

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР



№6 2000 (18)

Российской ассоциации
международных
экспедиторов —
10 лет

Валерий АЛИСЕЙЧИК,
президент РАМЭ:

*Поздравляю всех членов РАМЭ
с нашим юбилеем,
новым 2001 годом,
новым XXI веком
и новым III тысячелетием!*

*Желаю всем новых успехов
и дальнейшего взаимовыгодного
сотрудничества!*

*Только вместе мы достигнем
процветания и достойного места
экспедиторского дела в России!*

INTERNATIONAL FORWARDER





МУЛЬТИМОДАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ

ЮниТранс

ООО "МТК "ЮниТранс" — крупнейшая экспедиторская компания в России.

Член Российской ассоциации международных экспедиторов (РАМЭ),
Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА).

Мы осуществляем перевозки по территории России, государств-участников СНГ,
стран Балтии, Европы и Азии.

Средний ежемесячный объем перевозимых грузов — около 3 млн. тонн.

Нашими клиентами являются крупные промышленные предприятия России.
Основная специализация компании — перевозка цветных и черных металлов, угля, нефти,
нефтепродуктов.

Мы уделяем большое внимание внедрению передовых информационных технологий, позволяющих
оптимизировать все звенья технологических процессов компании, отслеживать прохождение грузов,
оптимизировать финансовые процессы. Компания использует собственную
информационно-расчетную систему "Перевозки".

Главная задача компании
в новом 2001 году —

создание максимально оптимизированной,
высокотехнологичной и четко
выстроенной структуры
доставки грузов наших
клиентов "от двери
до двери".



MULTIMODAL TRANSPORTATION COMPANY

UniTrans

103064, г. Москва, Малый Казенный переулок, д. 14, стр. 1

Тел.: (095) 788 0657, факс: (095) 788 0659

www.utrans.ru; E-mail: info@utrans.ru



Максим ЛИКСУТОВ,
президент компании "МТК "ЮниТранс"

ООО "МТК "ЮниТранс" работает на российском рынке экспедиторских услуг достаточно недавно — с октября 1999 года, и сегодня является уже одной из самых известных компаний в России, занимающихся железнодорожными перевозками грузов. Осуществляет транспортировку грузов как по территории России, так и по дорогам всех государств, входящих в СНГ, а также многих стран Балтии, Европы и Азии.

"МТК "ЮниТранс" вступила в Российскую ассоциацию международных экспедиторов (РАМЭ) в 2000 году — в год 10-летнего юбилея ассоциации.

РОССИЙСКИЕ ЭКСПЕДИТОРЫ В XXI ВЕКЕ ВСЕ ВОПРОСЫ ДОЛЖНЫ РЕШАТЬ СООБЩА

В первую очередь компания "МТК "ЮниТранс" известна как одна из крупнейших грузо-перевозчиков черных и цветных металлов, а также угля, нефти и нефтепродуктов. Объемы наших перевозок неуклонно растут, что свидетельствует о динамичном развитии компании. Судите сами — если в четвертом квартале 1999 года, то есть в самом начале нашей деятельности, общий объем наших грузоперевозок составил чуть более 2 миллионов тонн грузов, то сегодня мы перевозим около 3 миллионов тонн грузов каждый месяц.

За время своей деятельности "МТК "ЮниТранс" накопила разносторонний опыт в области организации перевозок грузов в международном сообщении. В своей работе мы используем все самые современные информационные технологии учета и контроля грузоперевозок, без которых сегодня, по-моему, просто немыслима работа ни одной серьезной экспедиторской компании, стремящейся занять и удержать за собой достойное место на этом рынке. Кстати, именно с этой целью — во всем соответствовать деловому образу, если так можно выразиться, "идеального" экспедитора XXI века — "МТК "ЮниТранс" недавно стала членом РАМЭ. **Членство в РАМЭ — это нечто вроде общепризнанного "знака качества" в нашем деле, который обязательно привлечет к "МТК "ЮниТранс" новых клиентов, а также повысит потенциальный партнерский интерес к нашей компании и со стороны многих экспедиторов, занимающихся грузоперевозками на других видах транспорта.**

По словам вице-президента "МТК "ЮниТранс" **Алексея Смирнова**, вступление в РАМЭ открыло перед компанией множество новых перспектив: "В первую очередь, членство в ассоциации отныне позволяет "МТК "ЮниТранс" вступить и во всемирную организацию экспедиторов ФИАТА, то есть в глазах крупных мировых заказчиков транспортно-экспедиторских услуг, и в первую очередь непосредственно грузовладельцев, обрести статус международного мультимодального транспортного оператора, признанного и известного на зарубежном экспедиторском рынке.

Кроме того, современный цивилизованный бизнес автоматически предполагает в том числе и постоянный информационный обмен между деловыми людьми, занимающимися каким-то общим видом деятельности. **Экспедиторы должны постоянно контактировать друг с другом, обсуждать состояние рынка, вовремя узнавать и получать необходимые нормативные и законодательные акты, регламентирующие работу нашей отрасли.** В конце концов, мы сами просто обязаны принимать активное участие в разработке подобных документов, и в первую очередь в подготовке основного закона о транспортно-экспедиторской деятельности. В нашем вступлении в РАМЭ есть и еще один немаловажный аспект. Новейшие мировые теории ведения бизнеса предполагают, что, вне зависимости от состояния дел на рынке и в отрасли, самым фундаментальным и неисчерпаемым конкурентным преимуществом любой компании всегда остаются ее человеческие ресурсы. Такого же мнения придерживаемся и мы в "МТК "ЮниТранс" — **именно кадры всегда будут главным достоянием любой компании, занимающейся экспедиторским бизнесом.** У нас работают высококлассные специалисты, имеющие высшее специальное образование и большой опыт. И мы с помощью РАМЭ хотели бы предоставить им возможность постоянно повышать свой профессиональный уровень, подключиться к системе ее транспортно-экспедиторского образования, чтобы в перспективе все наши сотрудники имели бы в личных делах международные дипломы экспедиторов, выдаваемые ФИАТА".

Российская ассоциация международных экспедиторов, безусловно, существенно помогает экспедиторам решать все вопросы, возникающие при общении и с Министерством путей сообщения, и с железными дорогами, и с портами, и со всеми заинтересованными сторонами, вовлеченными в процесс грузоперевозок. В числе конкретных проблем, которые любому экспедитору трудно было бы решить в одиночку, можно выделить, например, следующую. Экспедиторские компании сегодня не имеют права заключать договоры на централизованные расчеты одновременно и с Министерством путей сообщения, и с железными дорогами. Это значительно ущемляет интересы, в том числе и "МТК "ЮниТранс", которая, будучи динамично развивающейся компанией, хотела бы иметь больше простора для маневра в регионах. Очевидно, что в будущем только совокупные усилия всех экспедиторов, объединенных под эгидой РАМЭ, могут изменить эту ситуацию к лучшему.

Кроме того, в последнее время происходят изменения в целом всей технологии взаимодействия железных дорог и Центром фирменного транспортного обслуживания МПС. Все большие объемы информации отправляются в электронном виде. Однако из-за некоторого несовершенства систем связи и передачи данных информация часто задерживается, что в результате приводит к задержкам и перебоям в процессе отправления и контроля за прохождением грузов, за которые перед грузоотправителем ответственность несет именно компания-экспедитор. Думается, что и в этом случае без настоячивых усилий всех экспедиторских компаний, объединенных в РАМЭ, процесс "обкатки" новых информационных технологий на российских железных дорогах вряд ли пойдет быстрее.

Очень многие проблемы как на внутреннем, так и на международном рынках, с которыми сталкивается сегодня российский экспедитор, упираются в отсутствие в нашей стране конкретного закона о транспортно-экспедиторской деятельности, о котором уже говорилось выше. Положения о транспортной экспедиции можно встретить в одной главе Гражданского кодекса РФ (только 8 статей!), однако и там постоянно присутствуют ссылки на то, что отношения между экспедитором и его клиентом должны регулироваться специальным законодательством, которого в России пока не существует. Одновременно с этим за последние десять лет на свет появилась масса отдельных нормативных актов (часто противоречащих друг другу), касающихся взаимоотношений между государственными железными дорогами, с одной стороны, и грузоотправителями и грузополучателями – с другой. В результате государство иногда приравнивает экспедиторов к грузоотправителям, навязывая первым совершенно ненужную дополнительную ответственность, что в корне противоречит всем международным нормам о статусе экспедитора.

Для компании "МТК "ЮниТранс" 2000 год стал годом становления. У нас появились свои устоявшиеся традиции, своя корпоративная этика. Все цели, которые наша компания ставила перед собой в самом начале – создание оригинальной стратегии, поиск опытных специалистов, разработка современных информационных технологий, формирование клиентской базы, – нами достигнуты. На сегодняшний день аудит "МТК "ЮниТранс" осуществляет компания-специалист мирового уровня "PriceWaterhouseCoopers", а стратегическим консультантом является входящая в пять крупнейших в мире консультантов компания "AT Kearney". В новый, 2001 год "МТК "ЮниТранс" входит полностью подготовленной, и в наше будущее мы все смотрим с оптимизмом. Мы вышли на стратегический простор – теперь перед нами стоят глобальные задачи дальнейшего развития, превращения "МТК "ЮниТранс" в мощную мультимодальную компанию международного уровня, готовую доставить любой груз с континента на континент любыми видами транспорта "от двери до двери".

Нам хочется верить, что следующий век станет для всех профессионалов нашего бизнеса веком консолидации и процветания. Наше искреннее желание – общаться с коллегами "по цеху" как можно чаще, обмениваться опытом и информацией, помогать друг другу и словом, и делом. На пороге нового тысячелетия "МТК "ЮниТранс" от всей души поздравляет всех российских экспедиторов, и в первую очередь руководство и всех членов Российской ассоциации международных экспедиторов, а также своих клиентов и партнеров, в числе которых компании АО "Русский алюминий", ОАО ХК "Кузбассразрезуголь", ОАО УК "Южный Кузбасс", ОАО "Кузнецкий металлургический комбинат", ОАО "Западно-Сибирский металлургический комбинат", ОАО "Мечел", АО "Нижнетагильский металлургический комбинат", ОАО "Азот" (Кемерово), ОАО "Востокгазпром" и многие другие, с Новым годом и Рождеством и желает успеха их бизнесу, счастья и здоровья им самим и их родным и близким. Мы верим в то, что третье тысячелетие принесет всем нам удачу!

По мнению начальника юридического отдела компании Ольги Никитиной, закон о транспортно-экспедиторской деятельности "...должен в первую очередь содержать в себе четкое определение статуса и взаимоотношений экспедитора и перевозчика – владельца транспортных средств, особенно с учетом того, что в России в роли перевозчика фактически выступает государство. Необходимо дать строгие и конкретные определения (самостоятельный вид деятельности или посредничество), что считается экспедируемым товаром, как соотносятся понятия "экспедитор", "грузоотправитель", "грузополучатель", "перевозчик" и т. д. Причем все эти определения должны быть увязаны не только друг с другом, но и с уже созданными на этом рынке конкретными условиями и правоотношениями. Все ранее принятые подзаконные акты следует привести в соответствие с новым законом, иначе в отрасли может возникнуть невообразимая путаница, которая практически парализует всю деятельность экспедиторских компаний. Особое внимание следует уделить границам ответственности экспедиторов – как перед перевозчиком, так и по отношению к клиенту/заказчику услуг. Сегодня экспедиторы несут ответственность перед своими клиентами исключительно в рамках общегражданских норм, руководствуясь в своей деятельности конкретными договорами, вся огромная масса российских законов никак не закрепляет специальные, соответствующие международно-правовой практике формы ответственности экспедиторов. Такая ситуация приводит к возникновению огромного количества взаимных претензий. Ближайший пример здесь – давно наболевшая проблема оплаты простоя экспедируемых грузов на пограничных переходах российских железных дорог при транзитных грузоперевозках. Согласно действующему Уставу российских железных дорог (принятому в 1997 году) оплачивать простой обязаны грузоотправитель и грузополучатель, однако в реальности, из-за отсутствия соответствующего международного нормам закона и механизма взыскания названных расходов с грузовладельцев, все российские экспедиторы сегодня вынуждены платить за такие простои из своего кармана, руководствуясь сомнительными договорами об увеличении объема ответственности.

Хочется также отметить, что в свое время Российская ассоциация международных экспедиторов разработала и выдвинула на обсуждение в качестве базы для написания нового закона "Условия деятельности российских международных экспедиторов". Хочется верить, что новый закон действительно будет составлен с учетом всех мнений непосредственно тех специалистов, кто в наши дни практически занимается экспедиторским делом".

К ЭКСПЕДИТОРАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Как показывает многолетняя мировая практика, деятельность экспедиторов осуществляется настолько эффективно, насколько они тесно сплочены между собой. От этой сплоченности напрямую зависят состояние и развитие экономики любой страны, и особенно внешней торговли. Эта истина подтверждается тем фактом, что с помощью экспедиторов осуществляется более 3/4 мирового грузооборота и почти вся внешняя торговля. Последнее важно и ценно еще и потому, что во внешней торговле приходится решать не только многогранные транспортные вопросы, но многосложный приходится прилагать к решению проблем, связанных с таможенным оформлением, консульскими услугами, карантинным, фитосанитарным контролем и т.д. и т.п.

Не столь обширный, но весьма объемный перечень подобных вопросов решается экспедиторами также при осуществлении внутренних перевозок, особенно при использовании различных видов транспорта.

Коренные изменения в экономической политике России с конца 80-х годов минувшего столетия привели к образованию конгломерата экспедиторских организаций различных форм собственности, самостоятельно определяющих свою хозяйственную политику. Понимая, что решать производственные вопросы и профессионально защищать свои интересы на государственном и международном уровне в одиночку практически невозможно, экспедиторские организации начали объединяться в ассоциации с возложением на исполнительные органы ассоциаций задач представления и защиты их интересов в государственных и международных организациях и учреждениях. Решение вопросов информационно-консультационного характера,

обучения и повышения квалификации экспедиторов также относится к приоритетным задачам деятельности экспедиторских ассоциаций.

В 1990 году была учреждена Российская ассоциация международных экспедиторов (РАМЭ), в 1994 году — Межрегиональная ассоциация экспедиторов (МАЭ) и в 1998 году — Национальная ассоциация экспедиторов (НАЭ). Эти ассоциации проделали за минувшие годы, безусловно, полезную работу, что неоднократно отмечали многочисленные представители транспортного и экспедиторского комплексов страны.

Высокую оценку давали руководители Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) г-да Келехер, Дамани и Гиллеспи деятельности Российской ассоциации международных экспедиторов, официального представителя России в ФИАТА, во время их посещений ассоциации в 1998, 1999 и 2000 годах.

Однако в последние годы становится все более очевидным, что параллельное существование в стране нескольких ассоциаций, решающих одни и те же задачи, является не только нерациональным, но и оказывает негативное влияние на конкурентоспособность российских экспедиторов и наносит этой сфере деятельности существенный ущерб. Принимая во внимание это обстоятельство, а также стремясь к созданию благоприятных условий для российских экспедиторов, Российская ассоциация международных экспедиторов совместно с Межрегиональной ассоциацией экспедиторов выступила с инициативой объединения всех

экспедиторских ассоциаций в единую Российскую ассоциацию экспедиторов (РАЭ).

Отрадно отметить, что идея создания РАЭ была одобрена и нашла всестороннюю поддержку у руководства Министерства транспорта и лично у министра транспорта **Сергея Отговича Франка**. Особую заботу и содействие в реализации этой идеи проявила Торгово-промышленная палата России, понимание и одобрение были продемонстрированы со стороны руководства Министерства экономического развития и торговли России и Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. При этом РАМЭ предложила свои организационные возможности в качестве базы этого объединения. Такое объединение устранит параллелизм в работе, избавит ассоциации от ненужной конкуренции, объединит их интеллектуальные, материальные и иные возможности во благо успешного развития транспортно-экспедиторского комплекса страны, переживающего в настоящее время не лучшие времена. Это объединение даст возможность, по нашему твердому убеждению, создать прочную нормативно-правовую основу для экспедиторской деятельности, принять высокоэффективные Генеральные экспедиторские условия и позволит, наконец, создать цивилизованную тарифную политику на всех видах транспорта.

Мы надеемся, что российские экспедиторы с пониманием отнесутся к данному решению и окажут ему всемерную поддержку.

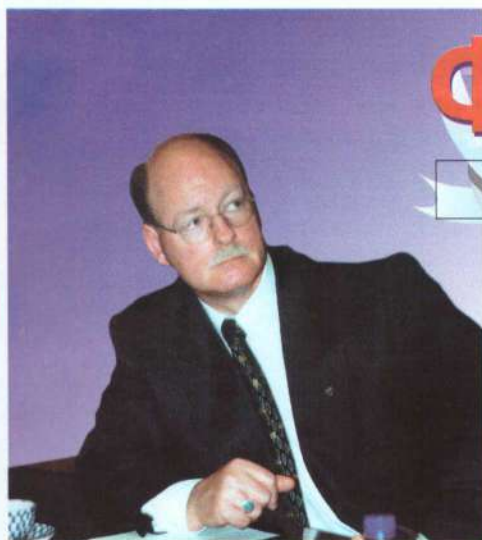
В.И. АЛИСЕЙЧИК,
президент РАМЭ

В.С. ЖИНКИН,
президент МАЭ

Е.М. САРБАЕВ,
президент НАЭ

ФИАТА в МОСКВЕ

• В новое время — с новыми информационными технологиями



На приеме по случаю юбилея РАМЭ президент ФИАТА заметил, что годовщина, которую отмечает сегодня ассоциация, не столь велика по сравнению с той, которую недавно отмечала ФИАТА в Роттердаме, — 100-летие образования Европейской ассоциации экспедиторов. Тем не менее эта дата означает немало.

«Первые несколько лет деятельности являются критическими для любой организации. Однако, — отметил К. Гилеспи, — РАМЭ может гордиться этими десятью годами, так как даже за этот короткий срок ее организаторы добились признания не только в России, но и на международном уровне. И все это благодаря кропотливой работе и приложению немалых усилий дирекции РАМЭ и ее членов. Без сомнения, их участие является решающим и определяет, насколько дееспособна и сильна сама ассоциация.

Рассматривая эти критерии, ФИАТА все больше убеждается в том, что в России действительно сильные ассоциации.»

Далее г-н К. Гилеспи сказал:

«ФИАТА сегодня как никогда нуждается в поддержке своих членов и их конструктивном участии в реализации новых проектов. Ожидать этого можно только тогда, если осуществляется их адекватное обслуживание. В этой связи хотелось бы обратить внимание на ряд моментов в деятельности ФИАТА, что ею было сделано в последние годы.

По результатам недавней аудиторской проверки ФИАТА стало ясно, что национальные члены нуждаются в улучшении связи с федерацией и доступе к информации.

Не имеет смысла комментировать, какую роль играет сегодня всемирная сеть в нашей жизни и особенно в коммерческой деятельности. Первые шаги внедрения проекта ФИАТА-Интернет сделал директор ФИАТА Марк Сангалетти, а затем и я.

