, что в настоящее время МПС реализует несколько проектов как по реконструкции существующих железных дорог, так и по созданию новых, локальных путей сообщения.

Между тем ранее на пресс-конференции в «Интерфаксе» госсекретарь Союза Белоруссии и России Павел Бородин заявил, что группа более чем из десяти финансовых, промышленных и проектных компаний Франции и Германии профинансирует проект строительства евразийского транспортного коридора Париж — Берлин — Москва. Стоимость российско-белорусского участка коридора составит примерно \$12-15 млрд.

Проект предусматривает, в частности, строительство железнодорожной магистрали с европейским стандартом колеи по маршруту Брест — Минск — Москва и создание в Москве крупного транзитного перевалочного узла с таможенным терминалом.

По словам г-на П. Бородина, к подготовке технико-экономического обоснования проекта планируется приступить не-

медленно с тем, чтобы начать реальные работы уже в следующем году. Срок окупаемости проекта может составить, по расчетам специалистов, до 25 лет.

Балансовая прибыль выросла

Балансовая прибыль предприятий МПС России в 1999 году составила 31,3 млрд. рублей, что на 26,6% больше результата 1998 года.

Такие окончательные итоги подведены на заседании балансовой комиссии отрасли.

По данным балансовой комиссии, в 1999 году железные дороги России на 13,5% увеличили объемы грузовых перевозок, объемы пассажирских перевозок возросли на 13,3%. Рост грузооборота по отрасли составил 18,1%.

Производительность труда в отрасли в 1999 году возросла на 19,9%, средняя зарплата работников отрасли увеличилась на 66,4% и превысила 2,4 тыс. рублей.

Балансовая комиссия оценила работу железных дорог России в 1999 году как удовлетворительную — кроме Калининградской железной дороги, деятельность которой в прошлом году получила неудовлетворительную оценку.

В то же время убытки МПС в пригородном пассажирском сообщении за 1999 год составили 7,9 млрд. рублей, из которых регионы возместили 2,9 млрд. рублей, или 34,3%. И если Бурятия, Карелия, Астраханская, Вологодская, Мурманская, Кировская, Костромская области полностью возместили убытки железных дорог в пригородном сообщении, то Московская область возместила лишь 0,8%, Москва — 14,9%.

Меньше посредников

МПС России в 1999 году прекратило деятельность 1300 посреднических фирм на железных дорогах, — заявил Н. Аксененко.

Он отметил, что в настоящее время на железных дорогах работают около 200 компаний, которые являются крупными экспедиторами, операторами по организации пассажирских перевозок, учредителями предприятий по разработке крупных месторождений вдоль Байкало-Амурской железнодорожной магистрали.

Между тем, сказал министр, «в некоторых СМИ появляются публикации о якобы многочисленных посреднических фирмах, созданных вокруг МПС».

Более того, добавил министр, «появились даже сообщения, что задержанный в начале февраля текущего года в Персидском заливе в подозрении контрабанды иракского мазута танкер «Волгонетф-147» перевозил нефть Аксененко».

В то же время МПС, указал министр, «намерено к концу текущего года сократить число фирм, занимающихся транспортной инфраструктурой на железных дорогах, до ста».

Рафаил БИКМУХАМЕТОВ,
корр. «Интерфакса»
специально для «МЭ»



Россия увеличит объем промышленной продукции в 2000 г. до 4390 млрд. руб.

Россия может увеличить объем производства промышленной продукции в 2000 году, с учетом неформальной деятельности, до 4 390 млрд. руб., что на 6% превысит результат прошлого года. Об этом говорится в направленном правительству докладе Минэкономки «О текущем положении в экономике Российской Федерации» по итогам I квартала.

Увеличение темпов прироста объема промышленного производства в 2000 году против 4%, заложенных в бюджет, аналитики Минэкономки объясняют «более высокой динамикой экспорта при умеренном росте импорта», а также «формированием тенденции увеличения реальных располагаемых денежных доходов населения, которая еще не проявилась на момент составления прогноза».

В I квартале физический объем производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 11,9%.

Наибольшими темпами в январе-марте развивались легкая промышленность (рост на 44,5% к I кварталу 1999 года), черная металлургия (рост на 27,2%), химическая и нефтехимическая (рост на 25%), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (рост на 19,3%) и пищевая промышленность (рост на 16,6%), цветная металлургия (рост на 15,3%), машиностроение и металлообработка (рост на 14,5%).

При этом, по расчетам Минэкономки, улучшилась структура производства, удельный вес обрабатывающих отраслей в общем объеме промышленного производства повысился с 50,4% в I квартале 1999 года до 51,9% в аналогичном периоде текущего года.

Как сообщается в докладе, «доля предприятий, у которых увеличился или по крайней мере не изменился объем выпуска основных видов продукции, возросла с 76% в январе до 85% в марте; доля предприятий, у которых увеличился либо сохранился спрос на продукцию, увеличилась соответственно с 84% до 90%; удельный вес предприятий, общая экономическая ситуация которых оценивается как хорошая и удовлетворительная, вырос с 80% до 85%».

Вместе с тем, в докладе отмечается, что с октября 1999 года помесечная динамика промышленного производства свидетельствует о некотором замедлении темпов роста, «что говорит о приближении исчерпания действия первоначальных благоприятных факторов, сформировавшихся в посткризисный период». В частности, «начавшаяся стабилизация импорта указывает на замедление процессов импортозамещения», поскольку по многим видам продукции внутренние цены на отечественную продукцию сравнялись с ценами импорта (химическая, металлургическая и др.).

«Таким образом, возможности дальнейшего развития импортозамещения, уже прошедшего простую и легкую фазу, без существенных дополнительных вложений ограничены», предупреждают аналитики.

НОВОСТИ ОТ МИНЭКОНОМИКИ

Транспорт России в 2000 году увеличит объемы перевозок

Общие тенденции в экономике России позволяют прогнозировать, что транспорт России в 2000 году увеличит объемы грузо-перевозок в среднем на 6%. Об этом сообщили эксперты Минэкономки РФ, которые разрабатывали прогнозы на основе итогов I квартала.

По оценке экспертов Минэкономки, транспорт в 1999 году работал устойчиво, не был сдерживающим фактором формирования предпосылок экономического роста и в полной мере обеспечил платежеспособный спрос экономики страны и населения в транспортных услугах.

В 1999 году объем коммерческих перевозок грузов всеми видами транспорта (без учета трубопроводного) составил 1976 млн. тонн грузов, что на 6,9% превышает уровень 1998 года.

Объем коммерческих перевозок грузов в I квартале 2000 года против соответствующего периода прошлого года возрос на 13,4% и составил 473 млн. тонн. Темп роста

сохраняется примерно на уровне последних месяцев прошлого года. Коммерческий грузооборот предприятий транспорта составил 372,3 млрд. ткм, или 115,5% к уровню прошлого года.

Продолжается рост объема перевозок грузов на железнодорожном транспорте.

По железной дороге в целом за I квартал текущего года перевезено 253,2 млн. тонн грузов, что больше соответствующего периода 1999 года на 17,8%.

За 2 месяца текущего года на 20,7% выросли по сравнению с соответствующим периодом прошлого года перевозки грузов на экспорт.

Объем коммерческих перевозок грузов автомобильным транспортом в I квартале 2000 года превысил уровень I квартала 1999 года на 10%.

С учетом складывающихся тенденций в экономике страны в целом и на транспорте в частности объем перевозок грузов в целом по транспорту оценивается в текущем году в 2090 млн. тонн.

Легкая промышленность России на 44,5% увеличила выпуск продукции

Предприятия легкой и текстильной промышленности России в I квартале текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 44,5% увеличили выпуск продукции.

Об этом сообщили эксперты Минэкономки РФ, которые разрабатывали прогнозы на 2000 год на основе итогов I квартала.

В 1999 году объем производства продукции легкой промышленности возрос по сравнению с 1998 годом на 20,1%. Как отметил руководитель департамента легкой промышленности Минэкономки РФ Василий Петренко, «этому способствовало резкое удорожание импорта и его сокращение».

Так, по данным департамента, за первое полугодие 1999 года импорт хлопчатобумажных тканей (в стоимостном выражении) снизился к аналогичному периоду предшествующего года на 25%, текстильной и трикотажной одежды — на 55%, кожаной обуви (в натуральном выражении) — почти на 60%. При этом цены на отечественные товары оставались существенно более низкими (на 30-45%), чем на их импортные аналоги.

Наращивание производства предприятиями отрасли, считает г-н В. Петренко, продолжало стимулироваться процессами импортозамещения. Кроме того, на динамике производства положительно сказывается реализация мер по улучшению сырьевого обеспечения предприятий отрасли.

Выпуск хлопчатобумажных тканей в I квартале текущего года возрос в 1,9 раза к аналогичному периоду прошлого года, трикотажных изделий — на 70,2% и обуви — на 37,8 процента.

Увеличение производства хлопчатобумажных тканей связано с тем, что в IV квартале 1999 года на мировом и внутреннем рынках значительно снизились цены на хлопковое волокно. В I квартале 2000 года созданные запасы хлопка позволили предприятиям стабильно работать, несмотря на то, что мировые цены на хлопок за этот период выросли более чем на 40%.

По прогнозам экспертов Минэкономки РФ, общий объем производства легкой промышленности в 2000 году, по оценке, увеличится на 22%.



ЛУКОЙЛ:

НОВАЯ ПРОГРАММА НЕФТЕДОБЫЧИ

НА РОССИЙСКОМ СЕВЕРЕ

Совет директоров российской нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» в Усинске (Республика Коми) одобрил программу компании по развитию добычи нефти на севере европейской части России.

Как сообщает пресс-служба «ЛУКОЙЛ», этот документ составлен в рамках Федеральной целевой программы «Комплексное освоение нефтегазовых ресурсов Тимано-Печорской провинции до 2005 года и в последующие годы».

«Программа освоения Тимано-Печорской нефтегазовой провинции является программой государственного значения», — подчеркнул президент «ЛУКОЙЛ» **Вагит Алекперов**, выступая на заседании совета директоров. «Поэтому для ее успешной реализации необходимо максимальное участие государства, которое может выражаться не только в прямом выделении средств из федерального бюджета, но и в гибком подходе к налогообложению предприятий — участникам освоения региона. Также требуются крупные совместные инвестиции коммерческих структур российского топливно-энергетического комплекса и заинтересованных иностранных инвесторов. Только при поддержке правительства России, руководства Республики Коми, Ненецкого автономного округа и администрации Архангельской области освоение Тимано-Печоры станет реальностью», — сказал В. Алекперов.

В период 2001-2010 годов для реализации программы «ЛУКОЙЛ» планирует инвестировать 134,2 млрд. рублей. Из них в нефтедобычу — 89,4 млрд. рублей, в геологоразведку — 13,5 млрд. рублей, в нефтепереработку — 7,1 млрд. рублей, в нефтепродуктообеспечение — 1,6 млрд. рублей, в развитие системы транспортировки — 15,8 млрд. рублей, в развитие системы использования нефтяного газа — 4,4 млрд. рублей, в строительство объектов социального назначения — 2,4 млрд. рублей.

В общей сложности, включая прямые затраты, на осуществление природоохранных мероприятий и обеспечение экологической безопасности будет израсходовано до 30% от объема всех капитальных вложений, отмечалось на совете директоров.

Как подчеркнули в пресс-службе «ЛУКОЙЛ», в ходе реализации программы в период 2001-2010 годов общие поступления в бюджеты всех уровней могут составить 417,9 млрд. рублей.

Основу программы «ЛУКОЙЛ» составляют следующие направления:

- прирост запасов нефти в объеме 227,5 млн. тонн и запасов нефтяного газа в объеме 15,3 млрд. куб. метров за период 2001-2010 гг.;
- достижение в 2005 году уровня до-

бычи нефти в объеме 22,5 млн. тонн, в 2010 году — 27,3 млн. тонн; из них в Республике Коми — 9,6 и 10,0 млн. тонн и в Ненецком автономном округе — 12,9 и 17,3 млн. тонн соответственно;

- создание региональной системы транспортировки нефти морским путем через терминал в районе поселка Варандей на побережье Печорского моря, а также развитие южного направления транспортировки по системе действующих нефтепроводов, включая реконструкцию и строительство новых трубопроводов с выходом на морские терминалы в Приморске;

- ускорение работы по заключению соглашений о разделе продукции по проектам «Северные территории» и «Пермкарбонная залежь Усинского месторождения», подготовка предложений для заключения соглашения о разделе продукции по разработке Харьягинского месторождения, а также возобновления работ по проекту «Тиман-Печора Компани»;

- использование ресурсов нефтяного газа в качестве сырья и топлива для газификации региона;

- глубокая переработка нефти, добываемой на местных месторождениях с целью обеспечения нефтепродуктами потребителей Северного экономического района и увеличения их вывоза, в том числе на экспорт; реконструкция Ухтинского НПЗ и увеличение глубины переработки нефти с 42,4% в 1999 году до 55,7% в 2005 году и до 73,3% в 2010 году; наращивание объемов производства нефтепродуктов до 3,35 млн. тонн, в том числе светлых нефтепродуктов — до 1,63 млн. тонн в 2005 году;

- обеспечение социальной стабильности и комфортности бытовых условий и работы сотрудников компании и местного населения;

- обеспечение экологической безопасности производства и поддержание устойчивости природного комплекса.



НК «ЛУКОЙЛ» ПРИРАСТИТ ЗАПАСЫ НЕФТИ

Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» в течение ближайших пяти лет прирастит запасы нефти в объеме 400 млн. тонн.

Об этом на пресс-конференции в Москве сообщил вице-президент «ЛУКОЙЛ» **Леонид Федун**.

Согласно программе развития компании на период 2001-2005 гг., утвержденной советом директоров, собственная добыча нефти «ЛУКОЙЛ» за 5 лет составит 368 млн. тонн. При этом годовой объем добычи будет увеличен с 67,5 млн. тонн в 2000 году до 77,5 млн. тонн в 2005 году.

Л. Федун также сообщил, что за 5 лет будет введено 2828 новых скважин, за счет чего будет добыто 23,4 млн. тонн нефти на новых площадях и 54 млн. тонн нефти на старых.

В течение пяти лет планируется завершить реконструкцию АО «Пермнефтеоргсинтез», ввести на нем новую установку гидрокрекинга и установку очистки дизельного топлива, большое внимание будет также уделено реконструкции Ухтинского нефтеперерабатывающего завода. К концу данного периода на Пермском и Волгоградском НПЗ будет самая глубокая нефтепереработка в России, подчеркнул Л. Федун.

Вице-президент «ЛУКОЙЛ» сообщил, что предпосылками формирования финансово-производственной базы развития компании на период до 2005 года стала ориентация на диапазон средневзвешенной цены на нефть Brent.

OIL COMPANY LUKOIL WILL INCREASE ITS OIL RESERVES

Leonid Fedun, president of oil company Lukoil said at the press-conference held in Moscow that the company had intended to increase in five coming years its oil reserves in the volume of 400 m/t.

According to the company's program of development for the period of 2001 - 2005 approved by the Board of directors, the own Lukoil's extraction of oil will reach 368 m/t during 5 years. For all this, the annual output will be increased from 67.5 m/t in 2000 up to 77.5 m/t in 2005.

Mr.L.Fedun also said that 2828 new oil boring wells would be put into operation during 5 years, at the expense of which would be extracted 23.4 m/t of oil on new sites, and 54 m/t - on old ones.

It is planned to complete the reconstruction of a joint stock company Permnefteorgsintez during 5 years, to put into operation a new hydrocracking installation and an installation for refining diesel oil for its operation. A big attention will also be paid to the reconstruction of the Ukhinsky oil-refinery plant.

According to Vice-president of Lukoil, an orientation on a diapason of an average-weighted price for oil Brent.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

№АМЭ-1/136

17.04.2000

Министру по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства
Южанову И. А.

Уважаемый Илья Артурович!

12 апреля 2000 г. телеграммой № 287 начальникам железных дорог России, службам МПС и экспедиторским организациям был разослан приказ министра путей сообщения Аксененко Н. Е. следующего содержания:

1. Установить порядок оплаты провозных платежей за перевозки грузов в международном сообщении, обеспечивающий ежедневное наличие на лицевых счетах грузоотправителей и экспедиторских организаций денежных средств в размере не менее 60% от среднемесячной суммы провозных платежей;

2. При невыполнении грузоотправителями и экспедиторскими организациями указанных условий расторгать имеющиеся договоры на расчеты за перевозки грузов в международном сообщении;

3. Данный порядок принять к исполнению с момента получения телеграфного указания. Этот приказ противоречит антимонопольному законодательству России и ущемляет права российских предпринимателей.

Принятие к исполнению «данного порядка» означает, что зачисление на лицевые счета экспедиторов в МПС денежных средств в размере не менее 60% от среднемесячной суммы платежей является кредитованием МПС — предоплатой, в 1,6 раза превышающей фактически необходимые платежи экспедитора на предстоящий месяц перевозки. Это требование противоречит действующим правовым нормам и является юридически необоснованным. Кроме того, замораживание этих платежей на счетах МПС означает превращение экспедиторов России в (беспроцентных) кредиторов МПС, что также противоречит российскому законодательству, поскольку экспедиторы не имеют права на упомянутый вид деятельности.

Необходимо также иметь в виду, что экспедиторы в отношениях с МПС рассчитываются финансовыми средствами своих клиентов, поступившими в счет оплаты за поставку товаров. Поскольку оплата товаров осуществляется после их поставки, то требование МПС не может быть выполнено на практике.

Обоснование приказа фактами неритмичности в оплате провозных платежей, скрытого экспорта-импорта и необеспечения железных дорог перевозками в полном объеме является несостоятельным. Эти факты можно отнести в большей части за счет недостатков и просчетов в работе МПС, что никакого отношения к деятельности экспедиторов не имеет.

Учитывая отрицательные последствия упомянутого приказа для внешней торговли и экспедиторских организаций и нарушение статьи 7 Федерального закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», просим Вас, уважаемый Илья Артурович, от имени членов Российской ассоциации международных экспедиторов рассмотреть данный вопрос и принять меры к отмене телеграммы министра путей сообщения № 287.

Президент РАМЭ

Ответственность экспедитора и размеры этой ответственности определяются выполняемыми экспедитором функциями и зависят от роли, которую он играет в каждом конкретном случае, а именно: выступает ли он в качестве организатора перевозки, т.е. «чистого» экспедитора, оператора смешанной перевозки или в качестве фактического перевозчика.



Валентин Балалаев,
генеральный директор РАМЭ

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ

Условно ответственность экспедитора можно разделить на внутреннюю и внешнюю.

Что касается внутренней ответственности экспедитора, то она четко регламентируется статьей 803 Гражданского кодекса Российской Федерации. В этой статье установлено, что «за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по договору экспедиции экспедитор несет ответственность по основаниям и в размере, которые определяются в соответствии с правилами статьи 25 настоящего кодекса». При этом по российскому закону договор на экспедирование заключается в письменном виде (ст. 802, гл. 41 ГК РФ).

По договору экспедирования экспедитор обязуется выполнить или организовать выполнение установленных в этом договоре услуг, связанных с перевозкой грузов. Договором экспедирования могут быть предусмотрены обязанности экспедитора:

- ✓ организовать перевозку груза транспортом и по маршруту, избранному самим экспедитором или его клиентом;
- ✓ заключить от своего имени или от имени клиента договор перевозки;
- ✓ обеспечить отправку и получение груза, а также исполнить другие обязанности, связанные с перевозкой груза;
- ✓ получить требующиеся для экспорта или импорта документы;
- ✓ выполнить таможенные и иные формальности;
- ✓ проверить количество и состояние груза, его погрузку и выгрузку;
- ✓ уплатить пошлины, сборы и другие расходы, возлагаемые на клиента;
- ✓ хранить грузы, их получение в месте назначения.

Договором экспедирования может быть предусмотрено выполнение иных операций и услуг.

В договоре на экспедиторское обслуживание грузов ответственность экспедитора, как правило, строго регламентирована, и

ее пределы имеют конкретные границы. Естественно, подобный «зеркальный» подход применяется и к ответственности партнера экспедитора по договору экспедирования.

В частности, в «типовых» договорах на экспедирование ответственность экспедитора излагается в следующей редакции:

Экспедитор:

- несет материальную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по договору;
- должен исполнять свои обязательства надлежащим образом, оказывая другой стороне всевозможное содействие в исполнении его своих обязательств;
- в случае нарушения своих обязательств по договору должен без промедления устранить эти нарушения;
- в случае привлечения третьего лица к исполнению своих обязательств по договору несет перед другой стороной договора ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств этим третьим лицом, как за собственные действия;
- не несет ответственности за полное или частичное неисполнение любого из своих обязательств (за исключением просрочки в платеже сумм, срок оплаты которых наступил в соответствии с условиями настоящего договора), если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение и другие явления природы, а также война, боевые действия, блокада, акты или действия государственных органов или любых других обстоятельств, находящихся вне контроля, возникших после заключения договора.

Экспедитор отвечает также за:

- ✓ утрату и повреждение грузов заказчика, переданных ему на временное хранение, при наличии его вины;
 - ✓ ухудшение качества груза, вызванного ненадлежащим хранением на его складах.
- При возникновении убытков вследствие утраты или повреждения грузов, передан-

ных экспедитору на временное хранение, последний несет ответственность в размере стоимости утраченного груза или стоимости его повреждения.

За ненадлежащее выполнение условий договора на экспедирование ответственность экспедитора ограничена размером его вознаграждения по неисправной отправке.

Предусмотрено, что если экспедитор докажет, что нарушение обязательств вызвано ненадлежащим исполнением договора перевозки, то ответственность экспедитора определяется по тем же правилам, по которым перед экспедитором отвечает перевозчик.

Обязанность экспедитора возместить убытки установлена статьей 393 ГК России. В частности, статья вменяет экспедитору в обязанность возмещение убыт-

В самом общем плане экспедиторские услуги можно определить как:

- участие в переговорах по заключению контрактов купли-продажи с целью принятия правильного решения по выбору транспортных условий и условий поставки товара;

- консультации грузовладельца по вопросам выбора транспортных средств, маршрутов перевозки с целью сохранной, своевременной и экономичной доставки груза;

- организацию контроля за перевозкой собственной и привлеченной корреспондентской сетью и обеспечение информацией о движении товара;

- оформление товаросопроводительной, товаротранспортной и фитосанитарной, карантинной, консульской и т.п. документации;

ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКСПЕДИТОРА

ков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением своих обязательств.

При этом диапазон ответственности по российскому закону довольно широкий:

- неустойка за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств;
- исполнение обязательств за счет стоимости, не исполнившей свои обязательства;
- субсидиарная ответственность.

В соответствии с действующим российским законодательством экспедитор сам доказывает свою непричастность к нарушению взятым на себя обязательствам.

Необходимо иметь в виду, что по российскому закону общий срок исковой давности для предъявления претензии к экспедитору установлен в три года (ст. 12 ГК РФ).

При рассмотрении вопроса об ответственности международного экспедитора, выступающего также в качестве представителя заказчика, необходимо учитывать, что международные экспедиторские организации имеют широкий спектр деятельности и включают в себя представительные услуги от определения условий доставки в договорах купли-продажи до расчетов за эту перевозку и предоставления платежей за сам товар.

В мировой практике не существует нормативно установленного перечня экспедиторских функций, и они распространяются на организацию доставки товара всеми видами транспорта в любом сочетании, на решение задач, возникающих до начала перевозки, во время перевозки, после окончания перевозки, включая сдачу товара получателю.

- организацию доставки товаров со складов на станции, в порты и из портов и со станций получателю на склад;

- выполнение и организацию выполнения погрузочно-разгрузочных работ, хранения, подработки, перевалки, маркировки, упаковки;

- комплектацию мелких партий товаров в поездные отправки;

- разукрупнение поездных отправок для доставки получателям и организацию их доставки получателю;

- осуществление приема и выдачи товаров. Проверку количества мест, веса, внешнего вида груза, состояния тары и упаковки;

- организацию сопровождения груза, оборудование транспортных средств;

- обеспечение бланками документов, организацию их выписки;

- содействие и осуществление провоза таможенного и других видов контрактов;

- оформление коммерческих актов о не-



ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Министерство путей сообщения
Российской Федерации

№АЦ/4885

03.05.2000

ПРЕДПИСАНИЕ

Комиссия МАП России по рассмотрению дела о нарушении МПС России антимонопольного законодательства на основании своего решения от 27 апреля 2000 года по делу № АЦ/7-31-600 о нарушении Министерством путей сообщения Российской Федерации Закона Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»

ПРЕДПИСЫВАЕТ:

Министерству путей сообщения Российской Федерации:

1. Прекратить нарушение п. 1 ст. 7 Закона Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в части, запрещающей федеральным органам исполнительной власти принимать акты и (или) совершать действия, которые ограничивают самостоятельность хозяйствующих субъектов, если такие действия имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов хозяйствующих субъектов.

2. Телеграфное указание МПС России от 12.04.2000 г. № 287 отменить.

3. Об исполнении предписания проинформировать МАП России до 15.05.2000 г.

Председатель комиссии
А. Цыганов

■ ■ ■

№АМЭ-1/152

25.05.2000

Министру Российской Федерации
по налогам и сборам
Букаеву Г. И.

Уважаемый Геннадий Иванович!

Российская ассоциация международных экспедиторов обращается к вам от имени российских международных экспедиторов с просьбой оказать содействие в решении вопроса, касающегося сохранения объема транзитных перевозок по Транссибирской магистрали.

Это обращение вызвано существующей опасностью дальнейшего снижения объемов транзитных перевозок по Транссибирской магистрали, вызванной действиями местных налоговых органов при обложении налогом на добавленную стоимость операций по транзиту порожних контейнеров иностранной собственности по Транссибирской магистрали.

Российскими транспортными организациями и экспедиторами, принимающими участие в выполнении Плана совместных действий министерств, ведомств и транспортных организаций по реализации Протокола совещания в правительстве Рос-

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

сийской Федерации от 04.06.97 № БН-П10-23 пр «О развитии транзитных перевозок грузов по Транссибирской магистрали», для увеличения объемов перевозки транзитных грузов, обеспечения загрузки мощностей российской транспортной системы, увеличения налогооблагаемой базы была разработана и внедрена схема перевозки транзитных грузов в контейнерах иностранной собственности из Японии, Кореи и других стран АТР через порт Восточный в Монголию, Финляндию и другие европейские страны с последующим возвратом порожних контейнеров в Японию, Корею и другие страны АТР для их последующего использования при перевозке транзитных грузов по Транссибирской магистрали.

Однако в ходе перевозок транзитных грузов по указанной схеме мы столкнулись со следующей проблемой.

При транзитном возврате порожних контейнеров иностранной собственности местные органы государственной налоговой службы РФ, в частности по г. Находке Приморского края, требуют оплату НДС на операции по транзиту порожних контейнеров иностранной собственности, аргументируя свое требование ссылкой на то, что порожние транзитные контейнеры иностранной собственности не являются грузом, и, следовательно, транзитные операции по этим контейнерам не подпадают под действие п.п. «в» п. 14 ст. 6 инструкции ГНС РФ № 39 и не могут быть отнесены к экспортным и освобождены от уплаты НДС.

Полагаем, что в условиях снижения объемов перевозок транзитных контейнеров и жесточайшей конкуренции с альтернативными путями доставки (в обход территории Российской Федерации) подобные нелогичные действия могут привести только к дальнейшему снижению интереса иностранных грузопользователей к транзитным перевозкам по Транссибирской магистрали и, как следствие, дальнейшему падению объемов транзитных грузоперевозок и уменьшению налогооблагаемой базы, что идет вразрез с правительственными решениями о возрождении Транссиба.

Принимая во внимание особый статус транзитных перевозок и общепринятую международную практику по предоставлению наиболее благоприятных условий транзитным перевозкам и их освобождению от различных сборов, просим Вас, уважаемый Геннадий Иванович, дать указание местным налоговым органам о невзимании НДС на услуги по транспортировке и обслуживанию транзитных порожних контейнеров через территории государств-участников СНГ, включая услуги по их экспедированию, погрузке, разгрузке и перегрузке, оказываемые экспедиторами и перевозчиками, участвующими в транзите порожних контейнеров иностранной собственности.

Просим Вас оказать содействие в разрешении сложившейся ситуации.

С уважением,
генеральный директор ассоциации
Валентин Балалаев

доставках, излишках, порче, повреждениях и утрате груза и тары;

- организацию страхования и страхование грузов;
- представление дел в арбитраже;
- осуществление и содействие осуществлению расчетов и иных банковских и финансовых операций за перевозку и за товары.

Выступая в качестве представителя заказчика, экспедитор обязан ему подчиняться. Заказчик контролирует действия экспедитора и может вмешиваться в эти действия фактически в любое время.

Поэтому ответственность экспедитора должна быть четко установлена в договоре экспедирования.

В этом случае экспедитор без согласия заказчика не может предпринять каких-либо действий. В противном случае заказчик вправе вчинить экспедитору иск за действия без его указаний.

Экспедитор также несет ответственность за привлечение к исполнению заказа третьей стороны.

Однако в отдельных случаях суд берет сторону экспедитора, если, например, заказчик знал, что экспедитор не сможет сам выполнить его поручение. Поэтому крупные экспедиторы создают объединения и принимают на себя субсидиарную ответственность.

Как уже было отмечено, выступая агентом заказчика, экспедитор берет на себя обязательства и ответственность по договору экспедирования, заключенного с заказчиком. Необходимо остановиться только на нескольких моментах, которые могут трактоваться двояко и поэтому требуют особой осторожности:

— во-первых, обязательство исполнять обязанности с разумной тщательностью. Очень неприятный пункт. Здесь соперничество качества и стоимости услуг. Заказчик стремится меньше заплатить и получить больше качественных услуг, а экспедитор — меньше предоставить услуг и больше получить за них.