ФИАТА не может ждать, когда информационную нишу в этой области займет кто-то вместо нас. Мы должны занять лидирующую роль и этим подтолк-

По случаю 10-летия образования Российской ассоциации международных экспедиторов в Москве с визитом с 20 по 22 ноября 2000 г. находились президент ФИАТА Кристофер Гилеспи и управляющий секретариатом ФИАТА Керстен Оль. Во время пребывания в Москве делегация провела ряд встреч с представителями некоторых министерств и ведомств, в том числе министром транспорта России Сергеем Франком. На этой встрече г-н Кристофер Гилеспи рассказал министру о планах ФИАТА по развитию экспедиторского рынка в России, а министр в свою очередь ознакомил членов делегации ФИАТА с проектами развития системы международных транспортных коридоров, проходящих по территории Рос-

нужны наших членов для их же блага. Вместе с тем проект по внедрению Интернет-технологий — лишь маленький шаг в направлении глобальной информатизации экспедиторской области. Основная его часть будет представлена уже в качестве рабочей системы на весенней сессии секретариата ФИАТА.

Существуют два неоспоримых преимущества этой системы: электронная почта и возможности Интернета. Оба они являются решающим толчком для развития нашей сферы деятельности. Кроме того, система даст возможность ФИАТА публиковать информацию на своем сайте, доступ к которой будет защищен паролем.

Приведу только два примера:

Список членов ассоциации. В настоящее время сведения о членстве в ФИАТА обновляются один раз в год. Как правило информация о новых членах рассылается обычной почтой через журнал «FIATA REVIEW», который выходит шесть раз в год. После того, как будет введена в действие новая система, список новых членов или изменения в нем будут немедленно отражены на Интернет-сайте ФИАТА. Это означает, что список членов ассоциации будет на 100% отвечать текущему положению. Использование списка позволит легко находить любые данные о членах ассоциации.

Кроме того, мы рассмотрели возможность выведения большого количества информации, в которой заинтересованы индивидуальные члены. Это предпо-



лагается сделать в форме кратких резюме о деятельности других членов ассоциации и экспедиторского сервиса, предлагаемого этими компаниями.

Многие из вас могут быть уверены, что получают доступ к значительному объему информации благодаря оперативной связи секретариата ФИАТА с различными членами международных институтов, консультативных органов, рабочих групп, советом директоров, президентской администрацией и т.д.

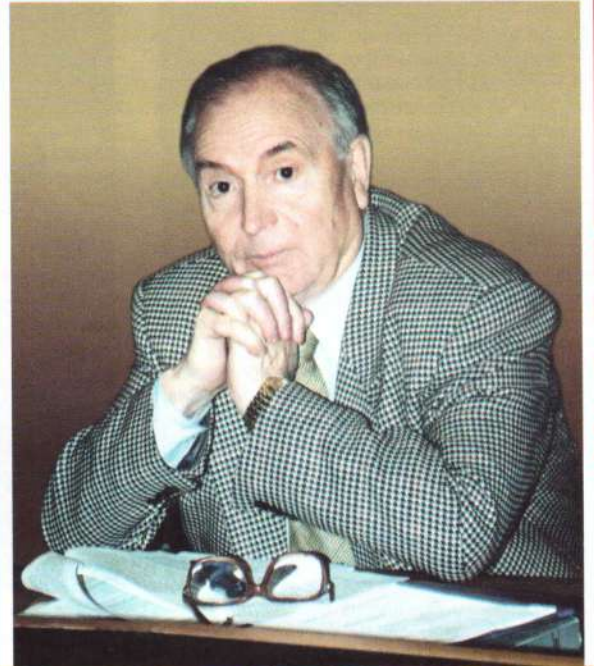
Кроме того, эта система позволит секретариату информировать членов любой из этих групп выборочно или персонально посредством рассылки интересующей информации по электронной почте. Все эти материалы будут доступны в Интернете.

Выгода от полного внедрения этой системы состоит в том, что вся эта информация будет предоставляться членам ФИАТА по сниженной стоимости и доступ к информации они получают напрямую и оперативно.

Присоединяюсь ко всем поздравлениям в честь десятилетнего юбилея Российской ассоциации международных экспедиторов».

В. Третьяков,
юрисконсульт Российской ассоциации
международных экспедиторов

14 января 1990 г. впервые в истории нашей страны была зарегистрирована Ассоциация международных экспедиторов СССР. Этому знаковому событию ранее, немногим более двух месяцев, предшествовала встреча руководителей транспортных и экспедиторских организаций, действовавших в то время в стране: В.И. Алисейчика (Союзвнештранс), В.Е. Сакова (Соввнештранс), Т.А. Татишвили (Совтрансавто) и Е.В. Тришневецкого (Саматеравтосервис), которые на пороге перехода страны к рыночным отношениям приняли решение создать национальную ассоциацию по профессиональному признаку. Это было вполне разумное решение, поскольку либерализация внешней торговли в то время привела к созданию в стране достаточно большого числа внешнеторговых организаций, что в свою очередь вызвало потребность в экспедиторах. Это и понятно, т.к. экспедирование является важнейшим фактором внешнеторгового оборота как отдельно взятой страны, так и международной торговли в целом. Доказательством этому служит тот факт, что на начало нового тысячелетия в мире насчитывается около 50 тысяч экспедиторских фирм, которые обеспечивают перемещение более 3/4 мирового грузооборота, в экспедиторской отрасли хозяйства всех стран заняты десятки миллионов работников, и в среднем эта отрасль дает до 2% стоимости валового национального дохода, а в отдельных странах этот показатель достигает даже более высокого уровня.



Валентин БАЛАЛАЕВ,
генеральный директор Российской
ассоциации международных экспедиторов

Российская Федерация занимает определенное место в мировой экспедиторской системе и имеет достаточные возможности для оказываемого влияния на развитие этого сектора экономики в своих интересах и в нужном для России направлении как внутри страны, так и за рубежом.

В частности, на сегодня в Российской Федерации насчитывается около 1500 организаций, имеющих право оказывать экспедиторские услуги, в т.ч. около 700 организаций имеют лицензии на оказание услуг при перевозке грузов морским транспортом, около 30 – на речном транспорте (в 1997 году насчитывалось более 150), 100 экспедиторских организаций имеют договорные отношения с Министерством путей сообщения и, по нашей оценке, около 500 международных автомобильных перевозчиков имеют лицензии на оказание экспедиторских услуг при организации перевозок грузов в международном автомобильном сообщении.

Вышеупомянутые экспедиторы обеспечивают перемещение в среднем 400 млн. тонн экспортных и импортных грузов Российской Федерации и немногим более 20 млн. тонн транзитных грузов в год. При этом экспедиторы предоставляют клиентам широкий спектр услуг: от определения базиса поставок товаров, расчетов ставок, заказа транспортных средств, оформления товарных и перевозочных документов, обеспечения таможенного оформления, расчетов за перевозку и за сам товар.

Наиболее профессиональная и мощная в финансовом отношении часть экспедиторов России является членом Российской ассоциации международных экспедиторов. Именно эта часть экспедиторов способна предоставить весь комплекс услуг, требуемых международной экспедиторской практикой, и обеспечивает доставку товара по системе

ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ РАМЭ

смешанных перевозок с выпиской клиентам экспедиторских документов ФИАТА. Так, на начало 2000 года в Российской ассоциации международных экспедиторов насчитывалось 156 организаций, в которых трудятся более 50 тысяч работников. Эти 50 тысяч экспедиторов обрабатывают (т.е. оказывают экспедиторскую услугу клиентам) более 60 млн. тонн грузов и более 200 тысяч большегрузных контейнеров. Общая сумма активов этой части экспедиторов, т.е. их мощность, оценивается в 2,5 млрд. рублей.

Теоретическая организация деятельности вышеупомянутых 156 экспедиторов обещивается по следующим направлениям:

Во-первых, это объединение всех экспедиторов в единую национальную экспедиторскую ассоциацию. Такое объединение является необходимым условием для нормальной деятельности самой ассоциации и успешного выступления экспедиторов как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Оно выгодно прежде всего самим экспедиторам, поскольку дает им имя и служит эффективным подтверждением профессионализма, финансовой стабильности и высокой моральной репутации. Членство в ассоциации дает экспедитору преимущество перед аутсайдером в получении заказа на предоставление клиенту экспедиторских услуг.

Членство в ассоциации выгодно также клиентам – пользователям экспедиторских услуг. Оно является для них своего рода гарантией предоставления им своевременных

и качественных экспедиторских услуг.

Широкий и полный охват членством экспедиторов, безусловно, выгоден и самой национальной экспедиторской ассоциации, ибо это дает безусловное право ассоциации выступать, ставить на обсуждение вопросы и принимать решения от имени всех представителей экспедиторской профессии страны в интересах этих представителей.

Во-вторых, не менее важным направлением в деятельности ассоциации является работа по защите интересов российских экспедиторов на внутреннем рынке и представление этих интересов перед российскими структурами власти.

Эта работа проводится как в индивидуальном плане, то есть самостоятельно ассоциацией, так и коллективно, через государственные и общественные организации, членом которых является РАМЭ.

Ассоциация самостоятельно ставит перед правительством и его структурами вопросы, решение которых оказывает серьезное влияние на результаты деятельности российских экспедиторов. Эти вопросы касаются защиты интересов российских экспедиторов перед иностранными, правомочности обложения экспедиторских услуг налогами и сборами, особенно налогом на добавленную стоимость, правильности применения отдельных положений таможенных мер и т.д. Это, так сказать, повседневная черновая работа ассоциации. Она дает определенные положительные результаты, разумеется, далеко не



всегда.

Большая работа по защите интересов российских экспедиторов проводится по линии советов представителей деловых кругов, созданных при различных правительственных ведомствах и национальных общественных организациях.

В настоящее время Российская ассоциация международных экспедиторов представлена:

- в Торгово-промышленной палате Российской Федерации;
- в Совете представителей транспортных и экспедиторских ассоциаций при Министерстве транспорта Российской Федерации;
- в Совете отраслевых объединений производителей и экспортеров при Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации;
- в Экспертном совете по вопросам транспорта при Министерстве Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства;
- в Консультативном совете по таможенной политике при Государственном таможенном комитете Российской Федерации;
- в Координационном совете отечественных товаропроизводителей.

Ассоциация сотрудничает с:

- Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков;
- Союзом российских судовладельцев;
- Ассоциацией морских торговых портов.

Президент ассоциации является заместителем председателя Комитета ТПП России по поддержке предпринимательства в сфере транспорта и экспедирования.

В рамках перечисленных органов Российская ассоциация международных экспедиторов принимает непосредственное участие в создании благоприятных условий в налоговой, таможенной, финансовой и банковской сферах, в оказании необходимого влияния на законодательное творчество.

По представлению ассоциации Совет отраслевых объединений производителей и экспортеров при Минэкономразвития присудил членам РАМЭ "Эксповестранс", "Беломортранс", "Армадилло", "Шереметьево-Карго", "Морцентр-ТЭК", "Владивостоквнештранс" почетные дипломы лучшего экспортера России с вручением соответствующего знака. Причем "Эксповестранс" удостоился этой награды дважды.

По линии ТПП России более 30 транспортно-экспедиторских компаний внесены в Регистр надежных партнеров.

В-третьих, непреходящее значение для осуществления экспедиторской деятельности в современных условиях имеет информационное и консультационное обеспечение. В частности, ассоциация обеспечила своих членов всеми необходимыми фундаментальными материалами и документами, определяющими и регуливающими транспортную, таможенную, финансовую, налоговую и экспедиторскую деятельность.

Так, экспедиторы получили справки: экспедиторские документы ФИАТА и инструкцию по их применению, "ФИАТА — цели и задачи", "Воздушная накладная ФИАТА/ИАТА", "Международные правила толкования условий поставки во внешней торговле, варианты 1990 и 2000 гг.", "Унитарные обычаи и практика документарных аккредитивов, варианты 1984 и 1992 гг." и "Оговорки Объединения лондонских страховщиков",



На снимке (справа налево): В. Алисейчик — президент РАМЭ, К. Оль — управляющий секретариата ФИАТА, Ю. Приходько — президент Ассоциации международных экспедиторов Украины, В. Балалаев — генеральный директор РАМЭ, С. Желаннов — руководитель Департамента Минтранса, К. Гиллеспи — президент ФИАТА, Н. Горбель — президент Белорусской ассоциации экспедиторов.

англо-русские словари экспедиторских, транспортных и коммерческих терминов и выражений ФИАТА и многие другие документы и материалы, регулирующие не только экспедиторскую, но и другие сферы, связанные с этой деятельностью.

Ассоциация разработала и внедрила в практику "Общие условия деятельности российских международных экспедиторов", которые применяются на практике уже более 10 лет.

Ассоциация имеет свой печатный орган — журнал "Международный экспедитор".

В-четвертых, ассоциация уделяет серьезное внимание подготовке грамотных экспедиторов, которые могли бы оказывать своим клиентам качественные и конкурентоспособные услуги. Эту функцию ассоциация выполняет со дня своего образования. В настоящее время ассоциация имеет лицензию Министерства образования на проведение занятий с экспедиторами по соответствующим учебным программам, отвечающим государственным требованиям, а также утвержденную ФИАТА программу повышения квалификации экспедиторов, отвечающую международным стандартам и требованиям, подтвержденную соответствующим сертификатом ФИАТА. Обучение по этим программам осуществляется на собственной учебной базе — ассоциация учредила свой Центр повышения квалификации. Всего за 10 лет деятельности ассоциации в различных формах повышения квалификации экспедиторов прошли подготовку уже сотни экспедиторов. Это направление деятельности ассоциации является перспективным и оно имеет большое будущее.

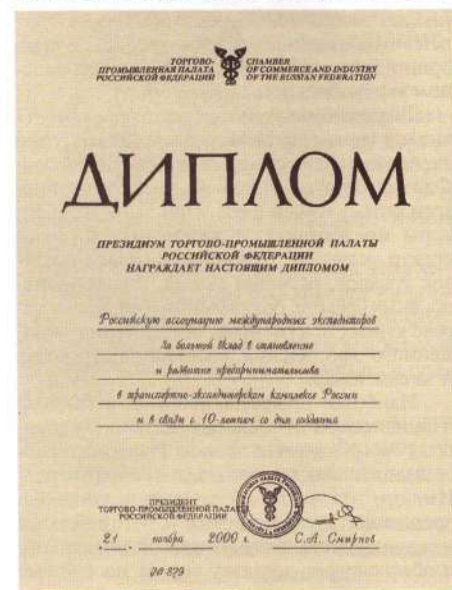
Российская ассоциация международных экспедиторов представляет интересы российских экспедиторов в Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) в качестве национальной экспедиторской ассоциации Российской Федерации. В ФИАТА ассоциация была принята в 1992 году, представлена в ряде руководящих и рабочих органов ФИАТА и в рамках этих органов осуще-

ствляет действия по проведению необходимой для российских экспедиторов политики.

По рекомендации РАМЭ около 70 экспедиторских организаций — членов ассоциации рекомендованы в ФИАТА в качестве индивидуальных членов. Такое членство экспедиторских организаций в ФИАТА служит достаточно сильным стимулом для активизации предоставления экспедиторских услуг и является своего рода гарантией профессионализма, здорового финансового положения и высокой моральной репутации экспедиторской организации.

25 руководящим работникам экспедиторских организаций — членам РАМЭ выданы по представлению ассоциации дипломы международного экспедитора ФИАТА.

Большая работа проводится ассоциацией по внедрению в практику экспедиторских документов ФИАТА в российскую действительность. Соглашением между секретариа-



том ФИАТА и дирекцией РАМЭ предусмотрено, что ассоциация может предоставлять своим членам право на выдачу клиентам документов ФИАТА. Обладание правом выписки указанных выше документов ставит экспедитора на более высокую, более качественную ступень. В частности, экспедитор, выписывающий коносамент ФИАТА, фактически и юридически становится договорным перевозчиком со всеми вытекающими из этого моральными и материальными преимуществами. Право выдавать документы ФИАТА в настоящее время предоставлено почти 40 организациям.

Мировое развитие экспедиторских услуг идет в направлении расширения и активизации применения документов ФИАТА, и в первую очередь коносамента ФИАТА. Есть основания полагать, что все больше и больше грузоотправителей будут требовать от экспедиторов выписывать им документы ФИАТА, поскольку применение этих документов освобождает производителя от несвойственных ему функций, ускоряет оборот финансовых средств и соответствует требованиям международного разделения труда.

Из сказанного следует, что экспедитор — это участник гражданских правоотношений, обязанный оказать услугу грузовладельцу при перемещении его груза различными видами транспорта. По смыслу сказанного экспедитор — это организатор перевозки груза, т.е. «архитектор транспорта». Он выполняет поручение грузовладельца и осуществляет при этом, в частности, следующие обязанности: по согласованию с грузовладельцем выбирает наиболее экономичный маршрут перевозки и соответствующие виды транспорта, согласовывает между перевозчиками стыковку различных видов транспорта с целью избежания непроизводительного хранения груза в пунктах перевалки, оформляет перевозочные документы, является представителем грузовладельца перед перевозчиками, осуществляет таможенное оформление груза при перемещении его через таможенную границу Российской Федерации.

Роль экспедитора в коммерческой деятельности грузовладельцев трудно переоценить. Используя свое положение связующего звена между грузовладельцами и перевозчиками, экспедитор, собирая и консолидируя отправки разных грузовладельцев, предоставляет перевозчикам значительные объемы грузов, получая за это скидки с официального тарифа, уменьшая тем самым транспортную составляющую в цене товара.

С другой стороны, экспедитор обеспечивает загрузку транспортных средств перевозчика, не допуская порожнего пробега транспортных средств. Кроме того, согла-

совывая время перевалки груза с одного вида транспорта на другой, экспедитор значительно уменьшает время простоя транспортных средств.

Несмотря на проделанную работу, перед ассоциацией стоят сложные и многогранные задачи, решение которых потребует серьезных людских, материальных и финансовых усилий.

Сегодня мы стоим перед необходимостью повышения качества и диверсификации количества предоставляемых нашим членам услуг, особенно в налоговой, правовой и таможенной сферах.

Особое внимание необходимо уделить созданию нормальной правовой базы для экспедиторской деятельности, включая принятие закона об экспедиторской деятельности, легализации экспедиторских документов ФИАТА, предоставлению ассоциации права подтверждать профессиональную пригодность экспедиторов.

Вместе с тем ассоциация будет прилагать максимум усилий для создания в России единой национальной ассоциации экспедиторов, ибо осуществление перечисленных в настоящей статье функций под силу только мощной, монолитной, выступающей единым фронтом организации.

И последнее, членство в РАМЭ престижно и полезно для экспедиторских компаний. При вступлении в ассоциацию компания проходит всестороннюю оценку, проверяется ее надежность не просто наличием соответствующих документов, лицензий и сертификатов, но и посредством рекомендательных писем от двух компаний — членов РАМЭ или деловых партнеров.

Достаточно ознакомиться со списком членов РАМЭ, чтобы понять, какие фирмы представляют сегодня экспедиторский рынок России.

Необходимо отметить, что правительственные структуры, да и сами экспедиторы, еще не полностью используют возможности ассоциации. Именно над этим и предстоит нам работать.

Таким образом, из сказанного следует, что Российская ассоциация международных экспедиторов к настоящему времени сформировалась как единственный в Российской Федерации орган, объединивший основных российских экспедиторов и уполномоченный представлять их интересы во властных структурах государства, общественных организациях страны и в международных организациях, имея своей основной целью создание благоприятных условий для своих членов при выполнении ими своих функций и получение экономической выгоды от предоставления качественных и конкурентных экспедиторских услуг.





Доходы от экспедирования — в казну цивилизованного государства

Тенгиз ТАТИШВИЛИ,
генеральный директор ЗАО «Совтрансавто»

Когда-то вопросами международного экспедирования вплотную занимались четыре крупнейшие экспедиторские компании России: «Совмортранс», «Союзвнештранс», «Совтрансавто» и «Совинтеравтосервис». С появлением мелких экспедиторских фирм необходимо было как-то упорядочить их деятельность, внести элемент взаимодействия, навести порядок в сфере лицензирования, заняться подготовкой кадров и т.д.

Десять лет назад мы вчетвером собрались и решили создать ассоциацию международных экспедиторов — РАМЭ. Сегодня в рядах ассоциации насчитывается около 200 членов, а законодательной основы экспедиторской деятельности по-прежнему нет. А она необходима — в стране хотя бы появится «узаконенная» отрасль и люди смогут понять назначение экспедитора как в международных, так и во внутренних перевозках. Сегодня большая часть российских экспедиторов работает внутри страны, и для территории протяженностью с запада на восток свыше 10 000 км, а с юга на север около 3 000 км их деятельность приобретает поистине государственное значение.

Учитывая, что большинство жизненно важных в экономике страны предприятий теперь занимается хозяйственной деятельностью самостоятельно, экономическая эффективность их деятельности без тщательного расчета условий доставки грузов (товаров), а значит без услуг профессионального экспедитора может свестись к нулю.

Профессионально же экспедиторской деятельностью может заниматься компания, имеющая очень хорошую материальную и финансовую базу — чтобы полностью нести ответственность за свои действия. Только тогда клиент доверит ей груз, стоимость которого может составлять несколько миллионов долларов.

Экспедитор сегодня должен быть универсальным и предоставлять услуги на все виды транспорта, при этом он должен взять на себя всю документарную часть на мультимодальные перевозки, включая авто- и железнодорожные перевозки, оформление груза в порту и погрузку его на судно, а если понадобится, то и доставку далее — до двери грузополучателя.

Клиент должен сказать экспедитору только откуда и куда доставить груз, обговорить сроки и стоимость доставки. Все остальное — задачи экспедитора. В мире существует не так уж много крупных экспедиторских фирм, способных предоставить полный комплекс услуг на высоком уровне, имея при этом громадный опыт за плечами. Это Shenker, Danzas, Nidloid и другие. В России к категории такого уровня ни одна фирма не подходит. Но стремиться к этому надо. И это вполне возможно, необходимо только одно — понимание со стороны государства.

Пока же каждый выживает как может. Министерство путей сообщения хочет быть монополистом на железной дороге, никого к ней не подпускает, а если подпускает, то играет на этом в свою пользу: создает свои структуры и обеспечивает им значительные преимущества, разрабатывает систему ски-

док с тарифов внутренних и международных перевозок. Моряки и речники сегодня тоже обособленные.

Поэтому когда обсуждался проект закона о транспортно-экспедиторской деятельности, создалось впечатление, что «каждый гребет под себя». Не отдавать «на сторону» ни одного вида услуг — вот основная цель. Как в таких условиях работать экспедитору?

К примеру, вы хотите отправить свои личные вещи в Америку, приходите к экспедитору и поручаете ему это сделать. Для этого экспедитор часть пути будет вынужден везти этот груз автомобилем, затем авиацией через океан, может быть, морским транспортом, железной дорогой. Мультимодальные схемы перевозки сегодня очень распространены, без них не обойтись. Не заключать же клиенту договора с пятью экспедиторами на каждый вид транспорта? К тому же кто будет решать при этом таможенные вопросы?

Сегодня в нашем таможенном законодательстве понятие перевозки «от двери до двери» практически отсутствует. На таможне требуют, чтобы за груз отвечал клиент, а надо, чтобы этим занимался экспедитор или агент по поручению клиента. Клиент же зачем нужен таможне? Чтобы дал взятку и таким образом решил проблемы с грузом. Увы, сегодня клиент заинтересован сам прийти на таможню: вместо предписанной по закону госпошлины, к примеру, в \$1000, он даст нерадивому таможеннику вдвое меньше, но наличными. К сожалению, это носит системный характер.

В нашем государстве необходимо привести в порядок все: и таможню, и перевозчиков, и экспедиторов.

Пока же многие наши структуры заинтересованы, чтобы эта проблема существовала, принося как официальный, так и неофициальный доход. А опыт решения этого вопроса есть.

«Союзвнештранс» в свое время делал правильно: он на каждом погранпереходе создавал свои структуры, которые занимались переработкой и оформлением грузов на терминалах. К сожалению, сегодня весь юг



на территории чужих государств. Ильинский порт отошел Украине, Брестские терминалы — Белоруссии. Прибалтика, куда было вложено немало средств для развития инфраструктуры портов, также стала “не нашей”. Осталось лишь несколько центров на Дальнем Востоке, сохранены структуры на границе с Украиной и Белоруссией.

Мы в свою очередь прикладываем большие усилия, чтобы иметь свою экспедиторскую сеть. Правда, наша компания занимается большей частью экспедированием груза при международных. В меньшей степени мы используем железнодорожный и другие виды транспорта.

Для эффективной работы мы решили создать свою экспедиторскую систему в России и за рубежом. Это дает значительные преимущества при использовании автотранспорта. Мы имеем полноценные собственные компании во Франции, Голландии, Бельгии, Германии, есть и менее крупные — в Болгарии, Польше, Финляндии. Сейчас мы ведем переговоры в Италии по покупке контрольного пакета компании Italsotra.

Наша холдинговая компания (закрытое акционерное общество “Совтрансавто”) имеет сеть дочерних и зависимых транспортных компаний и транспортно-экспедиторских фирм, расположенных на территориях 10 субъектов Российской Федерации: в Москве (АО “Совтрансавтоэкспедиция”, АО “Совтрансавто-Москва” и другие), в Московской области (терминал в г. Одинцово), в Ростове-на-Дону, Брестске, Смоленске, Нижнем Новгороде, Волгоском, Владикавказе, Калининграде и др. Наши фирмы есть в ближнем и дальнем зарубежье: АО “ВЕСТАВТО” в Республике Беларусь; АО “Совтрансавто-Кишинев” в Республике Молдова; компания с ограниченной ответственностью “АЗЕРКАРГО” в Азербайджанской республике; ООО “Совтрансавто-Сакартвело” в Республике Грузия; СП “АВТ-Карпаты” на Украине; “Совтрансавто-Дойчланд СпИХ Шведицион” в ФРГ; “Белста” в Бельгии; “Совтрансавто-Польша” в Республике Польша; “Совтрансавто-Франс” во Франции; “Совтрансавто-Финланд” в Финляндии; “Совтрансавто-Болгария” в Болгарии и др.

Все предприятия системы “Совтрансавто” работают в тесной технологической взаимосвя-

зи. Большая часть осуществляет перевозочную деятельность, другие имеют в составе своих имущественных комплексов таможенные терминалы, открытые и закрытые склады, перегрузочную и другую технику для грузопереработки и обслуживания автомобильного подвижного состава. Особое значение для нормальной деятельности всех международных автомобильных перевозчиков имеют предприятия “Совтрансавто”, расположенные на пограничных переходах в других государствах.

Создание сети собственных или совместных экспедиторских фирм в дальнем зарубежье позволило “Совтрансавто” иметь на территории большинства западноевропейских стран экспедитора и агента в лице одной фирмы, работающей в интересах “Совтрансавто”. В результате появилась возможность отказаться от услуг посредников и “приблизить” перевозчика к грузополучателю, оказывать непосредственное влияние на состояние рынка транспортно-экспедиторских услуг в интересах российских заказчиков.

Учитывая, что мы являемся холдинговой компанией, которая располагает значительным пакетом транспортных предприятий, мы в первую очередь создаем условия работы для этих компаний. Единственно, что нам мешает — отсутствие надежной законодательной базы и цивилизованного рынка экспедиторских услуг.

Основная вина в отставании отрасли международных автоперевозок от евростандартов в отсутствии правил игры и отсутствии законодательной базы в транспортно-экспедиторской деятельности, ответственность за которую несет Министерство транспорта РФ и ответственные госструктуры.

Первый вариант законопроекта был разработан полностью без привязки к реальным условиям работы экспедиторов. После его переработки Минтранс предложил на обсуждение второй, также не в полной мере отвечающий требованиям международного и внутреннего экспедиторского рынка. Дошло до того, что РАМЭ своими силами разработала альтернативный законопроект, который был предложен на обсуждение за «круглым столом» в Торгово-промышленной палате России. И тут хотелось бы поблагодарить руководство ТПП за всемерную помощь и участие в законодательской деятельности в экспедиторской и транспортной сфере.

Ассоциация международных автоперевозчиков также принимает самое активное участие в разработке этого закона. У них есть квалифицированные юристы, да и материальная база побогаче, чем у РАМЭ. АСМАП изначально была организована на сильной материальной основе, что обеспечило ей благоприятные условия становления и развития. Если бы изначально у нашей ассоциации была серьезная коммерческая база, может, мы бы сегодня достигли куда больших успехов.

Сегодня у руля ассоциации встал новый президент — Валерий Иванович Алисейчик, бывший руководитель “Союзвнештранс”. Он уже более десяти лет являет-

ся вице-президентом FIATA.

Кстати, “Союзвнештранс” был одним из первых учредителей Международной конфедерации экспедиторов FIATA — высшей ассоциации, которая занимается регулированием взаимоотношений с грузоотправителем и выработкой рекомендаций международным организациям условий работы с экспедиторами с тем, чтобы соблюсти интересы всех сторон.

Делегация FIATA приезжала в Москву в ноябре этого года — поздравить РАМЭ с юбилеем. Министр транспорта РФ Сергей Франк встречался с президентом этой международной организации уже второй раз в этом году. На первой встрече речь шла о создании в России базы для обучения и подготовки экспедиторских кадров. Вопрос этот, к сожалению, до сих пор стоит “на повестке дня”.

Мы в “Совтрансавто” имеем хороший состав опытных специалистов, работавших длительное время за границей, которые могут передать свой опыт новичкам. Это сегодня очень важно для государства, ведь экспедирование — это отрасль, которая приносит очень большие доходы в казну государства. Они складываются из всего комплекса услуг, которые “закрывают” на себе экспедитор. При этом не надо продавать нефть, лес и другие невозможные ресурсы страны. Т.е. на старании, профессионализме и опыте людей зарабатывается валюта, которая через налоги поступает в бюджет.

К сожалению, сегодня в нашей стране почему-то вся внешнеэкономическая политика построена на выкачке прибыли за экспорт ресурсов, требующих немалых затрат при их добыче. С прибылью от грузоперевозок и экспедирования дела обстоят иначе. Фрахт платится только на автомобильном транспорте. Россия платит напрямую или через стоимость товара порядка \$5 млрд. в год за фрахт. Из них большую часть приходится отдавать иностранным перевозчикам. “Дома” остается фрахта лишь на \$700-\$900 млн. Может, для кого-то это совсем не впечатляющая сумма, но и она могла бы быть, к примеру, частью кредита, который Россия никак не вернет международным инвестиционным банкам.

Наша компания пережила сложно эти 10 лет. В новое тысячелетие она входит более расширенной, с новыми возможностями. Мы существуем более 30 лет, накоплен огромный опыт. Думаю, мы способны еще улучшить сервис, предложить больше услуг. Но опять же необходима поддержка со стороны государства. Это и законодательная база, и щадящая налоговая система. Был ведь период, когда у авиации были налоговые льготы, и мы с вами стали летать на хороших самолетах. Автомобильный транспорт не имел и не имеет налоговых льгот, вот мы и возим грузы на разбитых и экологически грязных автомобилях и ездим на старых автобусах и такси, а с введением ограничений по Е-2, Е-3 странами ЕС России грозит вообще остаться без международного автоперевозчика, так как количество «экологически чистых» грузовых автомобилей очень незначительно.

Основное пожелание в новом году и новом столетии? Хочу пожелать главного — чтобы наша страна была более цивилизованной. Это, пожалуй, основное, чего не хватает нам сегодня. Наверное, только после этого мы увидим на нашем рынке отечественных экспедиторов мирового уровня.





СовТрансавто

“СОВТРАНСАВТО” является крупной транспортно-экспедиторской компанией, которая перевозит ежегодно около 2 млн. тонн генеральных, рефрижераторных и мелкопартионных грузов в/из 29 стран Западной Европы и ближнего зарубежья.

Холдинговая компания — ЗАО “Совтрансавто”

- это большой опыт работы в области международных перевозок;
- это полный набор экспедиторских услуг по ценам, устраивающим клиента;
- это надежность перевозок, подтвержденная лучшими европейскими страховыми компаниями;
- это высококвалифицированные водители, хорошо знающие особенности работы на международных трассах.

“СОВТРАНСАВТО” предлагает:

- доставку грузов “от двери до двери”;
- обработку и хранение экспортно-импортных грузов на таможенных терминалах, а также их таможенную очистку;
- доставку мелкопартионных грузов по регулярно действующим линиям;
- помощь в получении въездных и выездных виз водителям и специалистам международных перевозчиков;
- консультации по организации оптимальных маршрутов автоперевозок;
- контроль за движением автопоездов.

На международных перевозках используется свыше 2 тыс. большегрузных автопоездов, полностью соответствующих современным европейским требованиям.

С 1992 года ассоциированный член Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА), учредитель и действительный член Российской ассоциации экспедиторов (РАМЭ).

СовТрансавто

125083, г. Москва, ул. Мишина, д.46,
тел. (095) 933-08-40, 933-08-41, факс: (095) 933-08-60, 933-08-49, e-mail: sta@sovtransavto.ru



ЛИДЕР ПО ПОСТАВКАМ ЗАПОРНО-ПЛОМБИРОВОЧНЫХ УСТРОЙСТВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, СТРАН СНГ, СТРАН БАЛТИИ И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ - ИНЖЕНЕРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОНЦЕРН

СТРАЗЖ


**ПОЗДРАВЛЯЕТ
С НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!**

**В 2001 ГОДУ ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТОЛЬКО НАДЕЖНЫЕ И ПРОВЕРЕННЫЕ
ЗАПОРНО-ПЛОМБИРОВОЧНЫЕ УСТРОЙСТВА**

**Тел.: (095) 372-3081, 765-7777
Факс: (095) 376-1285, 760-8754**

**Internet: www.strazh.ru
E-mail: strazh@cityline.ru**

ЗАО СК "Ост-Вест Альянс"

Allianz 

Russia

110 лет в мире группа Allianz AG

- 120 тысяч сотрудников в 72 странах мира
- управление активами в 384,2 млрд. EURO
- наивысший рейтинг надежности AAA международного финансового рейтингового агентства Standard & Poor's

10 лет в России Ост-Вест Альянс

- дочерняя компания группы Allianz AG
- первая в России (с 1990 года) страховая
- компания с участием иностранного капитала.

Ост-Вест Альянс предлагает Вам транспортное страхование грузов, доставляемых любым видом транспорта в любую точку мира (страхование распространяется на период хранения грузов в перевалочных пунктах), а также:

- страхование имущества от пожара и других опасностей;
- страхование строительно-монтажных работ и связанных с ними рисков;
- страхование Строительно-монтажных машин и оборудования;
- страхование монтажных работ и связанных с ними рисков;
- страхование электронных устройств;
- страхование машин от поломок;
- добровольное медицинское страхование;
- другие виды страхования.

123007, г.Москва,
2-ой Хорошевский проезд, д.7, кор.1
тел (095) 933-7227, факс (095) 933 7231
E-mail agents@allianz.ru
Web Site <http://www.allianz.ru>

197061, г.Санкт-Петербург,
ул. Дивенская, 3
тел. (812) 325-1526, факс (812) 325-1527
E-mail agents@spb.allianz.ru



ЭКСПОВЕСТРАНС

— лидер отечественных выставочных экспедиторов в РФ и за рубежом

Генеральный экспедитор ЗАО «Экспоцентр»,
международного авиакосмического салона «МАКС»



- УСЛУГИ ТАМОЖЕННОГО БРОКЕРА
- ПЕРЕМЕЩЕНИЕ И ДОСТАВКА ГРУЗОВ

- ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- ПРИЕМ-ОТГРУЗКА ГРУЗОВ



ЛУЧШИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР РОССИИ 1998 и 1999 гг.



- МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ, ФРАХТ



- ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- УСЛУГИ ПО ХРАНЕНИЮ (склады СВХ и ТС)



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: ewt@ewt.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



РАМЭ ПОЗДРАВЛЯЮТ



Коллектив ЗАО «Эксповестранс» сердечно поздравляет Российскую ассоциацию международных экспедиторов со знаменательной датой — 10-летием ее плодотворной деятельности.

Являясь членом РАМЭ практически с момента ее основания (с апреля 1991 г.), мы с удовлетворением хотели бы отметить усилия, осуществленные ассоциацией в направлении профессиональной консолидации российских экспедиторов, повышения их престижа и законодательного становления рынка экспедиторских услуг.

Желаем всем сотрудникам РАМЭ, а также нашим коллегам — членам ассоциации, процветания и дальнейшей успешной совместной работы.

*Алексей ЛЕВИЦКИЙ,
генеральный директор
ЗАО «Эксповестранс»*





СОВМОРТРАНС

Более 10 лет на международном рынке

СОВМОРТРАНС ПЕРВОКЛАССНЫЕ ЭКСПЕДИТОРСКИЕ УСЛУГИ ВО ВСЕМ МИРЕ



Moscow S.-Petersburg Nakhodka Novorossiysk Odessa Riga

Over 10 years of International Service



SOVMORTRANS FIRST-CLASS FREIGHT FORWARDER SERVICES ACROSS THE WORLD

Организация перевозок экспортных, импортных и транзитных грузов морским, автомобильным, железнодорожным транспортом, включая перевозки от «двери до двери»:

- согласование и оформление основных и дополнительных планов, оплата тарифа за перевозки грузов по сети железных дорог стран СНГ и Балтии;
- согласование и оформление завоза экспортных грузов в порты СНГ и Балтии и их обработки в этих портах;
- организация перевозки грузов в 20' и 40' контейнерах судовладельцев, в собственных контейнерах отправителя и в арендованных контейнерах МПС РФ;
- организация перевалки грузов с одного вида транспорта на другой;
- интермодальные перевозки;
- фрахтование судов;
- страхование грузов

В любое время любой груз в любую точку мира!