Как правило, суд становится на сторону заказчика. Экспедитор должен все предусмотреть при котировке — суд принимает во внимание стоимость затрат экспедитора в сравнении с понесенными заказчиком убытками.

Очень часто экспедитор оправдывает свое бездействие отсутствием поручения. Суд иногда принимает это во внимание. Однако при этом суд смотрит на то, а как действовал экспедитор, информировал ли он заказчика, а также какая практика существует в этом отношении в стране;

— во-вторых, экспедитор должен строго следовать указаниям заказчика, однако он, как заботливый экспедитор, обязан информировать заказчика обо всех изменениях и запросить новые указания;

— в-третьих, очень часто заказчик выдает экспедитору нечеткое задание. Экспедитор должен обязательно поставить об этом заказчика в известность и потребовать четких инструкций;

— в-четвертых, экспедитор должен быть

лояльным к заказчику и выступать инициатором действий в пользу заказчика;

— в-пятых, экспедитор не должен получить каких-либо скрытых выгод от предоставления им услуг заказчику;

— в-шестых, экспедитор обязан обеспечивать заказчика советами и консультациями, при этом эти консультации должны быть точными, профессиональными, и за неточность таких сведений экспедитор может нести ответственность.

Таким образом, экспедитор, выступая в качестве представителя (агента) заказчика, обязан действовать при выполнении поручения заказчика с должным старанием и ответственностью.

Экспедитор несет ответственность и обязан, если он не проявит должного старания и не примет необходимых разумных мер, компенсировать заказчику потери или ущерб, нанесенные грузу, равным образом, как и возместить прямые финансовые потери, проистекающие из нарушения экспедитором своего долга и обязанности действовать с необходимым старанием и ответственностью.

Экспедитор не несет ответственности за действия и упущения третьей стороны (перевозчиков, владельцев складов, работников складов, стивидоров, портовых властей, портовых работников, других экспедиторов), если экспедитор проявил должное старание и ответственность при подборе такой третьей стороны, при выдаче ей поручения и при контроле за выполнением его поручения.

В практической деятельности экспедитор часто выступает не в качестве посредника или агента, а в качестве принципала. Выступление экспедитора в качестве принципала особенно распространено при выполнении им мультимодальных перевозок, то есть таких перевозок, при которых экспедитор организует и осуществляет доставку товара от места отправления или от места принятия этого товара в свое ведение до места назначения несколькими видами транспорта с соответствующими перегрузками и перевалками с одного вида транспорта на другой. При этом экспедитор возлагает на себя ответственность за доставку товара на всем протяжении перевозки. Такая перевозка характеризуется:

- единым перевозчиком (экспедитор);
- единым транспортным документом (коносамента ФИАТА);
- единой ставкой (ставка экспедитора);
- единой ответственностью (ответственность экспедитора).

Выписывая транспортный документ, в частности коносамента ФИАТА, экспедитор юридически становится договорным перевозчиком и действует в качестве, как принято говорить, оператора смешанной перевозки со всеми вытекающими из этого последствиями.

В этом случае период ответственности экспедитора охватывает период с момента принятия им груза в свое ведение до момента выдачи его получателю.

В качестве доказательства доставки груза служит непредоставление грузополучате-

Если экспедитору в письменном виде уведомлено об утрате или порче груза с изложением общего характера утраты или порчи во время приема груза грузополучателем. Это является основным доказательством доставки груза экспедитором в соответствии с требованиями коносамента ФИАТА.

Если утрата или повреждение являются скрытыми, то поставка считается выполненной в случае, если уведомление о скрытой утрате или повреждении не было представлено экспедитору в течение шести календарных дней после того, как грузы были поставлены экспедитором и приняты грузополучателем в соответствии с требованиями транспортного документа.

ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Экспедитор несет ответственность за утрату, повреждение и задержку в доставке груза, если эти факты имели место, пока груз находился в его ведении, если он не докажет, что причиной, вызвавшей повреждение, задержку, утрату, не является вина или небрежность с его стороны или со стороны его служащих или любой привлеченной им стороны. Однако экспедитор не несет ответственности за задержку в доставке, если грузоотправитель не сделал заявления о своей заинтересованности в этом, и что это заявление было принято экспедитором.

Считается, что задержка в доставке произошла:

— когда груз не был доставлен в согласованные сроки;

— если груз не был доставлен в течение 90 календарных дней после срока доставки.

Однако экспедитор не несет ответственность за утрату, повреждение и задержку в доставке груза морским и водным транспортом, если эти факторы вызваны:

- действиями, небрежностью и неисполнением договора капитаном и командой судна, лоцманами, работниками перевозчика в судовождении или в управлении судном;

- пожаром, если пожар возник не по вине и не по причастности экспедитора, т.е. если доказано, что судно обладало мореходными качествами до выхода из порта.

Экспедитор несет ответственность в качестве принципала не только в тех случаях, когда он фактически осуществляет перевозку своими собственными транспортными средствами (фактический перевозчик), но и тогда, когда экспедитор выписывает свой собственный транспортный документ, или когда экспедитор иным образом выразил намерение взять на себя ответственность перевозчика (договорный перевозчик). Однако экспедитор не считается ответственным в качестве перевозчика, если заказчик получил транспортный документ, выписанный другим, нежели экспедитор, лицом, и если в течение разумного времени заказчик не доказал, что экспедитор несет ответственность в качестве перевозчика.

В отношении других услуг, не относящихся к перевозке грузов, таких как хранение, складирование, обработка, упаковка, рассылка грузов, а также выполнение дополнительных работ, связанных с перечисленными выше услугами, экспедитор несет ответственность в качестве принципала в случаях:

- ✓ если эти услуги исполнялись им самим с использованием собственных средств или собственных служащих;

- ✓ если экспедитор выразил четкое и прямое намерение взять на себя обязательство нести ответственность в качестве принципала.

В обоих этих случаях ответственность экспедитора подтверждается выданным им документом за его подписью и печатью.

Экспедитор, действующий в качестве принципала, является ответственным за действия и упущения третьей стороны, которую он нанял для выполнения договора перевозки или прочих услуг, в той же мере, в какой он был бы ответственен, если бы такие действия и упущения были сделаны им самим. При этом права и обязанности экспедитора подпадают под действие положений соответствующих нормативных актов, касающихся вида транспорта и вида услуг, на предоставление которых имеется четко выраженное согласие.

Во всех вышеперечисленных случаях экспедитор несет ответственность за действительный ущерб, нанесенный заказчику ненадлежащим исполнением поручения, если это произошло по его вине.

Экспедитор не несет ответственности:

- за ценности или опасные грузы, если они не заявлены экспедитору во время заключения договора на экспедирование;

- за убытки, проистекающие из-за задержки в доставке, если такая ответственность не выражена четко в письменной форме;

- за прямые или косвенные убытки, понесенные в результате потери прибыли и рынка;

- за несоблюдение сроков доставки груза, если это специально не предусмотрено экспедиторским поручением.

В любом случае при рассмотрении вопросов, связанных с ответственностью экспедитора, выступающего в качестве представителя заказчика, следует исходить из постулата, что экспедитор отвечает только за свои ошибки и упущения и если эта ответственность подтверждена экспедитором в письменном виде.



ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

№АМЭ-8/184

29.05.2000

Председателю ГТК РФ
Ванину М. В.

Уважаемый Михаил Валентинович!

Распоряжением № 49 от 5 апреля 1999 г. Калининградская таможня обязала свои службы «оформлять вывоз российских товаров, облагаемых вывозными таможенными пошлинами, в страны СНГ только при условии обеспечения уплаты таможенных платежей в сумме, равной таможенным платежам, начисляемым при помещении товаров под режим экспорта».

Применение этого порядка к поставляемым в Калининградский порт и прошедшим полную таможенную очистку с производством всех необходимых платежей и выпущенным в свободное обращение товарам при их дальнейшей перевозке вглубь российской территории является неправильным, поскольку нарушается Транспортный устав железных дорог РФ. В частности, статья 108 упомянутого устава гласит: «Железная дорога несет имущественную ответственность за несохранность груза после принятия его для перевозки и до выдачи его грузополучателю».

При этом «железная дорога возмещает ущерб, причиненный при перевозке груза, в следующих размерах:

- в размере стоимости утраченного или недостающего груза в случае его утраты или недостачи;

- в размере суммы, на которую понижалась стоимость груза, в случае его повреждения (порчи) или в размере его стоимости при невозможности восстановить поврежденный груз;

- в размере объявленной стоимости груза или в размере доли его объявленной стоимости, соответствующей утраченной, недостающей или поврежденной (испорченной) части груза, в случае утраты груза, сданного для перевозки с объявлением его ценности» (ст. 110).

Кроме того, в соответствии с действующей между ГТК и МПС России договоренностью железная дорога не производит в пути следования груза переадресовок без официального подтверждения таможенных органов, т.е. железные дороги несут перед таможенными органами полную ответственность за доставку груза по назначению.

В этих условиях, по нашему мнению, нет необходимости в обеспечении уплаты таможенных платежей, как и нет смысла вносить залоговую стоимость при перевозке грузов по железной дороге из Калининградского порта на остальную территорию России. Внесение же на депозит таможенного органа отправления сумм вывозных таможенных пошлин удорожает стоимость товара и услуг, вызывает у поставщиков дополнительные расходы и вынуждает их отказываться от услуг Калининградского порта и Калининградской таможни со всеми вытекающими из этого последствиями.

С учетом вышеизложенного считаем возможным просить Вас дать указание Калининградскому таможенному управлению отменить действие распоряжения № 49 от 05.05.99 в отношении перемещения грузов по железной дороге из Калининградской области на остальную территорию России.

Генеральный директор ассоциации
Валентин Балалаев

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ПОЛУЧИТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАТУС

Участники заседания глав государств стран — членов Таможенного союза (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан) пришли к выводу о необходимости сделать Таможенный союз международной экономической организацией, придав ей международный статус.

Об этом заявил президент России Владимир Путин по окончании заседания Совета.

Именно это решение он считает ключевым в придании Таможенному союзу необходимого ускорительного импульса в развитии.

По мнению В. Путина, саммит показал желание всех участников придать его деятельности новое качественное содержание.

По мнению президента РФ, такой подход способствует углублению интеграционных связей между странами бывшего СССР. «После развала СССР наши государства оказались далеко друг от друга, разошлись так быстро, что мы не успели опомниться», — сказал В. Путин. Он считает, что принятые в Минске решения придают новый импульс законодательным и исполнительным властям стран — участниц ТС на углубление интеграции.

Г-н В. Путин высоко оценил значение проведенных им в рамках саммита двусторонних встреч: с президентами Белоруссии и Казахстана — Александром Лукашенко и Нурсултаном Назарбаевым. «России безразлично, как обстоят дела у нашего ближайшего союзника — Белоруссии», — сказал он в частности. Президент РФ сообщил, что пригласил А. Лукашенко посетить Москву с визитом «может быть в конце июня».

Он подчеркнул, что в ходе встреч уделялось большое внимание экономическим аспектам взаимоотношений наших стран.

РОССИЯ В 1999 ГОДУ НА 25,3% УВЕЛИЧИЛА ОБЪЕМЫ ЗАГОТОВКИ ДРЕВЕСИНЫ

Россия в 1999 году заготовила около 100 млн. кубических метров деловой древесины, что на 25,3% превышает показатель предыдущего года. Об этом заявил руководитель Федеральной службы лесного хозяйства России (Рослесхоз) Валерий Шубин на расширенном заседании коллегии этого ведомства.

В настоящее время, отметил он, площадь лесного фонда Российской Федерации превышает 1,1 млрд. га. Запасы древесины — свыше 75 млрд. кубических метров, что составляет 22% всего мирового запаса древесины.

Тем не менее, пояснил В. Шубин, Рослесхоз ведет активную работу по восстановлению лесных богатств России. В частности, ежегодно проводятся лесовосстановительные работы на площади около 1 млн. га. Ежегодные посадки новых лесов составляют 200–250 тыс. га.



Основной итог работы Балтийской таможни ее руководство видит в следующем: в большом порту Санкт-Петербурга объем переваливаемых грузов за 1999 год по сравнению с предыдущим вырос на 46 процентов (по экспорту — на 80, по импорту — на 11) и составил более 20 млн. тонн груза.

Александр ПУЧКОВ,
начальник Балтийской таможни,
генерал-майор таможенной службы

Ставка

— Если мы будем заниматься исключительно сборами пошлин и налогов, это будет не совсем правильный подход к делу. Надо думать об интересах государства в целом, ведь порт Санкт-Петербурга — это стратегический объект для страны.

Мы считаем, что воротами России в Европу должен являться наш порт, а не порты Финляндии и Прибалтики. В этом направлении и ведем работу. Для этого прежде всего надо ускорить процедуру таможенного оформления грузов.

На сегодня, например, в Ломоносове и Кронштадте грузы оформляются почти стопроцентно за одни сутки (достигнуть 100 процентов практически невозможно, потому что нередко грузополучатель не приходит за своим грузом вовремя). На Турханном посту, где контейнерный терминал, большой процент досмотра и процесс оформления достаточно трудный. Здесь половина грузов оформляется за одни сутки, 30 процентов — за двое, 20 — за трое суток. Гутуевский пост тоже работает нормально, там идут насыпные и навалочные грузы, поэтому досмотр упрощен, не надо производить вскрытие, хотя мы проводим и экспресс-анализ металлов, и прочие действия для того, чтобы убедиться в соответствии груза, заявленного в документах и реально вывозимого.

Мы установили единую технологию таможенного оформления в порту: на всех постах и для всех участников ВЭД одинаковую. Технология утверждается уже во второй редакции, потому что этот документ — не догма и должен постоянно изменяться, исходя из того, что меняются приказы ГТК. Мы его упрощаем, чтобы участникам ВЭД было легче работать. В результате удалось добиться ситуации, что грузов становится больше и больше, и уже есть такой маршрут движе-

ния грузов, когда судно, прибывающее в Санкт-Петербург, основную массу его разгружает здесь, а часть груза следует транзитом через нашу территорию для грузополучателя в Финляндии.

Я считаю, что в этом принципиальная наша победа — не из Финляндии в Россию идут европейские грузы, а наоборот. Их должно быть больше. Это дает работу нашему порту, рабочие места и, кроме того, наполнение бюджета производится не только таможней, но и Министерством по налогам и сборам. Если в порту больше работы — порт больше платит налогов, то есть работа таможни может как напрямую пополнять бюджет, так и косвенно влиять на его большее наполнение.

Основную ставку мы делаем на таможенных брокеров. Михаил Ванин, председатель ГТК, объявил 2000 год годом таможенного брокера для таможни. Подготовительная работа прошла в 1999 году, на сегодня в Северо-Западном регионе выдано более сорока лицензий таможенным брокерам, половина из них действует на территории Балтийской таможни. Самых активных мы стараемся поддерживать морально. Учредили три диплома: лучшему брокеру Балтийской таможни,



лучшему владельцу склада временного хранения и лучшему таможенному перевозчику. Дипломы получили те, кто подал за своей печатью и под своей полной ответственностью больше таможенных деклараций.

Подписан приказ № 30 (это переработанный приказ № 333), где четко оговорено, что таможенным брокерам дается зеленый свет. Они оформляются в первую очередь, у них может досматриваться меньший процент груза и т.п.

Второй пункт приказа звучит так: «Начальникам таможенных постов принять меры к пропуску ГТД, приняты к оформлению от таможенных брокеров, в течение трех часов». Заметьте, вопрос уже не о сутках, а о нескольких часах. Более того, о каждом случае задержки мне докладывают на следующий день к 9 утра, чтобы можно было принять соответствующие меры к тем инспекторам, которые безосновательно задерживают оформление. В приказе есть и такой пункт: «Предупредить всех сотрудников таможни о персональной ответственности за задержку, во-

ем, предоставлением услуг по таможенному оформлению должны заниматься они, а мы контролировать, как они это делают. Это международная практика.

Положение о таможенных брокерах заставляет их иметь депозит на случай выплаты штрафа. Брокер обязан иметь собственность и юридический адрес, по которому он реально находится. Т.е. таможня имеет дело с проверенной, стабильной организацией, а не с фирмой-однодневкой, созданной для проведения какой-то одной криминальной операции. Такие фирмы, «черные», оформлены, как правило, на бомжей или на людей давно умерших, с таких фирм никаких платежей не взыщешь.

Балтийская таможня занимает 4-е место в России по количеству переведенных в бюджет платежей. Из 180 миллиардов рублей, перечисленных таможнями в бюджет в 1999 году, 8,5 млрд. — наши. Думаю, и поэтому тоже в феврале 2000 года коллегия ГТК приняла решение о присвоении Балтийской таможне высшей категории.

те таможенных пошлин и налогов по межправительственным и иным освобождениям:

по импортной пошлине — на 977,82 млн. руб., по НДС — на 1456,74 млн. руб.

Всего на сумму более 2446,7 млн. руб., что более чем в 10 раз превосходит аналогичный показатель 1998 года.

Столь значительный объем предоставленных льгот обусловлен тем, что через Балтийскую таможню прошла значительная часть грузов (всего на 311 млн. долларов США), оформленных в соответствии с постановлением правительства РФ от 05.02.99 г. № 130 «О поставках и порядке реализации сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров в соответствии с соглашениями с правительством США и Европейским Союзом» (Приказ ГТК РФ № 153 от 09.03.99 г.). Стоимость этих грузов составила более 22 процентов от всего импортного товарооборота.

■ В 1999 году Балтийской таможней заведено 406 дел о НТП (нарушении таможенных правил). В 1998 г. было 426 дел.

■ Организовано тесное взаимодействие с оперативно-розыскными подразделениями Северо-Западного региона, а также с оперативными подразделениями таможенных служб Германии и Норвегии.

■ В 1999 году Балтийской таможней проведена проверка по 75 материалам, в результате возбуждено 20 уголовных дел, что на 6 дел больше, чем в 1998 году. Из них по фактам контрабанды — 8 дел, по фактам уклонения от уплаты таможенных платежей — 5 дел, по фактам невозвращения из-за границы средств в иностранной валюте — 7 дел.

■ В таможне создан таможенный пост «Ломоносовский» (таможенное оформление грузов начато с 15 марта 1999 года).

■ В 1999 году разработано и утверждено положение о нагрудном знаке Балтийской таможни «За безупречную службу». Им награждено 6 сотрудников.

■ Численность личного состава таможни — около 600 человек. В 1999 году уголовные дела в отношении сотрудников не возбуждались.

■ Продолжает действовать «ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ» Балтийской таможни: 329-37-02. По нему вы можете сообщить о недостатках и замечаниях в деятельности должностных лиц таможни, предложения по совершенствованию порядка таможенного оформления и контроля, противоправных действиях.

таможенного брокера

локиту, предъявление необоснованных требований к участникам ВЭД при оформлении товаров и транспортных средств, а также за принятие решений, входящих в их компетенцию».

Северо-Западное таможенное управление в этом году не дало ни одной из таможен Санкт-Петербурга планового задания. Мы давно этого добивались. Теперь у таможни нет соревнования, кто больше грузов оформит. Ведь раньше это соревнование заканчивалось тем, что каждый старался показать: у меня лучше, у меня таможенная стоимость меньше, приходите ко мне оформляться. В основу таким образом положен транспортный принцип: Пулковская таможня — авиация, Санкт-Петербургская — авто- и ж/д транспорт, Балтийская — морской. Но если случится затор в порту, мы не против передать свои грузы во внутренние таможни, чтобы ускорить процесс грузооборота. Смысл в том, что таможня никогда и ни в каком случае не должна действовать тупо, ставя какие-то лишние препоны на пути грузопотоков.

Цифровых показателей соревнования теперь нет, и была мысль, что таможни должны соревноваться по принципу, у кого лучше обслуживание. Но таможня — это правоохранительный орган, орган дознания, и не занимается обслуживанием. Таможня занимается контролем за соблюдением таможенного законодательства. Мы никого не обслуживаем и никаких услуг не предоставляем. Именно поэтому стали активно развивать институт лицензированных таможенных брокеров (т.е. открытых, «белых» брокеров), потому что обслуживани-

Из досье «МЭ»:

■ В 1999 году Балтийской таможней перечислено таможенных платежей на сумму около 8,5 миллиарда рублей, что вдвое больше, чем в 1998 г.

■ Оформлено 29833 ГТД (грузовых таможенных деклараций).

■ Товарооборот составил 3177,3 млн. долларов США, что превышает показатели 1998 года на 620 млн. долларов США.

■ Оформлено 11073 судна (1998 год — 10463), 401458 физических лиц, проследовавших через границу, включая членов экипажей судов (1998 год — 458123).

■ В 1999 году предоставлено льгот по упла-

ТРАНЗИТ ГРУЗОВ ПО РОССИИ ВЫРАСТЕТ НА 25%

Объем транзитных грузов, проходящих через морские порты и железные дороги России в 2000 году, составит около 20 млн. тонн, что на 25% больше уровня прошлого года. Общие доходы российских транспортников от этой деятельности могут достичь \$600-700 млн., считают эксперты Минтранса и МПС.

Как сообщил первый заместитель министра транспорта РФ, руководитель Службы морского флота России (Росморфлот) Александр Луговец, рост объемов перевозки транзитных контейнеров «главным образом произойдет через дальневосточные морские порты и по Транссибирской железнодорожной магистрали» (Транссиб).

По словам руководителя Росморфлота, в 1999 году Минтранс и МПС России «провели ряд интенсивных переговоров с грузоотправителями из Японии, Южной Кореи,

США, Китая». Одновременно велась работа по модернизации инфраструктуры морских портов на Дальнем Востоке и Транссиба.

А. Луговец уверен, что российский транспортный коридор Восток — Запад в ближайшие 2 года «станет основной магистралью для перевозок транзитных контейнеров из стран Азиатско-Тихоокеанского региона в Европу и обратно». В частности, Комиссия ООН по транспорту включила Транссибирский коридор в международный мандат по комбинированным перевозкам.

Тем не менее, отметил А. Луговец, пока возможности российского транспортного коридора используются в небольших объемах. В частности, из общего объема транзитных контейнерных перевозок в направлении Восток — Запад в 1999 году на долю Транссиба пришлось менее 1%.

РАО «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» В 2000 ГОДУ ИНВЕСТИРУЕТ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА \$330 МЛН.

РАО «Норильский никель» в 2000 году планирует инвестировать в развитие производства \$330 млн., сообщает в распространенном пресс-релизе компании.

Из этой суммы \$280 млн. будут направлены на развитие основных фондов Норильской горной компании и \$50 млн. — на развитие предприятий РАО на Кольском полуострове. Финансирование будет осуществляться за счет собственных средств РАО, без привлечения займов, отмечается в пресс-релизе.

Как сообщалось ранее, подобный объем инвестиций предусмотрен концепцией развития РАО «Норильский никель» на период до 2010 года, утвержденной советом директоров компании в апреле 1999 года. Концепция предусматривает модернизацию основного производства, внедрение новых технологий, в том числе технологий глубокой переработки металлов, и выход на рынки сопредельной продукции.

Общий объем вложений по этой программе составляет \$3,5 млрд., из которых на развитие горнорудной базы планируется направить 42%, на обогащение руды — 16%, в металлургию — 17%.

По данным пресс-службы, в 1999 году РАО «Норильский никель» приобрело оборудование для рудников на сумму \$48 млн., для обогащения — на \$27 млн. В 2000 году на эти цели планируется потратить соответственно \$90 млн. и \$43 млн.

Основными поставщиками горной техники для РАО являются шведская Atlas Copco Rock Drills, американская Atlas Copco Wagner, финская Tamrock и ряд других компаний.

Вместе с тем РАО ведет «постоянный» поиск поставщиков оборудования в России и странах СНГ. В первую очередь РАО намерено тесно сотрудничать с теми фирмами, которые смогут организовать сервисное обслуживание непосредственно на местах производства — в Норильске и на Кольском полуострове.

РАО «Норильский никель» производит около 85% всего российского никеля и 71% меди, 100% российских металлов платиновой группы, большую часть платины, а также значительные объемы золота и серебра.

Основными акционерами РАО являются компании, входящие в группу «Интеррос».



«ИСТ ЛАЙН» ПОДВОДИТ БАЗУ ПОД САМОЛЕТЫ «ИЛЬЮШИНА»

Ремонт и обслуживание самолетов через некоторое время может сосредоточиться в специализированных центрах. При этом самолеты разных марок уже поделены претендентами между собой. Как сообщили в московском офисе компании «Ист Лайн», в ближайшее время компания собирается потратить около \$20 млн., чтобы сделать из авиационно-технической базы (АТБ) аэропорта «Домодедово» всероссийский центр по обслуживанию грузовых и транспортных «Илов».

До сих пор ремонт и техобслуживание «Илов» производится на разных авиапредприятиях (АПЗ) России и СНГ, причем ни один из них не предоставляет услуги по всей «линейке» семейства. К примеру, Ил-86 ремонтируют на ташкентском АПЗ № 243, Ил-76 — на Быковском авиапредприятии (БАРЗ, Подмосковье) и ташкентском же ТАПОиЧ, обслуживанием Ил-96 занимаются на заводе-изготовителе в Воронеже. Кстати, то же касается «туполевского» семейства: география ремонта и обслуживания включает Самару, Ростов, Минводы, Подмосковье и Белоруссию.

Идею единых центров, специализирующихся на обслуживании самолетов одного семейства, давно поддерживали российские авиационные власти. В марте нынешнего года ФСВТ (федеральная служба, ныне вливающаяся в состав Минтранса) издала приказ «О создании центров техобслуживания и ремонта». Именно этим приказом за АТБ «Домодедово» по согласованию с АК им. С. В. Ильюшина был закреплен статус головной организации по обслуживанию «Илов».

Как сообщили в «Ист Лайне», реконструкция АТБ «Домодедово» будет финанси-

роваться за счет средств самой группы и привлеченных кредитов. Она должна начаться нынешним летом и завершится к концу 2001 г. При этом заявленная сумма инвестиций не входит в общую комплексную программу развития аэропорта «Домодедово» до 2003 г., которая оценивается в \$286 млн.

За счет специализации на самолетах семейства «Ил» домодедовская АТБ планирует привлечь дополнительные заказы на техобслуживание воздушных судов, что повысит общую привлекательность аэропортового комплекса «Домодедово», активно отвоевывающего у «Шереметьева» долю перевозок в московском авиаузле. Таким образом, этих заказов могут лишиться ТАПОиЧ и БАРЗ. Впрочем, с ташкентским авиапредприятием «Ист Лайн» недавно заключил стратегическое соглашение о сотрудничестве (группа намерена взять в лизинг два Ил-76ТФ производства ТАПОиЧ). Что касается БАРЗ, то, по некоторым сведениям, на его базе может быть создан такой же единый центр по обслуживанию и ремонту самолетов семейства «Ту».

Владислав МАКСИМОВ,
«В»



NORILSK NICKEL MAKES INVESTMENTS IN 2000.

Regional joint stock company (RJSC) Norilsk nickel, according to a broadly distributed the company's press-release, is going to invest 330 m USD in the development of its production in 2000.

280 m USD out of this amount will be directed at the development of the basic funds of the Norilsk mountain company and 50 m USD - at the development of RJSC enterprises located on the Kolsky peninsula. The financing will be carried out at the expense of the internal funds of RJSC and without attracting loans, as it is noted in the press-release.

As it was said before, such amounts of investments had been foreseen by the conception of RJSC Norilsk nickel development for the period of up to 2010, approved by the company's Board of directors in April, 1999. The conception envisages the introduction of new technologies, including technologies of a deep processing of metals an entering markets of a contiguous production.

The total amount of investments for this program is 3.5 m USD, 42% out of which is planned to direct at the development of the

mining base, 16% - at the concentration of ores, 17% - at the metallurgy.

According to the company's press-service, RJSC Norilsk nickel in 1999 year bought equipment for mines in the amount of 48 m USD, and for the concentration of ores - 27 m USD. This year it is planned to spend for these purposes 90 m USD and 43 m USD, accordingly.

The main suppliers of mountain techniques are a Swedish company Atlas Copco Rock Drills, American company Atlas Copco Wagner, Finnish company Tamrock and a number of other companies.

Besides, RJSC conducts "a constant search of suppliers of equipment in Russia and in CIS countries". First of all, RJSC intends to cooperate with those companies which could organize rendering technical services directly in the places of production - in Norilsk and on the Kolsky peninsula.

RJSC Norilsk nickel produces about 85% out of all Russian nickel's production, 71% of copper, 100% of Russian platinum's group metals, a biggest part of platinum itself, and also considerable volumes of gold and silver.

Main shareholders of RJSC are companies comprising the Interros group of companies.



МРС, «ТРАНСНЕФТЬ», «ТРАНСНЕФТЕПРОДУКТ», «ТРАНСТЕЛЕКОМ» И «СИБНЕФТЬ» ОБЪЯВЛЯЮТ О СОЗДАНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ

Министерство путей сообщения, компании-операторы трубопроводного транспорта «Транснефть» и «Транснефтепродукт», телекоммуникационная компания «Транстелеком» и нефтяная компания «Сибнефть» выступили основателями новой электронной биржи Энергетическая Торговая Система (ЭТС). Об этом говорится в пресс-релизе «Сибнефти».

Как отмечается в пресс-релизе, создание этой системы станет «революционным шагом в сфере торговли энергоносителями на российском рынке».

Первый этап проекта будет направлен на создание электронной площадки для торговли нефтепродуктами на внутреннем рынке. В дальнейшем возможности системы распространяются на экспортные операции с нефтью и нефтепродуктами на средиземноморском рынке.