The Company provides export, import and transit cargo transportation services by sea, road and rail, door-to-door services:

- transportation through a network of railroads across both CIS and Baltic countries;
- land (truck and rail) cargo delivery to and from both CIS and Baltic ports and cargo handling in those ports;
- cargo transportation in shipowners' 20' and 40' containers, shippers' own containers and containers leased from the Russian Ministry of Railways;
- cargo transshipment services involving various types of transport;
- intermodal transportation services;
- vessel's chartering
- cargo insurance, customs and documentation support;

Any time any cargo any destination!

4/1, Rakhmanovsky per., 101407, Moscow, GSP-4, Russia
Tel. (095) 929 0601, fax (095) 975 23 54
e-mail: smt@sovmortrans.com

Sovmortrans Ltd. branches

Sovmortrans Ltd. branch
in St. Petersburg
Fax: +7 (812) 327-40-75
Phone: +7 (812) 327-40-71
E-mail: smt@smt.spb.ru

Sovmortrans Ltd. branch
in Nakhodka
Phone: +7 (4236) 679006/~-7
Fax: +7 (4236) 679005
E-mail: smt@nhk.infosys.ru
Vostochny
Phone: +7 (426) 660004
Fax: +7 (4236) 67-90-05

Sovmortrans Ltd. branch
in Novorossiysk
Phone: (8617) 25-67-75, 29-24-61
Fax: (8617) 29-24-61

Sovmortrans-Petersburg Ltd.
Phone: +7 (812) 327-4066, 327-4072, 118-3747

Sovmortrans-Novorossiysk Ltd
Phone: (8617) 29-64-61, 29-24-61; Fax: (8617) 25-67-45
E-mail: smtново@nvrsk.net

Sovmortrans (Odessa)
Phone: +308-(0) 4868 66032; Fax: +380.482.210012
E-mail: sovmortrans@tn.odessa.ua

Sovmortrans (Odessa) branch in Ilyichevsk
Phone: +308-(0) 4868 66032 Fax: +380-(0) 4868 42901
Sovmortrans (Odessa) branch in Mariupol
Phone: +308-(0) 629-374062 Fax: +380-(0) 629530017
Sovmortrans (Odessa) branch in Reni
Phone: +308-(0) 04840-22080 Fax: + 380-(00) 04840-26186
Sovmortrans (Odessa) branch in Nikolayev
Phone/Fax: (0512) 36-22-46

Jurzeme S. I. A.
Phone: (37170) 313311 fax: (3717) 313361
E-mail: jurzeme@mailbox.riga.lv

ЗАДАЧА ЗАКОНА И РАМЭ

Создание РАМЭ было предопределено возникновением в начале 90-х годов значительного количества экспедиторских фирм на территории РФ. Само время подсказало необходимость создания органа, объединяющего организации, оказывающие услуги в транспортно-экспедиторском обслуживании перевозок грузов в международном сообщении.

Десять лет назад АО «Совмортранс» явилось одним из основных инициаторов создания РАМЭ.

Сегодня мы говорим о том, какой должна быть ассоциация в наши непростые для российского экспедитора дни и как именно должен всем нам помочь Закон «О транспортно-экспедиторской деятельности».

Изначальными задачами РАМЭ являлись:

- представительство российских экспедиторов в международных организациях (FIATA);
- внедрение среди создаваемых экспедиторских компаний в России единой идеологии и «правил игры»;
- защита интересов экспедиторских компаний перед органами власти, участие в законотворческой деятельности.

Основными задачами РАМЭ сегодня должны быть:

- защита интересов отечественных транспортно-экспедиторских фирм не только в нашей стране, но и в международных организациях, включая FIATA;
- правовая информационная поддержка компаний, оказывающих экспедиторские услуги;
- максимальная информационная поддержка экспедиторов в части новшеств и изменений в сферах, связанных с осуществлением процесса транспортировки грузов (таможня, морские порты, железная дорога и т.д.);
- лоббирование интересов российских экспедиторов в государственных структурах;

- участие в лицензионной деятельности. (Необходима одна лицензия на все виды транспорта. Сейчас различные ведомства, выдающие подобные лицензии, технически не в состоянии скоординировать свою работу и выработать единые правила игры для всех);

- продолжение работы с МПС по совершенствованию системы планирования и тарифной политики;

- активизация работы с Минтрансом и АСОП в части регулирования аккордных ставок погрузо-разгрузочных работ, внутрипортового экспедирования.

Основными проблемами российского экспедитора сегодня являются:

- несовершенство сопутствующих его деятельности налогового и таможенного законодательства;
- прямая зависимость от общего состояния российской экономики, предполагающая низкую конкурентоспособность по сравнению с иностранными компаниями, предлагающими подобные услуги;
- некачественная работа, часто безответственность и произвол монополий, осуществляющих транспортировку и пе-



Вячеслав ВИНОГРАДОВ,
генеральный директор
АО «Совмортранс»

ревалку грузов;

- финансовая несостоятельность значительного числа российских экспедиторов.

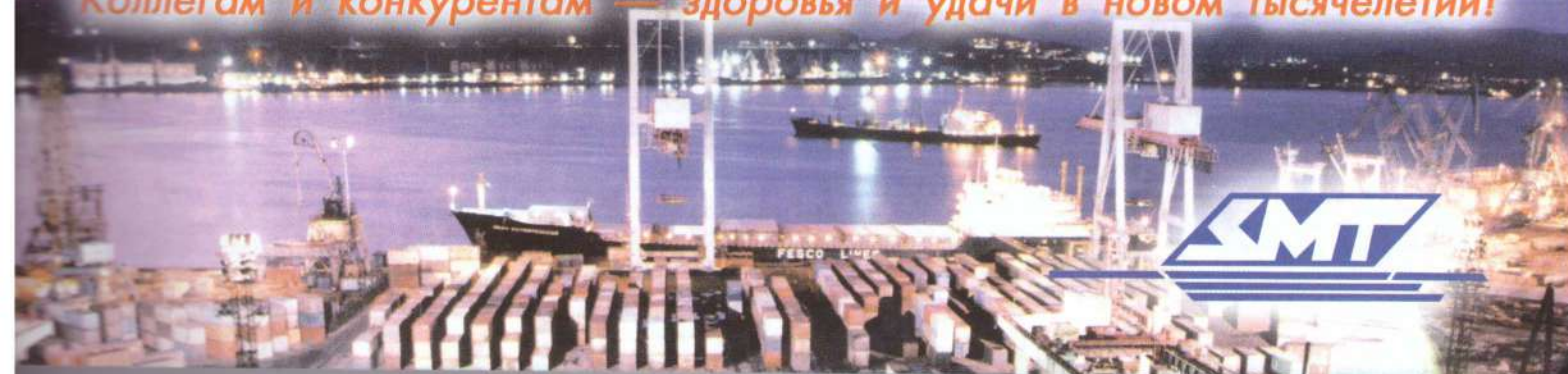
Закон «О транспортно-экспедиторской деятельности» должен:

- защищать интересы отечественных экспедиторов;
 - способствовать развитию транспортных коридоров, проходящих по территории России;
 - регулировать вопросы ответственности экспедиторов с учетом того, что они фактически являются посредниками между грузоотправителем и грузополучателем.
- Формулировки закона не должны допускать двоякой (неоднозначной) трактовки.**

На пороге нового тысячелетия группа компаний АО «Совмортранс» имеет следующие достижения:

ИМЯ, ОПЫТ, СВЯЗИ И ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!!!

**Партнерам и клиентам желаем дальнейшего развития и процветания!
Коллегам и конкурентам — здоровья и удачи в новом тысячелетии!**





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) создана 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.

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

Компания — член РАМЭ, ФИАТА, Координационного совета по транссибирским перевозкам, АСОП.

В 2000 году компания ЗАО «Морцентр-ТЭК» получила от Минторга РФ и Торгово-промышленной палаты РФ статусы «Лучший экспортер России товаров и услуг» и «Надежный партнер».

Компания принимает активное участие в работе по привлечению транзитных грузов на направлениях Запад-Восток (Транссиб) и Север-Юг (Астрахань), по созданию в Астраханской области транспортного узла на базе порта Оля.

Кроме того, занимается экспедированием различных видов грузов, имеет филиалы в портах Владивосток, Находка, Новороссийск, Таганрог, Астрахань, Санкт-Петербург и филиал в Кемеровской области, активно работает со всеми портами по регулированию грузопотоков, удержанию и увеличению грузовой базы морских портов России.

В этом направлении «Морцентр-ТЭК» осуществляет совместную деятельность с ЦФО МПС и АСОП, заключив соответствующие соглашения.

Компания сотрудничает со многими железнодорожными, морскими и портовыми экспедиторами и экспедиторами по организации интермодальных перевозок.

**«Морцентр-ТЭК» предоставляет услуги
в деле обеспечения перевозок
и полный спектр экспедиторских услуг
на транспорте и в портах.**

Наш адрес:

103030, г. Москва, ул. Новослободская, 14/19, стр. 7
(Novoslobodskaya Str., 14/19 — build 7, 103030, Moscow)

Тел.: (095) 777-11-80

Факс: (095) 777-11-84

Телекс: 914 792 CARGO RU

E-mail: morcenter@mct.morbank.com



The Best Russian Exporter
Лучший экспортер России 1999 года



ЗАО «Морцентр-ТЭК» сердечно поздравляет коллектив Российской ассоциации международных экспедиторов (РАМЭ) с 10-летием со дня образования.

Сегодня деятельность РАМЭ неразрывно связана с основным транспортным процессом страны, что безусловно характеризует правильность выбранного Вами пути. В настоящее время роль и ответственность экспедитора нельзя переоценить. В этой связи перед Вашей ассоциацией стоят большие задачи, в том числе по участию в разработке и продвижении необходимой



экспедиторской базы.

В годы перестройки и реформ коллектив Российской ассоциации международных экспедиторов прошел сложный путь становления. За годы проводимых реформ в стране усилиями руководства и коллектива Вы сумели не на словах, а на деле определить роль и ответственность российского экспедитора в современном транспортном процессе.

Позвольте пожелать Вашему коллективу успехов в Вашей сложной и очень важной для нашей страны деятельности во имя дальнейшего укрепления позиций России на международном рынке транспортных услуг, а также всем труженикам славного коллектива здоровья и успехов.

*Николай ЦАХ,
председатель совета директоров ЗАО «Морцентр-ТЭК»*

*Александр ДАВЫДЕНКО,
генеральный директор ЗАО «Морцентр-ТЭК»*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

(представители Администрации Президента Российской Федерации, руководители администраций регионов РФ, министерств и ведомств, депутаты Государственной думы РФ)

ПРИГЛАШАЕТ ВАС К УЧАСТИЮ

проводимой с 15 по 17 февраля 2001 г. в г. Санкт-Петербурге под эгидой и патронажем полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе Черкесова В. В. международной научно-практической конференции

«Инвестиции-2001: новые реалии — новые возможности Северо-Запада России».

Цель Конференции — привлечение долгосрочных прямых инвестиций в реальный сектор экономики Северо-Запада России — определила ее основные задачи:

— Содействие социально-экономическому прогрессу и восстановлению конкурентоспособности экономики России при помощи эффективной инвестиционной политики.

— Создание интегрированных долгосрочных политических, правовых и экономических механизмов для улучшения инвестиционного климата в России.

— Анализ тенденций в области прямых инвестиций и разработка рекомендаций по повышению их эффективности.

В числе мероприятий Конференции — конкурс инвестиционных проектов. Цель которого — предоставить отечественным и зарубежным инвесторам наиболее привлекательные для вложения капитала проекты, обеспеченные финансовыми и юридическими гарантиями защиты от непредвиденных рисков, а также содействовать продвижению инвестиционных проектов на российском и зарубежных рынках.

Экспозиционная часть Конференции — выставка инвестиционных проектов научно-производственных и промышленных предприятий и фирм-производителей.

В рамках Конференции пройдут презентации регионов, крупнейших фирм и предприятий региона.

К участию в Конференции приглашены более 1000 заинтересованных организаций: администрации субъектов РФ, находящихся в пределах Северо-Западного федерального округа, депутаты Государственной думы РФ, министры и руководители отраслевых ведомств, инвестиционные и страховые компании, крупнейшие зарубежные инвестиционные, пенсионные и венчурные фонды, транснациональные корпорации, торгово-промышленные палаты и профессиональные ассоциации, лизинговые компании, банки и финансовые компании, дилеры и дистрибьюторы известных мировых компаний, а также руководители, финансовые директора и главные экономисты предприятий и организаций.

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ



ЭКСПЕДИТОРОВ

И ТАМОЖЕННЫХ
ОРГАНОВ

В конце октября в Москве состоялось заседание Консультативного совета при ГТК РФ. На нем были рассмотрены вопросы взаимодействия различных министерств и ведомств, транспортных и экспедиторских компаний, ассоциаций в области упрощения таможенных процедур на границе РФ и формирования для этого нормативной базы. С докладом на тему «Совершенствование совместной деятельности экспедиторов и таможенных органов с учетом правоприменительной практики таможенной службы» выступил президент Российской ассоциации международных экспедиторов Валерий АЛИСЕЙЧИК.

Развитие рыночных отношений в России явилось одной из причин выхода на внешний рынок большого количества организаций и предприятий — производителей продукции, т.е. грузовладельцев или собственников товаров.

В первый период их деятельности во внешней торговле они встретились со значительными трудностями при перевозке товаров за границу. Сказалось отсутствие у них квалифицированных кадров, способных обеспечить перемещение товаров в соответствии с условиями заключенных контрактов. Спрос на этот вид услуг привел к образованию большого количества экспедиторских организаций, оказывающих грузовладельцам услуги по оформлению перевозок грузов, подбору наиболее рационального пути следования груза, выбору вида транспорта, согласованию процесса перевозки груза между различными видами транспорта, таможенному оформлению перехода груза через таможенную границу Российской Федерации.

Таким образом, экспедитор — это участник гражданских правоотношений, обязанный оказать услугу грузовладельцу при перемещении его груза различными видами транспорта. По смыслу сказанного экспедитор — это организатор перевозки груза. Он выполняет поручение грузовладельца и выполняет при этом, в частности, следующие обязанности: по согласованию с грузовладельцем выбирает наиболее экономичный маршрут перевозки и соответствующие виды транспорта, согласовывает между перевозчиками стыковку различных видов транспорта с целью избежания непроизводительного хранения груза в пунктах перевалки, оформляет перевозочные документы, является представителем грузовладельца перед перевозчиками, осуществляет та-

можное оформление груза при перемещении его через таможенную границу Российской Федерации.

Мировая практика внешнеторговой деятельности показывает, что практически любое перемещение груза производится при непосредственном участии экспедитора. В настоящее время в мире действует около 50 тысяч экспедиторских организаций, которые обрабатывают три четверти мирового внешнеторгового грузооборота, исключая трубопроводный транспорт.

Роль экспедитора в коммерческой деятельности грузовладельцев трудно переоценить. Используя свое положение связующего звена между грузовладельцами и перевозчиками, экспедитор, собирая и консолидируя отправки разных грузовладельцев, предоставляет перевозчикам значительные объемы грузов, получая за это скидки с официального тарифа, уменьшая тем самым транспортную составляющую в цене товара.

С другой стороны, экспедитор обеспечивает загрузку транспортных средств перевозчика, не допуская порожнего пробега транспортных средств. Кроме того, согласовывая время перевалки груза с одного вида транспорта на другой, экспедитор значительно уменьшает время простоя транспортных средств.

Незаменима роль экспедитора во взаимоотношениях с таможенными органами. Изначально предъявление груза к таможенному досмотру и таможенное его оформление возлагалось на экспедитора. Еще в 80-х годах, когда таможенные органы перешли на оформление единой таможенной декларации, между крупнейшим в то время международным экспедитором ВО «Союзвнештранс» и Государственным таможенным комитетом было подписано соглашение о дек-

ларировании «Союзвнештранс» грузов, перемещаемых через таможенную границу. Этому же экспедитору было выдано свидетельство декларанта № 001.

После принятия Таможенного кодекса России институт декларантов как отдельных организаций был заменен таможенными брокерами, в основном представленными экспедиторами, которые обеспечивают надлежащее прохождение грузов через таможенную границу.

Поскольку вся процедура перемещения груза связана с перевозкой, в которой от имени грузовладельца принимает непосредственное участие экспедитор, большинство международных экспедиторов получило лицензии таможенных брокеров, что позволило более полно оказывать грузовладельцам экспедиторские услуги.

В этой связи, в целях обеспечения непрерывного перевозочного процесса и надлежащего его оформления, полагаем целесообразным заключение рамочного соглашения между Государственным таможенным комитетом России и Российской ассоциацией международных экспедиторов, которое предусматривало бы взаимное сотрудничество в деле более четкого прохождения таможенных формальностей, получения государством таможенных платежей, обеспечения таможенных органов информацией о деятельности экспортеров и импортеров, (в т.ч. и недобросовестной), обеспечения ассоциации нормативными актами таможенного комитета для информации грузовладельцев.

Включение в соглашение пункта об обязательной рассылке нормативных актов Государственного таможенного комитета обусловлено тем, что деятельность таможенных органов основывается не только на положениях Таможенного кодекса, но и тех нормативных актах, которые в соответствии с Таможенным кодексом выпускает Государственный таможенный комитет. Это, безусловно, будет способствовать более четкому пониманию статей Таможенного кодекса и создавать условия для обеспечения нормального прохождения таможенных формальностей. Однако следует отметить, что нормативные акты ГТК России зачастую доходят до экспортеров и импортеров уже после совершения внешнеторговых сделок и в этом случае у предприятий возникают проблемы таможенного оформления грузов вследствие незнания последних нормативных документов.

Одной из существенных проблем, касающейся надлежащего оформления грузов при перемещении их через таможенную границу, является документооборот. В свое время таможенные органы пошли на



формальный шаг, введя в нашей стране единую таможенную декларацию, разработанную ЕЭС. Введение такой декларации позволило не только ясно понимать, какой груз перемещается через таможенную границу, но и упорядочило документооборот, проходящий через таможенные пункты.

Однако необходимо пойти дальше, т.е. проводить таможенными органами транспортные и товаросопроводительные документы ФИАТА.

Для кого не секрет, что накладные, выписываемые нашими перевозчиками, зачастую не отвечают современным требованиям, предъявляемым к документообороту. Бывают случаи, когда для того, чтобы проверить, что написано в накладной, необходимо проводить почерковедческую экспертизу. В то время как во всем мире существуют унифицированные товаросопроводительные документы, у нас все еще эта проблема не решена.

В России все больше международных экспедиторов используют в своей деятельности документы ФИАТА. Использование таких документов ускоряет и финансовый оборот, поскольку грузоотправитель, получив от экспедитора документ ФИАТА, в тот же день обращается в банк и получает деньги за проданный товар. Однако следует отметить, что по сообщениям поступающим в РАМЭ от многих международных экспедиторов, некоторые таможенные пункты отказываются принимать документы ФИАТА в качестве надлежащих товаросопроводительных документов.

Мы полагаем, что признание в качестве официальных перевозочных документов форм, разработанных, принятым ФИАТА и утвержденных Международной торговой палатой, будет способствовать не только ускорению таможенного оформления грузов, устранению неточностей в начислении таможенных платежей, но и повышению культуры подготовки самих транспортных документов.