В перспективе основатели ЭТС планируют открыть доступ к торговле природным газом, электроэнергией и сырой нефтью, что существенно упростит операции с этими видами энергоносителей. Предполагается также, что ЭТС станет первым российским рынком фьючерсов на энергоносители. Партнеры планируют работать над созданием торговой площадки

для закупок оборудования и услуг в нефтегазовой отрасли. В рамках проекта ЭТС в более долгосрочной перспективе предполагается основать первый рынок услуг предоставления выделенных каналов (телекоммуникации).

Предполагается, что общий объем инвестиций в создание ЭТС составит \$100 млн. Система станет независимой коммерческой структурой и будет открыта для всех участников рынка, отмечается в сообщении «Сибнефти». Инициаторы проекта планируют привлечь консалтинговую компанию для разработки детального бизнес-плана ЭТС, а также партнера для осуществления технической разработки инфраструктуры системы.

Согласно официальному сообщению, данный проект встретил полную поддержку в федеральных органах власти. Электронная торговая система «является уникальной в национальном энергетическом секторе, однако полностью отвечает мировым тенденциям», подчеркивается в пресс-релизе.

Основатели проекта ставят своей целью кардинально изменить методы торговли нефтью и нефтепродуктами в России. Как ожидается, ЭТС увеличит прозрачность и

ликвидность рынка, упростит взаиморасчеты, сокращая затраты, связанные с осуществлением сделок и способствуя увеличению количества участников рынка. Партнеры надеются, что новая рыночная система откроет возможности для более широкой интеграции региональных рынков, одновременно усиливая эффективность общего рынка.

Одновременно с созданием новой рыночной системы АК «Транснефть» планирует продолжить работу по созданию «банка качества» нефти (системы, при которой производители нефти более низкого качества будут компенсировать другим нефтяным компаниям снижение качества нефти в общем трубопроводе). Создание «банка качества» сделает более открытым внутренний рынок нефти.

Новое предприятие будет управляться координационным комитетом, который возглавит президент «Сибнефти» Евгений Швидлер. По его словам, «новая инициатива будет играть решающую роль в обновлении механизмов функционирования энергетических рынков России».

«В России остро ощущается недостаток прозрачности энергетического рынка. Его низкая организация и неэффективность негативно сказываются на развитии российской экономики в целом. Основатели проекта намерены радикально изменить механизм купли-продажи энергоносителей в России», — отметил он.

“MRW, TRANSNEFT, TRANSNEFTPRODUCT, TRANSTELECOM AND SIBNEFT DECLARED THEIR DECISION ON CREATION OF ENERGETIC TRADE SYSTEM

RF Ministry of Railways (MRW), companies-operators of the Transneft pipeline and Transneftproduct, telecommunication company Transtelecom and oil company Sibneft declared themselves as the founders of a new electronic stock of exchange Energetic Trade System (ETS). It is said in the press-release of Sibneft.

As it was noted in the press-release, the creation of this System would become “a revolutionary step in the sphere of trade by energy carriers in the Russian market”.

The first stage of the project will be directed at the creation of the electronic site intended for ensuring trade of oil-products in the inner market. The possibilities of the System will be spread in the future to the export operations with oil and oil-products in the Mediterranean sea market.

The founders of ETS envisage to allow in a perspective a free access to the trade of natural gas, electric current and crude oil, what will considerably simplify operations with these kinds of energy carriers. It is also envisaged that ETS would become the 1st Russian market of future transactions for energy carriers. Its partners plan to work over creation of the trade site intended for a storage of the purchased equipment and rendering services within the limits of the oil and gas branch of the industry. It is also envisaged to found the 1st market of rendering services for distributing allotted channels of telecommunication.

It is foreseen that that the total amount of investments for the creation of ETS will be 100 m USD. The System will become as an independent commercial structure and will be open for all the participants of the market as it is stated in the press-release of Sibneft. The initiators of the project are going to attract a consulting company for working out a detailed business-plan of ETS, and also a partner for carrying out the technical working out of the System's infrastructure.

According to the official report, the said project met a full support among the Federal authorities. An electronic trade system “is a unique one in the national sector of energetics, however it fully meets the world's tendencies” as it emphasized by the press-release.

The founders of the project consider a cardinal change of methods in trading oil and oil-products in Russia as their aim.

As expected, ETS will increase a transparency and a liquidity of the market, will simplify mutual settlements by way of reducing expenses connected with carrying out business agreements and promoting increase in the number of the market's

participants. The partners hope that the new market system will give possibilities for a more wide integration of regional markets and strengthening at the same time an efficiency of the common market.

A joint-stock company Transneft plans to continue its work on making “a bank of quality” of oil (a system under which producers of low quality oil will compensate damages to other oil companies for reducing quality of oil in the common pipeline). The creation of “a bank of quality” will make the interior oil market more open.

A new enterprise will be managed by the co-ordination counsel which will head Eugene Shvidler, president of Sibneft. According to him, “a new initiative will play a decisive role in the renewal of mechanisms of functioning Russian energetics markets”.

“A lack of transparency of the energetics market feels sharply in Russia. Its low organization and inefficiency negatively affects the development of the Russian economy as a whole. The founders of the project intend to change radically the mechanism of purchasing-selling energy carriers in Russia”, — he noted.

МПС России в 2000 году инвестирует в развитие систем информатизации и телекоммуникаций железных дорог \$650 млн., заявил заместитель министра путей сообщения Александр Мишарин.

Он отметил, что в 1999 г. в строительство волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) и других систем информатизации и телекоммуникаций МПС вложило \$230 млн., и все эти средства освоены. В прошлом году приняты в эксплуатацию линии ВОЛС Москва — Новороссийск протяженностью 2 тыс. 165 км, Сызрань — Саратов — Волгоград — Астрахань протяженностью 1 тыс. 178,5 км.

В 2000 году, по словам замминистра, будет построено около 18 тыс. км ВОЛС.

Уже началась сдача в эксплуатацию участков ВОЛС по большому московскому окружному кольцу, на линиях Москва — Смоленск — Красное, Москва — Петушки, Петушки — Нижний Новгород, Александров — Ярославль.

Завершается монтаж оборудования в Санкт-Петербургском железнодорожном узле, а также на линиях Омск — Новосибирск, Новосибирск — Барнаул.

Для полного завершения строительства современных систем телекоммуникаций и информатизации инвестиции составят в общей сложности \$1,5 млрд.

Г-н А. Мишарин также отметил, что в прошлом году на железных дорогах введено в эксплуатацию 46 тыс. номеров АТС. В 2000 г. планируется ввести более 100 тыс. номеров цифровых АТС, оснастить 1 тыс. 400 станций цифровыми системами. К началу 2000 г. информационно-вычислительные центры всех железных дорог оснащены современными вычисли-

МПС



в 2000 году инвестирует в информатизацию железных дорог

\$650 млн.

тельными машинами производительностью около 3 млн. операций в секунду.

Замминистра также отметил, что железные дороги в настоящее время используют свыше 73 тыс. персональных ЭВМ, на базе которых созданы свыше 2 тыс. наименований автоматизированных рабочих мест различного назначения.

Транссибирская магистраль протяженностью 10 тыс. км от Владивостока до Бреста во второй половине 2000 года будет полностью оснащена современными средствами информатизации и телекоммуникаций.

Уже с начала текущего года грузоотправители и грузополучатели имеют возможность круглосуточно получать информацию о своем грузе в режиме реального времени, в первую очередь владельцы транзитных контейнеров.

По словам замминистра, работа по оснащению Транссиба средствами современной связи ведется совместно с другими министерствами и ведомствами, в частности с Минтрансом РФ, ГТК, ФПС. Заранее поступающая в электронном виде информация о грузе позволила в несколько раз сократить простои вагонов при таможенном и пограничном контроле.

В настоящее время, указал г-н А. Мишарин, по транспортной системе России проходит не более 1% транзитных контейнерных грузов, доставляемых из Европы в Азию и обратно.

Создание же современной системы информатизации, а также надежной охраны грузов на Транссибе, полагают в МПС, позволит в ближайшее время увеличить количество транзитных

контейнеров на магистрали в 5-6 раз. Необходимо отметить, сказал также А. Мишарин, что контейнер из Владивостока до Бреста идет 14 суток, что в 2 раза быстрее, чем морским путем.

Министерство путей сообщения России законодательным путем намерено добиться для компании «Транстелеком» генеральной лицензии международного оператора связи, чтобы Транстелеком мог составить конкуренцию Ростелекому.

В настоящее время такой генеральной лицензией не обладает в России никто, в том числе и Ростелеком, которому переданы эти права постановлением правительства РФ временно.

В связи с этим, пояснил замминистра, «МПС вместе с «Газпромом» и РАО «ЕЭС России» ведет работу в соответствующем комитете Госдумы с тем, чтобы добиться внесения поправок в закон о связи».

Лишь после принятия этих поправок, добавил г-н А. Мишарин, на российском рынке междугородной и международной связи Ростелеком может испытать сильную конкуренцию. В частности, Транстелеком уже в 2001 году будет иметь 37 тыс. км волоконно-оптических линий связи с выходом на 17 станций спутниковой связи.

Как сообщалось ранее, компания АО «Транстелеком» является генеральным подрядчиком по строительству современных систем телекоммуникаций и информатизации на железных дорогах, а также генеральным оператором по эксплуатации этих систем.

51% акций компании принадлежат 17 железным дорогам России, 49% находятся у МПС и со временем могут быть проданы.

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ОРЕХ»



☎ 239-15-51, 239-15-15
http://www.opex.ru E-mail: vit@opex.ru

г. Москва, Дмитровское ш., дом 159-Г

Запчасти для грузовых автомобилей строительной и спецтехники
Гаражное оборудование

Грузооборот российского транспорта в январе-мае 2000 года увеличился на 5,7%

Грузооборот российского транспорта в январе-мае 2000 года увеличился на 5,7% по сравнению с тем же периодом 1999 года. Соответствующую информацию распространил Госкомстат России.

По данным статистики, за первые 5 месяцев 2000 года, по оценке, грузооборот транспорта составил 1 трлн. 489,5 млрд. тонно-километров.

Грузооборот железнодорожного транспорта в январе-мае 2000 года составил 562,0 млрд. тонно-километров и на 18,8% превысил показатель января-мая 1999 года, автомобильного — 50,6 млрд. (рост на 6,9%), морского — 45,3 млрд. (снижение на 22,9%), внутреннего водного — 17,9 млрд. (рост на 22,5%), воздушного — 1,0 млрд. (рост на 9,6%), трубопроводного — 812,7 млрд. тонно-километров (снижение на 0,3%).

В мае 2000 года грузооборот транспорта России составил 295,3 млрд. тонно-километров и вырос на 2,6% по сравнению с маем 1999 года. При этом грузооборот железнодорожного транспорта вырос на 14%, до 111,4 млрд. тонно-километров, автомобильного — на 6,0% (до 10,0 млрд.), внутреннего водного — на 22,3% (до 8,5 млрд.). Снизился по сравнению с маем 1999 года грузооборот морского транспорта — на 19,4% (до 9,4 млрд. тонно-километров), воздушного — на 11,0% (до 0,2 млрд.), трубопроводного — на 3,8% (до 155,8 млрд.).

АРМЕНИЯ ВЫДЕЛИЛА \$1 МЛН. ДЛЯ ПАРОМНОГО СЯ С РОССИЕЙ

Армения выделила \$1 млн. из бюджета в уставный капитал российско-армянского СП «Морская паромная переправа Кавказ», которое создано для перевалки внешнеторговых грузов Армении через российский порт Кавказ на черноморском побережье.

Как сообщил министр транспорта Армении **Ерванд Захарян**, уставный капитал созданного в конце 1999 года СП составляет \$5 млн. Доли России и Армении распределяются в соотношении 50х50.

Помимо бюджетных 500 млн. драмов (\$1 млн.) еще \$1 млн. в уставный капитал СП вносят частные предприниматели Армении и \$500 тыс. — госпредприятия ЗАО «Железнодорожные перевозки Армении» и судходная компания АРСКО.

Министр сообщил, что в июне в российском порту Кавказ в Краснодарском крае будут подготовлены терминальные мощности для приема паромов.

СП возьмет в лизинг в Болгарии два паромов ориентировочно по цене \$1,3 млн. каждый. Переговоры по этому вопросу намечается завершить в марте. Е. Захарян считает, что затраты на приобретение паромов окупятся за 3-4 года.

По оценке министра, стоимость перевозки одной тонны по маршруту Ереван — Потти — Кавказ по железным дорогам Армении и Грузии и затем паромом будет на \$4 за 1 тонну ниже, чем при использовании Абхазского участка железной дороги, блокированно с 1992 года.

1 M USD OF JOINT VENTURE CAR FERRY COMPANY WITH RUSSIA

Armenia allotted 1 m USD from its budget for the registered capital of a Russian-Armenian joint venture company Sea car ferry company Caucasus, which has been created for trans-shipment of Armenian foreign trade cargoes via a Russian port of the Caucasus, located on the Black sea coast.

According to **Ervand Zakharyan**, Transport Minister of Armenia, the registered capital of the joint venture company created at the end of 1999 is 5 m USD. Shares of Russia and Armenia are equal and their ratio is 50:50.

In addition to the budget's 500 m Armenian drams (1m USD) Armenian private businessmen will add another 1 m USD to the joint venture company's registered capital and the state enterprises Railway Transportation of Armenia and a shipping company ARSCO will also give 500 thousand USD.

The Minister said that the terminal capacities for the reception and handling car ferries will be prepared in June at a Russian port of the Caucasus in the Krasnodar region.

The joint venture company will lease 2 car ferries in Bulgaria, presumably at the price of 1.3 m USD each. The talks on this matter were conducted in March. Mr.E.Zakharyan considers that the expenses on purchasing car ferries will be compensated within 3-4 years.

Alexander Misharin, Deputy Minister of RF Ministry of Railways (MRW), stated that the Ministry would invest 650 m USD in the development of informatization and telecommunication systems of railway lines in 2000.

He noted that in 1999 MRW had invested 230 m USD in the building of fibrous-optical lines of communication (FOLC) and other MRW systems of informatization and telecommunication and that all these means had been assimilated. Last year FOLC **Moscow-Novorossiysk of 2165 km** in length, **Syzran-Saratov-Volgograd-Astrakhan - 1178.5 km** in length were put into operation.

According to the Deputy Minister, about **18000 km** of FOLC will be built in 2000.

There has already been started putting FOLC sections into operation on a big Moscow circuit ring, on routes - **Moscow-Smolensk-Krasnoe, Moscow-Petushki, Petushki-Nizhny Novgorod, Alexandrov-Yaroslavl.**

IN 2000 MRW WILL INVEST



650 M USD

IN INFORMATIZATION OF RAILWAY LINES

Assembling FOLC equipment is being completed in **Saint-Petersburg** railway junction, as well as on routes **Omsk-Novosibirsk, Novosibirsk-Barnaul.**

The total amount of investments necessary for the full completion of building modern systems of telecommunication and informatization will be **1.5 b USD.**

Mr.A.Misharin also noted that last year **46 thousand numbers of ATS** (automatic telephone stations) had been put into operation on railway lines. In 2000 it is planned to put into operation over **100 thousand numbers of figures ATS**, to equip **1400 ATS** with figures systems. By the beginning of 2000 year computerized information centers of all railway lines were equipped with modern computer systems having the total productivity of about **3 m operations/second.**

The Deputy Minister also noted that at present all railway lines used over **73 thousand PC** on the base of which had been created over **2 thousand** denominations of automated working places of various predestination.

The Trans-Siberian main railway line of 10 000 km in length from Vladivostok up to the town of Brest in the West of Russia will be fully equipped with modern means of informatization an telecommunication in the second half of 2000.

Already from the beginning of the current year the shippers and the cargo receivers have an opportunity to receive information about their cargoes all the day round in the regime of the real time, and these are, first of all, owners of transit containers.

According to the Deputy Minister, the work on the equipping the TransSib with means of modern communication is conducted jointly with other Ministries and Departments, in particular with RF Ministry of Transport, the State Customs Committee and the Federal Frontier Service. Information on cargoes coming beforehand via electronic means of

communication allowed to reduce considerably demurrage of waggons being under the Customs and frontier control.

According to Mr.A.Misharin, at present not more than 1% of transit containerized cargoes delivered from Europe to Asia and back pass via the Russian transport system.

But the creation of modern system of informatization, as well as a reliable protection of cargoes on the TransSib, as they think in MRW, will allow to increase 5-6 times in the near future the number of transit containers delivered via TransSib. It is also necessary to note, as Mr.A.Misharin said, that **a container from Vladivostok goes up to Brest 14 days only what is 2 times quicker than by sea.**

The RF Ministry of Railways intends to obtain a general license of an international communication operator for the Transtelecom company by the legislative way in order it could compete Rostelecom.



At present nobody in Russia has such kind of a license, Rostelecom including, which has received the license's rights temporarily due to the RF Government's resolution.

In connection with this, as the Deputy Minister explained,

"MRW jointly with Gasprom and RAO "EES Russia" carry out work in the corresponding Committee of the State Duma (Parliament) in order to obtain a possibility to introduce necessary amendments in the Law on communication.

Only after these amendments are approved, as Mr.A.Misharin added, Rostelecom would receive strong competition on the Russian markets of intertown and international communication. In particular, **Transtelecom already in 2001 will have 37 thousand km of FOLC with a possibility to make contacts with 17 stations of satellite communication.**

As it was said before, a joint stock company Transtelecom is a general contractor on building modern systems of telecommunication and informatization on railway lines, as well as a general operator on operation of these systems.

51% of the company's shares belong to 17 railway lines of Russia and 49% are in the MRW's possession and could be sold at one time.

Россия вдвое увеличивает интенсивность грузовых авиаперевозок в Китай

Авиационные власти России и Китая договорились об увеличении в два раза маршрутов российских и китайских авиаперевозчиков на рынке грузовых перевозок.

Как сообщили на совместной пресс-конференции в Пекине представители авиационных властей России и Китая, количество грузовых авиамаршрутов между двумя странами увеличивается с 4 до 8. К ныне существующим добавляются маршруты из московского аэропорта «Домодедово» в китайские города Тяньцзинь, Шицзячжуан, Хохот и Урумчи.

В соответствии с выделенными авиационными властями России лицензиями с российской стороны на этих маршрутах будет летать российская авиакомпания «Ист Лайн».

Как сообщили представители Минтранса России, аналогичные коммерческие права на регулярные грузовые рейсы получили и китайские авиакомпании, хотя в настоящий момент заявок от них на выполнение этих рейсов пока не поступало.

Как сообщил выступивший на пресс-конференции управляющий директор авиакомпании «Ист Лайн» Амиран Куртанидзе, выполняющая большое количество чартерных перевозок авиакомпания решила развивать постоянное авиасообщение. Это, по словам А. Куртанидзе, позволит значительно повысить уровень безопасности полетов и повысить качество услуг по авиаперевозкам.

Помимо авиакомпании «Ист Лайн» регулярные рейсы в Китай осуществляют также российские авиакомпании «Аэрофлот» и «Волга-Днепр».

Лесоводы России учредили Национальный совет по лесной сертификации

Лесоводы и лесопромышленники России учредили ассоциацию «Национальный совет по лесной сертификации».

Об этом сообщил начальник управления науки Федеральной службы лесного хозяйства России (Рослесхоз) Александр Панфилов.

Он отметил, что главной задачей новой ассоциации станет «организация национальной системы лесной сертификации в соответствии с международными качественными и экологическими требованиями».

Отсутствие в полном масштабе сертификации лесов и лесопромышленной продукции, пояснил А. Панфилов, «наносит России значительный материальный ущерб». В частности, по расчетам экспертов Рослесхоза и лесного департамента Минэкономики РФ, стоимость несертифицированных российских лесоматериалов на мировом рынке на 20-30% ниже, чем лесная продукция других стран. Ежегодные потери России по этой причине исчисляются суммой в \$700-800 млн.

Кризис в

HYUNDAI

обрушил рынок

Сеул. Правительство Южной Кореи было вынуждено предпринять срочные меры, чтобы успокоить местный рынок после того, как крупнейший в стране конгломерат Hyundai забил тревогу. Проблемы с ликвидностью у Hyundai Engineering and Construction (HEC), материнской компании конгломерата, вызвали у инвесторов опасения о возможности нового финансового кризиса в стране и спровоцировали падение индекса KOSPI более чем на 6%.

Чтобы разобраться с нехваткой оборотных средств, Hyundai запросил дополнительное кредитование. В ответ на это правительство и кредиторы потребовали реструктуризации конгломерата. Hyundai в свою очередь отказался лишить его основателя Чун Ю Юна права контролировать конгломерат и уволить тех финансовых директоров, которых правительство сочло виновными в сложившейся ситуации.

Уступив просьбе Hyundai, банки-кредиторы выделили HEC ссуду в размере \$178 млн. Для выхода из сложной

Аналитики сходятся во мнении, что правительство не может допустить банкротства Hyundai, общая задолженность которого составляет \$45,8 млрд., поскольку в противном случае увеличились бы расходы государства на реструктуризацию слабого финансового сектора страны. Реструктуризация непоплаченных кредитов уже обошлась правительству в \$56,4 млрд., планируется выделить еще \$26,4 млрд.

Проблемы Hyundai лишней раз подтверждают правоту международных рейтинговых агентств Moody's и Standard & Poor's, которые недавно высказали мнение о том, что крупные долги конгломератов ослабляют банки и увеличивают вероятность финансового кризиса в Южной Корее.

Ли обвинил руководство Hyundai в том, что оно не смогло «провести ожидаемую реструктуризацию и сформировать ответственную структуру управления». При этом он не считает, что Hyundai может постигнуть участь Daewoo, которая в прошлом году потерпела банкротство, ставшее самым крупным в мире.

Недавно руководители Hyundai заверили инвесторов, что финансовые проблемы инвестиционно-трастового подразделения конгломерата не повлекут за собой сложности с оборотными средствами по всей группе. Проблемы с ликвидностью возникли после того, как финансовые организации отказались продлить срок погашения корпоративных облигаций и векселей Hyundai.

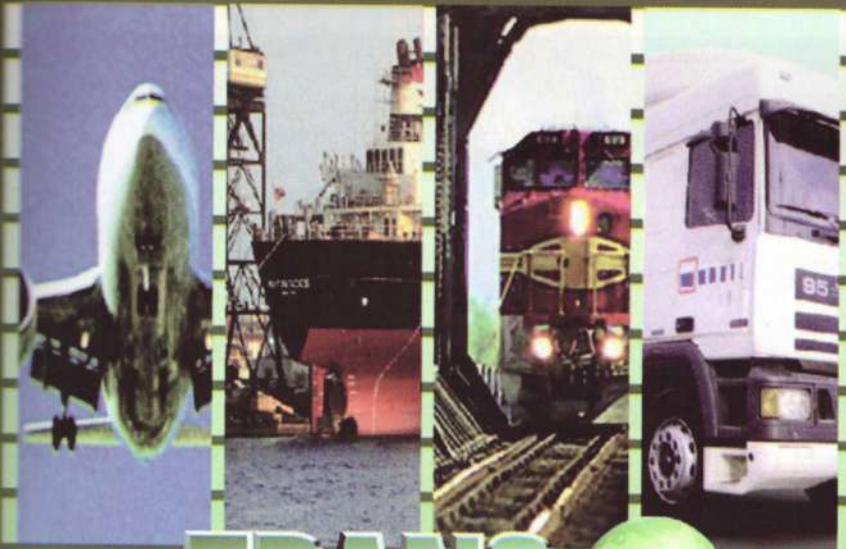
(FT)



финансовой ситуации компания намерена также продать некоторые из принадлежащих ей активов, а также акции ряда компаний из состава Hyundai. Таким образом HEC рассчитывает собрать порядка \$500 млн., что позволит ей частично расплатиться по долгам (все в этом году HEC должна выплатить \$700 млн.).

«Участники рынка ошибочно считали, что финансовые сложности одного из подразделений Hyundai являются проблемой всего конгломерата», — заявил глава южнокорейской комиссии по финансовому надзору Ли Ен Кеун, комментируя падение акций на рынке.





TRANS



LOGISTICS

2000



1-я
Международная
выставка
Транспорт.
Логистика.
Склад.

25-28
ОКТАБРЯ

СТАМБУЛ
Центр Мировой Торговли

Организаторы:



ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ ВЫСТАВКИ

- Транспортные и экспедиционные агентства
- Автодорожный, авиа, водный и железнодорожный транспорт
- Порты и терминалы
- Судоходные компании
- Авиакомпании
- Страховые компании
- Железные дороги
- Таможенные терминалы
- Услуги почтовой доставки
- Склад и складское хозяйство
- Стеллажное оборудование
- Системы логистики
- Погрузо-разгрузочное оборудование
- Тара и упаковка
- Маркировка, штриховые коды

Совместно с:



Тел.: (812) 119 5122
Факс: (812) 119 5135
E-mail: strax@primexpo.spb.ru

**ДОСТАВКА "ОТ ДВЕРИ ДО ДВЕРИ"
"DOOR-TO-DOOR SERVICE"**

70th
ANNIVERSARY

ANNIVERSARY

SOVFRACHT



**ЭКСПЕДИРОВАНИЕ,
Ж/Д ПЕРЕВОЗКИ,
СЛЕЖЕНИЕ ЗА ВАГОНАМИ
И КОНТЕЙНЕРАМИ,
АВТОПЕРЕВОЗКИ,
СТРАХОВАНИЕ**

**ВНУТРИПОРТОВОЕ
ЭКСПЕДИРОВАНИЕ,
РЕМОНТ УПАКОВКИ
АГЕНТИРОВАНИЕ**

SOVFRACHT LOGISTICS SYSTEM



ФРАХТОВАНИЕ

**ВНУТРИПОРТОВОЕ
ЭКСПЕДИРОВАНИЕ,
РЕМОНТ УПАКОВКИ,
АГЕНТИРОВАНИЕ
ЗА ГРАНИЦЕЙ**

**ЭКСПЕДИРОВАНИЕ,
Ж/Д ПЕРЕВОЗКИ,
СЛЕЖЕНИЕ ЗА ВАГОНАМИ
И КОНТЕЙНЕРАМИ,
АВТОПЕРЕВОЗКИ,
СТРАХОВАНИЕ**

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
СОВФРАХТ



ОПЫТ НЕПОДВЛАСТЕН СТИХИЯМ

- **Интермодальные перевозки**
- **Агентирование судов**
- **Фрахтовые услуги**
- **Менеджмент судов**
- **Экспедирование**
- **Железнодорожные перевозки**
- **Автомобильные перевозки**
- **Авиаперевозки**
- **Страховые услуги**

ОАО «СОВФРАХТ», образованное в 1929 году, является старейшей специализированной компанией Российской Федерации в области транспортного обслуживания.

В марте 1999 года «СОВФРАХТ» отметил семидесятилетие своей работы.

«СОВФРАХТ» имеет в наличии: сеть специализированных компаний в крупнейших портах и деловых

центрах мира, представительства во многих портах России и СНГ;

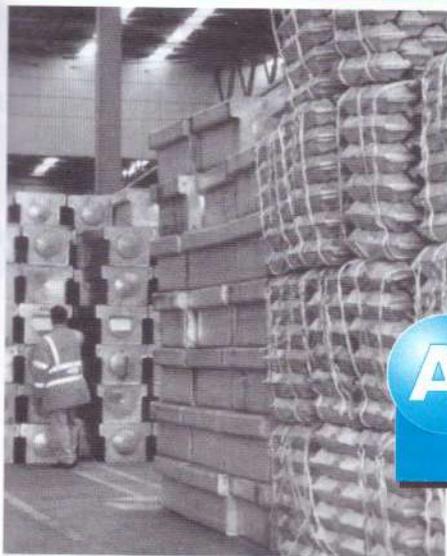
свой парк контейнеров 20'/40'; собственный парк судов и систему морских линий.

Уникальные возможности и профессионализм, подтвержденные многолетним опытом успешной работы на российском и мировых рынках, делают «СОВФРАХТ» надежным и выгодным партнером.



ОАО "Совфрахт" является членом известных международных и российских организаций в области морского судоходства: Балтийская и международная морская конференция в Копенгагене (БИМКО), Союз российских судовладельцев (СОРОСС), Международная ассоциация судовых снабженцев.

101473 ГСП, Москва, Рахмановский пер., 4, Морской дом; Тел.: (095) 926 1118, факс: (095) 230 2640, телекс: 411168
E-mail: general@sovfracht.ru; Internet: www.sovfracht.ru



Новая алюминиевая война в России, казавшаяся в начале года практически неизбежной, похоже, закончилась, так и не начавшись.

Вспоминая первую войну за алюминий, но делая поправку на более «цивилизованное» лицо нынешних игроков, СМИ ждали если не новых автоматных очередей и взрывов, то хотя бы яростной битвы с участием высшей власти.

Вместо этого все столкнулись со стеной молчания. Изредка то первый вице-премьер Михаил Касьянов обмолвится, что «все нормально» с новыми сделками, то МАП посетует на все еще недостаточный объем информации для выводов.

Между тем из Красноярска, где происходит «алюминиевый передел», раздаются невнятные звуки, которые можно истолковать и как отзвуки идущей битвы, и как шум застолья.

Возбужденные явными признаками произошедшего глобального передела, СМИ хватаются за любую появляющуюся на поверхности информацию о том, как именно безымянные акционеры «Сибнефти» и группа «Сибирский алюминий» поделили три четверти российской алюминиевой промышленности.

Однако, судя по всему, никто ничего пока не поделил. По данным близких к переговорам источников, даже основные условия раздела могут обсуждаться еще некоторое время.

Организованная утечка была настолько невероятна, что очень напоминала правду: якобы «Сибирский алюминий» и акционеры «Сибнефти» договорились о слиянии своих алюминиевых активов в единый холдинг, на долю которого придется около 7% мирового рынка алюминия.

Похожа на правду эта новость была вот почему — акционеры «Сибнефти» (которые упорно настаивают на своей «отстраненности» от этой компании), купившие в январе в срочном порядке у Льва Черно́го и Trans-World Group крупнейшие российские алюминиевые заводы, по общему мнению, откусили больше, чем могли проглотить. Продажа нефти — это не то же самое,

что продажа алюминия, и топ-менеджеры в области производства и продажи алюминия в нефтяных компаниях обычно не работают.

В кулуарах одно время активно обсуждалась версия, что Черной и TWG ничего не продавали, а слух о сделке распустили для того, чтобы приобрести союзника в лице Бориса Березовского, защищаясь от агрессивной политики «Сибирского алюминия» вкупе с РАО «ЕЭС России». Отмененный в конце 1999 года к удовольствию «Сибала» внутренний толлинг якобы окончательно убедил их в необходимости подобного союза.

Впрочем, сегодня это уже не так важно. По мнению экспертов, главный вопрос сейчас тот самый, о котором владельцы Братского, Красноярского и Новокузнецкого алюминиевых заводов пока не могут договориться с «Сибалюминием», — о доле участия менеджеров «Сибала» в управлении этими предприятиями и, что еще более важно, в системе продажи алюминия.

Распространенное через пресс-службу КраАЗа заявление акционеров «Сибнефти» практически ничего не объясняет. В нем говорится буквально следующее: «Отныне партнерские взаимоотношения связывают Красноярский, Братский, Новокузнецкий, Саянский алюминиевые заводы, Ачинский глиноземный комбинат, Николаевский глиноземный завод (Украина), Красноярскую ГЭС, Красноярский металлургический завод. Они будут располагать общей сырьевой базой и намерены проводить единую производственную политику, а также согласованно реализовывать произведенную продукцию».

Если вопрос с общей сырьевой базой более или менее ясен, то фразы о «единой производственной политике», а также «согласованной реализации произведенной продукции» могут толковаться по-разному.

Вариант первый — акционеры «Сибнефти» и «Сибалюминия» создадут единую структуру без объединения активов, которая будет управлять всем — от производства до сбыта. В этом случае у нее должны быть один (единственно эффективный вариант) управленец, строгая структура, общая корпоративная политика и максимальная защищенность от возможных сиюминутных капризов акционеров той или иной

стороны.

Кто будет возглавлять эту структуру? «Сибал» настаивает, что у его менеджеров есть все необходимое для этого. Акционеры «Сибнефти» продолжают сомневаться.

Вариант второй — никакой общей структуры не будет, а будет договоренность о постоянных консультациях по всем возникающим вопросам. Вариант крайне сомнительный в силу своей аморфности.

Вариант третий — акционеры «Сибнефти» передадут свои предприятия в управление «Сибалюминию», оставшись их владельцами, и будут спокойно получать свою долю от «финансовых потоков», не отвлекаясь от основного бизнеса — нефти.

В пользу этого варианта говорит все то же заявление пресс-службы КраАЗа. В нем сообщается, что по инициативе компании «Сибнефть» менеджеры «Объединенной компании «Сибирский алюминий» уже приступили к управлению Красноярским и Братским алюминиевыми заводами, Красноярским металлургическим заводом и Ачинским глиноземным комбинатом.

Между тем, на каких условиях менеджеры «Сибала» управляют этими предприятиями и как долго это будет продолжаться, не сообщается.

К тому же, представитель «Сибнефти» обмолвился, что в течение ближайшего месяца нефтяная компания зарегистрирует компанию «Русский алюминий», которая будет управлять БраАЗом, КраАЗом, НкАЗом и Ачинским глиноземным комбинатом. В свете заявлений о договоренности с «Сибалом» подобная структура выглядит совершенно лишней.

А заветная мечта «Сибирского алюминия» — тот самый единый холдинг, который будет контролировать 7% мирового рынка и станет достойным противником американской Alcoa и международной Alcan-Pechiney-Alusuisse, — также не канула в Лету. У нее, считают эксперты, есть слишком много достойных сторонников.

Так что война, может быть, и закончилась, но только не алюминиевый передел. Люди, давно работающие в алюминиевом бизнесе, обещают еще много нового и неожиданного. И пока молчат.

Иван ВАЛЕРИЕВ

«РОССТАНКОИНСТРУМЕНТ» ПОСТАВИТ В КИТАЙ СТАНКИ НА \$20 МЛН.

Компания «Росстанкоинструмент», объединяющая около 200 станкостроительных и инструментальных заводов России, поставит в этом году в Китай различное оборудование на сумму до \$20 млн.

Как сообщил президент компании Николай Паничев, в 1999 году заводы компании экспортировали в Китай станков на сумму \$14 млн.

Он отметил, что на китайском рынке большим спросом пользуется «уникальное тяжелое кузнечно-прессовое оборудование, в частности тяжелые прессы, выпускаемые только российскими заводами». Основными поставщиками этой продукции в Китай являются Московский завод шлифовальных станков, Рязанский завод тяжелого кузнечно-прессового оборудования, Саратовский завод зуборезных станков.

По словам Н. Паничева, в настоящее время эксперты постоянного представительства «Росстанкоинструмента» в Китае ведут переговоры с властями провинции Шаньдун о строительстве по российским технологиям машиностроительного завода по производству зубчатых шестерен. Предварительная стоимость проекта экспертами российской компании оценивается в \$70 млн.

Н. Паничев сообщил также, что в 2000 году «Росстанкоинструмент» намерен активно осваивать рынки Ирана. В настоящее время компания, по его словам, «ведет переговоры по 6 возможным контрактам на поставки станочного оборудования».

ROSSTANKOINSTRUMENT WILL SUPPLY MACHINE-TOOLS TO CHINA FOR 20 M/USD

Rosstankoinstrument company comprising about 200 Russian machine-tools and instrument producing plants will supply this year various kinds of equipment to China for the amount of about 20 M/USD.

According to Nikolay Panichev, president of the company, in 1999 the company's plants exported machine-tools to China for the amount of 14 M/USD.

He noted that <the unique heavy forge-press equipment, heavy presses in particular, produced only by Russian plants>, were of great demand in the Chinese market.

According to Mr. N. Panichev, at present experts of the constant representation of Rosstankoinstrument in China carry out talks with the authorities of the Shandong province about the construction of a machine-building plant producing tooth gears. The preliminary cost of the project is valued by experts of our company in the amount of 70 M USD.

Mr. N. Panichev also said that Rosstankoinstrument intended in 2000 assimilate actively Iranian markets. At present, according to him, the company <carries out talks on 6 possible contracts for the delivery to Iran machine-tool equipment>.

СТАНКОСТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ

РОССИИ

До 1991 года Россия занимала пятое место в мире по производству металлообрабатывающего оборудования, на ее долю приходилось 7% мирового объема в производстве станкостроения. К 1998 году Россия отошла на 20-е место с долей в общем объеме производства 0,6%.

За последние пять лет спрос на продукцию предприятий отрасли на внутреннем рынке сократился в 4,5 раза, заводы вынуждены переводить часть производства на выпуск непрофильной продукции.

Однако стабилизация ситуации в экономике страны, наблюдающаяся в последнее время, способствовала улучшению ситуации и в станкостроении.

Но для возвращения станкостроения России на прежний уровень необходим устойчивый рост производства в машиностроительных отраслях, для развития которых в больших объемах понадобится современное станкостроительное оборудование.

ИТОГИ

В России производством продукции станкостроения занимаются около 400 предприятий различных отраслей экономики: автомобильной промышленности, оборонного комплекса и т.д. Однако основными производителями технологического оборудования и инструмента в России являются 286 специализированных предприятий и организаций, включая 8 отраслевых НИИ, которые объединены в АО «Компания «Росстанкоинструмент».

Несмотря на относительно небольшую долю российского станкостроения в выпуске продукции гражданского машиностроения, 90% технологического оборудования на промышленных предприятиях России — отечественного производства. Отечественный парк металлообрабатывающего оборудования насчитывает свыше 2,5 млн. металлорежущих станков и кузнечно-прессовых машин. Доля оборудования старше 10 лет составляет более 60%.

Характерной особенностью российского станкостроения является то, что, определяя уровень производительных сил в стране, отрасль сама не является производителем конечного потребительского продукта. Рынок потребительских товаров влияет на станкостроительные предприятия опосредованно через свою деловую и инвестиционную активность в конечных отраслях промышленности.

Снижение объемов производства в промышленности и агропромышленном комплексе привело к снижению потребностей практически на все виды станкоинструментальной продукции.

Кроме того, одной из причин снижения спроса на металлообрабатывающее оборудование является избыточность парка этого оборудования в отраслях машиностроения по отношению к объемам производства.

Тем не менее в последнее время наметилась тенденция к улучшению ситуации в отечественном станкостроении.

Так, станкостроительные и инструментальные заводы компании «Росстанкоинструмент» в 1999 году по сравнению с предыдущим годом на 9% увеличили объемы производства станков, прессов и инструментов.

Объем продаж заводов «Росстанкоинструмента» превысил \$200 млн.

По данным президента компании «Росстанкоинструмент» Николая Паничева, заводы произвели в прошлом году 7200 металлорежущих станков (рост по сравнению с 1998 годом 10%), 1320 единиц кузнечно-прессового оборудования (рост 6%), 5560 деревообрабатывающих станков (рост 4%).

Г-н Н. Паничев подчеркнул, что станкостроительная промышленность «имеет вторичный характер и во многом зависит от заказов других отраслей». Поэтому, считает глава компании, «можно смело говорить об экономическом росте в целом по России».

Для сохранения потенциала высококвалифицированных специалистов и поддержания производственных мощностей предприятия станкостроительной промышленности осваивают производство непрофильной продукции, на которую имеется платежеспособный спрос. Так, ряд предприятий отрасли освоил производство оборудования для топливно-энергетического комплекса, строительной индустрии, агропромышленного комплекса.

Кроме того, проводится работа по расширению и совершенствованию связей с другими машиностроительными отраслями. Так, уже согласованы объемы поставок оборудования на перспективу с такими крупными потребителями металлообрабатывающего оборудования, как ОАО «АСМ-холдинг», ОАО «ГАЗ», ВО «Станкоимпорт», ООО «Русские моторы» и др. При этом уже в 2000 году объемы заказанного оборудования возрастут на 15%.

В рамках российско-белорусской программы «Развитие дизельного автомобилестроения» предусматривается в 2000-2001 годах модернизация производства на четырех ярославских заводах — ЯМЗ, ЯЗТА, ЯЗДА, ТМЗ, что потребует замены устаревшего оборудования. В рамках этого проекта предполагается закупить около 1700 единиц нового оборудования на общую

НАЧАЛА ВЫХОДИТЬ ИЗ КРИЗИСА

ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ РОССИИ УВЕЛИЧИЛА ПРОИЗВОДСТВО НА 27,2% В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ

Как сообщили эксперты Минэкономики России, выпуск готового проката черных металлов вырос на 25,1%, стальных труб — на 94%, кокса 6-проц. влажности — на 15%, электроферросплавов — на 21,5%.

Рост производства, по мнению экспертов, связан с сохранением положительных тенденций, проявившихся в 1999 году, в том числе значительного объема экспортного потенциала и роста цен на основные виды металлопродукции на мировом рынке.

В первом квартале 2000 года экспорт черных металлов по стоимости увеличился, по предварительной оценке, на 65% и составил около \$2 млрд., в том числе в страны дальнего зарубежья — \$1,92 млрд. (64,5%), в страны СНГ — \$0,06 млрд. (в 2 раза). По физическому объему практически не изменились экспортные поставки чугуна, увеличились — ферросплавов, снизились — готового проката.

Снижение экспорта готового проката на 5% (в основном листовой прокат) произошло за счет увеличения доли реализации продукции на внутреннем рынке.

В настоящее время, как и в конце 1999 года, для российского рынка металлов характерен устойчивый спрос, обусловленный ростом производства в основных потребляющих отраслях экономики (машиностроении, топливно-энергетическом комплексе, транспорте, строительстве) и увеличением инвестиций.

Реализация производственного потенциала на отечественном рынке становится для металлургов одним из основных факторов стабильности, поскольку конъюнктура мирового рынка металлов подвержена значительным колебаниям и ставит металлургов в уязвимое и зависимое от внешних факторов положение.

Росту продаж на внутреннем рынке способствует политика ценообразования, проводимая производителями, которые поддерживают внутренние цены на 10-15%, а на отдельные товары на 30% ниже уровня мировых.

Между тем, как считают эксперты, металлургический комплекс находится в сложном положении вследствие действия ряда негативных, сложившихся ранее тенденций отраслевого характера (прогрессирующее старение основных производств, низкая экологичность применяемых технологий, несопряженность мощностей между основными переделами), но главным образом — в результате неблагоприятного влияния общеэкономических факторов.

В их числе ускоренная и не всегда оправданная приватизация с переходом ряда производств к неэффективным собственникам. Сократились оборотные средства предприятий, неприемлемы условия использования кредитов. Кроме того, отрицательно сказались многочисленные антидемпинговые расследования стран-импортеров против России.

В то же время эксперты Минэкономики РФ считают, что в 2000 году на мировом рынке черных металлов ожидается рост спроса и благоприятная ценовая конъюнктура. С учетом этого, а также тенденций внутреннего спроса, в целом в 2000 году рост производства в черной металлургии оценивается на уровне 13% к уровню 1999 года.

сумму около 1,2 млрд. рублей. При этом предполагается, что 80-85% заказов будет размещено на отечественных станкостроительных заводах.

Однако основным направлением развития отечественного станкостроения является реализация новой федеральной программы развития и реформирования отрасли.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ СТАНКОСТРОЕНИЯ

Правительство РФ 16 марта утвердило федеральную программу «Реформирование и развитие станкостроительной и инструментальной промышленности России на период до 2005 года».

Общий объем затрат, необходимый на реализацию программы, составляет около 3,2 млрд. рублей, из которых 80% составят заемные средства и собственные капиталы предприятий отрасли и только 20% — средства из федерального бюджета. При этом основную долю — около 1,6 млрд. рублей — предполагается направить на проведение НИОКР.

Так же в феврале текущего года правительство Москвы утвердило программу развития предприятий станкостроения столицы, в частности АО «Красный пролетарий», АО «Станкоагрегат», АО «МоЗАЛ» (Московский завод автоматических линий). Объемы производства этих предприятий в 2001 году должны возрасти со 110 млн. рублей (1999 год) до 320 млн. рублей.

По словам Н. Паничева, «администрации еще 19 регионов России приняли такие же программы по развитию предприятий станкостроения».

В этих программах, пояснил глава компании «Росстанкоинструмент», в частности предусматривается создание большой сети малых и средних фирм, которым решено передать неиспользуемые станкостроительными предприятиями производ-

ственные площади и оборудование.

Кроме того, согласно соглашениям между администрациями регионов и ОАО «Росстанкоинструмент» предусматривается льготное налогообложение реформируемых предприятий, а также предоставление налоговых льгот инвесторам, выделяющим кредиты на перестройку станкоинструментальных предприятий.

Реализация программы «Реформирование и развитие станкостроительной и инструментальной промышленности России на период до 2005 года» будет осуществляться в два этапа.

I этап (2000-2002 гг.) предусматривает формирование и сохранение технологического ядра предприятий отрасли, оптимизацию их структуры для снижения издержек, уточнение специализации, сохранение кадров, реформирование организации управления предприятиями и т.д.

Работы по реформированию носят индивидуальный характер для каждого предприятия. Программой предусматривается создание бизнес-плана финансового оздоровления для каждого предприятия. Надо отметить, что в отрасли уже ведется работа в этом направлении. В настоящее время разрабатываются и реализуются бизнес-планы финансового оздоровления первых 25 станкостроительных предприятий, причем работа ведется совместно с администрацией регионов на базе заключенных соглашений.

На II этапе (2002-2005 гг.) предполагается провести модернизацию собственной производственной базы станкостроительных заводов. Кроме того, на этом же этапе предусматривается и увеличение объемов производства как для внутреннего рынка, так и для поставок на экспорт.

Предполагается, что в 2005 году предприятиями станкостроительной отрасли России будет производиться не менее 15 тыс. штук металлорежущих станков, кузнечно-прессовых машин до 2 тыс. штук, деревообрабатывающих станков до 10,6 тыс. штук, а также инструментов различного технологического назначения на сумму до 1,2 млрд. рублей.

В целом, по прогнозам экспертов, намечается, что к 2005 году объемы продаж предприятий отрасли увеличатся более чем в два раза по сравнению с текущим годом.

Роман АХМЕТОВ



РОССИЯ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ ЭКСПОРТИРУЕТ 23,066 МЛН. ТОНН НЕФТИ

Россия во втором квартале 2000 года экспортирует 23,066 млн. тонн нефти (без учета транзита азербайджанской и казахстанской нефти и дополнительных экспортных графиков).

Об этом сообщил источник в Межведомственной комиссии по использованию экспортных нефтепроводов (МВК).

При этом в направлении Новороссийска будет поставлено 7,584 млн. тонн нефти, Туапсе — 1,286 млн. тонн, Вентспилса — 2,416 млн. тонн. В Германию планируется экспортировать 3,847 млн. тонн сырья, Польшу — 3,562 млн. тонн, Чехию — 594 тыс. тонн, Словакию — 1,045 млн. тонн, Венгрию — 754 тыс. тонн, Литву (Бутинге) — 400 тыс. тонн, Литву (Мажейкй) — 345 тыс. тонн, Украину (Одесса) — 990 тыс. тонн, на украинские НПЗ — 243 тыс. тонн.

ТРАНСПОРТНЫЕ ТАРИФЫ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 15,4%

Тарифы на перевозки грузов всеми видами транспорта России в январе-апреле 2000 года увеличились на 15,4%. При этом за апрель их рост составил 0,3% против 0,1% в марте, 0,3% в феврале и 14,5% в январе нынешнего года.

Соответствующую информацию распространил Госкомитет РФ по статистике.

За январь-апрель 1999 года рост тарифов на грузоперевозки в среднем по России составлял 4,8%, в том числе в апреле 0,4%.

По данным Госкомстата, за январь-апрель 2000 года грузоперевозки на железнодорожном транспорте подорожали на 15,1%, на автомобильном — на 10,8%, на трубопроводном — на 17,9%. При этом за апрель нынешнего года тарифы на железнодорожном и трубопроводном транспорте не менялись, а на автомобильном транспорте они выросли на 1,5%.

ПРЕДЛАГАЕТСЯ СМЯГЧИТЬ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТАРИФОВ

МПС России внесло в правительство проект нового положения о государственном регулировании тарифов на железнодорожном транспорте.

Как заявил руководитель департамента экономики МПС Борис Лapidус, суть подготовленного документа сводится к тому, чтобы смягчить госрегулирование тарифов.

В МПС, отметил Б. Лapidус, считают, что Министерство по антимонопольной политике (МАП) «должно устанавливать предельный уровень тарифов, но не определять тарифы».

В связи с этим В. Лapidус пояснил, что из 17 железных дорог России половина не является естественными монополистами.

В частности, Московская железная дорога, Октябрьская, Куйбышевская и некоторые другие перевозят менее 60% грузов и пассажиров по своим направлениям.

Поэтому, подчеркнул представитель МПС, государственное регулирование тарифов «должно быть не глобальным, а локальным».

ЛЮФТВАФФЕ ВЫБИРАЕТ



Перед российско-украинским самолетом открываются горизонты в ФРГ

Последнее заявление министра обороны ФРГ насчет самолета Ан-70 прозвучало ласкающей слух музыкой в Москве и Киеве. Рудольф Шарпинг сказал наконец-то, чего от него ждали много лет. Выбирая одно из двух — российско-украинский военно-транспортный самолет или англо-итало-французский А-400 М — для германского бундесвера, он высказался за первый вариант.

Судя по всему, решение это далось министру нелегко. Встречные предложения и угрозы конкурентов, давление политиков, интриги на уровне ЕС и НАТО делали выбор долгим и мучительным.

На карту было поставлено многое. Сумма ожидаемой сделки — 6,5 миллиарда долларов. Отечественные люфтваффе получают собственную военно-транспортную авиацию. И плюс к тому — участие в проекте немецких фирм, что даст возможность на многие годы обеспечить работой почти шесть тысяч человек.

На заводах авиастроительного концерна ДАЗА в Лернвердере под Бременом машина будет оснащаться современным электронным оборудованием. Всего к 2008 году Германия намерена закупить 70 самолетов для себя, а в перспективе речь идет об освоении мирового рынка. Усилиями российских и украинских конструкторов Ан-70 практически уже готов к массовому производству.

Он успешно прошел летные испытания в присутствии иностранных гостей — потенциальных заказчиков — и показал себя с самой лучшей стороны. Зрители и участники аэрошоу были в восторге. Ни одна страна в мире на сегодняшний день не имеет ничего подобного. Выше всяких похвал — двигатель Д-27. Но кроме летных и технических качеств всех привлекает цена. Как отметил Рудольф Шарпинг, за те же деньги, которые должны быть отпущены на приобретение 70 «русских геркулесов», можно купить только 56 «эрбасов» типа А-400 М.

Причем западноевропейский концерн еще и не приступал к делу. Изготовить опытный образец обещает только в 2008 году. Но рынок уже схвачен. Во всяком случае, есть заявка на первую партию в 100 машин для армий НАТО. В самой Германии немало защитников «европейской солидарности», призывающих не соблазняться прелестями восточного проекта, не гнаться за дешевизной и не связывать себя «зависимостью от Москвы».

Однако официальный Берлин, видимо, больше склоняется к партнерству именно с Россией и Украиной, полагая таким образом укрепить европейскую безопасность. Генеральный инспектор бундесвера Ханс-Петер фон Кирхбах, отвечая скептикам, заметил: «Долгосрочная кооперация с двумя крупнейшими странами СНГ окажет лишь позитивное воздействие на международный климат».

Таким образом, дело, начатое Борисом Ельциным и Гельмутом Колем пять лет назад, когда они подписали соответствующее соглашение, и чуть было не похороненное в результате конкурентной борьбы, кажется, двинулось. Окончательное решение будет принято летом, и, как утверждают информированные источники, еще один документ по данному вопросу будет подписан на встрече Владимира Путина с канцлером ФРГ Герхардом Шредером.

Борис ВИНОГРАДОВ,
«И»

Из досье «МЭ»:

Грузоподъемность Ан-70 — 35 тонн. При неполной заправке топливных баков Ан-70 может взлетать с ВПП длиной всего 600 м даже при максимальной коммерческой нагрузке. При необходимости полета на расстояние более 3800 км с грузом 35 т в баки Ан-70 заправляется большее количество топлива, и он превращается в самолет обычного взлета и посадки.



ОБРАЩЕНИЕ

В соответствии с распоряжением правительства Российской Федерации №8-р от 4 января 2000 года Минтранс России, МПС России, МИД России совместно с другими министерствами и ведомствами осуществляется подготовка к проведению 12-13 сентября 2000 года в Санкт-Петербурге Второй международной евроазиатской конференции по транспорту. В тот же период будет проведена 4-я международная транспортная выставка «ТРАНСТЕК-2000».

В ходе конференции будут подведены итоги выполнения принятой на первой конференции (май 1998 г., Санкт-Петербург) декларации и обсуждены крупные вопросы, связанные с развитием евро-азиатского транзита.

Особое внимание будет уделено проблемам развития транзитных перевозок грузов и пассажиров через территорию Российской Федерации. Особый упор будет сделан на широкое и аргументированное освещение преимуществ российского транзита по направлению Европа — Азия с использованием российских транспортных систем в качестве альтернативы проектам, направленным в обход России, например, ТРАСЕКА, роли и места Транссибирской магистрали и российских портов, БАМа, Северного морского пути, создания транспортного коридора КНР — Казахстан — Россия — Белоруссия — Западная Европа, что позволит интенсифицировать сотрудничество России, Белоруссии и Казахстана, а также формируемого коридора Север — Юг при участии России, Ирана, Индии и других стран.

Для участия в конференции приглашаются министры транспорта, представители политических и деловых кругов стран Европы и Азии.

Представители государственных и деловых кругов Европы и Азии с большим интересом воспринимают про-

ведение Россией Санкт-Петербургского транспортного форума.

В этой связи Международной конференции по транспорту в Санкт-Петербурге представляется возможным придать статус традиционного и регулярного евроазиатского транспортного мероприятия. На наш взгляд, такая инициатива найдет понимание и поддержку в транспортном сообществе и позволит в дальнейшем оказывать определенное влияние на формирование транспортной стратегии в евроазиатском транспортном сообщении.

Мы надеемся, что конференция и выставка пройдут на высоком организационном уровне, а с учетом таких юбилейных дат, как 100-летие Транссиба и 165-летие Петербургского морского порта, определяют главные направления транзита между Азией и Европой через Россию.

Евгений КАЗАНЦЕВ,
заместитель министра транспорта РФ

KMB Shipping Ltd.

- ✓ ОРГАНИЗАЦИЯ МОРСКИХ/РЕЧНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ ПО ВСЕМУ МИРУ
- ✓ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОКУПКИ/ПРОДАЖИ СУДОВ И ПЛАВСРЕДСТВ
- ✓ УСТАНОВЛЕНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ С ЗАПАДОМ

KMB Shipping Ltd.

198029, С.-Петербург, ул. Гастелло, д. 16, офис 111

Тел./факс: +7 (812) 108 42 17, 108 42 15 Телекс: +64 622851 KMB RU

E-mail: kmb@sp.ru

ПЛОМБИРОВОЧНЫХ УСТРОЙСТВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, СТРАН СНГ, СТРАН
ЗАПОРНО-ПЛОМБИРОВОЧНОЕ УСТРОЙСТВО



СКАТ

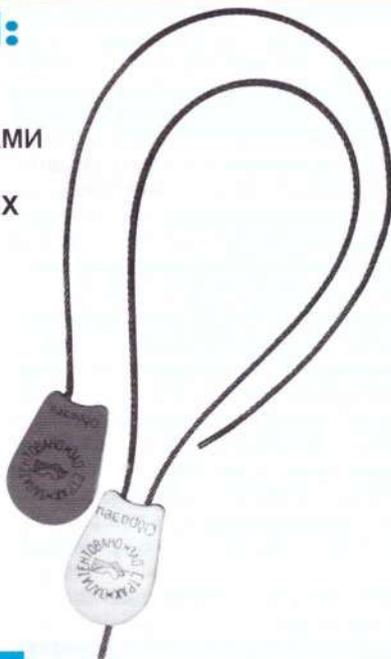
КОНСТРУКЦИЯ:

- ГИБКИЙ СТАЛЬНОЙ ТРОС
- КОРПУС С ЗАВОДСКОЙ
МАРКИРОВКОЙ И ФИКСАТОРАМИ
В ВИДЕ ПОДПРУЖИНЕННЫХ
ШАРИКОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ
ОБРАТНОМУ ИЗВЛЕЧЕНИЮ
ТРОСА ИЗ КОРПУСА

ПРОДУКЦИЯ

КОНЦЕРНА «СТРАЖ»:

- СПРУТ-УНИВЕРСАЛ
- КЛЕЩ-60СЦ
- КЛЕЩ-МЦ, СКАТ
- ЗАКРУТКА
- КОНТРОЛЬНЫЕ ПЛОМБЫ
- ЭЛЕКТРОННЫЙ СПРУТ
- СПРУТ 500МЦ, СПРУТ-М4
- ПЛАСТИК-СЕЙФ И ДРУГИЕ



ПРИМЕНЕНИЕ:

ДЛЯ ЗАПИРАНИЯ И
ОПЛОМБИРОВАНИЯ
ЦИСТЕРН, АВТОФУРГОНОВ,
СКЛАДСКИХ И СЛУЖЕБНЫХ
ПОМЕЩЕНИЙ С ДИАМЕТРОМ
ОТВЕРСТИЙ В УЗЛАХ
ЗАПИРАНИЯ ОТ 2,5 ММ

ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ:

- ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ
- АВТОМОБИЛЬНЫХ
- АВИАЦИОННЫХ
- МОРСКИХ

СЕРТИФИКАТ:

МВД РФ № РОСС 305.Н.00135

<http://www.strazh.ru>

E-mail: strazh@cityline.ru

Т.: (095) 372-3081, 765-7777

Ф.: (095) 376-1285, 760-8754

МЫ НА СТРАЖЕ ВАШЕГО ГРУЗА

СДЕЛАНО В РОССИИ

КОНЦЕРН «СТРАЖ» — ЛИДЕР ПО ПОСТАВКАМ ЗАПОРНО-

БАЛТИИ И СТРАН ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

В середине мая в Москве состоялась очередная, 5-я Международная конференция по транспорту и логистике «ТрансРоссия '2000».

Среди ее участников были руководители транспортных отраслей прибалтийских стран, портов, судоходных компаний, международных экспедиторских организаций, представители Министерства транспорта РФ, МПС РФ, Минэкономики и др. заинтересованных министерств и ведомств.

Открыл конференцию министр транспорта РФ Сергей Франк.



РОССИЯ

НА ПОРОГЕ РАСКРЫТИЯ

Г-н С.Франк ознакомил участников с некоторыми достижениями транспортного комплекса за прошедший год и обозначил приоритеты его развития.

Он сообщил, что наметившаяся тенденция к восстановлению реального сектора и постепенная нормализация положения в финансовой и кредитной сфере вызвали возрастание спроса на услуги транспорта. Эта тенденция обозначилась в 1999 году, когда впервые за ряд лет возросли на 4,4% объемы перевозок пассажиров, на 6,4% — грузов, на 18% увеличился объем переработки в морских портах. Эта тенденция сохраняется и в текущем году.

Общий объем перевозок грузов за январь-март на 14% превысил уровень первого квартала предыдущего года.