Такое решение корреспондируется со ст. 2 Таможенного кодекса России, последний абзац которой гласит, что «*Российская Федерация стремится к активному участию в международном сотрудничестве в области таможенного дела. Таможенное дело в Российской Федерации развивается в направлении гармонизации и унификации с общепринятыми международными нормами и практикой*».

В процессе перемещения товаров во внешней торговле из всех его участников в развитых государствах экспедитор является одним из важнейших помощников таможенных органов, поскольку грамотная подготовка транспортных и товаросопроводительных документов помогает таможенному органу четко определить все условия оплаты таможенных сборов, предоставления различных преференций. Такое сотрудничество экспедитора и таможни помогает избежать многих неувязок, которые зачастую случаются при ненадлежащем оформлении транспортных и товаросопроводительных документов.

В этой связи было бы целесообразным законодательно объявить экспедитора офи-

циальным партнером таможенных органов, обеспечивающим представление всех необходимых документов для прохождения таможенного досмотра груза. Такое признание роли экспедитора в таможенном деле повысит ответственность экспедитора с одной стороны и уверенность таможенных постов в том, что документы, предъявляемые экспедитором для таможенного оформления, соответствуют действующему таможенному законодательству. К сожалению, экспедитор, как участник внешнеэкономической деятельности, связанной с таможенным оформлением грузов, даже не упоминается в Таможенном кодексе Российской Федерации.

Все вышесказанное относится к общим положениям взаимоотношений таможенных органов и экспедиторов.

По сообщениям экспедиторов — членов РАМЭ, существуют нерешенные проблемы таможенного оформления грузов в различных регионах страны, при решении которых ускорялся бы процесс таможенного оформления грузов, и наше государство не теряло бы денежных поступлений в казну в виде таможенных платежей и налогов.

В частности, для Дальневосточного региона следовало бы рассмотреть и решить следующие проблемы:

- Для транзитных железнодорожных перевозок из третьих стран в третьи страны в направлении порты Дальнего Востока — Финляндия — порты Дальнего Востока действует упрощенная таможенная процедура с использованием дополнительного листа железнодорожной накладной вместо таможенной декларации, что является одним из факторов стабилизации транзитных перевозок и их роста. Однако в транзите на Монголию из европейских стран таможенное оформление проводится дважды: по Бресту и по Смоленску, что приводит к значительному увеличению транзитного времени, суммарно более недели и, как следствие, 80% транзита на Монголию из европейских стран перевозится морем на порты КНР, минуя территорию России.

Кроме того, разумно с учетом проводимой интеграционной политики между Россией и Белоруссией проводить однократное таможенное оформление с применением упрощенных таможенных процедур.

- Необходимо рассмотреть возможность применения упрощенной процедуры таможенного оформления для транзита по территории России независимо от страны назначения, будь то страны СНГ или третьи страны.

- При транзитных перевозках контейнеров из третьих стран в третьи страны можно ограничиться наименованием груза в транспортно-сопроводительных документах «транзитный груз» и исключить необходимость приложения счета, поскольку таможенный сбор составляет единую сумму за контейнер независимо от характера груза.

- Для сокращения сроков подготовки перевозок и повышения уровня сервиса при организации перевозок контейнеров с доставкой «до двери» автотранспортом целесообразно информировать экспедиторов по таможням, осуществляющим таможенное

сопровождение от станций назначения до складов СВХ получателей.

- При организации перевозок гуманитарной помощи следует рассмотреть возможность (с учетом характера груза) предоставления льгот по таможенному сопровождению таких грузов на СВХ получателей (как правило, подразделения Красного Креста).

- При следовании груза по железной дороге с пунктом назначения в России (импорт) при наличии замечаний на входной российской таможне, во избежание простоев подвижного состава и занятия железнодорожных путей на входных пограничных станциях предлагается информировать таможню назначения о необходимости усиления таможенного контроля на станции назначения груза.

Ряд проблем, требующих решения существует и в Астраханском транспортном узле. Здесь, в частности, предлагается рассмотреть возможность слияния таможенных постов Волго-Каспийский и Стрелецкий, что существенно снизит стоимость доставки груза, потери времени на оформление документации.

До настоящего времени Волго-Каспийский таможенный пост является пограничным, а таможенный пост Стрелецкий, таковым не является. Расстояние между ними порядка 7 км. При оформлении грузовых и судовых документов приходится оформлять ДКД, что является непродуктивными затратами для грузовладельцев.

При перевозке грузов (контейнеров) железнодорожным транспортом по программе «Север-Юг» необходимо разрешить использовать железнодорожную накладную в качестве документа контроля доставки груза.

При перемещении товаров автотранспортом между складами временного хранения, находящимися в зоне одного таможенного органа, следует разрешить оформление ДКД на партию груза, а не на каждое автотранспортное средство.

Представляется целесообразным увеличить сроки хранения грузов, заявленных в режиме «экспорт», «импорт», на складе временного хранения, который в настоящее время составляет трое суток. Особенно это касается грузов, заявленных в режиме ИМ-40.

Также необходимо разрешить оформление поручения на погрузку судна за 6-12 часов до прихода судна к причалу порта.

При подготовке приказов Государственного таможенного комитета, касающихся работы экспедиторов, целесообразно согласовывать такие проекты с РАМЭ. В свою очередь РАМЭ будет при рассмотрении предложений в ГТК основываться на предложениях экспедиторов, работающих на экспедиторском рынке значительное время, и зарекомендовавших себя как надежные компании. Это приведет к более взвешенным подходам к нормотворческой деятельности ГТК, касающейся взаимодействия таможенных органов и экспедиторов.

Полагаем, что при разработке проектов технологических схем разумно было бы согласовывать их с экспедиторами, а сами технологические схемы должны быть одинаковыми для всех таможенных постов.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

№ АМЭ-1/254 21.08.00

Первому заместителю министра путей сообщения Российской Федерации
Мишарину А. С.

Уважаемый Александр Сергеевич!

Сообщаю, что после введения в середине текущего месяца Центром фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО) нового порядка и технологии планирования и приема грузов к перевозке и принудительного пересмотра договоров с экспедиторами в Российскую ассоциацию международных экспедиторов начали поступать обращения ее членом с жалобами на резкое ухудшение условий их работы при организации перевозок грузов по железной дороге.

Действительно, ЦФТО, используя свое монопольное положение на рынке железнодорожных перевозок, проводит в отношении экспедиторов политику диктата, зачастую с прямым нарушением положений действующих законов и других регламентирующих документов. Так, например, в соответствии с новыми требованиями экспедитор обязан при оформлении заявки на перевозки грузов предварительно полностью оплатить их, что фактически обязывает его кредитовать перевозчика в среднем на 15 и более дней в суммах, достигающих сотен тысяч и даже миллионов долларов, что, как правило, выходит за пределы его возможностей. В случае же отказа от авансового платежа заявка экспедитора вообще не рассматривается.

№ АМЭ-1/277 06.09.00

Заместителю министра по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Российской Федерации, председателю экспертного совета по транспорту и экспедированию при МАП России
Голомолзину А.Н.

Уважаемый Анатолий Николаевич!

Прошу Вашего указания рассмотреть и дать оценку правомочности введения Центром фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО) при Министерстве путей сообщения Российской Федерации с середины августа текущего года нового порядка и технологии планирования и приема грузов к перевозке.

Суть нововведения заключается в том, что теперь заявка на перевозку груза по железной дороге, подаваемая за 15 дней до начала перевозки, должна быть обеспечена денежными средствами экспедитора. Такая практика не соответствует статье 36 Транспортного устава железных дорог, которая предусматривает, что «сроком внесения на железнодорожные станции отправления платы за перевозку груза и иных причитающихся железной дороге платежей является дата приема груза для перевозки».

При этом ЦФТО, используя свое монопольное положение на рынке железнодорожных перевозок, осуществляет принудительный пересмотр договоров с экспедиторами в части авансовых платежей за перевозку, и в случае отказа от такого пересмотра заявки экспедиторов не прини-

маются к рассмотрению. Такая практика не соответствует статье 36 Транспортного устава железных дорог, которая предусматривает, что «сроком внесения на железнодорожной станции отправления платы за перевозку груза и иных причитающихся железной дороге платежей является дата приема груза для перевозки». Кроме того, по имеющейся информации, ЦФТО отказывает экспедиторам в предоставлении скидок на отправительские маршруты и не берет на себя ответственности за учетную информацию, что вынуждает экспедитора заниматься обнаружением ошибок и расхождений, допущенных в работе железных дорог, оформлением претензий, отслеживанием подготовки и прохождения корректировок, однако, учитывая, что экспедитор имеет договор только с ЦФТО и в расчетных центрах неизвестен, процедура по урегулированию платежей будет занимать 2-3 месяца, что приведет к нахождению средств экспедитора на счетах МПС в течение довольно длительного времени.

Принимая во внимание вышеизложенное, прошу Вас, уважаемый Александр Сергеевич, в интересах обеспечения оптимальных условий сотрудничества экспедиторов и железных дорог дать указание отменить введенный ЦФТО порядок и технологию планирования и приема грузов к перевозке и обеспечить благоприятные условия для заключения взаимовыгодных договоров между ЦФТО и экспедиторами.

Президент ассоциации
Валерий АЛИСЕЙЧИК

маются к рассмотрению.

Кроме того, ЦФТО отказывает экспедиторам в предоставлении скидок на отправительские маршруты и не берет на себя ответственность за учетную информацию, что вынуждает экспедитора заниматься трудоемкими обнаружением ошибок и расхождений, допущенных в работе железных дорог, оформлением претензий, отслеживанием подготовки и прохождения корректировок и т. д., что удорожает и ухудшает качество услуг на железнодорожном транспорте.

После введения нового порядка и технологии планирования и приема грузов к перевозке в Российскую ассоциацию международных экспедиторов начали поступать обращения экспедиторов с жалобами на резкое ухудшение условий их работы при организации перевозок грузов по железной дороге, в связи с чем мы обратились к первому заместителю министра путей сообщения РФ А. С. Мишарину (письмо № АМЭ-1/254 от 21.08.00) с изложением сути проблемы и просьбой дать указание отменить практику принудительного пересмотра договоров и авансового финансирования экспедиторами железных дорог, однако до настоящего времени никакой реакции на наше обращение не последовало.

Принимая во внимание вышеизложенное, прошу Вас, уважаемый Анатолий Николаевич, опротестовать решение ЦФТО МПС России как противоречащее антимонопольному законодательству Российской Федерации.

Президент ассоциации
Валерий АЛИСЕЙЧИК

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

№ АМЭ-1/363 29.11.00

Министру транспорта
Российской Федерации
Франку С. О.

Уважаемый Сергей Оттович!

Сообщаю, что в текущем году в адрес министра Российской Федерации по налогам и сборам неоднократно направлялась информация о неправомерных действиях Управления Министерства по налогам и сборам Российской Федерации по Приморскому краю по начислению налога на добавленную стоимость при транспортно-экспедиторском обслуживании иностранных транзитных контейнеров, следующих по Транссибирской магистрали (наши письма № АМЭ-1/152 от 26.04.00 и № АМЭ-1/342 от 08.11.00, письма вице-губернатора Приморского края № 11-44/699 от 19.05.00 и Вашего первого заместителя № МТ-6201 от 20.06.00).

В этих письмах излагалась позиция экспедиторов и перевозчиков на проблему налогообложения перевозок иностранных порожних контейнеров. По нашему мнению, нет необходимости повторять изложенные в них доводы, подтверждающие незаконность начисления НДС на работы по обслуживанию иностранных порожних контейнеров: как бы ни рассматривать эти иностранные контейнеры — в качестве товара или в качестве средства доставки товара, — в любом случае они следуют через территорию России в режиме транзита, что по российскому законодательству налогом на добавленную стоимость не облагается.

Мы обращались к адресату с просьбой дать указание Управлению Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по Приморскому краю о прекращении начисления налога на добавленную стоимость на экспедиторские услуги при обработке иностранных порожних контейнеров, следующих транзитом по территории Российской Федерации, однако до настоящего времени проблема не решена, более того, на перечисленные выше письма не получено ответа.

В связи с вышеизложенным прошу Вас оказать содействие в восстановлении нарушенных прав российских экспедиторов.

С уважением,

президент ассоциации
Валерий АЛИСЕЙЧИК

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

в возбуждении дела № АЦ/7-75200
о нарушении антимонопольного
законодательства

6 декабря 2000 г.

г. Москва

Председатель Комиссии МАП России рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства — заместитель министра Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Гололомзин А. Н., рассмотрев материалы обращений ряда экспедиторов — концерна «Союзвнештранс», ЗАО «Ф. Е. Транс-Холдинг», ОАО «Внешнеэкономическая компания «Союзтранзит», «Транссибирский интермодальный сервис», а также Российской ассоциации международных экспедиторов и Российского общества потребителей транспортных услуг по вопросу об ограничении доступа экспедиторских организаций на рынок транспортных услуг на федеральном железнодорожном транспорте, признал их достаточными для возбуждения дела.

На основании пункта 1 статьи 27 Закона Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и в соответствии с п. 2.3 Правил рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства

ОПРЕДЕЛИЛ:

1. Возбудить дело в отношении МПС России (107174, г. Москва, Новая Басманная ул., дом 2) по признаку нарушения 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 акты или действия имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов хозяйствующих субъектов или граждан.

2. Утвердить Комиссию по рассмотрению дела в составе: Сеничкина К. В., начальника Управления по антимонопольной политике в топливно-энергетическом комплексе, транспорте и связи, Шаблинского Д. М., заместителя руководителя Юридического департамента, Перельгина А. В., заместителя начальника Управления по антимонопольной политике в топливно-энергетическом комплексе, транспорте и связи, Кружечкиной Л. М., начальника отдела транспорта Управления по антимонопольной политике в топливно-энергетическом комплексе, транспорте и связи.

3. Назначить дело к рассмотрению на 26.12.2000 г. в 13 час. по адресу: 123808, г. Москва, Садовая Кудринская ул., дом 11, зал Коллегии МАП России (4-й этаж).

Явка представителя МПС России (с доверенностью на участие в рассмотрении дела) обязательна.

4. МПС России в срок до 25.12.2000 г. представить письменные объяснения по вопросу об изменении раздела договора МПС России с экспедиторами «Обязанности МПС России» и предъявлении требований о внесении предоплаты за перевозку грузов за полмесяца, причинах отказа выделять концерну «Союзвнештранс» крупнотоннажные контейнеры эксплуатационного парка РЖД для перевозок грузов, а также привлечь 40-футовые контейнеры к перевозкам грузов по РЖД и организовывать крупнотоннажные контейнерные перевозки экспортно-импортных грузов с участием «Ф. Е. Транс-Холдинг».

Председатель Комиссии
А. Н. ГОЛОМОЛЗИН

ТАРИФЫ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ДОЛЖНА УСТАНАВЛИВАТЬ ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОМИССИЯ

Тарифы на грузовые железнодорожные перевозки между странами СНГ должны устанавливаться с учетом рекомендаций комиссии по тарифной политике при Правительстве РФ, которую предполагается образовать из представителей всех заинтересованных ведомств.

Как сообщил замглавы Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП) РФ Анатолий Гололомзин, таково главное требование МАП, изложенное в предложениях по созданию комиссии по тарифной политике при Правительстве России.

А. Гололомзин сообщил, что предложения МАП уже направлены в аппарат

правительства и в ближайшее время будут рассмотрены вместе с предложениями других заинтересованных ведомств: Минэкономразвития, Минфина и МПС России.

Согласно предложениям МАП комиссия должна состоять из 11 человек — по два представителя от четырех министерств и аппарата правительства. Предполагается, что возглавит комиссию вице-премьер Виктор Христенко.

В настоящее время тарифы на железнодорожные грузовые перевозки между странами СНГ ежегодно устанавливает конференция глав железнодорожных администраций стран Содружества.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

№ АМЭ-1/371

06.12.00

Первому заместителю министра путей сообщения Российской Федерации
Целько А. В.
Копия: Заместителю министра Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства
Гололомзину А. Н.

Уважаемый Александр Витальевич!

Сообщаю, что после официального опубликования 22 ноября с.г. «Тарифной политики железных дорог государств-участников Содружества Независимых Государств на перевозку грузов в международном сообщении на 2001 фрахтовый год» в адрес ассоциации начали поступать обращения экспедиторов с указанием на наличие в указанном документе положений, существенно ухудшающих условия их работы. Так, в частности, в п. 1.2 предусмотрено, что повышение уровня ставок и дополнительных сборов при транзитных перевозках может осуществляться не более двух раз в год при условии уведомления заинтересованных сторон не менее чем за месяц до вступления соответствующего изменения в действие, а при перевозках экспортно-импортных грузов повышения вводятся «... исходя из экономической целесообразности при условии уведомления... не менее чем за 15 дней до вступления соответствующего изменения в действие».

Мы считаем, что сокращение срока уведомления о предстоящем повышении тарифов при перевозке транзитных грузов с двух месяцев («Тарифная политика... на 2000 фрахтовый год») до одного месяца является крайне нежелательным для экспедитора и его клиента, а предоставление железнодорожным администрациям права на повышение уровня ставок «исходя из экономической целесообразности», да еще с уведомлением всего за 15 дней, тем более ведет к резкому ухудшению условий работы экспедиторов.

В данном случае, во-первых, никак не раскрывается понятие «экономической целесообразности», и, во-вторых, совершенно не регламентируется возможная частота возникновения этой так называемой «экономической целесообразности», т.е. фактически устанавливается полный диктат перевозчика. Ведь на практике договоры экспедитора с грузовладельцем на организацию перевозок крупными партиями грузов заключаются, как правило, не менее чем за месяц до их фактического осуществления, и уведомление экспедитора о предстоящем повышении ставок за 15 дней до перевозки, т.е. во время исполнения им своих уже согласованных с клиентом обязательств, будет приводить если не к полному банкротству экспедитора, то, как минимум, к его существенным финансовым потерям.

Мы считаем, что «Тарифная политика... на 2001 фрахтовый год» принята с нарушением положений антимонопольного законодательства Российской Федерации и прав участников договоров перевозки, в связи с чем положения, противоречащие антимонопольному законодательству, должны быть пересмотрены и, как минимум, установлены на уровне «Тарифной политики... на 2000 фрахтовый год».

С уважением,
генеральный директор ассоциации
Валентин БАЛАЛАЕВ

Необходимо оздоровить рынок автоперевозок

Министерство транспорта РФ предлагает разработать основы государственной политики в области автотранспорта.

Как заявил заместитель министра транспорта РФ Владимир Азаров на 8-й международной автомобильной конференции «Автомобилизация российского общества. Реальность и перспективы» в России необходимо создание программы развития автомобильного транспорта и повышения конкурентоспособности отечественных автомобильных перевозчиков.

Он также отметил, что необходимо усилить роль министерства транспорта в формировании и реализации программ развития производства автотранспортной техники. Минтранс предлагает реализацию при государственном участии комплексных проектов разработки и создания образцов автомобильной техники, критически необходимых отечественной экономике.