Однако, отметил министр, проведение структурных преобразований в транспортном комплексе невозможно без разрешения ряда принципиальных проблем. К их числу прежде всего относится существующая еще с 80-х годов тенденция физического старения инфраструктуры транспорта и парка транспортных средств, связанная с нарушением нормальных воспроизводственных циклов.

Другой проблемой развития транспорта является низкий технический уровень существенной части транспортной инфраструктуры, транспортных средств, несовершенство значительной части применяемых на транспорте технологий.

Эта проблема проявляется прежде всего в отставании в области информатизации и применения принципов транспортной логистики.

Изменение технологий мировой торговли, глобализация товарных потоков и комплексная информатизация процессов товарообмена создали ситуацию, когда уровень информатизации транспорта непосредственно определяет конкурентоспособность национальных транспортных операторов и международных транспортных коридоров.

С началом нового тысячелетия в мире будут введены в действие новые информационные стандарты на транспорте и в товародвижении. Это скажется на структуре и объемах спроса на перевозки, изменит уровень качества транспортного обслуживания, качества управления движением, обеспечения безопасности и т.д.

Усилия государства и отечественных транспортных предприятий в этих сферах имеют пока характер пилотных проектов, что явно не соответствует масштабности возникающих проблем. Поэтому сегодня на повестке дня — комплексная информатизация транспорта, интеграция информационно-вычислительных ресурсов отдельных видов транспорта, а также транспорта и обслуживаемых отраслей. Ближайшие два года будут чрезвычайно важны для ликвидации имеющегося отставания в этой области.

Развитие электронной торговли ставит задачу сокращения сроков доставки грузов и внедрения новых транспортных, складских, таможенных технологий, тесно увязанных с современными информационными технологиями. Значительно возрастает важность контейнеризации, систем мультимодальных перевозок, всех транспортных технологий, ускоряющих товародвижение.

Эффективная система управления транспортом должна обеспечить координацию усилий федерального центра и субъектов Российской Федерации в развитии транспортной системы во избежание нерационального использования ресурсов, в частности — неоправданного дублирования и параллелизма в реализации крупных транспортных проектов. Совершенствование системы государственного регулирования должно быть направлено на сдерживание роста тарифов транспортных операторов и на сокращение транспортной составляющей в цене товара.

Очевидно, что в обозримой перспективе одним из главных источников экономического роста будет оставаться экспорт, в зна-

чительной степени — экспорт природных ресурсов. Поэтому самостоятельной важной сферой государственного регулирования транспортной деятельности является транспортное обеспечение внешней торговли.

Оно предполагает совершенствование транспортно-таможенных технологий, регулирование транспортных тарифов в целях обеспечения экспортной конкурентоспособности российской продукции, а также создание особых транспортно-экономических режимов экспорта для продукции перерабатывающих отраслей и для высокотехнологичной наукоемкой продукции.

Вместе с тем, обеспечивая товарный экспорт, нельзя забывать и о возможностях наращивания экспорта мировому сообществу транспортных услуг. Сегодня Россия импортирует транспортные услуги на сумму более \$3 млрд.

Одним из наиболее значимых приоритетов транспортной политики Российской Федерации в начале нового века становится использование российских транспортных коммуникаций для транзитных перевозок грузов.

Согласно имеющимся прогнозам мирового экономического развития рост мировой торговли опережает — и будет еще больше опережать — рост мирового производства. При этом наиболее быстрое возрастание товарообмена произойдет в треугольнике Северная Америка — Европа — страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Международный транзит через российскую территорию — это огромный, но пока не реализованный национальный ресурс России. Целевой сегмент рынка евроазиатских перевозок, который может быть освоен, выглядит следующим образом:

— с коммерческой точки зрения — это прежде всего отправление, для которых решающим фактором является скорость доставки. Фактор скорости становится все более значимым в евроазиатской торговле. Между тем, грузы из Японии или Кореи могут доставляться в страны Центральной



Европы с использованием Транссибирского контейнерного моста на 25 — 30% быстрее, чем традиционным морским путем;

— с точки зрения технологии — это прежде всего грузы в контейнерах;

— с точки зрения регионов отправления и назначения грузов речь идет: на Востоке и на Юге — об Индии, Афганистане, Иране, Казахстане, Монголии, о северных провинциях Китая, о Корее и Японии, Филиппинах; на Западе целевыми регионами являются Финляндия и Скандинавия, страны Центральной и Восточной Европы, Германия.

Общая «цена» этого сегмента, по различным оценкам, составляет \$3-5 млрд. в год. И у России есть все предпосылки к тому, чтобы успешно его освоить.

Наряду с более высокой скоростью доставки преимуществом транзита через Россию является и то, что для его осуществления нет необходимости строить в большом объеме новые железные дороги, автомагистрали, порты, транспортные погра-

Перспективным проектом является использование трассы Северного морского пути для перевозки контейнеров между Европой и странами Тихоокеанского бассейна, а также для доставки грузов в Китай. Недавно были завершены работы по углублению порта Мурманск и в навигацию 2000 года будут организованы регулярные коммерческие перевозки на этом направлении.

Наконец, в общую схему международных транспортных коридоров должны логично вписаться проекты экспортных коридоров, в частности, те из них, которые предназначены для транспортировки нефти и нефтепродуктов: Балтийская трубопроводная система, Каспийский трубопроводный консорциум и некоторые другие.

Развитие транзитных коридоров, помимо значительных прямых доходов, стимулирует приток иностранного капитала, совершенствование транспортных технологий, общее улучшение национальной

на внешние рынки, но и конкурентную борьбу на нашем внутреннем рынке транспортных услуг с его открытием для иностранных компаний.

Рассматривая транзит как часть бизнеса, вносящую свой вклад во внутренний валовой продукт (ВВП), необходимо использовать все цивилизованные меры государственной поддержки национальных перевозчиков и экспедиторов.

Известен опыт таких стран, как Польша, Германия, Голландия, прибалтийских государств, которые, обладая относительно небольшой территорией и используя выгодное географическое положение, давно превратили транзит в существенные статьи доходов своих бюджетов.

В силу своего геополитического положения имеет свою нишу в мировом транспортном бизнесе и Россия. Доставка товаров в Европу с использованием российских коммуникаций как по направлению Восток — Запад, так и по направлению Юг — Север будет осуществляться быстрее альтернативных маршрутов. Этот факт приобретает особое значение, учитывая наступление эры электронной торговли через всемирную сеть Интернет, приоритетом которой являются «скоростные сделки».

Существенно, что Россия обладает транспортной сетью, ориентированной на внешний мир, и нет необходимости привлекать огромные инвестиции для развития уже имеющихся транспортных коридоров. Существует и функционирует Транссибирская магистраль. Имеется огромный опыт организации и сопровождения исключительно больших объемов перевозимых грузов.

Немаловажно также, что транспортные коридоры России проходят по регионам, богатым полезными ископаемыми и перспективным в плане их освоения. Эти регионы имеют и высокоподготовленные людские ресурсы.

Объем евроазиатского транзита по Транссибирской магистрали при проведении грамотной тарифной политики и при благоприятном развитии макроэкономической ситуации в стране к 2005 году может существенно возрасти и, по экспертным оценкам, достигнуть 3-4 млн. тонн. Ожидается, что почти весь грузопоток будет «контейнеризован» и составит порядка 260 тыс. контейнеров в двадцатифутовом эквиваленте.

Коридор Север — Юг, основная трасса которого пролегает по направлению Индия — Иран — Каспийское море — европейская часть России с выходом на Европу, предполагает загрузку мощной единой глубоководной системы. Мы намерены активно использовать опыт прошлых лет, когда осуществлялись интенсивные перевозки грузов стран Юго-Восточного региона через Каспий на Балтику, Дунай.

Каспийский транспортный перекресток не может активно эксплуатироваться без транспортной логистики движения товаров. Предварительные проработки специалистов подтверждают целесообразность создания транспортного коридора Север — Юг для перевозок грузов российско-индий-

ТРАНСПОРТНОГО

ПОТЕНЦИАЛА

ничные переходы и терминалы. Имеющиеся коммуникации сохраняют достаточный запас пропускной способности. Фактически Россия имеет уже работающую — хотя и «не на полных оборотах» — систему транзитных коридоров, тогда как конкурентам такие коридоры еще предстоит создать.

В концепции российских транзитных транспортных коридоров центральное место занимают два базовых проекта.

Первый базовый проект — это продолжение модернизации Транссибирского контейнерного моста на всем его протяжении от японских и корейских морских портов до пограничных переходов и портов северо-запада России. Он должен взять на себя перевозку грузов Японии, Кореи, Северо-Восточного Китая, Финляндии, стран Восточной Европы и Скандинавии. Даже без модернизации Трансисиб способен освоить перевозку до 150 тысяч контейнеров в год, перспективный объем — 300 тысяч контейнеров.

Второй базовый проект — это транспортный коридор Север-Юг. Идея его заключается в том, чтобы доставлять грузы из региона Персидского залива, Индии в иранские порты на Каспии. Затем — либо паромными с переходом на железнодорожную сеть России, либо судами «река-море» через внутренние водные пути напрямую потребителям Восточной и Центральной Европы и Скандинавии. Этот коридор должен привлечь экспортные грузы Ирана, Индии, Пакистана и других стран в страны Европы и в Россию. Потенциальные возможности коридора Север-Юг — 15-16 млн. тонн в год.

транспортной инфраструктуры. Транзитные проекты дадут стимул для экономического роста регионов, создадут тысячи новых рабочих мест.

Завершая выступление, г-н С.Франк подчеркнул, что реализация транзитного потенциала России в начале XXI века — один из центральных вопросов государственной транспортной политики и важный фактор позиционирования Российской Федерации в мировой экономической и политической системе.

КОРИДОРЫ В ОЖИДАНИИ ГРУЗОВ

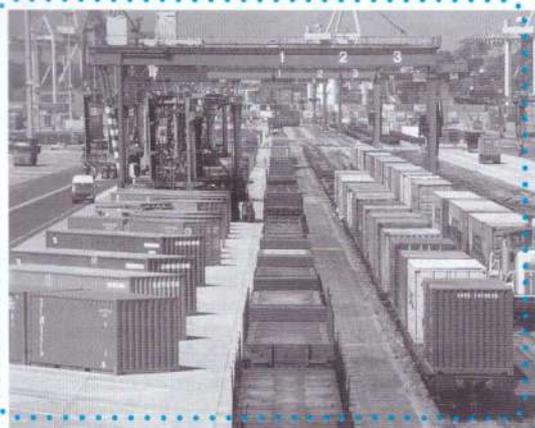
Более подробно о развитии транспортных интермодальных коридоров в России рассказал первый заместитель министра транспорта России Евгений Казанцев.

Он отметил, что Россия сегодня, с одной стороны — дешевый, обладающий самой большой пропускной способностью транспортный коридор между Европой и Азией. Растущие грузопотоки, соединяющие Европу с Японией, Китаем, Индией и другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона, имеют очевидное тяготение к российской территории и коммуникациям. Международный транзит — это огромный, но пока не реализованный национальный ресурс экспорта транспортных услуг.

С другой стороны, участие России в создании трансевропейской транспортной инфраструктуры, предполагаемое вступление в члены ВТО означает не только благоприятный доступ российской продукции

кой, индийско-европейской торговли, доступа к грузовой базе регионов Ближнего Востока.

Уже предприняты определенные организационные шаги для создания коридора Север — Юг. Проведены, в частности, предварительные переговоры на уровне министерств транспорта России, Индии и Ира-



на. Признано целесообразным подготовить проект международного соглашения между Индией, Оманом, Ираном и Россией по созданию такого трансконтинентального коридора.

Для более эффективного использования возможностей транзита Россией предпринимаются практические шаги по совершенствованию транспортно-технологического обеспечения движения товаров внешней торговли, ведется строительство и реконструкция объектов инфраструктуры, причем не только транспортной, но и телекоммуникаций, готовятся кадры, способные выстроить транспортную логистику, активно использовать возможности электронизации документооборота, вести активные переговорные процессы. Принято решение о создании Российской национальной контейнерной компании, что позволит увеличить контейнерные перевозки в Дальневосточном бассейне и на Транссибирской магистрали.

Нельзя обойти вниманием события вокруг создания альтернативной Транссибу транспортной артерии в связи с восстановлением Великого шелкового пути, являющегося частью известного проекта ТРАСЕКА.

Россия рассматривает возможность участия в проекте Европейского Союза ТРАСЕКА по созданию транспортного коридора Европа — Кавказ — Азия, но с использованием российских транспортных коммуникаций для перевозки грузов по направлению Центральная Европа — Азия — Восточная Азия с учетом интересов России.

Проектом предполагается использовать для транспортировки грузов порты в Туркмении, затем паромную переправу до Баку, железнодорожное сообщение до Черноморского побережья Кавказа в Грузии, вторую паромную переправу на Украину, или в Румынию, либо в Болгарию, а значит,

множество трудоемких и дорогостоящих погрузочно-разгрузочных операций.

Если бы трасса проходила по территории России, ее строительство и эксплуатация обошлись бы намного дешевле, потому что можно использовать Волго-Донской судоходный путь из Каспия по Волге, затем по Волго-Донскому каналу, по Азовскому и Черному морям и далее в любую страну мира, пользуясь судами типа «река-море».

Вместе с тем, целесообразно участие России в деятельности межправительственной Комиссии по международному транспортному коридору ТРАСЕКА в качестве наблюдателя. Что касается целесообразности присоединения России к основному соглашению в качестве равноправного члена, то это возможно только при условии конкретных оговорок в его тексте, защищающих специфические российские интересы, чтобы не пострадали российские товаропроизводители и транспортники.

В настоящее время прорабатывается вопрос создания единой транспортной сети в Евразии. Первым шагом к ее реализации могло бы стать формирование трансконтинентальной железной магистрали, проходящей через Китай, Казахстан, Россию, Беларусь, Польшу, Германию. По оценкам российской стороны, осуществление этого проекта позволило бы в 2 раза (до 10 суток) ускорить и удешевить доставку грузов с одного края Евразии в другой — из морских портов Японии в Западную Европу. Поэтому данный проект должен, прежде всего, заинтересовать деловые круги Японии. Что касается морского пути вокруг Азии, по Индийскому океану, то он свои возможности практически исчерпал.

Внимания заслуживает также проект образования сети меридианных и широтных транспортных коридоров путем соединения железных дорог юга, запада и севера континента. Прямое сообщение стран Западной и Северной Европы, России и Центральной Азии могло бы привлечь дополнительные грузо- и пассажиропотоки из этих государств, а также резко — до 5-7 дней — ускорить доставку товаров через Европу в бассейн Индийского океана.

Как известно, ряд международных транспортных коридоров проходит одновременно по территориям России и стран Балтии. Это Рига — Калининград — Гданьск (ответвление коридора № 1 Хельсинки — Таллин — Рига — Каунас — Варшава) и Киев — Гомель — Минск — Вильнюс — Каунас — Калининград (ответвление коридора № 9).

Основные проблемы, имеющие место при развитии инфраструктуры указанных коридоров, связаны главным образом с задержкой грузов и транспортных средств на пограничных переходах, в основном под таможенным оформлением, недостаточным развитием дорожной инфраструктуры, из-за чего на некоторых участках невысокая скорость движения транспортных средств, недостатком современ-

ных транспортно-распределительных терминалов и рядом других факторов.

В этой связи Минтрансом РФ совместно с другими федеральными органами управления транспортом осуществляется подготовка федеральной целевой программы «Развитие международных транспортных коридоров на период до 2010 года». Программа будет содержать инвестиционные проекты по всем направлениям развития транспортного комплекса России, включая транспортные пути, транспортные средства, технологию грузовых и пассажирских перевозок, навигационные и информационные системы, безопасность транспортной деятельности. При этом стратегия развития транспортной системы России ориентирована на повышение привлекательности национальных транспортных магистралей для евроазиатских грузопотоков за счет сбалансированной системы трансконтинентальных и региональных международных коридоров.

Развитие транзита является задачей национального масштаба и имеет прямую связь с изменением структурной политики и экономической стратегии государства.

В этом контексте дальнейшее увеличение объемов грузоперевозок на перспективу до 2010 года потребует инвестиций в инфраструктуру, а также технического и технологического переоснащения транзитной системы. Потенциальными инвесторами могут стать государственные структуры, частные фирмы, транспортные компании, а также крупные грузоотправители, заинтересованные в проникновении на прибыльные транзитные рынки.

Экономические интересы государств Европы и Азии по доставке грузов в сообщении Европа — Азия — Европа будут рассмотрены в ходе 2-й Международной евроазиатской конференции по транспорту 12-13 сентября текущего года в Санкт-Петербурге. Ожидается, что на этой конференции будут представлены наиболее приоритетные инвестиционные проекты развития российской транспортной инфраструктуры. В ней примут участие министры транспорта ряда стран, наиболее влиятельные представители деловых и политических кругов государств Азии и Европы.

Подводя итог, г-н Е.Казанцев отметил, что острая конкуренция на международном рынке транспортных услуг, создание транспортных коммуникаций на альтернативных России направлениях ни в коей мере не исключают, а скорее наоборот, предполагают дальнейшее развитие международного сотрудничества в транспортной сфере, в первую очередь между Россией и сопредельными с ней государствами. Такова логика развития взаимной интеграции, свободы перемещения товаров в начале XXI века.

ТРАНССИБ СОКРАЩАЕТ ВРЕМЯ

Наряду с остальными видами транспорта нельзя переоценить роль железных дорог России в ее транспортной системе, особенно в сфере транзитных перевозок. Безусловно, Транссибирская магистраль является ключевым звеном, стоящим на сты-



ке транспортных систем Азии и Европы. О том, что представляет сегодня ТСМ, и о планах развития грузоперевозок по ней было рассказано в докладе генерального секретаря Координационного совета транссибирских перевозок, начальника Московской железной дороги **Геннадия Фадеева**.

ТСМ составляет основу международного Транссибирского маршрута, который берет свое начало в Японии и Южной Корее и кончается в странах Скандинавии, Центральной Европы, Средней Азии, Дальнего и Среднего Востока, и не случайно занимает центральное место в перевозках транзитных и внешнеторговых грузов из стран Азиатско-Тихоокеанского региона в Европу и Среднюю Азию, Ближний Восток.

Сегодня Транссибирская магистраль — это мощная двухпутная электрифицированная железнодорожная линия протяженностью около 10 тыс. км. Техническая оснащенность Транссиба позволяет осуществлять перевозку до 100 млн. тонн грузов в год, в том числе 140-160 тыс. контейнеров. Учитывая, что сложившаяся тенденция расширения торгово-экономических отношений между странами Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона является объективной основой для значительного увеличения объемов транзитных перевозок в контейнерах по Транссибирской магистрали, Министерство путей сообщения Российской Федерации уделяет постоянное внимание модернизации инфраструктуры Транссибирской магистрали. В последние годы выполнены работы по развитию железнодорожных станций на границе с Монголией, Китаем и Корейской Народно-Демократической Республикой, усилены подходы к морским портам, проводится модернизация контейнерных терминалов в соответствии с мировыми стандартами для переработки 20- и 40-футовых контейнеров.

Экономическая и социальная Комиссия ООН для стран Азии и Тихого океана включила Транссибирскую магистраль в общую систему международных транспортных коридоров в качестве приоритетного маршрута в сообщении между Азией и Европой.

Неоспоримым преимуществом Транссиба является транзитное время и сроки доставки грузов. Время доставки транзит-

шрутных поездах от станции Находка-Восточная до Берлина — 16,5 суток, до станции Чоп — 17,5 суток, до станции Локоть — 9,5 суток, до станции Наушки — 5 суток. Указанное транзитное время обеспечивается за счет использования современного подвижного состава. 21 декабря на терминале порта Восточный был сформирован маршрут из 30 платформ новой конструкции, вмещающих два 40' контейнера (до этого на одной платформе размещались только один 40' и 20' контейнер). Использование данных платформ нового типа позволит улучшить сервис по доставке транзитных грузов.

В графике на 2000-2001 гг., который вступил в силу 28 мая 2000 г., такие ускоренные нитки для поездов, вагоны которых оборудованы специальными тележками, заложены в постоянное обращение на направлении Находка — Брест и Находка — Буловская.

При условии возрастания потока грузов МПС России готово обеспечить грузоотправителя соответствующим подвижным составом в полном объеме.

Сокращение транзитного времени достигается также благодаря разработке и реализации графика движения ускоренных контейнерных поездов по Транссибирскому маршруту в увязке с расписанием курсирования судов. Расписание предусмотрено отправление контейнерных поездов на следующие сутки после прибытия судна и выгрузки контейнеров. Для своевременной информации грузоотправителей сквозное расписание курсирования судов и отправления контейнерных поездов размещено в глобальной системе Интернет.

МПС РФ и КСТП уделяют постоянное внимание совершенствованию перевозок одиночных контейнеров, сокращению времени их доставки. Разработана и внедрена технология ускоренного пропуска одиночных транзитных контейнеров по Транссибирскому маршруту. Доставка одиночных контейнеров из Японии и Южной Кореи до станции Буловская обеспечивается за 12 суток, до станции Брест — за 16 суток.

Железные дороги Германии, Польши и Белоруссии совместно с операторами и экспедиторами "Интерконтейнер Интерфриго", "Трансфрайт Интернациональ", "ТрансРейл" и КСТП приняли и реализовали решение о вводе с 19 января 1999 г. в регулярную эксплуатацию контейнерного маршрутного поезда от ст. Брест/Малашевичи до Берлина как продолжение Транссибирского маршрута до Центральной Европы.

Этим сообщением созданы необходимые условия для возрождения транзитных перевозок по Транссибу в Центральную Европу.

Этот участок интенсивно используется также партнерами России и других стран СНГ для перевозки экспортных грузов с Урала и из Сибири в Европу и в обратном направлении.

Важнейшим показателем конкурентоспособности перевозок грузов по Транссибирскому маршруту является уровень тари-

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ ПРЕДЛАГАЮТ МЕРЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И РОСТА ПРОИЗВОДСТВА НА 12%

Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров разработал меры по привлечению инвестиций в лесопромышленный комплекс (ЛПК), позволяющих увеличить производство предприятий лесного комплекса в 2000 году на 10-12%. Об этом сообщил на заседании Совета союза его президент Мирон Ташюн.

По его словам, предложенные союзом меры смогут в 1,4 раза повысить уровень налоговых отчислений в федеральный бюджет и внебюджетные фонды.

Среди главных мер по привлечению инвестиций в ЛПК г-н М. Ташюн назвал необходимость освобождения от налогообложения инвестиций в реальный сектор до выхода объектов инвестиций на проектные мощности, а также снижение НДС до 10%, отмену налогов, уплачиваемых с оборота, и обложение налогом по льготной ставке прибыли, полученной в результате реализации кредитов, выделенных на срок более 12 месяцев.

Минфину и Минэкономики России Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров рекомендует разработать систему инвестиционного кредитования, предусматривающую применение банковских технологий и бизнес-проектов, прошедших конкурсный отбор за счет средств бюджета развития по ставке, равной 1/4 ставки финансирования ЦБ. Этим ведомствам также рекомендуется упростить порядок оказания господдержки и предоставления гарантий для привлечения инвестиций под высокоэффективные и экспортно-ориентированные инвестиционные проекты.

Минторгу России союз рекомендует разработать поправки к закону о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, предусматривающие возможность нетарифного регулирования экспорта, в том числе введение в обоснованных случаях лицензирования внешней торговли; установить порядок сертификации и услуг и профессиональной аттестации экспортеров, а также содействовать страхованию экспортных контрактов и рисков с целью облегчения выхода российских экспортеров на мировой рынок.

Экспертам Минторга также рекомендуется разработать межправительственные соглашения, позволяющие достигать договоренности с зарубежными странами об установлении режимов наибольшего благоприятствования в торговле лесобумажными товарами.

М. Ташюн подчеркнул, что имеет в виду факты, когда отдельные страны вводят специальный налог на вывоз бумаги из России (например, в Польше такой налог установлен в размере 9%, Чехии — 4,3%, Болгарии — 3%).



ных контейнеров в маршрутных поездах от станции Находка-Восточная до станции Брест (Белоруссия) составляет 12,5 суток, до станции Буловская — 11,5 суток. Транзитное время перевозок контейнеров в мар-



фов. Основным принципом тарифной политики Министерства путей сообщения Российской Федерации в области контейнерных перевозок является формирование сквозных ставок, предусматривающих доставку груза в контейнере "от двери до двери". В настоящее время средняя стоимость перевозки 20-фут. контейнера из портов Японии в порты скандинавских стран с учетом стоимости стивидорных работ в портах отправления и назначения составляет от \$1500 до \$1900, а 40-фут. контейнера — порядка \$2700.

Стоимость перевозки 20-фут. контейнера по Транссибирскому маршруту от порта Йокогама до порта Финляндии составляет около \$1200, 40-фут. контейнера — \$2000, до Германии за 20-фут. контейнер порядка \$1550, а за 40-фут. контейнер — \$2200.

Министерством путей сообщения России установлены специальные ставки на перевозку импортных грузов в контейнерах из стран АТР в Москву и центральные регионы страны. В результате стоимость доставки 20-фут. контейнера из порта Йокогама до Москвы с учетом морского фрахта, перевалки в порту Восточный и железнодорожного тарифа составляет в среднем \$2200, что ниже, чем по морскому маршруту через финский порт Котка, и ниже по сравнению с перевозкой транзитом по ТСМ в Финляндию с обратным возвращением в Москву.

В центре постоянного внимания Министерства путей сообщения находятся вопросы перевозок грузов на Афганистан и Иран.

Прорабатывается вариант перевозок грузов на Афганистан и Иран через порт Астрахань.

Значимость проводимой МПС России гибкой тарифной политики в отношении перевозок транзитных и импортно-экспортных грузов по Транссибу особо четко проявляется на фоне решения Дальневосточной морской фрахтовой конференции Азия/Европа о повышении ставок на перевозку контейнеров морским путем из региона АТР в Европу в два этапа:

- с 1 апреля на USD 150/20' и USD 300/40'
- с 1 августа на USD 250/20' и USD 500/40'

С целью ускорения таможенных процедур в порту Восточный и на ст. Брест Государственным таможенным комитетом Российской Федерации и Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь введен упрощенный порядок декларирования перевозимых по Транссибу транзитных грузов. В качестве таможенной декларации используется дополнительный экземпляр дорожной ведомости. Это позволило сократить время нахождения транзитных контейнеров в портах и на пограничных станциях до 6 часов.

Государственный таможенный комитет России распространил действие упрощенного порядка таможенного оформления и контроля транзитных товаров, перевозимых в контейнерах по Транссибирской магистрали, также на другие пограничные переходы.

Таможенная проблема, связанная с преследованием транзитных контейнеров через пограничные станции, практически снята.

Сохранность грузов: Министерством путей сообщения совместно с Министерством внутренних дел приняты необходимые меры по обеспечению сохранности перевозимых транзитных грузов по Транссибирской магистрали. В результате в последние 3 года не было ни одного случая утраты транзитных грузов. Каждый маршрутный контейнерный поезд, следующий по Транссибирской магистрали, сопровождается вооруженной охраной. Расходы по сопровождению этих поездов несет МПС России.

Слежение за грузом: важным является то, что в момент отправления маршрутов со станции Находка-Восточный информация о составе маршрутного поезда, групп или одиночных контейнеров с указанием номеров платформ и номеров погруженных на них контейнеров вводится в систему слежения Дальневосточной железной дороги и автоматически передается в Главный вычислительный центр МПС в Москве.

Слежение за продвижением поезда по Транссибирской магистрали по всему маршруту следования осуществляется в реальном масштабе времени вплоть до прибытия состава в пункт назначения. Эта информация сообщается клиенту. Таким образом, клиент знает в любое время, где находится его груз и в какое время груз прибывает в пункт назначения.

В МПС России принята программа развития современных средств связи, которая в настоящее время предусматривает развертывание 35 тысяч километров оптико-волоконных линий связи. На сегодняшний день в эксплуатации находится 12 тыс. км линий этой связи. К концу следующего года оптико-волоконной связью будет охвачена вся Транссибирская магистраль на всем ее протяжении.

Завершается разработка "Автоматизированной системы управления контейнерными перевозками".

Важным фактором обновленного транссибирского сервиса является определение единых операторов сквозного экспедирования грузов из Японии, Южной Кореи и других стран АТР в Центральную, Северную Европу, Ближний и Средний Восток и страны СНГ.

С этой целью МПС России совместно с Минтрансом России и Координационным советом по транссибирским перевозкам в 1998 и 1999 гг. проведены конкурсы по отбору экспедиторов для обеспечения перевозок транзитных и внешнеторговых грузов и контейнеров по Транссибирской магистрали.

Межведомственная комиссия по проведению конкурсного отбора экспедиторов присвоила статус официального экспедитора МПС России и Минтранса России семи экспедиторским компаниям: "ТрансРейл", "Концерн Союзвнеш-

транс", "Транссибирский Экспресс Сервис", "Ай-Ти-ЭС Джапан", "Дальнештранс", "Транссибирский Интермодальный Сервис", "Союзтрансит".

Следует признать, что этот вопрос до конца еще не решен.

По общему признанию, уровень организации перевозок грузов, качество транссибирского сервиса в последние годы значительно повысились. Однако адекватного прироста перевозимых контейнерных грузов пока не отмечено.

Это обстоятельство вызывает беспокойство. Причины, которые в последние годы сдерживали увеличение грузопотока по Транссибу, известны — это кризисные явления в основных странах Азиатско-Тихоокеанского региона и в России. Сейчас положение в этих странах выправляется и в 1999 г. впервые намечился рост контейнерных перевозок по ТСМ.