Г-н В. Азаров считает, что России необходимо оздоровление рынка автомобильных перевозок, вытеснение с него наименее эффективных и неквалифицированных операторов за счет ужесточения контроля выполнения действующих лицензионных требований.

Замминистра сообщил, что общественный пассажирский автотранспорт сегодня в России продолжает занимать ведущее положение в системе городского пассажирского транспорта. Автобусами выполняется около 50% общего объема перевозок всех видов пассажирского транспорта РФ.

В. Азаров также отметил, что перевозка пассажиров таксомоторами находится сейчас на этапе возрождения на новой экономической основе. Ключевым вопросом решения этой проблемы будет регулирование отношений между официальными перевозчиками, имеющими лицензию, и частниками, так называемого «серого рынка».

Замминистра также отметил, что грузовые автомобильные перевозки являются в настоящее время сектором, основу которого составляют независимые негосударственные предприятия, действующие в условиях достаточно интенсивной конкуренции. По имеющимся оценкам, в сфере грузовых перевозок в настоящее время действуют порядка 500 тыс. хозяйственных субъектов. В секторе транспортно-экспедиционного обслуживания действуют порядка 250 предприятий и около 5 тыс. прочих юридических лиц, оказывающих транспортно-экспедиционные и посреднические услуги.

В. Азаров вместе с тем считает, что инвестиционный кризис в автомобильном секторе рынка транспортных услуг в целом преодолен.

Российские машиностроители в 2000 г. увеличат производство на 14,5%

Российские машиностроители в 2000 г. увеличат производство продукции на 14,5% по сравнению с прошлым годом, заявил руководитель департамента машиностроения Министерства промышленности, науки и технологий России Николай Сорокин.

Он обосновал свой прогноз значительным ростом выпуска продукции по 24 из 28 важнейших позиций. По данным Н. Сорокина, в январе-августе 2000 года машиностроители выпустили товаров на 16,3% больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Как отметил руководитель департамента, доля продукции машиностроения в январе-августе впервые превысила 20% от общего объема промышленного производства РФ и впервые за последние 10 лет начался прирост работников отрасли, численность которых на 1600 предприятиях различной формы собственности приближается к 2 млн. «Это особенно важно, поскольку, к примеру, в автомобильной промышленности 1 рабочее место подразумевает занятость 8-9 человек в металлургии, лакокрасочной, резинотехнической, стекольной и других от-

раслях», — подчеркнул Н. Сорокин.

По его мнению, «факт роста производства говорит о том, что у предприятий страны растет платежеспособный спрос на промышленную технику и что российская техника становится все более конкурентоспособной».

Как утверждает руководитель департамента, основной рост производства в отрасли достигнут за счет определенной экономической стабилизации в стране, вследствие чего повысилась инвестиционная активность, появились финансовые вливания в частности в тяжелое, энергетическое, транспортное, химическое, нефтяное и дорожно-строительное машиностроение.

«Кроме того, немалое значение имеет работа министерства по консолидации интересов предприятий — по созданию холдингов, концернов, ассоциаций, ФПГ, по выстраиванию более эффективной системы партнерских отношений между государством, предприятиями и корпоративными структурами, основанной на взаимной ответственности государства и собственников адекватно вложению капитала в развитие производства», — полагает Н. Сорокин.



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
"OPEX"

<http://www.opex.ru> e-mail: vit@opex.ru



г. Москва, Дмитровское ш., дом 159-1

Запчасти
для грузовых автомобилей,
строительной и спецтехники
Гаражное оборудование

☎ 239-1551, 239-1515

ПАЗ ввел в эксплуатацию новую линию по выпуску автобусов

АО «Павловский автобус» («ПАЗ», Нижегородская область) ввело в эксплуатацию производственную линию финской компании Tatra по выпуску городских автобусов.

Как сообщили в АО «ПАЗ», общая стоимость создания новых мощностей составила \$25,2 млн., в том числе стоимость оборудования — \$20 млн. Финансирование проекта завод осуществлял из собственных и заемных средств.

Новая производственная линия включает сварочный, сборочный и окрасоч-

ный цехи. 12-метровые городские автобусы на базе самоходного шасси «КамАЗ» планируется выпускать в количестве 500-750 штук в год. Стоимость одного автобуса составляет около \$50 тыс.

К началу 2002 года «ПАЗ» рассчитывает создать производственные мощности по выпуску ежегодно до 2 500 9-метровых автобусов ПАЗ-3208 «Аврора» и начать серийное производство этой модели. Ориентировочная стоимость одного автобуса «Аврора» составит \$34 тыс.

LEAR и AUTOLIV намерены построить завод по производству запчастей для «ГАЗа»

Американская LEAR Corporation, один из крупнейших в мире производителей внутреннего оборудования для автомобилей, и шведская компания AUTOLIV, специализируется на производстве автозапчастей, планируют в 2003-2004 годах построить в Нижнем Новгороде завод по производству комплектующих для автозавода «ГАЗ».

Как сообщили в администрации Нижегородской области, совместное производство будет развиваться поэтапно, компаниям еще предстоит определить объем необходимых инвестиций в проект.

По словам представителя администрации области, предполагается также, что комплектующие будут поставляться и на другие автомобилестроительные предприятия России.



Источник подчеркнул, что основной продукцией нового завода станут сиденья для всех типов автомобилей «ГАЗ» и АО «Павловский автобус».

Создание нового завода, добавил представитель администрации, позволит LEAR вывести с территории Горьковского автозавода созданное там в 1998 году производство автомобильных сидений.

Нижегородское ООО «ЛПР», дочернее предприятие компании LEAR, с июня 1998 года арендует у АО «ГАЗ» площади для производства автомобильных сидений. Общий объем инвестиций LEAR в развитие этого производства составил \$5 млн. Мощности предприятия позволяют собирать в сутки до 480 комплектов сидений для легковых автомобилей «Волга» и до 1100 комплектов для легких грузовиков семейств «ГАЗель» и «Соболь».

Бизнес-план «КамАЗа»

Совет директоров АО «КамАЗ» (г. Набережные Челны, Татария) на прошедшем в Москве заседании положительно оценил ход выполнения бизнес-плана на 2000 год.

Об этом сообщил секретарь совета директоров АО «КамАЗ» Вячеслав Дурнов, отметив, что это было первое заседание совета директоров, прошедшее под председательством вице-преьера Ильи Клебанова (совет директоров АО «КамАЗ» избрал И. Клебанова главой совета 8 августа 2000 года).

По словам В. Дурнова, на заседании, в частности, отмечалось, что за десять месяцев текущего года потребители продукции «КамАЗа» получили 17 585 грузовых и 27 704 легковых автомобиля, 27 682 силовых агрегата, а также запасных частей почти на 2 млрд. рублей и прочей продукции на 774,7 млн. рублей.

Общий объем выпуска продукции «КамАЗа» в этом году достиг 10,5 млрд. рублей. При этом контрольные показатели бизнес-плана 2000 года по производству грузовых и легковых автомобилей, силовых агрегатов и двигателей выдержаны как за месяц, так и в целом за этот период.

Как отметил представитель автозавода, совет директоров АО обсудил вопро-

сы, связанные с размещением ценных бумаг «КамАЗа» в рамках реструктуризации его задолженности перед основными кредиторами, а также рассмотрел ряд вопросов, касающихся текущей деятельности предприятия.

Кроме того, совет директоров определил условия работы и размер оплаты услуг аудитора при проверке финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 2000 год (решением собрания акционеров АО от 28 июня 2000 года аудитором на этот год назначена компания «Аудитор-Ч» (Набережные Челны).

По предварительным данным, следующее заседание совета директоров АО «КамАЗ» состоится в конце декабря.



«УзДЭУавто» в 2001 году приступит к серийному производству Matiz

АО «УзДЭУавто» (г. Асака, Андижанская обл.) к середине 2001 года планирует приступить к серийному производству новой модели легкового автомобиля Matiz (M-100).

Как сообщил заместитель председателя правления узбекской ассоциации предприятий автомобилестроения «Узавтосаноат» Ахмаджон Хаккулов, в январе 2001 года начнется реконструкция технологической оснастки автомобильного завода для выпуска новой модели.

По его словам, процесс реконструкции будет проходить в два этапа. На первом этапе планируется провести установку нового оборудования для сварки кузовов, покраски и сборки автомобилей (Matiz будет собираться на том же конвейере, где осуществляется сборка автомобилей Tico и Damas). На втором —



намечается завершить монтаж оборудования для штамповки панелей кузова новой модели.

А. Хаккулов сообщил, что контракт на поставку технологического оборудования проектной мощностью 60 тыс. автомашин в год заключен с корейской Daewoo motors. Оборудование на автомобильный завод начнет поступать уже в ноябре этого года.

Общая стоимость проекта по выпуску автомобиля Matiz составляет \$42,2 млн. Эксимбанк Южной Кореи выделит АО «УзДЭУавто» для реализации этого проекта кредит в объеме \$35,9. Остальное финансирование проекта «УзДЭУавто» будет осуществляться из собственных средств.

Производство автомобилей Matiz относится к классу «В» по европейской классификации) было начато на заводах Daewoo motors в 1998 году. На машине будет устанавливаться 3-цилиндровый двигатель мощностью 51 л/с.

АО «УзДЭУавто» создано узбекской ассоциацией предприятий автомобилестроения «Узавтосаноат» и южнокорейской корпорацией Daewoo. В настоящее время АО «УзДЭУавто» выпускает на Асакинском автозаводе три модели легковых автомобилей: машины среднего класса Nexia, микроавтобусы Damas и малолитражки Tico. Проектная мощность Асакинского автозавода — 200 тыс. автомашин в год. В 1999 году было произведено около 59 тыс. автомашин.

По словам А. Хаккулова, в ближайшие годы АО «УзДЭУавто» планирует начать серийное производство обновленной модели Nexia (Nexia-2). В настоящее время ищутся источники финансирования этого проекта.

СОЮЗ ВНЕШТРАНС

ПОЖЕЛАНИЯ РОССИЙСКОМУ ЭКСПЕДИТОРУ ОТ СВТ



● Одной из основных проблем российских экспедиторов на сегодняшний день является присвоенное естественной монополией МПС РФ право вмешиваться в отношения клиентов-грузоотправителей/грузополучателей с экспедиторскими организациями. Благодаря возможности, имеющимся в распоряжении МПС РФ, перераспределяются объемы перевозок в пользу фирм, пользующихся особой благосклонностью руководства МПС РФ и ЦФТО МПС РФ, невзирая на сложившиеся партнерские отношения между грузоотправителями и экспедиторскими фирмами. Решение этого вопроса лежит в плоскости законодательной деятельности — в законе «О транспортно-экспедиторской деятельности» необходимо четко прописать права и обязанности как экспедиторских организаций, так и естественного монополиста — МПС РФ. Подобных проблем не возникает на морском, автомобильном и авиационном транспорте в силу развитой конкурентной борьбы между различными перевозчиками и отсутствия монополиста. На сегодняшний день решение достигается путем переговоров с руководством ЦФТО МПС РФ, однако далеко не все объемы перевозок, заявляемых клиентами, утверждаются ЦФТО МПС РФ в соответствии с заявками клиентов.

● Для оптимизации транспортных расходов клиентов необходимо привлечение одного экспедитора для обеспечения полного комплекса услуг по перевозке. Это связано с уменьшением размера комиссии, выплачиваемой грузоотправителем экспедиторским организациям, задействованным в транспортной схеме, что приводит к уменьшению транспортной составляющей в цене товара. Снижение транспортных расходов и четкое выполнение взятых на себя экспедитором обязательств приводит к упрочению положения экспедиторской фирмы на рынке транспортно-экспедиторских услуг, что, в свою очередь, ведет к увеличению объемов перевозок.

● Получение прибыли «любой ценой» может дать сиюминутный результат, но впоследствии, как правило, влечет за собой негативное отношение клиентов, что может привести к оттоку клиентов и, соответственно, ухудшению положения экспедиторской фирмы на рынке.

● Экспедирование — это комплекс услуг, включающий документальное оформление, перевалку, хранение и страхование груза от своего имени, но за счёт грузоотправителя, за вознаграждение, перевозку грузов и связанных с нею операций, таких, как экспедирование, перевалка, хранение, страхование, комплекс информационных услуг. Кроме того, экспедитор решает все вопросы по оплате провозных платежей и сверке расчетов с железными дорогами, задействованными в процессе перевозки, отстаивая интересы грузоотправителей. Для упрочения своего положения на рынке экспедиторской организации необходимы прочные и долговременные связи с организациями, которые могут предоставить наиболее привлекательные для клиентов условия по транспортировке грузов и оптимизации транспортных расходов клиентов.

● В условиях нестабильной экономической ситуации в стране выжить можно, только имея в активе крупных и надежных партнеров, которые обеспечивают основные объемы перевозок фирмы, однако не отказывая и разовым мелким клиентам, которые в перспективе могут превратиться в долговременных партнеров, упрочивающих положение фирмы на рынке. Также очень аккуратно необходимо подходить и к выбору партнеров, услугами которых можно пользоваться для обеспечения заявок клиентов. Четкая работа с клиентами и осторожность в выборе партнеров, как правило, приносят очень неплохие результаты.

● В законе «О транспортно-экспедиторской деятельности» необходимо четко прописать все права и обязанности не только экспедиторских фирм, но и перевозчиков, в особенности такого

естественного монополиста, как МПС РФ. Необходимо обеспечение возможности решения возникающих вопросов не с позиции силы со стороны монополиста, а путем решения дел в независимых судебных инстанциях. Только таким образом можно будет добиться действительно справедливой конкурентной борьбы между экспедиторскими организациями без прямого либо косвенного влияния МПС РФ.

Также исходя из того, что валютной тарифа в международных перевозках является швейцарский франк, официальной валютой расчетов экспедиторских организаций и МПС РФ является доллар США, а валютой платежа является рубль РФ, необходимо законодательно закрепить право экспедиторских организаций рассчитываться с МПС РФ во всех указанных валютах для уменьшения расходов на конвертацию поступающих на счета экспедиторских организаций средств за осуществляемые перевозки.

Кроме того, в законе необходимо предусмотреть право экспедитора распоряжаться грузом, в том числе транзитным, в случаях отказа грузовладельца компенсировать ему расходы, связанные с перевозкой груза по железным дорогам и, в первую очередь, в случаях несанкционированного использования кода экспедитора.

Членам РАМЭ и всем российским экспедиторам хочется пожелать новых путей сотрудничества с МПС РФ — по-настоящему взаимовыгодных, конкурентоспособных и четко очерченных законом.

(По материалам статьи директора по железнодорожному и смешанному перевозкам ООО «Концерн Союзвнештранс» Бориса Павленко «Российским путям сообщения — новые пути сотрудничества с экспедитором», «Международный экспедитор» №5, 2000 г.)

SOJUZVNESSHTRANS

СОЮЗВНЕШТРАНС



**СТАРЕЙШИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКСПЕДИТОР**

**Задача — снижение
транспортных расходов клиентов.**

**Направление деятельности —
организация перевозок экспортно-
импортных и транзитных грузов
всеми видами транспорта в прямом
и смешанном международном
сообщении.**

**Цель — подтверждение статуса
одной из ведущих национальных
компаний экспедиторов, способной успешно
конкурировать на международном рынке
экспедиторских услуг.**

**ООО «Концерн Союзвнештранс»
— член FIATA, РАМЭ, АСМАП,
обладатель международной
премии «Золотой Меркурий».**

Наш адрес:

121019, Москва, Гоголевский б-р, 17
Телекс: 411441
Телефон: (095) 203 11 79
Факс: (095) 200 02 90, 913 63 62
Интернет: www.svt.ru
E-mail: office@svt.ru



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС "СОВИНТЕРАВТОСЕРВИС"

ЗНАЮТ БОЛЕЕ 400 ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ

Грузовой таможенный терминал АООТ «Совинтеравтосервис» расположен на автомобильной дороге Москва — Харьков на расстоянии 200 км от ее пересечения с Московской кольцевой автодорогой и имеет удобные подъездные пути для большегрузных автомобилей.

Терминал оказывает услуги по:

- переработке, хранению, таможенному оформлению и доставке мелкопартионных грузов со складов производственного комплекса;
- таможенному оформлению грузов, поступающих автомобильным транспортом (импорт-экспорт), без выгрузки на терминале;
- платной автомобильной стоянке большегрузных автомобилей;
- перевозке грузов автомобильным транспортом в международном и междугородном сообщениях, в т.ч. мелкопартионных грузов;
- доставке грузов по РФ в качестве таможенного перевозчика;
- предоставлению в аренду складов (в т.ч. СВХ и ТС) и помещений для офисов.

На все виды оказываемых услуг име-

ются лицензии: на учреждение ТС и СВХ, осуществление деятельности в качестве таможенного брокера и таможенного перевозчика, транспортно-экспедиционное обслуживание и др.

Для хранения товаров терминал располагает:

— складскими помещениями (склад временного хранения — СВХ, таможенный склад — ТС) площадью свыше 10 000 кв. м, которые представляют из себя железобетонные строения высотой около 6 метров, оснащенные отоплением, освещением и средствами механизации, оборудованы стеллажами. Грузы клиентов, находящиеся на складах (СВХ и ТС), застрахованы от ущерба, связанного с пожарами, кражами и другими рисками.

Сохранность грузов обеспечивается надежной системой охраны, включающей в себя службу безопасности, систему телевизионного наблюдения и электронную охранную сигнализацию.

Операции по декларированию и таможенной очистке грузов выполняются работниками терминала и инспекторами таможенного поста «Варшавский» (расположен на территории терминала) Московской за-

падной таможни. Работниками терминала предоставляются бесплатные консультации по подготовке документов на стадии заключения контрактов, а также памятка по оформлению таможенных документов.

Терминал обеспечивает доставку прибывших на терминал грузов непосредственно получателям собственным автотранспортом, а также выполняет междугородные и международные (Германия, Франция, Италия и т.д.) перевозки грузов. Для этих целей терминал располагает парком соответствующих автомобилей различных типов.

Существует возможность сдачи в аренду как складских площадей, так и офисных помещений в административно-бытовом корпусе терминала с предоставлением необходимых средств связи и оргтехники.

Для удобства обслуживания клиентуры на территории терминала располагаются пункт обмена валюты, душ, бар, кафе, стоянка для грузовых а/м, станция техобслуживания автомобилей, мойка.

Услугами таможенного терминала пользуются свыше 400 отечественных и зарубежных фирм, в т.ч. такие известные, как Шенкер, БАСФ, ЮПС, Зюст Амброзетти, Нуннер и др.



Москва,
Симферопольское ш., 3.
Тел.: 388-90-02.



Основным видом деятельности АО «Совинтеравтосервис» является оказание технической помощи автомобилям как отечественного, так и импортного производства. Станция технического обслуживания и ремонта легковых автомобилей общей площадью 3000 кв. м оснащена современным гаражно-технологическим оборудованием и способна одновременно принять на обслуживание 18-20 единиц подвижного состава.

Свое развитие в этом направлении получило сотрудничество с такими производителями, как «IVECO» и «MAN Nutzfahrzeuge», с которыми «Совинтеравтосервис» имеет дилерские соглашения, предусматривающие не только оказание сервисных услуг, но и продажу на российском рынке автомобилей «ИВЕКО» и «МАН» и оригинальной техники MAN. «Совинтеравтосервис» располагает национальными складами запасных частей к этим маркам автомобилей, что позволяет практически без задержек обслуживать владельцев этих автомобилей.

Для ставки на комплексное обслуживание своих клиентов, «Совинтеравтосервис» готов отремонтировать прицепы и полуприцепы различных производителей, включая ремонт тентов, что особенно актуально для автомобилей, выполняющих международные перевозки.

Так известно, много неприятностей автомобилистам приносит повреждение автомобильных шин. К услугам владельцев автотранспорта — шиномонтажный отдел, обеспечивающий ремонт всех типов автошин, их балансировку и нарезку протектора.

«Совинтеравтосервис» выполняет кузовные и покрасочные работы любой сложности. Жестяно-покрасочный центр оснащен двумя импортными сушильными камерами, оборудованием для компьютерного подбора и приготовления красок, компьютерными вытяжными стендами. Автомобиль, попавший в аварию, даже с повреждением несущих элементов кузова полностью восстанавливается без потери внешнего вида.

Для обслуживания и ремонта грузовых автомобилей, «Совинтеравтосервис» располагает станцией технического обслуживания легковых автомобилей. Являясь официальным дилером фирм «СААБ» и «ШКОДА», «Совинтеравтосервис» предлагает целый комплекс услуг владельцам автомобилей этих марок: продажу, обслуживание, гарантию и послегарантийный ремонт.

Специально для «Совинтеравтосервис» предлагается владельцам легковых автомобилей широкий выбор запасных частей, автомобильных аксессуаров, специальных жидкостей, моторных масел, аккумуляторных батарей, противоугонных систем, автомобильных шин, колесных дисков и других товаров. Осуществляются также оптовые поставки автомобильных запчастей и аксессуаров со склада в Москве. Отдел заказов поставяет автомобили по индивидуальным заказам клиентов в минимальные сроки.



Sovinteravtoservice



Москва,
Институтский переулок, 2/1.
Тел.: 207-12-60.



СЕВЕРСТАЛЬ ТРАНС

Закрытое акционерное общество



У вас возникла необходимость быстро, надежно и экономично доставить ваши грузы?

Мы готовы предложить свои услуги по перевозкам грузов по железной дороге и морю, по территории России и на экспорт, через пограничные станции, морские и речные порты.

Мы предлагаем:

- железнодорожные перевозки грузов по России и странам СНГ с предоставлением льготных тарифов;
- компьютерный мониторинг дислокации грузов заказчика в пути следования (трейсинг);
- консультации по правилам перевозок ваших грузов, подготовке транспортных условий различных контрактов;
- развитие оптимальных схем движения ваших грузов в целях экономии расходов на перевозку;
- формирование конкурентоспособных ставок железнодорожного тарифа;
- обработку грузов в портах (Мурманск, Санкт-Петербург, Таганрог, Астрахань, Мариуполь, Одесса, порты Балтийского моря и др.): прием, хранение и перевалку грузов, доупаковку, сортировку и маркировку.

Зарегистрированы в Москве в марте 1996 года. Являемся членом Международной ассоциации **FIATA**, **РАМЭ** и **МІВА** (Московской международной ассоциации бизнеса).

Общий объем экспедируемых грузов стабильно держится на уровне 4 млн. тонн в месяц.

Успешно совершенствуя перспективное направление деятельности — логистику, мы предлагаем каждому клиенту наилучший вариант доставки груза с использованием всего лишь одного экспедитора — ЗАО «Северстальтранс».

125299, Москва, ул. К. Цеткин, 2/3, 4-й этаж,
тел.: (095) 156-94-09, 156-94-10, 156-94-28

факс: (095) 721-37-37, 721-37-38

телекс: 414 233 ROAD

E-mail: vladas@stt.ru

Генеральный директор — Константин Николаев

КАЖДОМУ КЛИЕНТУ



наилучший вариант транспортировки груза

Наша задача — обеспечение качественного сервиса, отвечающего мировым стандартам, с максимальным учетом индивидуальных требований клиента.

Основным свидетельством достижения на этом этапе стало завоевание лидирующих позиций на рынке экспедиторско-логистических услуг среди компаний, действующих на территории бывшего Советского Союза, а также привлечение западных партнеров. К ним часто входят: Thyssen Krupp International GmbH, Cargill Enterprises Inc., Nova Steel AG, Kloeckner Steel AG, Salzgitter Handel GmbH, Trade Steel Inc., Duferco S. A., Eisenmetallwerke GmbH, Alusuisse Singen GmbH, Metall Metallwerke GmbH, Glencore International AG, Metalsrussia Corp. Ltd., Safin Handels GmbH, Transilux International Export and Import Inc., Transilux Resources Inc., Transilux International S. A., Paragale Traging Ltd, Transilux S. A., Metalsivas GmbH и многие другие.

Успешность компании получила развитие благодаря применению комплексного подхода к решению логистических транспортных задач, реализованного на практике. Основные задачи мы выполняем при этом на оказание технической помощи грузовладельцам в организации перевозок экспортно-импортных и транзитных грузов, а также на рынке высококачественных экспедиторскими услугами, направленными на укрепление позиций компании в транспортно-экспедиторской отрасли.

Индивидуальные перевозки — важная часть предоставляемых нами услуг, поэтому каждому клиенту подбирается наилучший вариант транспортировки груза, соединяющий в себе услуги железных дорог, морского и воздушного транспорта, складов и т.д. Компания ЗАО «Северстальтранс» — это команда высокообразованных, высококвалифицированных специалистов, готовых к инициативе при решении любых задач.

Компания использует всесторонний подход к решению различных проблем,

которые возникают на практике. Мы видим нашу главную цель в предоставлении практической помощи владельцам грузов в подготовке и осуществлении экспортно-импортных, транзитных и внутренних перевозок, а также предложении других услуг высокого качества, связанных с перевозками.

ЗАО «Северстальтранс» имеет несколько региональных представительств на территории России (в Санкт-Петербурге, Мурманске, Таганроге), на территории стран СНГ (в Николаеве, Мариуполе, Алма-Ате, Днепропетровске). В Минске зарегистрировано дочернее предприятие «Бел-Северстальтранс».

Являясь официальным экспедитором крупнейшего российского металлургического комбината ОАО «Северсталь», мы производим обслуживание как собственной продукции комбината, поставляемой потребителям в России, странах СНГ и за рубежом, так и грузов, необходимых для нужд комбината. Благодаря этому мы наладили тесные и взаимовыгодные связи с рядом крупнейших шахт — «Обуховская», АО «Гуковуголь», шахтами Воркутинского угольного бассейна. В настоящее время мы осуществляем перевозки по прямому контракту с МПС РФ, по которому проходит основной объем наших перевозок экспортно-импортных грузов.

Кроме того, мы осуществляем внутрироссийские перевозки различных грузов по договорам, заключенным непосредственно с ГУП «Северная железная дорога», ГУП «Октябрьская железная дорога», ГУП «Западно-Сибирская железная дорога». Долговременное и плодотворное сотрудничество с ними дает возможность предложить нашим настоящим и будущим клиентам выгодные условия для перевозок с предоставлением льготных тарифов.

Мы также стараемся учитывать возможности наших клиентов при согласовании вариантов оплаты тарифов и предлагаем различные пути решения такого рода задач.

Технические возможности ЗАО «Северстальтранс» и тесное сотрудничество с Центром фирменного транспортного обслуживания МПС РФ позволяют отслеживать прохождение грузов в любой точке маршрута, получать оперативную информацию о времени прибытия грузов на станции, о состоянии грузов, о проблемах, которые могут возникнуть на пути следования грузов, и оперативно ликвидировать их.

ЗАО «Северстальтранс» имеет лицензию Министерства транспорта РФ на осуществление транспортно-экспедиторского обслуживания на морском транспорте. Широкая сеть хорошо налаженных связей с судовладельцами в Черноморском, Средиземноморском бассейнах, на Балтийском море, а также судовладельцами из Северной Европы дает возможность фрахтовать суда для наших клиентов на наиболее благоприятных условиях.

Мы имеем также возможность оперативно решать все вопросы, связанные с перевалкой грузов. Например, перевалка в порту Санкт-Петербург полностью обеспечивается силами нашей дочерней компании «Нева-Металл».

Наши причалы оборудованы самой современной техникой, включающей подъемные краны грузоподъемностью до 40 тонн, погрузчики грузоподъемностью от 1,5 до 28 тонн и другое оборудование, без которого невозможно представить современный порт. Компания также имеет собственные крытые складские помещения, позволяющие осуществлять оперативное накопление груза в порту.

В настоящее время объем перевалочных грузов составляет около 2,0 миллиона тонн в год. Хотя основным направлением деятельности компании остается перевозка металлов и металлопроката, мы накопили широкий опыт в перевозке угля, леса и удобрений, станков и оборудования, продуктов питания и зерна.

ЗАО «Северстальтранс» приветствует наших новых партнеров и всегда открыто для плодотворных и интересных предложений.



Миротворческая миссия «Тюменьавиатранс»

Авиакомпания «Тюменьавиатранс» выиграла тендер по транспортному обеспечению миротворческой миссии в Эритрее (Африка), объявленный Организацией Объединенных Наций. Информация об этом распространена московским представительством авиакомпании.

Как отмечается в сообщении, сумма контракта составляет \$8 млн. за 12 месяцев. Контракт предусматривает работу четырех вертолетов Ми-8 МТВ в течение года с возможным продлением еще на один год.

Эти вертолеты уже вывезены в понедельник из Тюмени в столицу Республики Эритрея, город Асмару, на борту грузового самолета Ан-124-100 «Руслан» авиакомпании «Волга-Днепр».

На вертолетах будут использоваться метеорадар, навигационная система VOR-DME, система точного захода на посадку ILS, дополнительная радиостанция и индивидуальное кислородное оборудование для экипажа и пассажиров, отмечается в сообщении «Тюменьавиатранс».

В составе миссии будут работать 32 специалиста авиакомпании, включая пилотов, менеджеров и инженерно-технический состав, что необходимо для постоянного круглосуточного дежурства 2 вертолетов.

При выборе авиакомпании «Тюменьавиатранс», говорится в сообщении, был учтен, в частности, многолетний успешный опыт ее сотрудничества с ООН.

Основными направлениями деятельности авиакомпании «Тюменьавиатранс» являются работы с применением вертолетов и пассажирские перевозки на самолетах. «Тюменьавиатранс» по объему работ с применением вертолетов занимает лидирующую позицию среди отечественных компаний, по объему пассажирских перевозок на внутренних воздушных линиях в России — четвертое место.

Авиакомпании РФ в 2000 году перевезут 520 тыс. тонн грузов

Стоимость услуг грузовых перевозок российских авиакомпаний по итогам 2000 года составит 7,3 млрд. рублей против 5,35 млрд. рублей в 1999 году, объем грузоперевозок достигнет 520 тыс. тонн (в 1999 году — 490 тыс. тонн).

Об этом сообщили в пресс-службе Минтранса РФ со ссылкой на данные Государственной службы гражданской авиации (ГСГА).

Грузооборот воздушного транспорта России достигнет за 2000 год 2450 млн. тонно-километров.

По прогнозу ГСГА, входящей в структуру Минтранса РФ, объем услуг российского грузового авиатранспорта к 2003 году достигнет 16,52 млрд. рублей. Объем грузоперевозок достигнет 700 тыс. тонн, грузооборот — 2950 млн. тонно-километров.

В России создан крупный альянс авиакомпаний

Российские авиакомпании ОАО «Домодедовские авиалинии», ОАО «Красноярские авиалинии», ОАО «Челябинское авиапредприятие» и ЗАО «Авиаэкспресс-круз» (Тбилиси, Грузия) подписали соглашение о создании альянса, сообщил генеральный директор «Красноярских авиалиний» Борис Абрамович.

По его словам, основной целью объединения является, в частности, защита интересов входящих в альянс авиакомпаний. Б. Абрамович считает, что новый альянс будет способен составить реальную конкуренцию ведущим российским авиаперевозчикам, причем в первую очередь на внутренних рейсах.

Гендиректор «Красэйр» привел следующие сравнительные показатели: количество направлений авиаперевозок альянса внутри России составляет 33, при этом «Аэрофлот» имеет только 20; количество внутрироссийских рейсов у авиакомпаний альянса 130, у «Аэрофлота» — 155; внутри СНГ у альянса 44 направления и 177 рейсов, у «Аэрофлота» — 28 и 199 соответственно.

Альянс, по словам Б. Абрамовича, намерен сотрудничать с ведущими авиакомпаниями России, осуществляющими полеты по другим направлениям, что позволит еще больше расширить маршрутную сеть. Альянс также в ближайшее время направит свои предложения ряду зарубежных авиакомпаний о сотрудничестве.

Авиакомпании — члены альянса планируют выработать единую политику распределения рынков авиаперевозок между собой. Как сообщил Б. Абрамович, предполагается совместное использование парка воздушных судов, разработка и проведение единой тарифной политики, а также создание общего механизма продаж авиаперевозок.

Среди основных принципов деятельности альянса Б. Абрамович указал на следующие: его формирование на добровольной основе, сохранение участниками альянса финансовой независимости при ведении собственной хозяйственной деятельности, неукоснительное выполнение членами альянса обязательств, предусмотренных совместными договоренностями, открытость альянса для вступления новых членов по решению высшего органа объединения, состоящего из руководителей авиакомпаний.

Предпосылками для создания альянса стали, по словам Б. Абрамовича, уменьшение объема спроса на авиационные перевозки в России и странах СНГ, усиление конкуренции, старение авиапарка, предстоящая либерализация в лицензировании авиаперевозок, а также возрастающее присутствие зарубежных авиакомпаний на российском рынке.

Общий парк самолетов созданного альянса составляет 97 машин и включает следующие типы воздушных судов: пассажирские Ил-96-300, Ту-204, Ил-86, Ил-62, Ту-154, Ту-134, Як-42, Як-40, Ан-24, грузовые Ан-26 и Ил-76.

Авиакомпании, вошедшие в альянс, перевезли в 1999 году 1 млн. 816 тыс. 92 пассажира и 57 тыс. 781 тонну грузов, за девять месяцев 2000 года — 1 млн. 320 тыс. 492 пассажира и 46 тыс. 137 тонн грузов.



Группа «Ист Лайн» открыла после реконструкции аэровокзал «Домодедово»

Группа «Ист Лайн», главный оператор московского аэропорта «Домодедово», в начале декабря 2000 года официально открыла после реконструкции аэровокзальный комплекс аэропорта. Об этом сообщили в пресс-службе «Ист Лайн».

Группа «Ист Лайн», по данным пресс-службы, за последние шесть лет инвестировала в комплексную программу развития «Домодедово» около \$300 млн. При этом окупаемость проекта ожидается в течение ближайших 8-9 лет.

Пропускная способность аэропорта в результате проведенной реконструкции составляет сейчас 35 млн. пассажиров в год:

2100 человек в час — на внутренних рейсах и 1100 человек в час — на международных. Одним из факторов, повлиявших на увеличение пропускной способности, отметили в пресс-службе «Ист Лайн», стало внедрение «новых современных информационных технологий, позволяющих значительно экономить время на прохождении пассажирами всех необходимых процедур».

Аэропорт «Домодедово», по прогнозам «Ист Лайн», через несколько лет будет обеспечивать в московском авиаузле до 70% рынка международных грузовых перевозок, около 50% рынка внутренних пассажирских перевозок, а также не менее 30% рынка перевозок пассажиров внутри стран СНГ.

Государственное регулирование гражданской авиационной деятельности не должно нарушать принципов рыночной экономики, говорится в сообщении департамента правительственной информации (ДПИ).

Концепция государственного регулирования гражданской авиационной деятельности РФ, которая рассматривалась на заседании Правительства РФ, призвана определить роль государства и границы его вмешательства в процессы регулирования этой деятельности, отмечает ДПИ.

Концепция госрегулирования гражданской авиационной деятельности была разработана Министерством транспорта России совместно с Министерством экономического развития и торговли и Российским авиационно-космическим агентством.

Концепция устанавливает организационные и экономические основы госрегулирования авиационной деятельности в области

равных условий для доступа эксплуатантов к наземной инфраструктуре.

Минтранс России предложил, чтобы на основе подготовленной концепции был разработан план первоочередных мероприятий по развитию гражданской авиации на 2001 год.

Премьер-министр Михаил Касьянов заявил о необходимости принятия правительством срочных мер в сфере государственного регулирования гражданской авиационной деятельности.

«Если мы не примем в ближайшее время необходимые меры в этой области, то не в 2003 году, а гораздо раньше, перевозить грузы и пассажиров в России будет нечем, взлетать и садиться самолетам будет некуда», — сказал г-н М. Касьянов на заседании Правительства РФ, где была рассмотрена концепция госрегулирования гражданской авиационной деятельности в РФ.

«Авиалайн» планирует открыть две линии «воздушного такси»

Федеральное государственное унитарное предприятие «Авиалайн» намерено ввести в эксплуатацию с середины декабря 2000 года первые две линии воздушного сообщения своей комплексной транспортно-коммуникационной системы, т.н. «воздушного такси» для деловых людей, сообщил начальник отдела информационного обеспечения программы «Авиалайн» Александр Борисов.

По его словам, первые «воздушные такси» будут курсировать по маршрутам Белгород — Курск — Орел — Тула — Москва — Тверь — Н. Новгород — Санкт-Петербург и Минск — Витебск — Смоленск — Москва — Рязань — Пенза. Филиалы компании будут созданы во всех этих городах. Центральным транспортным узлом системы «Авиалайн» станет столичный аэропорт «Домодедово».

По данным «Авиалайн», стоимость пользования авиатранспортом для пассажиров будет сравнима со стоимостью поездки на обычном такси.

Основой авиапарка новой структуры станут российские самолеты и вертолеты. На настоящий момент планируется использовать уже сертифицированные самолеты Ил-103, вертолеты Ми-34С, а также Як-40 с салоном повышенной комфортности. Кроме того, есть планы пополнить парк легкими скоростными многоцелевыми самолетами «Гжель М-101Т» разработки экспериментального машиностроительного завода имени Мясищева.

Как сообщалось ранее, основной задачей системы «Авиалайн» является восстановление местного воздушного сообщения, обеспечение пассажирских и грузовых перевозок в центральных областях России.

Особенность системы «Авиалайн» заключается в ее корпоративности. Система предусматривает наличие коммуникационной составляющей, включающей использование транкинговой, сотовой и спутниковой систем связи, посредством которой только зарегистрированные пользователи имеют доступ к закрытой компьютерной сети, позволяющей осуществлять заказы на услуги.



Госрегулирование авиационной деятельности в условиях рынка

гражданской авиации, разработки и производства гражданской авиационной техники.