ГТК ГОТОВ К КОМПРОМИССАМ

Взаимоотношения грузоперевозчиков с таможенными органами можно смело охарактеризовать как «сложные», и это относится ко всем странам без исключения. Основной данной конфронтации является различие интересов и поставленных целей. О наработках ГТК РФ в области сближения интересов, поиске компромиссных решений рассказала заместитель начальника отдела Главного управления организации таможенного контроля ГТК России Наталья Рыбкина.

Она сообщила, что, ставя как приоритетную задачу защиты национальных экономических интересов и добросовестно выполняя свою фискальную функцию, таможенные органы Российской Федерации отдают себе отчет в том, что не должны становиться непреодолимым препятствием, барьером на пути продвижения внешнеторговых грузов. В связи с этим значительное внимание уделяется взаимодействию с транспортными министерствами, ведомствами и организациями, разработке совместных согласованных технологий.

С участием представителей транспортных министерств, ведомств и организаций разработан проект нового Таможенного кодекса Российской Федерации, который отличается большей либеральностью и демократичностью, чем старый, по отноше-



нию к интересам транспортной отрасли в целом.

В перевозках товаров под таможенным контролем по территории России по-прежнему лидируют перевозки, осуществляемые в соответствии с Конвенцией МДП 1975 г. Ежегодно таких перевозок по территории России осуществляется около 700 тыс. Учитывая то, что процедура МДП — единственная действующая Конвенция в области международных перевозок, ГТК России предпринимает определенные шаги, направленные на сохранение Конвенции как механизма, облегчающего перевозки товаров под таможенным контролем.

В то же время приходится констатировать, что применение Конвенции МДП вызывает ряд трудностей, когда преимуществами процедуры МДП стремятся воспользоваться недобросовестные участники внешнеэкономической деятельности, вследствие чего растет число нарушений, в том числе на территории Российской Федерации. На фоне того, что гарантийная система Конвенции МДП не в состоянии возместить потери от таких нарушений, бюджетам стран наносится ущерб в виде неуплаченных таможенных пошлин и налогов. В целях защиты национальных экономических интересов таможенные органы России вынуждены принимать определенные ограничительные меры на применение процедуры МДП, которые заключаются в исключении перевозчиков-нарушителей, приписке их к определенным местам доставки, а также установлении маршрутов перемещения товара и таможенном сопровождении. Все эти меры разрешены в указанной конвенции и не вступают в противоречие с ней.

В соответствии с принятыми в феврале 1999 г. поправками к Конвенции МДП 1975 г. введена процедура допуска перевозчиков к процедуре МДП. В связи с этим условия и требования для лиц, желающих осуществлять перевозки с применением книжек МДП, ужесточаются. При этом нарушители таможенных правил к перевозкам по процедуре МДП не допускаются.

Кроме того ГТК РФ осуществляет конструктивное взаимодействие с МПС России. Примером этого служит совместная работа, проводимая в рамках реализации Концепции государственной поддержки развития транзитных перевозок по Транссибирской магистрали. В отношении товаров, разбитых по контейнерам и перевозимых по железной дороге, действует упрощенный порядок таможенного оформления и контроля, который заключается в применении в качестве таможенной декларации транспортной ж/д накладной. При этом основным принципом взаимодействия является упрощение таможенных формальностей в отношении товаров, перевозимых железнодорожным транспортом, на фоне усиления ответственности железных дорог перед таможенными органами.

Значительное внимание уделяется применению в целях таможенного контроля современных технологий. Проводятся эксперименты по использованию топографи-

ческих наклеек, смарт-карт, спутниковых систем слежения. Уникальной является используемая в таможенных органах автоматизированная система контроля за доставкой товаров. Эта система охватывает все таможни России и позволяет осуществлять оперативный обмен информацией о перевозках товаров под таможенным контролем. В рамках этой системы ведется единая база данных по доставке товаров, которая является прекрасным информационным массивом для статистической и аналитической работы. Аналитической работе в последнее время уделяется большое внимание, поскольку она позволяет принимать превентивные меры, предупреждающие таможенные правонарушения.

Проводится систематическая работа по анализу «рисков» при таможенном оформлении и таможенном контроле, разрабатываются технологии, позволяющие свести их к минимуму. Выявляются наиболее чувствительные товары, фирмы-однодневки и другие причины, которые могут вызвать таможенные правонарушения. Приоритетной задачей является борьба с недостоверным декларированием товаров и занижением их таможенной стоимости при основном таможенном оформлении, что вызывает уход от уплаты в полном объеме таможенных пошлин и налогов, вследствие чего бюджет страны может понести потери.

Путем поиска взаимоприемлемых компромиссных решений транспортная отрасль и таможенные органы России движутся к достижению желаемых результатов, а именно: привлечения товаропотоков, повышения конкурентоспособности и пополнения доходной части федерального бюджета.

На конференции также прозвучали выступления представителей транспортных компаний и министерств прибалтийских стран — Эстонии, Латвии, Литвы. Основу этих выступлений составляли перечисления преимуществ ставок, сервиса и инфраструктуры портов этих стран по сравнению с российскими соседями. Не была обделена вниманием и отечественная Балтийская трубопроводная система (БТС), которая должна будет составить серьезную конкуренцию уже существующей трубопроводной системе, замыкающей на порты Латвии. По утверждению президента Латвийской Ассоциации транзитного бизнеса **Айварса Лебергса**, в проект строительства БТС заложены заведомо неверные показатели по экономической эффективности перевалки нефти через российские порты и завышены почти в два раза. Однако, как отметил заместитель министра транспорта г-н Е. Казанцев, Россия сегодня не реализует проекты, которые могли бы приносить ей убытки. Кроме того, российские товаропроизводители сами вправе выбирать, по какому маршруту им выгодней отправлять свои грузы. Задача транспортников — обеспечить конкурентоспособные ставки и высокий сервис.

Андрей КИРЕЕВ,
наш спец. корр.

ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РФ УВЕЛИЧИВАЮТ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ

Предприятия черной металлургии РФ в первом квартале 2000 года значительно увеличили по сравнению с аналогичным периодом 1999 года производство металлопродукции, сообщил президент Международного союза металлургов **Серафим Колпаков**.

По его словам, производство чугуна выросло на 19%, стали — на 28%, кокса — на 14%, готового проката — на 24%, стальных труб — на 104%.

В настоящее время загрузка предприятий горнометаллургической отрасли по производству руды составляет 80%, по выпуску проката — 73%, по стальным трубам — 35%.

Между тем, металлурги жалуются на ряд осложняющих работу отрасли условий. В частности, г-н С. Колпаков отметил, что в последнее время цены на металлолом выросли на 15%. Кроме того, негативное влияние на производство в черной металлургии оказывает ограничение поставок газа и электроэнергии на предприятия.

Как сообщил гендиректор ОАО «Мечел» (Челябинск, крупный производитель стали и проката) **Алексей Иванушкин**, в настоящее время лишь ограниченное количество предприятий имеет доступ на ФОРЭМ, что позволяет местным производителям электроэнергии диктовать цены.

ENTERPRISES OF FERROUS METALS INDUSTRY OF RF INCREASE OUTPUT OF THEIR PRODUCTION

Serafim Kolpakov, the president of the International Trade Union of Metallurgists, said that enterprises of ferrous metals industry of RF had increased considerably the output of the metallurgical production in the 1st quarter of 2000 year in comparison with the same period of the last year.

According to him, the production of pig iron increased by 19%, steel - by 28%, coke - by 14%, rolled metal - by 24%, steel pipes - by 104%.

At present the capacity of enterprises of mining and metallurgical branch of industry on production of ores is 80%, on the output of rolled metal - 73%, on steel pipes - 35%.

Meanwhile, metallurgists complain on a number of conditions complicating the work of the branch. In particular, Mr.S.Kolpakov noted that prices for scrap had been increased lately by 15%. Besides, a restriction of gas and electric current deliveries to enterprises influences negatively on production in the nonferrous metallurgy.

According to **Alexei Ivanushkin**, director general of a joint stock company **Mechel** (town of Chelyabinsk, a big producer of steel and rolled steel), at present only a restricted number of enterprises has an approach to FOREM, what allows local producers of electric current to dictate prices.

ИНКОТЕРМС 2000

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Предисловие

*Генеральный секретарь
Международной торговой палаты
Мария Ливанос Катто*

Экономика мирового хозяйства обеспечила бизнесу более широкий, по сравнению с предыдущими годами, доступ к мировым рынкам. Товары продаются в большем числе стран, большими объемами и в большем разнообразии. Но по мере возрастания объемов и сложности международных продаж увеличиваются возможности возникновения разногласий и дорогостоящих споров, когда договоры купли-продажи составлены не должным образом.

Инкотермс, официальные правила Международной торговой палаты для толкования торговых терминов, облегчают международную торговлю. Ссылка на Инкотермс 2000 в договоре купли-продажи четко определяет соответствующие обязанности сторон и уменьшает риск юридических трудностей.

С момента создания Инкотермс Международной торговой палатой в 1936 году они регулярно корректируются, чтобы не отставать от развития международной торговли. Инкотермс 2000 учитывают распространение в последнее время зон, свободных от таможенных пошлин, увеличение использования электронной связи в торговых сделках и изменения в практике транспортировок. Инкотермс 2000 предлагают более простое и четкое толкование 13 терминов, каждый из которых был обновлен.

Широкий опыт работы Комиссии по международной торговой практике при Международной торговой палате, членами которой являются представители всех частей света и всех секторов торговли, гарантирует, что Инкотермс 2000 отвечают потребностям бизнеса во всем мире.

Международная торговая палата хотела бы выразить свою благодарность членам комиссии под председательством профессора Фабио Бортолотти (Италия), Рабочей группы по торговым терминам под председательством профессора Яна Рамберга (Швеция) и проектной группе в составе профессора Чарльза Дебаттиста (председатель — Великобритания), Роберта де Роя (Бельгия), Филиппа Рапату (Франция), Енза Бредоу (Германия) и Франка Рейнольдса (США).

Введение

1. Цель и сфера применения Инкотермс
Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Таким образом, можно избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах.

Зачастую стороны, заключающие контракт, незнакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может послужить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей пустой тратой времени и денег. Для разрешения всех этих проблем Международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 году свод международных правил для точного определения торговых терминов. Эти правила известны как "Инкотермс 1936". Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и в настоящее время в 2000 году для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли.

Следует подчеркнуть, что сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом "товары" здесь подразумеваются "материальные товары", исключая "нематериальные товары", такие как компьютерное программное обеспечение).

Наиболее часто в практике встречаются два варианта неправильного понимания Инкотермс. Первым является неправильное понимание Инкотермс как имеющих большее отношение к договору перевозки, а не к договору купли-продажи. Вторым является иногда неправильное представление о том, что они должны охватывать все обязанности, которые стороны хотели бы включить в договор.

Как всегда, подчеркивалось Международной торговой палатой, Инкотермс имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах.

В то время, как экспортерам и импортерам важно учитывать фактические отношения между различными договорами, необходимыми для осуществления международной сделки продажи — где необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования, — Инкотермс относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи.

Тем не менее, договор сторон использовать определенный термин имеет значение и для всех прочих договоров. Приведем лишь несколько примеров: согласившись на условия CFR или CIF, продавец не может выполнить этот договор любым иным видом транспорта, кроме морского, так как по этим условиям он должен представить покупателю коносамент или другой морской транспортный документ, что просто невозможно при использовании иных видов транспорта. Более того, документ, необходимый в соответствии с документарным кредитом, будет обязатель-

но зависеть от средств транспортировки, которые будут использованы.

Во-вторых, Инкотермс имеют дело с некоторыми определенными обязанностями сторон — такими, как обязанность продавца поставить товар в распоряжение покупателя или передать его для перевозки или доставить его в пункт назначения — и с распределением риска между сторонами в этих случаях.

Далее, они связаны с обязанностями очистить товар для экспорта и импорта, упаковкой товара, обязанностью покупателя принять поставку, а также обязанностью представить подтверждение того, что соответствующие обязательства были должным образом выполнены. Хотя Инкотермс крайне важны для осуществления договора купли-продажи, большое количество проблем, которые могут возникнуть в таком договоре, вообще не рассматриваются, например, передача права владения, другие права собственности, нарушения договоренности и последствия таких нарушений, а также освобождение от ответственности в определенных ситуациях. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли-продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий.

Инкотермс вообще не имеют дела с последствиями нарушения договора и освобождением от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли-продажи и соответствующими законами.

Инкотермс изначально всегда предназначались для использования в тех случаях, когда товары продавались для поставки через национальные границы: таким образом, это международные торговые термины. Однако Инкотермс на практике зачастую включаются в договоры для продажи товаров исключительно в пределах внутренних рынков. В тех случаях, когда Инкотермс используются таким образом, статьи А.2 и Б.2 и любые другие условия других статей, касающиеся экспорта и импорта, конечно, становятся лишними.

2. Почему Инкотермс пересматриваются?

Основной причиной последовательных редакций Инкотермс была необходимость адаптировать их современной коммерческой практике. Так, при пересмотре 1980 был введен термин "Франко перевозчик" (теперь FCA) для рассмотрения частых случаев, когда пунктом получения товара при морской торговле более не являлся традиционный пункт FOB (прохождение через поручни судна), а пункт на суше перед погрузкой на борт судна, где товар был уложен в контейнер для последующей транспортировки морем или комбинацией различных транс-

портных средств (так называемые смешанные или мультимодальные перевозки).

Далее, при пересмотре Инкотермс в 1990 статьи, касающиеся обязанности продавца предоставить подтверждение поставки, позволили заменить бумажную документацию EDI-сообщениями при условии, что стороны заранее договорились осуществлять общение посредством электронной почты. Нет необходимости говорить, что постоянно предпринимаются усилия по совершенствованию составления и представления Инкотермс с целью облегчения их практического осуществления.

3. Инкотермс 2000

В течение процесса редактирования, который занял примерно два года, Международная торговая палата постаралась привлечь широкий круг работников мировой торговли, представленных различными секторами в национальных комитетах, через посредство которых работает Международная торговая палата, к высказыванию своих взглядов и откликов на последующие проекты. Было в самом деле приятно видеть, что этот процесс редактирования вызвал намного больше откликов со стороны пользователей во всем мире, чем любая из предыдущих редакций Инкотермс. Результатом этого диалога явились Инкотермс 2000, в которые, как может показаться, в сравнении с Инкотермс 1990 внесено незначительное количество изменений. Понятно, однако, что Инкотермс теперь признаны во всем мире, и поэтому Международная торговая палата решила закрепить это признание и избежать изменений ради самих изменений. С другой стороны, были приложены значительные усилия для обеспечения ясного и точного отражения практики торговли формулировками, используемыми в Инкотермс 2000. Кроме того, значительные изменения были внесены в две области:

— таможенную очистку и осуществление таможенных платежей по терминам FAS и DEQ;

— обязанности по погрузке и разгрузке по термину FCA.

Все изменения, существенные и формальные, были сделаны на основе тщательных исследований среди пользователей Инкотермс. Особое внимание было уделено запросам, полученным с 1990 года группой экспертов Инкотермс, организованной в качестве дополнительной службы для пользователей Инкотермс.

4. Включение Инкотермс в договор купли-продажи

С учетом изменений, время от времени вносимых в Инкотермс, важно обеспечить, чтобы в каждом случае, когда стороны намереваются включить Инкотермс в свой договор купли-продажи, всегда была сделана четкая ссылка на действующий в настоящее время вариант Инкотермс. Этому можно с легкостью не придать значения, когда, например, делается ссылка на более ранний вариант в стандартных формах договора или в бланках заказа, используемых торговцами. Отсутствие ссылки на текущий вариант может затем привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный вариант или более ранний вариант в качестве составляющей их договора. Торговцы, которые желают использовать Инкотермс 2000, должны четко указать, что они в договоре купли-продажи руководствуются "Инкотермс 2000".

5. Структура Инкотермс

В Инкотермс 1990 условия были для облегчения понимания сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца ("E"-термин — EX WORKS); далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем ("F"-термины — FCA, FAS и FOB); далее "C"-термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить контракт на перевозку, но не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP); и, наконец, "D"-термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP). Следующая таблица представляет собой классификацию торговых терминов.

Далее под всеми терминами, как и в Инкотермс 1990, соответствующие обязанности сторон сведены в группы под статьями, где каждая статья со стороны продавца отражает положение покупателя относительно данного вопроса.

6. Терминология

При разработке Инкотермс 2000 были приложены значительные усилия для достижения максимально возможной и желаемой согласованности в отношении различных выражений, используемых в тринадцати терминах. Таким образом, удалось избежать использования различных формулировок для выражения одного и того же значения. Кроме того, по возможности использовались выражения, употребляемые в Конвенции ООН о договорах по международной продаже товаров.

"грузоотправитель"

В некоторых случаях было необходимо использовать один и тот же термин для передачи двух различных значений просто потому, что не было подходящей альтернативы. Работники торговли знакомы с этой трудностью как применительно к договорам купли-продажи, так и к договорам перевозки. Так, например, термин "грузоотправитель" (shipper) означает как человека, передающего товар для перевозки, так и человека, который заключает договор с перевозчиком: однако эти два "грузоотправителя" могут быть различными людьми, например, по договору с термином FOB, где продавец передает товар для перевозки, а покупатель заключает контракт с перевозчиком.

"поставка"

Особенно важно отметить, что термин "поставка" используется в Инкотермс в двух различных смыслах. Во-первых, он используется для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке, определенные в статьях А.4. Инкотермс. Во-вторых, термин "поставка" также используется применительно к обязанности продавца получить или принять поставку товара, обязанность, которая появляется в статье Б.4. сборника Инкотермс. При использовании в этом втором случае слово "поставка" означает, во-первых, что покупатель "принимает" саму природу "С"-терминов, а именно, что продавец выполняет свои обязанности по отгрузке товаров, и, во-вторых, что покупатель обязан принять товар. Эта последняя обязанность важна, чтобы избежать ненужных платежей за хранение товара до того момента, как покупатель заберет товар. Таким образом, в соответствии с терминами CFR и CIF покупатель обязан принять поставку товаров и принять их от перевозчика. Если покупатель не выполнит этого обязательства, он может стать обязанным возместить убытки продавцу, который зак-

ИНКОТЕРМС 2000

Группа E Отправление	EXW	Франко завод (... название места)
Группа F Основная перевозка не оплачена	FCA	Франко перевозчик (... название места назначения)
	FAS	Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	FOB	Франко борт (... название порта отгрузки)
Группа C Основная перевозка оплачена	CFR	Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	CIF	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
	CPT	Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
Группа D Прибытие	DAF	Поставка до границы (... название места поставки)
	DES	Поставка с судна (... название порта назначения)
	DEQ	Поставка с пристани (... название порта назначения)
	DDU	Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)
	DDP	Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

лючил договор перевозки с перевозчиком, или же покупатель может быть вынужден оплатить простой, для того чтобы перевозчик выдал ему товар. Когда в данном случае говорится, что покупатель обязан "принять поставку", это не означает, что покупатель принял товар как удовлетворяющий договору купли-продажи, но только тот факт, что продавец выполнил свое обязательство передать товар для перевозки в соответствии с договором перевозки, который он должен заключить в соответствии с условиями статей А.3 а) "С"-терминов. Таким образом, если после принятия товара в пункте назначения покупатель обнаружит, что товар не удовлетворяет условиям договора купли-продажи, он сможет использовать любые меры, которые ему предоставлены договором купли-продажи и соответствующим законом против продавца. Как уже указывалось, эти вопросы находятся полностью вне зоны действия Инкотермс.

Где требуется, в Инкотермс 2000 применяется выражение "предоставлять товар в распоряжение покупателя" в определенном месте. Данное выражение имеет то же самое значение, как и выражение "передать товар", используемое в Конвенции ООН о договоре по международной продаже товаров.

"обычный"

Слово "обычный" появляется в нескольких терминах, например, в термине Франко завод относительно времени доставки (А.4.) и в "С"-терминах относительно документов, которые продавец обязан предоставить, и договора перевозки, который продавец должен обеспечить (А.8., А.3.). Конечно, может быть трудно точно сказать, что означает слово "обычный", однако во многих случаях возможно точно определить, что работники торговли обычно делают, и тогда эта практика может стать руководством. В этом смысле слово "обычный" является более полезным, чем слово "разумный", которое требует оценки не с точки зрения мировой практики, а относительно более трудного принципа добросовестности и честности. В некоторых обстоятельствах вполне может быть необходимым решить, что значит "разумный". Однако по приведенным причинам в Инкотермс слово "обычный" в большинстве случаев предпочтительнее, чем слово "разумный".

"сборы"

Относительно обязанности очистить товары для импорта необходимо определить, что имеется в виду под "сборами", которые должны быть оплачены при импорте товаров. Согласно термину DDP в статье А.6. Инкотермс 1990 использовалось выражение "официальные сборы, оплачиваемые при экспорте и импорте товара". Согласно термину DDP в статье А.6. Инкотермс 2000 слово "официальные" было опущено по причине того, что это слово вызывало неопределенность при определении того, являлись ли сборы "официальными" или нет. При удалении этого слова не предполагалось существенное изменение значения. "Сборы", которые должны быть оплачены, касаются только тех сборов, которые являются необходимым следствием импорта как такового и которые должны быть поэтому оплачены согласно соответствующим правилам импорта. Любые дополнительные сборы, взимаемые частными сторонами в связи с импортом, такие как сборы за хранение, не свя-

занные с обязанностью очистки товаров, не включаются в эти сборы. Однако результатом выполнения этого обязательства вполне могут оказаться некоторые расходы таможенных брокеров или экспедиторов грузов, если сторона, несущая это обязательство, не выполняет сама эту работу.

"порты", "места", "пункты" и "помещения"

В отношении указания места, куда должны быть доставлены товары, в Инкотермс используются различные термины. В терминах, предназначенных для использования исключительно при перевозках товаров морским путем — таких, как FAS, FOB, CFR, CIF, DES и DEQ, использовались выражения "порт отгрузки" и "порт назначения". Во всех других случаях использовалось слово "место". В некоторых случаях представляется необходимым также указывать "пункт" внутри порта или места, так как продавцу может быть нужным знать не только то, что товар должен быть доставлен в определенный район, такой, как город, но и где внутри этого города товар должен быть предоставлен в распоряжение покупателя. В договорах продаж такая информация часто отсутствует, и поэтому Инкотермс предусматривают: если не был оговорен конкретный пункт внутри согласованного места, и при наличии нескольких таких пунктов, продавец может выбрать пункт, который наиболее устраивает его (см., например, термин FCA статья А.4.). Там, где пунктом доставки является "место" продавца, использовалось выражение "помещения продавца" (термин FCA статья А.4.).

"корабль" и "судно"

В терминах, предназначенных для использования при перевозках товаров морским путем, выражения "судно" и "корабль" используются как синонимы. Нет необходимости говорить, что должен быть использован термин "судно", когда он входит в сам торговый термин, такой как "франко воль борта судна" (FAS) и "доставка с судна" (DES). Также с учетом традиционного употребления выражения "переход за поручи судна" в термине FOB слово "судно" должно было быть употреблено в этой связи.

"проверка" и "осмотр"

В статьях А.9. и Б.9. сборника Инкотермс заголовка "проверка — упаковка и маркировка" и "осмотр товара" использовались соответственно. Хотя слова "проверка" и "осмотр" почти синонимы, представилось целесообразным использовать первое слово в отношении обязательства продавца по доставке в соответствии со статьей А.4. и оставить второе слово для конкретного случая, когда выполняется "осмотр перед отгрузкой", так как такой осмотр обычно необходим, только когда покупатель или органы власти страны экспорта или импорта хотят убедиться, что товар отвечает условиям договора или официальным условиям, прежде чем товар отгружен.

7. Обязательства продавца по поставке

Инкотермс сосредоточены на обязательстве продавца по поставке. Точное распределение функций и расходов в связи с поставкой товара продавцом обычно не вызывает проблем, когда стороны имеют длительные торговые отношения. При этом они устанавливают между собой практику ("линию торговых отношений"), которой они следуют в последующих сделках так же, как рань-

ше. Однако при установлении новых коммерческих отношений или заключении договора посредством брокеров — что весьма распространено при продаже товаров — следует руководствоваться условиями данного договора купли-продажи, а в случае, когда Инкотермс 2000 включаются в этот договор, использовать распределение функций, расходов и рисков, вытекающее из них.

Конечно, было бы желательно, чтобы Инкотермс могли как можно подробнее определять обязанности сторон в связи с доставкой товара. По сравнению с Инкотермс 1990, в этом отношении были предприняты дальнейшие усилия в некоторых конкретных ситуациях (см., например, термин FCA статья А.4.). Но было невозможно избежать ссылок на обычаи в торговле в статьях А.4. терминов FAS и FOB ("в соответствии с обычаями порта"). Причиной этого является то, что именно в торговле штучным товаром точный способ доставки товара для перевозки в договорах согласно терминам FAS или FOB различен в различных морских портах.

8. Переход рисков и расходов, связанных с товаром

Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходит от продавца к покупателю, когда продавец выполнил свои обязательства поставки товара. Так как покупатель не вправе откладывать переход рисков и затрат, все условия предусматривают, что переход рисков и затрат может иметь место даже до поставки, если покупатель не принимает доставку в соответствии с договоренностью или не дает таких инструкций (в отношении времени отгрузки и/или места поставки), которые могут потребоваться продавцу для выполнения своих обязательств по поставке товара. Необходимым условием для опережающего перехода рисков и затрат является определение товара как идентифицированного для покупателя или, как предусмотрено в условиях, определенно обособленного для него (соответствие договору).

Это требование является особенно важным по термину EXW, так как при всех других условиях товар обычно определяется как идентифицированный для покупателя, когда были приняты меры для отгрузки или отправки товара (термины "F" и "C") или доставки товара в место назначения (термины "D"). Однако в исключительных случаях товар может быть отправлен от продавца без упаковки, без точного определения количества для каждого покупателя. В таком случае передача риска и затрат не будет иметь место, прежде чем товар не будет идентифицирован ранее указанным образом (сравните также с пунктом 69.3 Конвенции ООН 1980 "О договорах международной продажи товаров").

9. Термины

9.1. "E"-термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте — обычно в собственном помещении продавца. С другой стороны, как часто реально происходит на практике, продавец часто помогает покупателю погрузить товар на транспортное средство, предоставленное покупателем. Хотя термин EXW отражал лучше бы



это, если бы обязательства продавца были расширены и включали погрузку, было принято решение сохранить традиционный принцип минимальных обязательств продавца в соответствии с условиями термина EXW, чтобы их можно было использовать для случаев, когда продавец не хочет принимать никаких обязательств относительно погрузки товара. Если покупатель хочет, чтобы продавец делал больше, это должно быть оговорено в договоре купли-продажи.

9.2. "F"-термины предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. Пункт, в который стороны предполагают осуществить поставку согласно термину FCA, вызывал затруднения из-за широкого разнообразия обстоятельств, которые могут встречаться в договорах, заключенных с этим термином. Так, товар может быть погружен на транспортное средство, присланное покупателем, чтобы забрать товар из помещений продавца; в другом случае товар может нуждаться в разгрузке с транспортного средства, присланного продавцом для доставки товара на терминал, названный покупателем. Инкотермс 2000 учитывают эти варианты, оговаривая, что в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки, является помещение продавца, поставка завершена, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка завершена, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца. Варианты, упоминаемые для различных видов транспорта в термине FCA статьи А.4. Инкотермс 1990, не повторяются в Инкотермс 2000.

Пункт поставки в соответствии с термином FOB, который совпадает с пунктом поставки по терминам CFR и CIF, остался без изменений в Инкотермс 2000, несмотря на значительные споры. Хотя понятие по термину FOB "доставить товар за поручи судна" сейчас может казаться во многих случаях неподходящим, оно тем не менее понимается торговцами и применяется с учетом товара и имеющихся погрузочных устройств. Было ощущение, что изменение пункта поставки согласно термину FOB может создать ненужную путаницу, особенно в отношении продажи товаров, перевозимых морским путем обычно чартер-партиями.

К сожалению, слово FOB используется некоторыми торговцами просто для обозначения любого пункта поставки — например, "FOB фабрика", "FOB завод", "FOB с завода продавца" или других внутренних пунктов. При этом пренебрегают значением аббревиатуры; Франко борт. Сохраняется ситуация, когда такое использование "FOB" имеет тенденцию создавать путаницу, и его следует избегать.

Важное изменение имеет место в термине FAS в отношении обязанности очистить товар для экспорта, так как наиболее широко принято возлагать эти обязанности на продавца, а не на покупателя. Чтобы обеспечить должное внимание этому изменению, оно было выделено заглавными буквами в предисловии к термину FAS.

9.3. "C"-термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет. Поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязатель-

но должен быть указан после соответствующего "C"-термина. В соответствии с терминами CIF и CIP продавец должен застраховать товар и нести расходы по страхованию. Так как точка разделения расходов фиксирована в стране назначения, "C"-термины часто ошибочно считаются договорами прибытия, при которых продавец несет все риски и затраты, пока товар не прибыл фактически в согласованный пункт. Однако следует подчеркнуть, что "C"-термины имеют ту же природу, что и "F"-термины в том отношении, что продавец выполняет договор в стране отгрузки или отправки. Таким образом, договоры купли-продажи в соответствии с "C"-терминами, подобно договорам по "F"-терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

В природе договоров отгрузки заложено, что в то время как обычные транспортные расходы за перевозку товара по обычному маршруту и обычным способом до согласованного места должны оплачиваться продавцом, покупатель несет риски потери или повреждения товара, а также дополнительные расходы, возникающие вследствие событий, имеющих место после того, как товар был должным образом доставлен для перевозки. Таким образом, "C"-термины отличаются от всех других терминов тем, что они содержат две "критические" точки. Одна указывает точку, до которой продавец должен организовать транспорт и нести расходы согласно договору перевозки, а другая служит для перехода рисков. По этой причине максимальная осторожность должна быть соблюдена при добавлении продавцу обязательств, которые возлагаются на него после перехода риска за пределы вышеуказанной "критической" точки. Сущностью "C"-терминов является освобождение продавца от любых дальнейших рисков и расходов после того, как он должным образом выполнил договор купли-продажи, заключив договор перевозки, передав товар перевозчику и обеспечив страхование в соответствии с терминами CIF и CIP.

Сущность "C"-терминов как договоров отгрузки также может быть проиллюстрирована распространенным использованием документарных кредитов в качестве предпочтительного способа оплаты, используемого в таких условиях. В случаях, когда стороны договора купли-продажи договорились, что продавец получит оплату при представлении в банк согласованных погрузочных документов по документарному кредиту, главной цели документарного кредита полностью противоречило бы, если бы продавец нес дальнейшие риски и расходы после момента получения оплаты по документарным кредитам или после отгрузки и отправки товара. Конечно, продавцу придется нести все расходы по договору перевозки, независимо от того, оплачен ли груз предварительно, после отгрузки или должен быть оплачен в месте назначения (фрагт подлежит уплате грузополучателем в порту назначения); однако дополнительные расходы, которые могут возникнуть в результате событий, имевших место после отгрузки и отправки, обязательно оплачиваются за счет покупателя.

Если продавец должен обеспечить договор перевозки, который включает в себя оплату пошлин, налогов и других сборов, такие расходы, конечно, возлагаются на

продавца в той степени, в какой они приписаны ему согласно договору. Теперь это четко сформулировано в статье А.6. всех "C"-терминов.

Если обычно заключаются несколько договоров перевозки, связанных с перегрузкой товара в промежуточных пунктах для достижения согласованного места назначения, продавец должен оплачивать все эти расходы, включая любые возникающие расходы при перегрузке товара с одного транспортного средства на другое. Однако, если перевозчик использовал свои права — согласно договору перевозки — чтобы избежать непредвиденных препятствий (например, лед, забастовки, трудовые нарушения, правительственные постановления, война или военные действия), тогда все дополнительные расходы, вытекающие из этого, будут отнесены на счет покупателя, так как обязательство продавца ограничено обеспечением обычного договора перевозки.

Часто случается, что стороны договора купли-продажи желают четко определить, до какой степени продавец должен обеспечивать договор перевозки, включая расходы по разгрузке. Так как подобные расходы обычно покрываются фрахтом, когда товар перевозится по обычным судоходным линиям, договор купли-продажи часто предусматривает, чтобы товар перевозился таким образом или по крайней мере в соответствии с "условиями перевозки грузов рейсовыми судами". В других случаях после терминов CFR и CIF добавляются слова "включая разгрузку". Тем не менее, не рекомендуется добавлять аббревиатуры после "C"-терминов, если в соответствующей сфере торговли значение аббревиатуры не понимается четко и не принимается договаривающимися сторонами или при соответствующем законе или обычаях торговли.

В частности, продавцу не следует — и он не смог бы — не изменяя саму природу "C"-терминов, брать какие-либо обязательства относительно прибытия товара в место назначения, так как риск задержки во время перевозки несет покупатель. Таким образом, любое обязательство относительно времени должно обязательно относиться к месту отгрузки или отправки, например, "отгрузка (отправка) не позднее...". Договор, например, "CFR Гамбург не позднее..." является на самом деле неправильным и таким образом может вызвать всевозможные толкования. Можно предположить, что стороны имели в виду либо что товар должен прибыть в Гамбург в определенный день, и в этом случае договор является не договором отгрузки, а договором прибытия, либо, в другом случае, что продавец должен отправить товар в такое время, чтобы товар прибыл в Гамбург до определенной даты, за исключением случаев задержки перевозки вследствие непредвиденных событий.

В торговле товарами случается, что товар приобретается, когда он находится на море, и в таких случаях после условия торговли добавляется слово "на плаву". Так как в этих случаях в соответствии с терминами CFR и CIF риск потери или повреждения товара уже перешел от продавца к покупателю, могут возникнуть трудности толкования. Одной из возможностей является сохранение обычного значения терминов CFR и CIF относительно распределения риска между продавцом и покупателем, а именно, что



риск переходит после отгрузки: это означало бы, что покупатель может быть вынужден принять на себя последствия событий, которые уже имели место на тот момент, когда договор купли-продажи вступил в силу.

Другой возможностью уточнить момент перехода риска является время заключения нового договора купли-продажи. Первая возможность более реальна, так как обычно невозможно установить состояние товара во время перевозки. По этой причине статья 68 Конвенции ООН 1980 года о договорах международной торговли товарами (CISG) предусматривает, что "если на то указывают обстоятельства, риск принимается покупателем с момента передачи товара перевозчику, который выдал документы, включенные в договор перевозки". Однако это правило имеет исключение, когда "продавец знал или должен был знать, что товар был утерян или поврежден, и не сообщил об этом покупателю". Таким образом, толкование терминов CFR или CIF с добавлением слова "на плаву" будет зависеть от закона, примененного к данному договору купли-продажи. Сторонам рекомендуется убедиться в применении закона и любом решении, которое затем может последовать. В случае сомнений сторонам рекомендуется четко пояснить этот вопрос в их договоре.

На практике стороны часто продолжают использовать традиционное выражение C&F (или C и F, C+F). Тем не менее, в большинстве случаев оказывается, что они рассматривают эти выражения как эквивалентные CFR. Чтобы избежать трудностей толкования, сторонам следует использовать правильный термин, а именно термин CFR, который является единственной принятой во всем мире стандартной аббревиатурой термина "Стоимость и Фрахт (... название порта назначения)".

Термины CFR и CIF в статьях А.8. сборника Инкотермс 1990 обязывали продавца предоставлять копию чартер-партии во всех случаях, когда его транспортный документ (обычно коносамент) содержал ссылку на чартер-партию, например, посредством частого указания "все прочие условия как для чартер-партии". Хотя, конечно, договаривающаяся сторона должна всегда быть в состоянии точно установить все условия ее договора — предпочтительно во время заключения договора купли-продажи, — оказывается, что практика предоставления чартер-партии в соответствии с указанным выше создает проблемы в связи с операциями документарного кредита. Обязанность продавца предоставлять в соответствии с терминами CFR и CIF копию чартер-партии вместе с другими транспортными документами была опущена в Инкотермс 2000.

Хотя статьи А.8. сборника Инкотермс имеют тенденцию обеспечить предоставление продавцом покупателю "доказательства поставки", следует подчеркнуть, что продавец выполняет это требование, предоставляя "обычные" доказательства. В соответствии с терминами CPT и CIP это будет "обычный транспортный документ" и согласно терминам CFR и CIF это будет коносамент или морская накладная. Транспортные документы должны быть "чистыми", что означает, что они не должны содержать оговорок или указаний, констатирующие пло-

хое состояние товара или упаковки. Если такие оговорки или указания появляются в документе, он считается "нечистым" и не принимается банками в операциях документарного кредита. Однако следует отметить, транспортный документ, даже не содержащий таких оговорок или указаний, обычно не предоставляет покупателю неопровержимого доказательства в отношении перевозчика, что товар был отгружен в соответствии с условиями договора купли-продажи. Обычно перевозчик в стандартном тексте на первой странице транспортного документа отказывается принять ответственность за информацию относительно товара, указывая, что подробности, включенные в транспортный документ, представляют собой лишь заявления грузоотправителя. В соответствии с большинством применяемых законов и принципов перевозчик должен по крайней мере использовать разумные способы проверки достоверности информации, и его неспособность сделать это может сделать его ответственным перед грузополучателем. Однако в контейнерной торговле перевозчик не имеет способов проверки содержания контейнера, если только он сам не отвечал за загрузку контейнера.

Существуют только два термина, связанных со страхованием, а именно термины CIF и CIP. В соответствии с этими терминами продавец обязан обеспечить страхование в пользу покупателя. В некоторых случаях стороны сами решают, желают ли они застраховать себя и в какой степени. Так как продавец заключает страховку в пользу покупателя, он не знает точные требования покупателя. В соответствии с условиями страхования грузов Объединения лондонских страховщиков страхование осуществляется с "минимальным покрытием" по Условию "С", со "средним покрытием" по Условию "В" и с "наиболее широким покрытием" по Условию "А". Так как в продаже товаров по термину CIF покупатель может захотеть продать товар в пути последующему покупателю, который в свою очередь может захотеть снова перепродать товар, невозможно знать размер страхования, подходящий для таких последующих покупателей, и, таким образом, традиционно выбирается минимальное страхование по CIF, что, при необходимости, позволяет покупателю потребовать от продавца дополнительного страхования. Минимальное страхование, однако, не подходит для продажи промышленных товаров, где риск кражи, хищения или неправильной транспортной обработки или хранения товара требует более, чем страхование по Условию "С". Так как термин CIP в отличие от термина CIF нормально используется для продажи промышленных товаров, было бы целесообразнее утвердить наиболее широкое покрытие страхования по CIP, чем минимальное страхование по CIF. Но изменение обязанности страхования продавцом по терминам CIF и CIP приведет к путанице, и, таким образом, оба условия сводят обязанность страхования продавцом до минимального страхования. Покупателю по термину CIP особенно важно знать следующее: при необходимости дополнительного страхования он должен договориться с продавцом, что последний предоставит дополнительное страхование или же возьмет сам на себя

расширенную страховку. Существуют также определенные случаи, когда покупатель может захотеть получить большую защиту, чем предоставляется согласно Условию "А" названного выше Объединения, например, страхование от войны, беспорядков, гражданских волнений, забастовок или других нарушений работы. Если он желает, чтобы продавец обеспечил такое страхование, он должен предоставить ему соответствующие инструкции, и в этом случае продавец должен при возможности обеспечить такое страхование.

9.4. "D"-термины по природе отличны от "С"-терминов, так как в соответствии с "D"-терминами продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товара до этого места. Таким образом, "D"-термины означают договоры прибытия, в то время как "С"-термины говорят о договорах отгрузки.

В соответствии с "D"-терминами, за исключением DDP, продавец не обязан доставлять товар, очищенный для импорта в стране назначения.

Традиционно в соответствии с термином DEQ продавец был обязан очистить товар, так как товар должен был быть выгружен на пристань и таким образом ввезен в страну импорта. Но вследствие изменений в процедурах таможенной очистки в большинстве стран сейчас более уместно, чтобы сторона, постоянно проживающая в заинтересованной стране, осуществляла очистку и платила пошлины и другие сборы. Таким образом, изменение в термин DEQ было внесено по той же причине, что и изменение в термине FAS, о котором говорилось ранее. Как в термине FAS, изменение в термин DEQ также выделено заглавными буквами во вступлении.

Оказывается, что во многих странах торговые термины, не включенные в Инкотермс, используются в основном при железнодорожных перевозках ("франко граница"). Однако при таких условиях обычно не подразумевается, что продавец принимает на себя риск потери или повреждения товара во время перевозки до границы. В этих обстоятельствах было бы предпочтительнее использовать термин CPT с указанием границы. С другой стороны, если стороны предполагают, чтобы продавец нес риск во время перевозки, следует использовать термин DAF с указанием границы.

Термин DDU был добавлен в версии Инкотермс 1990 года. Термин выполняет важную функцию в случаях, когда продавец готов доставить товар в страну назначения без очистки товара для импорта и оплаты пошлины. В странах, где таможенная очистка может быть затруднена и занимать много времени, продавцу может быть рискованно брать на себя обязательство доставить товар за пределы пункта таможенной очистки. Хотя в соответствии со статьями Б.5. и Б.6. термина DDU покупатель должен нести дополнительные риски и расходы, которые могут вытекать из невозможности для него выполнить свои обязательства по очистке товара для импорта, продавцу рекомендуется не использовать термин DDU в странах, где возможно ожидать затруднений при очистке товара для импорта.



10. Выражение «нет обязательств»

Как видно из выражений «продавец обязан» и «покупатель обязан», термины Инкотермс имеют дело только с обязательствами, которые стороны несут друг перед другом. Слова «нет обязательств» были вставлены поэтому во всех случаях, когда одна сторона не несет обязательств перед другой стороной. Таким образом, если, например, в соответствии со статьей А.3. соответствующего термина продавец обязан обеспечить и оплатить договор перевозки, мы встречаемся со словами «нет обязательств» под заголовком «договор перевозки» в статье Б. 3. а), формулирующей позицию покупателя. Когда же ни одна из сторон не несет обязательств перед другой стороной, слова «нет обязательств» появятся применительно к обеим сторонам, например, в отношении страхования.

В обоих случаях важно подчеркнуть, что даже хотя одна сторона может быть в состоянии «нет обязательств» по отношению к другой стороне при выполнении определенного задания, это не означает, что выполнение этого задания не в его интересах. Так, например, только потому, что покупатель в соответствии с термином CFR не несет перед своим продавцом обязательств по заключению договора страхования в соответствии со статьей Б.4., ясно, что в его интересах заключить такой договор, так как по статье А.4. продавец не несет таких обязательств по обеспечению страхования.

11. Варианты Инкотермс

На практике часто имеет место ситуация, когда стороны сами хотят добиться большей точности термина, добавляя слова в термины Инкотермс. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не дают никаких указаний для таких добавлений. Так, если стороны не могут опереться на установленную традицию торговли для толкования таких добавлений, они могут столкнуться с серьезными проблемами, когда невозможно обеспечить согласованное понимание таких добавлений.

Например, при использовании общих выражений «Франко борт загружено» или «Франко завод, включая погрузку» невозможно добиться единого понимания во всем мире с тем, чтобы обязательства продавца были расширены не только относительно стоимости фактической погрузки товара на судно или транспортное средство, соответственно, но и включали риск случайной потери или повреждения товара в процессе погрузки. По этим причинам сторонам настоятельно рекомендуется точно пояснить, имеют ли они в виду только, что обязанности или стоимость операций по погрузке должна лежать на продавце, или что он должен также нести риск до фактического завершения погрузки. На этот вопрос Инкотермс не дают ответа: следовательно, если договор также четко не описывает намерения сторон, стороны могут столкнуться с ненужными трудностями и затратами.

Хотя Инкотермс 2000 не предусматривают многие из традиционно используемых

вариантов, предисловия к некоторым торговым терминам тем не менее предупреждают стороны о необходимости специальных условий договора, если стороны желают выйти за пределы условий Инкотермс.

EXW

Добавляется обязанность продавца погрузить товар на транспортное средство покупателя

CIF/CIP

Покупатель нуждается в дополнительном страховании

DEQ

Добавляется обязанность продавца оплатить расходы после разгрузки

В некоторых случаях продавцы и покупатели ссылаются на коммерческую практику контейнерной торговли и торговли чартер-партиями. В этих обстоятельствах необходимо четко различать обязанности сторон в соответствии с договором перевозки и их обязанностями по отношению друг к другу по договору купли-продажи. К сожалению, нет авторитетных определений таких выражений, как «контейнерные условия» и «сборы за транспортную обработку на терминале» (ТНС). Распределение расходов в соответствии с этими условиями может быть различным в различных местах и периодически изменяться. Сторонам рекомендуется пояснить в договоре купли-продажи, как эти расходы должны быть распределены между ними.

Выражения, часто используемые в чартер-партиях, такие как «Франко борт загружено», «Франко борт загружено и приведено в состояние готовности», иногда используются в договорах купли-продажи для точного пояснения того, в какой мере продавец в соответствии с термином FOB должен выполнить укладку и приведение товара в состояние готовности на борту судна. В том случае, когда добавляются эти слова, необходимо пояснить в договоре продажи, относятся ли добавленные обязанности только к затратам или к расходам и рискам тоже.

Как уже было сказано, были предприняты все усилия, чтобы термины Инкотермс отражали наиболее распространенную коммерческую практику. Однако в некоторых случаях — особенно там, где Инкотермс 2000 отличаются от Инкотермс 1990 — стороны могут захотеть, чтобы торговые условия работали по-разному. Им напоминают о таких вариантах во вступлении к терминам, указывая на это словом «однако».

12. Обычай порта или конкретной торговли

Так как Инкотермс предлагают комплект терминов для использования в различной сфере торговли и регионах, невозможно всегда точно сформулировать обязанности сторон. До некоторой степени поэтому необходимо ссылаться на обычай порта или конкретной торговли или практику, которую сами стороны могли установить в пре-

дыдущих операциях (сравни статью 9 Конвенции ООН 1990 года о договорах между международной торговли товарами). Конечно, желательно, чтобы продавцы и покупатели постоянно должным образом информировали друг друга о таких обычаях при обсуждении их договоров и при возникновении неясностей поясняли свою законную позицию соответствующими статьями в своих договорах купли-продажи. Такие специальные условия конкретного договора будут заменять или изменять все, что было сформулировано как правило толкования различных терминов Инкотермс.

13. Возможности покупателя в отношении места отгрузки

В некоторых ситуациях может оказаться невозможным на момент заключения контракта купли-продажи принять точное решение относительно конкретного пункта или даже места, в которое продавец должен доставить товар для перевозки. Например, на этот момент могла быть просто указана территория или довольно большое место, например, морской порт. При этом обычно затем оговаривается, что покупатель имеет право или обязан назвать позднее более конкретный пункт на этой территории или месте. Если покупатель обязан назвать конкретный пункт в соответствии с вышеизложенным, результатом невыполнения им этой обязанности может оказаться ответственность за риски и дополнительные расходы (статьи Б.5. и Б.7. всех терминов). Кроме того, отказ покупателя от права указать конкретный пункт может дать продавцу право выбрать наиболее подходящий для него пункт (FCA статья А.4.).

14. Таможенная очистка

Термин «таможенная очистка» вызывал разночтения. Таким образом, при каждой ссылке на обязанность продавца или покупателя принимать на себя обязательства, связанные с прохождением товара через таможенную страну экспорта или импорта, теперь следует разъяснение, что эта обязанность включает в себя не только оплату пошлины и всех прочих сборов, но также выполнение и оплату всех административных действий, связанных с прохождением товара через таможенную и информационную властей в этой связи. Далее в некоторых областях считалось, хотя и совершенно неправильно, ненужным использовать термины, имеющие дело с обязанностью таможенной очистки, когда подобно ситуации в странах — членах Европейского торгового союза или других областях свободной торговли отсутствует обязанность оплачивать таможенную пошлину и отсутствуют ограничения по импорту или экспорту. Для уточнения этих ситуаций в статье А.2. и Б.2., А.6. и Б.6. соответствующих терминов Инкотермс были добавлены слова «если это требуется», чтобы термины использовались без какой-либо двусмысленности в случаях, когда таможенные процедуры не нужны.

Обычно желательно, чтобы таможенная очистка была организована стороной, по-

стоянно проживающей в стране, в которой должна происходить эта очистка, или по крайней мере кем-либо, действующим от имени этой стороны. Таким образом, экспортер обычно проводит таможенную очистку для экспорта, в то время как импортер должен очищать товар для импорта.

Инкотермс 1990 отличались от этого принципа по торговыми терминам EXW и FAS (обязанность таможенной очистки на покупателе) и DEQ (обязанность таможенной очистки на продавце), но в редакции Инкотермс 2000 термины FAS и DEQ возлагают обязанность таможенной очистки товара для экспорта на продавца, а товара для импорта — соответственно на покупателя, в то время как термин EXW, представляющий собой минимальные обязанности продавца, был оставлен без изменений (обязанность за таможенную очистку для экспорта возлагается на покупателя). В соответствии с термином DDP продавец отдельно соглашается сделать то, что вытекает из самого названия термина — Доставка, Пошлина Оплачена, а именно очистить товар для импорта и оплатить любые вытекающие из этого пошлины.

15. Упаковка

В большинстве случаев стороны заранее знают, какая упаковка необходима для надежной перевозки товара в место назначения. Однако, так как обязанность продавца упаковать товар может значительно измениться в зависимости от способа и продолжительности предусматриваемой транспортировки, сочтено необходимым предусмотреть обязанность продавца упаковать товар соответственно условиям транспортировки, но только в той степени, в которой ему известны обстоятельства, связанные с транспортировкой, до заключения договора продажи (сравни статьи 35.1 и 35.2 б Конвенции ООН 1980 года о договорах по международной продаже товаров, в которой товар, включая упаковку, должен «соответствовать любой конкретной цели, прямо или косвенно известной продавцу на момент заключения договора, за исключением случаев, когда обстоятельства свидетельствовали, что покупатель не полагался или ему было нецелесообразно полагаться на знания и суждение продавца»).

16. Осмотр товара

Во многих случаях покупателю можно рекомендовать договориться об осмотре товара до или в момент передачи продавцом для перевозки (так называемый осмотр перед отправкой или PSI). Если договор не предусматривает иного, покупатель сам оплачивает стоимость такого осмотра, который проводится в его собственных интересах. Однако, если осмотр проводился для того, чтобы дать продавцу возможность выполнить какие-либо обязательные правила, применимые к экспорту товара в его собственной стране, он должен сам оплатить такой осмотр, если не используется термин EXW, так как при использовании этого термина затраты по осмотру лежат на покупателе.

17. Вид транспортировки и соответствующий термин Инкотермс 2000

Любой вид транспортировки		
Группа E	EXW	Франко завод (... название места)
Группа F	FCA	Франко перевозчик (... название места назначения)
Группа C	CPT	Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
Группа D	DAF	Поставка до границы (... название места поставки)
	DDU	Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)
	DDP	Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)
Только морской и внутренний водный транспорт		
Группа F	FAS	Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	FOB	Франко борт (... название порта отгрузки)
Группа C	CFR	Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	CIF	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
Группа D	DES	Поставка с судна (... название порта назначения)
	DEQ	Поставка с пристани (... название порта назначения)

18. Рекомендации по использованию

В некоторых случаях вступление рекомендует использовать или не использовать тот или иной термин. Это особенно важно в отношении выбора между терминами FCA и FOB. К сожалению, работники торговли продолжают использовать термин FOB там, где он совершенно неуместен, при этом вынуждая продавца нести риски вследствие передачи товара перевозчику, названному покупателем. FOB возможно использовать только там, где товар предназначен для поставки «через поручни судна» или, в крайнем случае, на судно, а не тогда, когда товар передается перевозчику для последующей погрузки на судно, например, загруженный в контейнеры или погруженный на грузовики или в вагоны в так называемом «ро-ро» транспорте. Таким образом, во вступлении к термину FOB было сделано настоятельное предупреждение о том, что термин не следует использовать, когда стороны не намерены поставлять товар через поручни судна.

Случается, что стороны ошибочно используют термины, предназначенные также для перевозки товаров морем, когда предполагается другой вид транспорта. Это может поставить продавца в положение, когда он не может выполнить свое обязательство представить покупателю соответствующий документ (например, коносамент, морскую накладную или электронный эквивалент). Таблица, приведенная выше в параграфе 17, показывает, какой термин следует использовать для каждого вида транспорта. Кро-

ме того, во введении к каждому термину указывается, можно ли использовать его для всех видов транспорта или только для перевозки морем.

19. Коносамент и электронная торговля

Традиционно бортовой коносамент является единственным приемлемым документом, который продавец может представить в соответствии с терминами CFR и CIF. Коносамент выполняет три важные функции, а именно:

- Доказательство поставки товара на борт судна;
- Свидетельство договора перевозки;
- Средство передачи прав на транзитный товар другой стороне посредством передачи ей документа.

Другие транспортные документы, помимо коносамента, будут выполнять первые две указанные функции, но не будут контролировать доставку транзитного товара в место назначения или давать возможность покупателю продавать транзитный товар посредством передачи документов его покупателю. Вместо этого другие транспортные документы будут называть сторону, имеющую право на получение товара в месте назначения. Тот факт, что владение коносаментом необходимо для получения товаров от перевозчика в месте назначения, особенно усложняет его замену электронным документом.

Далее, обычно выдается несколько оригиналов коносамента, но, конечно, очень важно, чтобы покупатель или банк, действующий в соответствии с его инструкциями при оплате продавцу, обеспечил

передачу продавцом всех оригиналов (так называемый «полный комплект»). Это также является требованием Правил для документарных кредитов Международной торговой палаты (ICC Rules for Documentary Credits) (так называемые Единые традиции и практика Международной торговой палаты (ICC Uniform Customs and Practice, «УСР»). Текущая версия выходит в день публикации Инкотермс 2000; ICC публикация номер 500).

Транспортные документы должны свидетельствовать не только о доставке товара перевозчику, но также и о том, что товар, насколько перевозчик может это подтвердить, был получен в полной исправности и хорошем состоянии. Любая запись в транспортных документах, которая бы указывала, что товар был получен не в таком состоянии, сделает документ «нечистым» и, таким образом, неприемлемым в соответствии с УСР.

Несмотря на особенную юридическую природу коносамента, предполагается, что в ближайшем будущем он будет заменен электронным документом. Уже версия Инкотермс 1990 года должным образом учла это ожидаемое усовершенствование. В соответствии со статьями А.8. терминов бумажные документы могут быть заменены электронной информацией при условии, что стороны договорились осуществлять электронную связь. Такая информация может передаваться непосредственно заинтересованной стороне или через третью сторону, обеспечивающую дополнительные услуги. Одной из таких услуг, которая с пользой может быть предоставлена третьей стороной, является реестр последовательных владельцев коносамента. Системы, предоставляющие такие услуги, как БОЛЕРО, могут потребовать дальнейшей поддержки соответствующими юридическими нормами и принципами, как подтверждают это СМІ 1990 Правила электронных коносаментов (СМІ 1990 Rules for Electronic Bills of Lading) и статьи 16-17 UNCITRAL Модельный закон по электронной торговле) UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce).

20. Непередаваемые транспортные документы вместо коносаментов

В последние годы документарная практика значительно упростилась. Коносамента часто заменяются непередаваемыми документами, подобными используемым для других видов транспорта помимо морских перевозок. Эти документы называются «морскими накладными», «контейнерными накладными», «грузовыми расписками» или вариантами таких выражений. Непередаваемые документы могут вполне удовлетворительно использоваться, за исключением случаев, когда покупатель хочет продать транзитные товары посредством передачи бумажного документа новому покупателю. Чтобы это стало возможным, обязательно должна быть сохранена обязанность продавца представить коносамент в соответствии с

CFR и CIF. Однако, если договаривающиеся стороны знают, что покупатель не предполагает продать транзитный товар, они могут специально договориться об освобождении продавца от обязанности предоставить коносамент, или, в ином случае, они могут использовать термины СРТ и СІР, где нет требования о предоставлении коносамента.

21. Право давать инструкции перевозчику

Покупатель, оплачивающий товар в соответствии с «С»-термином, обязан обеспечить, чтобы по получении оплаты продавец не распорядился товаром посредством выдачи новых инструкций перевозчику. Некоторые транспортные документы, используемые для определенных видов транспорта (воздушный, автомобильный или железнодорожный), предоставляют договаривающимся сторонам возможность препятствовать продавцу в выдаче новых инструкций перевозчику, обеспечивая покупателя определенным оригиналом или дубликатом накладной. Однако документы, используемые вместо коносаментов в морских перевозках, обычно не содержат такой «препятствующей» функции. Морской Международный комитет исправил этот недостаток вышеуказанных документов, введя в 1990 году «Единые правила морских накладных» (Uniform Rules for Sea Waybills), которые позволяют сторонам вставить условие «без распоряжения», по которому продавец посредством инструкций передает перевозчику право распоряжаться товаром в отношении доставки товара какому-либо другому лицу или в другое место, отличное от указанного в накладной.

22. Арбитраж Международной торговой палаты

Договаривающиеся стороны, желающие иметь возможность обратиться в Арбитраж Международной торговой палаты в случае разногласий с их партнером по договору купли-продажи, должны специально и четко договориться об Арбитраже Международной торговой палаты в своем договоре купли-продажи или, в случае отсутствия единого договорного документа, при обмене корреспонденцией, которая представляет собой договор между ними. Факт включения одного или нескольких вариантов Инкотермс в договор или связанную с этим корреспонденцию сам по себе не представляет собой договоренности о возможности обратиться в Арбитраж.

Международная торговая палата рекомендует следующее стандартное условие об арбитраже: «Все разногласия, вытекающие из/или в связи с настоящим договором, должны окончательно разрешаться в соответствии с Правилами Арбитража Международной торговой палаты одним или более арбитрами, назначенными в соответствии с указанными Правилами».

(Продолжение в следующем номере)

АО «ВОСТОЧНЫЙ ПОРТ» ВЫДЕЛИЛО НА ВЫПЛАТУ ДИВИДЕНДОВ 30 МЛН. РУБЛЕЙ

АО «Восточный порт», крупнейший на российском Дальнем Востоке транспортный комплекс, выплатит по итогам 1999 года 30 млн. рублей дивидендов.

Об этом сообщил генеральный директор порта Леонид Бочков, сославшись на решение прошедшего годового собрания акционеров.

Он отметил, что на 1 обыкновенную акцию дивиденды составят 5,4 рубля и 49,6 рубля на 1 привилегированную акцию. Номинал 1 акции компании составляет 250 рублей.

По словам гендиректора, балансовая прибыль АО «Восточный порт» по итогам 1999 года составила 310 млн. рублей, что в 8 раз больше финансового результата предыдущего года.

Гендиректор считает, что рост объемов прибыли компании прежде всего объясняется увеличением объемов переработки грузов в порту. В 1999 году порт переработал свыше 9 млн. тонн грузов, в том числе 8,5 млн. тонн экспортно-импортных. Это на 60% больше результата предыдущего года.

В текущем году, сказал Л. Бочков, «порт продолжает увеличивать объемы переработки грузов». За январь-апрель порт принял и отгрузил свыше 3 млн. тонн грузов, что на 36,6% превышает уровень аналогичного периода прошлого года. Балансовая прибыль компании за 4 месяца превысила 100 млн. рублей.

Уставный капитал АО «Восточный порт» составляет 623 605 000 рублей, который разделен на 2 119 462 обыкновенные и 374 958 привилегированных акций номиналом 250 рублей. Государство владеет 20% акций компании, 15% принадлежит работникам компании, 12,8% — АО «Агрофирма-востокэкспорт». Около 28% акций порта владеют иностранные юридические и физические лица.



УБЫТКИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ РФ ОТ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК МОГУТ ВЫРАСТИ ВДВОЕ

Убытки железных дорог России от пассажирских перевозок в дальнем и пригородном сообщении в 2000 году могут составить 32,7 млрд. рублей, что в 2 раза больше, чем в 1999 году. Такие данные предоставили в департаменте экономики МПС России.

Как сообщил помощник министра путей сообщения РФ Валерий Зудин, свыше 70% убытков железных дорог приходится на пригородные пассажирские перевозки. Эти убытки согласно российскому законодательству должны возмещаться из региональных и муниципальных бюджетов.

Между тем, по данным МПС, в 1999 году из 9,7 млрд. рублей убытков в пригородном пассажирском сообщении регионы возместили менее 30%. В то же время убытки МПС в дальнем пассажирском сообщении в размере 6 млрд. рублей, которые должны компенсироваться из федерального бюджета, полностью были возмещены из доходов железных дорог.

В связи с этим, пояснил В. Зудин, железные дороги «были вынуждены свыше 12 млрд. рублей заложить в себестоимость внутрироссийских грузовых перевозок, что составляет около 30% установленных тарифов».

МПС, по словам помощника министра, «решительно намерено покончить с таким невыгодным для российских товаропроизводителей перекрестным финансированием». С этой целью намечено провести расширенное заседание коллегии министерства с участием руководителей российских регионов с тем, чтобы убедить региональных лидеров в необходимости полной компенсации убытков от пригородных пассажирских перевозок.

Это связано и с тем, добавил В. Зудин, что «в условиях низкой платежеспособности населения МПС не может позволить себе сделать пассажирские перевозки рентабельными за счет повышения цен на билеты».

Особый разговор, по словам представителя МПС, на заседании коллегии «пойдет о потерях железных дорог от предоставления льгот на проезд различным категориям граждан». В частности, по этой причине убытки отрасли составили в 1999 году 15,2 млрд. рублей.

В связи с этим В. Зудин напомнил, что проектом приоритетных задач правительства РФ на 2000-2001 гг. предусмотрено «поэтапное сокращение перекрестного финансирования пассажирских перевозок за счет грузовых перевозок и разработка механизмов компенсации железным дорогам убытков».



Утечка капиталов из России

Ежемесячно из России за рубеж "уходит" до 300 млн. долларов. Такие данные привел начальник четвертого отдела главного управления по борьбе с экономическими преступлениями МВД России Леонид Ратманов.

Он отметил, что год-два назад интенсивность вывоза капиталов за рубеж составляла от 1 млрд. до 1,5 млрд. долларов в месяц.

По словам Л. Ратманова, «по наиболее реалистичным оценкам, общая сумма капиталов, вывезенных из России, составляет около 130-140 млрд. рублей». При этом представитель МВД подчеркнул, что основная часть средств была вывезена за рубеж 6-8 лет назад.

Как сказал Л. Ратманов, анализ ситуации, связанной с вывозом капиталов за рубеж, показывает, что в основном он осуществлен за счет создания «фирм-однодневок», которые после перевода средств ликвидировались, за счет невозвращения капиталов по экспортно-импортным контрактам, осуществления таможенных операций вне таможенной зоны России.

Л. Ратманов подчеркнул, что вывезенные из России деньги переводились на счета оффшорных фирм, расположенных, как правило, на Каймано-

вых, Багамских, Сейшельских островах, а также на Кипре, в Лихтенштейне, Ирландии, а затем оседали в банках Швейцарии, Германии, США, Испании и некоторых других стран.

Как сказал Л. Ратманов, одним из основных источников оттока капитала за рубеж является сфера внешнеэкономической деятельности. За первые 5 месяцев 2000 года в этой сфере выявлено более 3 тыс. нарушений и 2130 фактов контрабанды — рост более чем в 1,5-2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако, по словам Л. Ратманова, «это свидетельствует не об ухудшении обстановки, а о том, что борьба с преступностью в этой сфере стала вестись более целенаправленно».

Представитель МВД подчеркнул, что в настоящее время ГУБЭП совместно с другими правоохранительными органами ведет проверку 18 тыс. паспортов экспортно-импортных сделок и «отрабатывает информацию» на 2 тыс. субъектов внешнеэкономической деятельности.



По мнению Л. Ратманова, эффект от проверки субъектов внешнеэкономической деятельности в конце года может быть значительным. Он отметил, что в прошлом году в государственную казну за счет проверки вышеуказанной деятельности возвращено 185 млн. долларов и более 500 тыс. немецких марок.

Как считают в МВД России, для предотвращения оттока российских капиталов за рубеж и их репатриации необходимо прежде всего создание благоприятного инвестиционного климата в России, обеспечение режима благоприятствования для тех, кто в течение длительного времени намерен вкладывать средства в реальный сектор экономики России. Кроме того, предотвращению оттока капи-

Как заявил принявший участие в брифинге начальник Межведомственного центра по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, генерал-майор милиции **Александр Михайленко**, в результате принятых после создания центра (в июне 1999 года) мер, в частности, за первые 4 месяца 2000 года удалось более чем в 2 раза увеличить количество выявленных преступлений, связанных с легализацией незаконных доходов. Всего за 4 месяца выявлено 677 таких преступлений. Для сравнения, сказал он, в 1999 году было выявлено 337 подобных преступлений.

По словам А. Михайленко, почти в 5 раз возросла доля этих преступлений, совершенных в крупных и особо крупных размерах. Таких преступлений за 4 месяца 2000 года зарегистрировано 321 (в 1999 году — 66).

Начальник МВЦ сообщил также, что на 46% увеличилось количество материалов, направленных в суд, и на 42% привлеченных к

уголовной ответственности лиц. В настоящее время, по его словам, центром организуется серия мероприятий по проверке деятельности фирм, созданных по поддельным документам. Кроме того, проводится проверка валютных операций свыше ста резидентов на предмет законности открытия ими счетов и источников средств приобретения имущества за рубежом на общую сумму около \$50 млн.

тала могли бы способствовать меры по ужесточению санкций за этот вид преступлений.

Представитель главного управления по борьбе с экономическими преступлениями оптимистично смотрит на ситуацию по борьбе с вывозом капитала за рубеж. Он полагает, что уже в самое ближайшее время она будет меняться в положительную сторону в интересах государства.

ВЫПУСК ТКАНЕЙ И ТРИКОТАЖА В 1-м КВАРТАЛЕ ВОЗРОС ВДВОЕ

Выпуск тканей в России в 1-м квартале, по оценке экспертов Минэкономики РФ, увеличился более чем на 56% к аналогичному периоду прошлого года.

Трикотажных изделий, по предварительной оценке, выпущено на 51% больше, чем в 1-м квартале 1999 года, а выпуск обуви увеличился почти на 19%.

Как утверждают эксперты, общий объем производства продукции легкой промышленности в 1-м квартале, по оценке, возрос к аналогичному периоду 1999 года на 40%.

В январе общий объем производства в легкой промышленности в физическом исчислении возрос к уровню янва-

ря предыдущего года на 64,8%.

Существенное увеличение производства связано с продолжающимися процессами импортозамещения и переориентацией спроса внутреннего рынка на отечественную продукцию. Кроме того, сказывается реализация мер государственной поддержки по улучшению сырьевого обеспечения предприятий отрасли, отметили в Минэкономике.

Как полагают эксперты министерства, влияние этих факторов в ближайшие месяцы сохранится и будет способствовать наращиванию производства во всех подотраслях легкой промышленности.

РОССИЯ В ЯНВАРЕ-МАЕ НА 14,9% УВЕЛИЧИЛА ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Российские машиностроительные и металлообрабатывающие предприятия в январе-мае 2000 года увеличили производство продукции на 14,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Рост объемов производства в машиностроении и металлообработке в мае 2000 г. составил 17,8% по отношению к маю прошлого года.

По отношению к апрелю текущего года майский результат снизился на 6,5%, но это является «ежегодным результатом большого количества праздничных дней в мае».

Согласно сообщению Минэкономики, в январе-мае выпущено 396 тысяч легковых автомобилей, что на 0,6% больше, чем за аналогичный период 1999 г. За май текущего года легковых авто выпущено на 2,3% меньше, чем в соответствующем месяце прошлого года, и на 7,7% меньше, чем в апреле текущего.

Тракторов в январе-мае выпущено 75000 единиц, что на 57% больше, чем за аналогичный период 1999 г. По отношению к апрелю текущего года производство тракторов увеличилось в мае на 6,9%. Пассажирских вагонов за 5 месяцев выпущено 311 штук, что на 28% больше, чем за январь-май 1999 г. За май текущего года пассажирских вагонов выпущено на 52,4% больше, чем в соответствующем месяце прошлого года, и на 1,5% меньше, чем в апреле текущего.

Металлорежущих станков в январе-мае 2000 г. выпущено 3700 единиц, что на 12,5% больше, чем за аналогичный период 1999 г. По отношению к маю прошлого года снижение производства составило 9,2%, а к апрелю текущего — на 10,8%.

Производство автобусов по отношению к январю-маю 1999 г. за соответствующий период 2000 г. сократилось на 8,4% и составило 21200 единиц. Тем не менее в мае рост объемов производства автобусов составил 31,8% по отношению к маю 1999 г. и 0,7% — к апрелю текущего.



ПРЕДПРИЯТИЯ АССОЦИАЦИИ "ГРУППА ФОКС" УВЕЛИЧАТ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ ДО \$75 МЛН.

Предприятия, входящие в ассоциацию региональных промышленников "Группа Фокс", намереваются в 2000 году увеличить выпуск продукции до \$75 млн. (в 1999 г. объем составил около \$45 млн.).

Об этом сообщил Александр Риммер, гендиректор ассоциации, объединяющей ряд предприятий целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности.

По его словам, отчасти рост объемов будет достигнут за счет развития и реконструкции предприятий. В частности, в 2000 году значительные средства будут направлены на обновление оборудования и технологий в ООО "Соколдрев", ОАО "Сокольский ЦБК" (г.Сокол, Вологодская обл.), ООО "Мебельная фирма "Прогресс" (г.Вологда) и в ОАО "Тульские бумажные промышленники".

Как утверждает А.Риммер, в "Тулабумпроме" только в этом году смонтировано 6 новых линий для изготовления тетрадей, установка которых позволит вдвое увеличить в 2000 году объем производства этого вида продукции. "Причем все линии отечественные, изготовленные на Рыбинском "Полиграфмаше", — подчеркнул он.

Гендиректор отметил, что "более половины привлекаемых ассоциацией инвестиций иностранные (из Польши, Италии, Кипра), а основные инвесторы из числа деловых партнеров, которые либо покупают продукцию, либо осуществляют определенные поставки для предприятий, входящих в "Группу Фокс". Кроме того, в настоящее время ассоциация ведет переговоры с ЕБРР о предоставлении кредита в \$24 млн. на реконструкцию производства на Сокольском ЦБК.

По словам А.Риммера, "предприятия ассоциации имеют стабильное будущее". "Во-первых, мы не зависим от поставщиков, поскольку построили вертикальную производственно-технологическую цепочку — от добычи сырья до продажи готового продукта, во-вторых, нашли собственную нишу сбыта продукции и в России, и за рубежом", — пояснил он. "В частности, мебель, производимая на нашем "Прогрессе", пользуется хорошим спросом на российском рынке, а мебельный шит "Соколдрев" поставляет на экспорт", — уточнил А.Риммер.

В составе "Группы Фокс" в настоящее время более 10 предприятий, в том числе ООО Производственное лесозаготовительное объединение "Монзалес", ООО "ДОК-1", ООО "Мебельная фирма "Прогресс", ООО "Соколдрев", ООО "Вологдадрев", ОАО "Сокольский ЦБК" (все в Вологодской обл.), ОАО "Тулабумпром" (г.Тула), ЗАО "Компо Вуд" (г.Подольск, Московская обл.).

Правительственная комиссия принимает решение

О ПОВЫШЕНИИ

ЭКСПОРТНЫХ ПОШЛИН на нефть и мазут

Комиссия правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике приняла решение об увеличении с 1 августа экспортных пошлин на нефть и мазут.

Об этом сообщил журналистам вице-премьер РФ Виктор Христенко.

По словам В. Христенко, экспортная пошлина на нефть может быть повышена с 20 до 27 евро за тонну. При этом вице-премьер отметил, что в случае, если до конца июня цены на нефть на мировом рынке превысят отметку в 29 долларов за баррель, экспортная пошлина на нефть будет увеличена с 1 августа до 34 евро за тонну.

Экспортная пошлина на мазут с 1 августа будет увеличена с 12 до 20 евро за тонну, сообщил также В. Христенко.

Таким образом, по словам вице-премьера, постановление правительства РФ об увеличении экспортных пошлин на нефть и мазут должно быть опубликовано в «Российской газете» 1 июля.

В. Христенко также сообщил, что на заседании комиссии было принято решение сохранить на действующем уровне ставку экспортной пошлины на сжиженный газ, которая по-прежнему будет составлять 40 евро за тонну.

Отвечая на вопросы журналистов, В. Христенко отметил, что правительство РФ выступает против введения запретительных пошлин на нефтепродукты. Вице-премьер сообщил, что эта позиция будет сохранена в топливном балансе страны, который, как ожидается, будет рассмотрен в Доме правительства до конца этой недели.

Проект этого документа, отметил В. Христенко, в частности, регулирует вопрос о поставках энергоносителей на внутренний рынок. «Мы придерживаемся

позиции, что внутренние поставки нефтепродуктов должны быть более рентабельны, чем внешние», — сказал вице-премьер. В связи с этим он добавил, что 1 июля истекает срок действия постановления правительства, устанавливающего для нефтяных компаний задания на поставки нефтепродуктов на внутренний рынок.

Вице-премьер высказал мнение, что увеличение экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты не повлечет за собой рост цен на внутреннем рынке.

В. Христенко также заметил, что пропускная способность трубопроводов по прокачке нефти из России оценивается в 120-130 млн. тонн в год, и этот лимит четко распределен между нефтяными компаниями.

В. Христенко заявил журналистам, что в ближайшее время правительство РФ не планирует устанавливать шкалу взимания экспортных пошлин на нефтепродукты по аналогии с уже установленной шкалой взимания экспортных пошлин на нефть. «Это вряд ли понадобится, так как цены на нефтепродукты зависят от сезонного фактора», — заметил В. Христенко.

По его словам, в течение ближайших двух недель правительство РФ планирует разработать проект решения по строительству Балтийской трубопроводной системы (БТС).

Состоявшееся в понедельник заседание комиссии по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике в последний раз прошло под руководством вице-премьера РФ В. Христенко. Он отметил, что согласно документу о распределении обязанностей между вице-премьерами эту комиссию должен теперь возглавить вице-премьер РФ Алексей Кудрин.

МПС РОССИИ С 1 АВГУСТА НА 26,1% ПОВЫСИТ ТАРИФЫ НА ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

МПС России с 1 августа на 26,1% повысит тарифы на внутрироссийские грузовые перевозки, заявил на расширенном заседании коллегии МПС министр путей сообщения России Николай Аксененко.

Он отметил, что это решение было согласовано с правлением Министерства по антимонопольной политике (МАП).

По словам министра, повышение тарифов на внутрироссийские грузовые перевозки тем не менее составит лишь 50% от общего индекса роста цен в России с начала года.

Н. Аксененко подчеркнул, что, по прогнозам МПС, убытки отрасли в 2000 году от пассажирских перевозок составят около 33 млрд. рублей. Свыше 70% этих убытков, пояснил министр, «ложатся тяжелым бременем» на грузовые перевозки в связи с тем, что федеральный бюджет и региональные бюджеты не возмещают эти убытки.

В связи с этим Н. Аксененко, обращаясь к участвующим в работе коллегии руководителям регионов, сообщил, что МПС также рассматривает вопрос повышения тарифов на пассажирские перевозки. При этом министр отметил, что в МПС пока «не принято решение о конкретных цифрах повышения тарифов на пассажирские перевозки в дальнем и пригородном сообщении». По его словам, эти цифры еще будут уточняться в течение июля-августа, но к концу сентября «такое решение будет принято».

Н. Аксененко подчеркнул, что в настоящее время МПС проводит большую работу по модернизации системы железных дорог России, и на эту работу отрасли понадобится около двух лет. После этого, сказал министр, МПС планирует «открыть новую длительную паузу по сдерживанию тарифов на одном уровне».

ЕБРР ПРЕДОСТАВЛЯЕТ «СЕВЕРСТАЛИ» КРЕДИТ В \$35 МЛН.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и АО «Северсталь» (г.Череповец, Вологодская обл.), крупнейший в РФ производитель стали и проката, подписали договор о предоставлении меткомбинату товарного револьверного кредита в размере \$35 млн.

Как сообщается в пресс-релизе ЕБРР, целью кредита является обеспечение более эффективного предэкспортного финансирования меткомбината. В частности, средства кредита пойдут на оплату сырья, электроэнергии и услуг, связанных с производственными процессами.

Как отмечает глава представительства ЕБРР в РФ Драгица Пилипович-Чаффи (Dragica Piliovic-Chaffey), «мы рады сотрудничать с «Северсталью». Кроме того, по ее словам, «банк и в дальнейшем будет помогать российским предприятиям, которые ясно и эффективно формулируют стратегию своего развития».

Как уточнил на церемонии подписания договора гендиректор АО «Северсталь» Алексей Мордашов, срок действия кредита в целом составит 3 года. Кредит будет использован на финансирование производственной программы и позволит предприятию закрыть основные потребности в краткосрочном кредитовании по оптимальным процентным ставкам.

По словам гендиректора, использование кредита поможет компании уже сегодня высвободить

средства и направить собственные финансовые ресурсы на осуществление реконструкции стана-5000, недавно приобретенного «Северсталью» у АО «Ижорские заводы». Всего объем инвестиционных проектов «Северстали» в ближайшие 3-4 года составит около \$300 млн.

В 1999 году прибыль от реализации продукции «Северстали», рассчитанная по стандартам International Accounting Standards (IAS), составила порядка \$300 млн., выручка от реализации продукции достигла \$1,46 млрд. «Северсталь» увеличила в 1999 году по сравнению с 1998 годом производство металлопроката на 6,1%, до 7,844 млн. тонн.

Уставный капитал АО «Северсталь» составляет 5,518 млн. рублей и разделен на 22 млн. 74 тыс. 192 обыкновенные акции номинальной стоимостью 0,25 рубля. Более 70% акций АО контролируется представителями менеджмента АО.



АО «НОВОРОССИЙСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ» ЗАВЕРШИЛО 1999 ГОД С ЧИСТОЙ ПРИБЫЛЬЮ СВЫШЕ 1,6 МЛРД. РУБЛЕЙ

Чистая прибыль АО «Новороссийский морской торговый порт» (НМТП) по итогам 1999 года составила 1 млрд. 685 млн. 288 тыс. рублей, что более чем вдвое превышает аналогичный показатель предыдущего года (721 млн. 228 тыс.).

Об этом сообщил на пресс-конференции в Москве президент инвестиционно-банковской группы «НИКойл» (финансовый консультант НМТП) Николай Цветков.

По его словам, по итогам работы в прошлом году акционеры АО получают дивиденды в размере 8 рублей на 1 акцию.

Для повышения инвестиционной привлекательности НМТП планируется осуществить дополнительную эмиссию акций на сумму 275 млн. рублей, сообщил Н. Цветков. При этом часть средств в объеме 192 млн. 598 тыс. рублей пойдет на увеличение уставного капитала АО (сейчас уставный капитал порта составляет 211 тыс. 414 рублей). 19,2 млрд. акций будут пропорционально распределены между акционерами АО.

Оставшиеся средства АО направит на реализацию проектов выпуска рублевых корпоративных облигаций НМТП и американских депозитарных расписок, сообщил Н. Цветков. Размещение этих ценных бумаг будет осуществлено до конца текущего года в том случае, если ситуация на финансовых рынках страны будет достаточно стабильной, отметил он.

В настоящее время физическим лицам — акционерам НМТП — принадлежит 18,5% акций, юридическим лицам — 61,5%, государству — 20% акций. По словам представителя «НИКойла», прибыль НМТП за прошлый год составила 25% от прибыли всех российских морских портов. При этом порт является одним из основных налогоплательщиков Краснодарского края и перечислил в бюджет в прошлом году более 1 млрд. рублей.

В 1999 году НМТП переработал 47,5 млн. тонн грузов, в том числе нефти. На Новороссийск приходится 67% морского нефтеэкспорта РФ и 30% от общего объема экспорта нефти из России.

Как сообщалось на пресс-конференции, в целях соответствия высоким международным стандартам отчетности акционеры порта выбрали в качестве аудитора на 2000 год компанию Arthur Andersen.



3 Международная специализированная выставка

10-13

ОКТАБРЯ

2000 г.

Киев.
Национальный
комплекс
"Экспоцентр
Украины"
(бывшая
ВДНХ)

ТРАНСПОРТ
+
ЛОГИСТИКА

2000

ОРГАНИЗАТОРЫ:



Министерство
транспорта
Украины
Государственный
комитет
промышленной
политики Украины



Компания
«АВТОЭКСПО»



**Новейшие транспортные средства, транспортные услуги,
инфраструктура и оборудование**

За информацией и заявками на участие обращайтесь в компанию

АВТОЭКСПО

Тел.: +38 (044) 239-27-10, 239-27-04, 239-27-05

Факс: +38 (044) 239-27-15

E-mail: ae@upi.com.ua <http://www.autoexpo.relc.com>

Украина, 04176 Киев, ул. Электриков, 29-А
Украинский промышленно-инвестиционный концерн

Автобусный экспресс-маршрут от станции метро «Дворец «Украина»

Объединенная редакция

"Морские вести России"

подготовит и издаст для Вас:

- **буклеты, календари**
(настенные, настольные, деловые
(ежеквартальники), карманные)
- **юбилейные и деловые**
книги, брошюры и т.п.
- **любую сувенирную**
(именную) продукцию

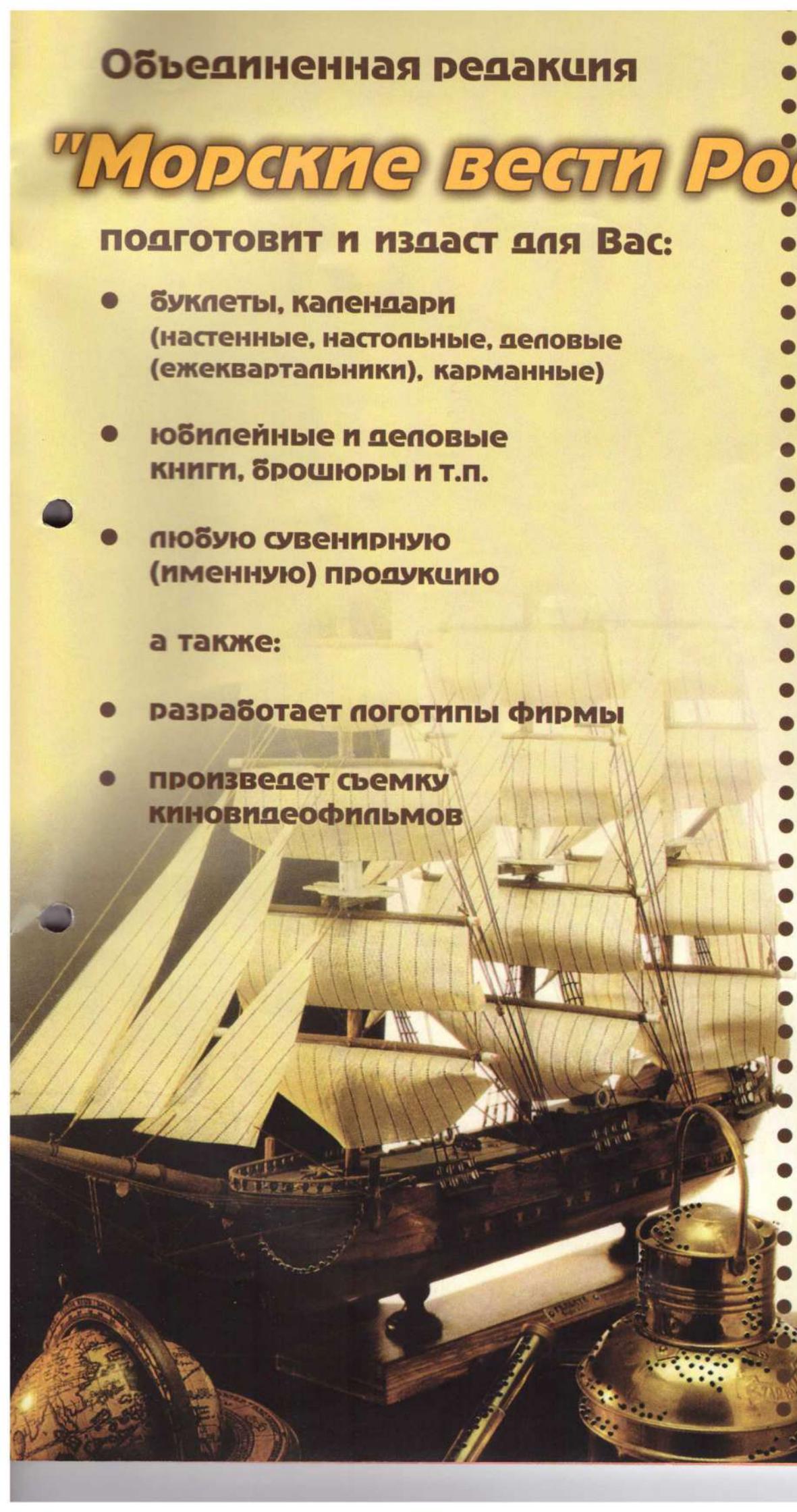
а также:

- **разработает логотипы фирмы**
- **произведет съемку**
киновидеофильмов

НАШИ КООРДИНАТЫ:

103775, Москва, ул. Петровка, д. 3/6.

Тел./факс: (095) 927-8668, 921-3004; тел.: (095) 927-8939.



ГАЗЕТА "МОРСКИЕ ВЕСТИ РОССИИ"

Издание Союза российских судовладельцев.
Стоимость подписки на 2000 год:
Россия* — 330 руб., страны СНГ — \$50, зарубежные — \$190.
Тираж — 10000 экз.
Контактный телефон Союза российских судовладельцев: (095) 241-56-75.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2000 г.:
для России — 32565, для СНГ — 33107,
годовой для России — 33227.



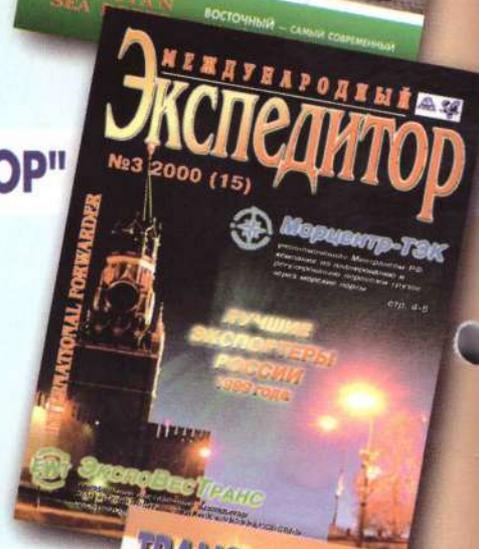
ЖУРНАЛ "МОРСКИЕ ПОРТЫ РОССИИ"

Издание Ассоциации морских портов.
Стоимость подписки на 2000 год:
Россия* — 420 руб., страны СНГ — \$80, зарубежные — \$210.
Тираж — 5000 экз.
Контактный телефон Ассоциации:
(812) 325-60-69.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2000 г.:
для России — 47766, для СНГ — 47966,
годовой для России — 79194.



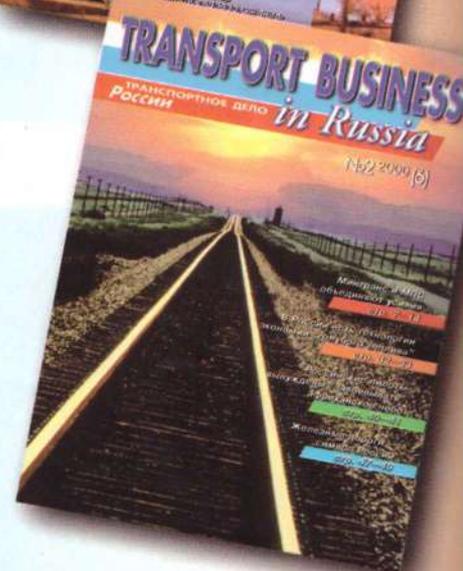
ЖУРНАЛ "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР"

Издание Российской Ассоциации международных экспедиторов.
Стоимость подписки на 2000 год:
Россия* — 350 руб., страны СНГ — \$75, зарубежные — \$185.
Тираж — 5000 экземпляров.
Контактный телефон Ассоциации:
(095) 430-85-06.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2000 г.:
для России — 47767, для СНГ — 47967,
годовой для России — 79196.



ЖУРНАЛ "ТРАНСПОРТНЫЙ БИЗНЕС РОССИИ"

Издание транспортных ведомств и союзов России.
Стоимость подписки на 2000 год:
Россия — 360 руб., страны СНГ — \$70, зарубежные — \$180.
Тираж — 5000 экз.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2000 г.:
для России — 47964, для СНГ — 47965,
годовой для России — 79197.



* Для России цена указана на II полугодие 2000 года.