Согласно концепции госрегулированию подлежат развитие и техническое совершенствование авиапромышленной и авиатранспортной инфраструктур, структурные преобразования авиапромышленного комплекса и гражданской авиации, с формированием новых взаимоотношений авиапромышленных и авиатранспортных предприятий.

Концепцией предусматривается также обеспечение технологической и экологической безопасности гражданской авиационной деятельности, безопасности полетов и формирование рынка внутренних и международных транспортных услуг, сообщает ДПИ.

Кроме того, концепция предусматривает существенное усиление роли государства в вопросах лицензирования, сертификации, регулирования тарифов и сборов, повышения конкурентоспособности национальных авиакомпаний на международном рынке авиаперевозок, вывода из эксплуатации устаревших самолетов и ускоренного обновления парка гражданских воздушных судов, на базе отечественных производителей авиационной техники.

Кроме того, в ней намечены пути повышения безопасности полетов, совершенствования системы организации воздушного движения, регулирования имущественных отношений, совершенствования аэропортовой деятельности, а также создания

По словам премьер-министра, за последние 10 лет количество аэропортов в стране сократилось в два раза, а закупка воздушных судов уменьшилась в 30 раз.

В связи с этим, подчеркнул г-н М. Касьянов, правительству необходимо наметить план первоочередных действий по исправлению сложившейся ситуации. «Необходимо создать рынок покупателей авиационной техники, государство должно сделать так, чтобы эти самолеты покупались, чтобы их брали в лизинг. Только при принятии таких мер можно обеспечить удовлетворение потребностей населения и экономики в услугах гражданской авиации», добавил М. Касьянов.

Особенно катастрофическая обстановка складывается в районах Крайнего Севера, в тех отдаленных местах России, которые связаны с остальной частью страны исключительно с помощью воздушного сообщения, продолжил председатель правительства.

М. Касьянов добавил, что вопросы реформирования и государственного регулирования в сфере железнодорожного транспорта были недавно обсуждены на заседании правительства. На следующем заседании министров рассмотрят вопросы реформирования в электроэнергетической отрасли. Затем планируется рассмотреть необходимые меры по государственному регулированию в сфере услуг связи.

Ту-204 выходит на новые трассы



Самолет Ту-204 вышел на новые регулярные линии авиакомпании «Сибирь». 31 октября на Ту-204 был выполнен первый рейс по регулярному маршруту Новосибирск — Дубай (ОАЭ). Длительность полета по этому маршруту составляет около 6 часов.

26 октября на новом лайнере был выполнен первый полет по маршруту Москва — Омск. Ранее Омск уже использовался

Россия в 2000 году увеличит производство гражданских воздушных судов на 23%

Россия в 2000 г. увеличит объем выпуска гражданских воздушных судов (в сопоставимых ценах) на 22,8%, сообщили в Министерстве промышленности, науки и технологий России.

По итогам года ожидается выпуск 14 авиалайнеров, 55 вертолетов и более 80 единиц малой авиации.

За истекшие 9 месяцев произведено 9 тяжелых гражданских самолетов и 33 вертолета, что на 18,8% превышает уровень объема выпуска в январе-сентябре 1999 года. В частности, на внутренний рынок поставлены 6 самолетов Ту-214, Ту-204, Як-42, Ан-38, Ан-124.

Кроме того, в целях продвижения на внешний и внутренний рынки российской авиатехники в январе-сентябре проводились работы по завершению летных испытаний авиалайнеров Ту-234, Ту-214, самолета-амфибии Бе-200, вертолета Ка-226, а также по завершению создания вертолетов Ми-38 и Ка-62.

Как подчеркнули в Минпромнауки, чтобы процесс наращивания производства авиатехники продолжался интенсивнее, необходимо ускорить решение вопросов по развитию финансового лизинга самолетов.

в качестве запасного аэропорта для «сибирского» Ту-204. 4 сентября по метеоусловиям аэропорта «Толмачево» здесь селся самолет, следующий рейсом Бургас (Болгария) — Новосибирск.

В мае-июне и сентябре новый лайнер совершил первые полеты в Москву, Иркутск, Франкфурт, Ларнаку (Кипр), Анталию (Турция) и Бургас (Болгария), а также селся на запасной в Красноярске.

ТАНТК завершит до конца года испытания самолета Бе-200

Таганрогский авиационный научно-технический комплекс имени Бериева (ТАНТК) планирует завершить до конца 2000 года основные стендово-лабораторные испытания на ресурс агрегатов и систем самолета-амфибии Бе-200, сообщили в пресс-службе предприятия.

ТАНТК им. Бериева намерен получить сертификат типа ограниченной категории на самолет Бе-200 в течение года. В настоящее время продолжают летные испытания самолета, предназначенные для определения мореходных, аэродинамических и летно-технических характеристик в соответствии с графиком сертификации.

Кроме того, специалисты ТАНТК проводят испытания дистанционной системы управления, шасси, гидропитания Бе-200,



Авиатранспорт России увеличил грузооборот на 11%

Грузооборот воздушного транспорта РФ за 9 месяцев 2000 года составил 1,76 млрд. тонно-километров, что на 11,3% превышает результат аналогичного периода прошлого года. Такие данные приводились на заседании совета Государственной службы гражданской авиации России (ГСГА) Минтранса РФ.

По данным службы, объем международных грузовых перевозок российскими авиакомпаниями превысил 1,2 млрд. т/км.

«Грузовая авиация России доказала свою жизнеспособность в новых рыночных условиях и свою конкурентоспособность на международном рынке транспортных услуг», — отмечалось на заседании.

За последние 2 года, по данным ГСГА, количество воздушных грузовых перевозчиков в России сократилось с 92 до 71. При этом около 80% грузооборота обеспечивают 20 авиакомпаний. Доля компаний «Аэрофлот», «Волга-Днепр», «Ист Лайн» и «Атлант-Союз» составляет 57,3%, а на международных линиях — более 75%.

По данным Минтранса, в настоящее время в российских авиакомпаниях имеются 678 грузовых самолетов, из которых в эксплуатации около 300.

В то же время, отмечалось на заседании совета ГСГА, вызывает озабоченность проблема пополнения парка грузовых воздушных судов. На конец 2005 года в авиакомпаниях может остаться не более 406 судов. Совет выразил также обеспокоенность фактами перегруза самолетов, особенно на воздушных линиях из Китая и Турции.

отметили в пресс-службе.

Внешний рынок реализации самолетов Бе-200 оценивается до 300 машин, внутренний — около сотни. Стоимость самолета на внутреннем рынке в зависимости от модификации составит около \$18 млн., на внешнем — \$23-25 млн. Первый контракт на поставку 7 самолетов Бе-200 заключен с Министерством по чрезвычайным ситуациям России.

Многоцелевой реактивный самолет-амфибия Бе-200 оснащен двумя двигателями Д-436ТП тягой по 7,5 тонны. Первый экземпляр был построен в противопожарном варианте. Первый полет был выполнен 24 сентября 1998 года. Участниками проекта Бе-200 являются более 100 российских и зарубежных предприятий.

Указанная проверка проведена в рамках введенной в действие ИКАО с 1999 г. универсальной программы по проведению обязательных и регулярных проверок организаций контроля за обеспечением безопасности полетов в государствах — членах Организации, реализация которой начата в соответствии с решением 32-й сессии Ассамблеи ИКАО. Ассамблея поручила ИКАО до конца 2001 года провести такие проверки во всех договаривающихся государствах и представить доклад на очередной ее сессии, которая состоится в сентябре 2001 года.

С 1999 года ИКАО проведено более 120 проверок государств, среди которых США, Великобритания, Австралия, Германия, Франция, Индия, Китай, Финляндия, Бразилия и другие. До сентября 2001 года, т.е. до 33-й сессии Ассамблеи, ИКАО должна завершить процесс проверки всех 185 государств — членов Организации.

Основные цели проведенной в Российской Федерации проверки заключаются в определении уровня выполнения гражданской авиацией России Стандартов ИКАО, которые устанавливают международные требования к авиационному персоналу, правилам эксплуатации воздушных судов, процедурам определения и поддержания летной годности воздушных судов.

На заключительном совещании в ГСГА 18 октября с.г. группа аудиторов ИКАО ознакомила руководство ГСГА с результатами проведенной проверки, а также огласила в предварительном порядке выводы и рекомендации, направленные на совершенствование российской национальной системы организации контроля безопасности полетов гражданских воздушных судов и на устранение выявленных недостатков (неофициальный перевод выводов и рекомендаций прилагается). После совещания руководитель группы аудиторов ИКАО доложил основные выводы и рекомендации министру транспорта Российской Федерации.

По результатам проверки группа аудиторов ИКАО подготовила 46 рекомендаций, в т.ч. в адрес Правительства Российской Федерации следующие рекомендации:

- Правительству следует в приоритетном порядке принять постановление или закон, определяющий круг полномочий и сферу компетенции Государственной службы гражданской авиации России, и разработать положение, касающееся передачи необходимых полномочий руководителю ГСГА, первому заместителю министра транспорта РФ по разработке правил и процедур производства полетов;
- Правительству следует обеспечить в случае, если в будущем будет проводиться реорганизация органа гражданской авиации, чтобы она согласовалась с этим органом, а полномочия и сфера компетенции новой структуры утверждались до упразднения существующей;
- Правительству следует обеспечить ГСГА РФ достаточными фондами для введения новых должностей, которые обеспечат необходимое внедрение связанных с безопасностью полетов стандартов и рекомендаций и существующих процедур. Пра-

Аудиторы Международной организации гражданской авиации (ИКАО) провели в первой половине октября проверку Государственной службы гражданской авиации (ГСГА) Минтранса России и представили Правительству РФ рекомендации по ее укреплению.

Как сообщил на заседании коллегии Минтранса РФ первый заместитель министра транспорта, руководитель ГСГА Александр Нерадько, аудиторы ИКАО провели проверки в центральном аппарате ГСГА, а также в Северо-Западном территориальном управлении воздушного транспорта, на авиапредприятиях «Аэрофлот — Российские авиалинии», ЗАО «Авиакомпания «Аэрофрахт», ЗАО «Авиакомпания «Волга-Днепр» (Ульяновск), государственном предприятии «Пулково», в Санкт-Петербургском авиационном ремонтном заводе «СПАРК» и в Ульяновском высшем авиационном училище.

По словам руководителя ГСГА, основной темой проверки был анализ состояния организации и контроль за обеспечением безопасности полетов в гражданской авиации РФ.

Аудиторы ИКАО в представленных по результатам проверки материалах рекомендуют Правительству РФ расширить полномочия и сферу компетенции ГСГА, увеличить число высококвалифицированных специалистов в службах гражданской авиации и поднять уровень оплаты их труда.

А. Нерадько сообщил, что проверки обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации проводятся ИКАО по решению Ассамблеи этой международной организации, в которую входят 185 государств мира. На данный момент аудиторы ИКАО провели проверки в 120 странах, в том числе в США, Великобритании, Франции, Германии, Китае, Финляндии, Бразилии. Планируется, что проверки ИКАО завершатся до сентября 2001 года и общий доклад состояния дел будет представлен на 33-й сессии Ассамблеи ИКАО.

В целом, отметил А. Нерадько, аудиторы ИКАО положительно оценили состояние дел с обеспечением безопасности полетов в России.

Аудиторы ИКАО рекомендуют

Правительству РФ укрепить госслужбу гражданской авиации

вительству следует также принять необходимую политику и предпринять административные шаги для утверждения конкурентоспособного, по сравнению с отраслью, уровня вознаграждения для того, чтобы ГСГА РФ могла дополнительно набрать квалифицированный и опытный персонал;

• Правительству следует обеспечить ГСГА РФ достаточными средствами для того, чтобы технический персонал получал периодическую специализированную подготовку, которая помогает поддерживать уровень технической экспертизы в рамках ГСГА РФ на одном уровне с отраслью, за которой она осуществляет надзор;

• Правительству следует существенно увеличить общее финансирование ГСГА РФ, чтобы она как можно более точно выполняла свои обязанности по надзору и контролю над авиационной отраслью.

Другие рекомендации аудиторов ИКАО обращены к ГСГА Минтранса России и имеют технический характер.

В соответствии с установленной процедурой через 30 дней ИКАО представит предварительный отчет о проверке, после

чего Российской Федерации надлежит разработать и согласовать с Генеральным секретарем ИКАО план мероприятий по устранению отмеченных недостатков и выполнению рекомендаций аудиторов ИКАО, выполнение которого ИКАО будет контролировать. К февралю 2001 года ИКАО представит окончательный отчет о проверке, а в марте 2001 года ИКАО опубликует краткий отчет, в котором будет содержаться общий обзор соответствия гражданской авиации Российской Федерации Стандартам и Рекомендуемой практике ИКАО, правилам, относящимся к обеспечению безопасности полетов инструктивному материалу и обоснованной практике, обеспечению безопасности полетов авиации или их соблюдению.

В дальнейшем ИКАО осуществляет текущий контроль за ходом выполнения принятых мероприятий по устранению недостатков. Последующая проверка проводится ИКАО через один и два года после проверки с целью подтверждения реализации плана мероприятий по устранению недостатков.

Международная выставка «Транс Евразия» в Стамбуле

В конце октября в Стамбуле (Турция) состоялась 1-я международная выставка «Транс Евразия».

Организаторы выставки — британская выставочная компания ITE Group Plc и турецкая выставочная фирма ITE-Afeks считают, что начиная с 2000 г. выставка станет ежегодным крупнейшим событием для транспортников. Потребность в крупной транспортной выставке в этом регионе ощущается уже давно — ведь Турция географически лежит на пересечении важнейших транспортных маршрутов.

В этом году на выставку приехали свыше 5000 специалистов, в том числе 26 компаний из России, Украины, Белоруссии, Грузии. Среди них такие известные компании, как «Совфрахт», группа компаний «ДЕЛО», «Транс-Бизнес», порты Потти, Ильичевск, «ЛИСКИ», «Транс Рейл», БАМАП, Белорусская, Украинская и Грузинская железные дороги со своими экспедиторами, и многие другие. Всего на выставке были представлены 170 компаний. В качестве посетителей приехали многие ведущие компании из СНГ.

По словам **Алексея Грома**, директора по продажам «Русского мира», выставка помогла найти новых партнеров, клиентов, в следующем году компания обязательно представит себя на отдельном стенде.

В первые дни выставки прошла международная конференция «Транс Евразия», организованная при участии Министерства транспорта Турции, ведущих ассоциаций Турции.

Следующая «Транс Евразия» состоится в Стамбуле с 24 по 27 октября 2001 г.

Переговоры в Минтрансе

В середине ноября в г. Софии в рамках подготовки к проведению седьмой сессии Межправительственной российско-болгарской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству состоялось рабочее совещание председателей Постоянной российско-болгарской рабочей группы по транспорту.

Российскую сторону представлял заместитель министра транспорта РФ — Главный транспортный инспектор **М. Козлов**, Болгарию — заместитель министра коммуникаций **Л. Иванов**.

В ходе переговоров было отмечено положительное решение вопроса урегулирования чартерных полетов, что гарантирует успешное выполнение туристических программ летнего сезона.

В связи с необходимостью осуществления до конца ноября 2000 г. обмена разрешениями на международные автомобильные перевозки на 2001 г. делегации приняли принципиальное решение о сохранении контингента разрешений на уровне прошлого года.

Авиакомпании России увеличивают грузоперевозки



На недавно прошедшем заседании Совета Государственной службы гражданской авиации Минтранса РФ отмечалось, что за последние годы имеются положительные тенденции в развитии грузовых авиаперевозок, особенно на международных авиалиниях.

Российская грузовая авиация доказала свою жизнеспособность в сложных условиях рыночных отношений. Свидетельством этого является рост удельного веса грузовых перевозок в общем объеме выполненных воздушных перевозок (31,97% за 9 месяцев 2000 г. против 31,09% и 29,33% за аналогичные периоды 1997 и 1999 г.).

За восемь месяцев 2000 г. грузооборот всего транспорта Российской Федерации по отношению к аналогичному периоду предыдущего года составил 105,4%, при этом грузооборот воздушного транспорта — 109,9%.

Существующее в течение последних пяти лет превышение объемов грузовых международных перевозок над перевозками на внутренних воздушных линиях характеризует способность грузовой гражданской авиации России развиваться на международном рынке и конкурировать с иностранными перевозчиками.

Имеется тенденция, характерная для российской грузовой авиации, — превышение грузовых перевозок нерегулярными рейсами над регулярными. За 9 месяцев 2000 г. удельный вес нерегулярных грузовых перевозок составил 54,3%. Однако доля грузовых перевозок, выполняемых нерегулярными рейсами, сокращается (1998 г. — 60,7%).

С 1998 г. по 2000 г. количество перевозчиков, выполняющих грузовые перевозки, сократилось с 92 до 71. Около 80% грузооборота обеспечивают 20 основных авиакомпаний, а доля грузовых перевозок, выполняемых авиакомпаниями «Аэрофлот — РА», «Волга-Днепр», «Ист Лайн» и «Атлант-Союз», составляет в этом объеме 57,3% (на международных воздушных линиях — более 75%).

Состояние и дальнейшее развитие грузовых перевозок во многом определяется наличием парка грузовых самолетов и перспективой его модернизации.

В настоящее время в российских авиакомпаниях имеются 678 грузовых самолетов 1, 2 и 3-го классов (Ан-124, Ил-76, Ан-74, Ан-72, Ан-12, Ан-32, Ан-26), фак-

тически эксплуатируется порядка 300 воздушных судов.

Вместе с тем имеющиеся возможности расширения грузовых перевозок на внутреннем и международном рынках используются недостаточно. В этой сфере деятельности накопилось много нерешенных проблем и недостатков. Отсутствует четкая скоординированная программа развития грузовых авиаперевозок в масштабах отрасли на перспективу с учетом ситуации, складывающейся на международном рынке грузовых авиаперевозок.

Большую озабоченность вызывает проблема пополнения парка грузовых воздушных судов, до конца 2005 г. подлежит списанию 226 воздушных судов 1, 2 и 3-го классов. В авиакомпаниях на конец 2005 г. может остаться всего 400 грузовых самолетов этих классов.

Вызывают озабоченность факты перегруза грузовых воздушных судов на международных воздушных линиях, особенно на воздушных линиях из Китая и Турции, что крайне отрицательно влияет на безопасность полетов воздушных судов.

В период 1998-2000 г. из-за нарушений установленных правил грузовых перевозок из Китая произошло авиационное происшествие и 10 инцидентов (а/к «Эльф-Эйр», «Самара», «Тесис», «ЛИИ им. Громова», 224ЛО, «Домодедовские авиалинии», «Ист Лайн», «Сухой»).

Серьезным препятствием начиная с апреля 2001 года станет проблема допуска в страны ЕС российских ВС, не оснащенных системой предупреждения столкновений в воздухе (TCAS), а также с апреля 2002 года — проблема несоответствия эксплуатируемых ВС по шуму на местности (III глава Приложения 16 Чикагской конвенции).

Существенным препятствием для развития грузовых авиаперевозок являются недостаточные темпы развития аэропортовой наземной технической базы в службах грузовых перевозок, низкий уровень оснащенности аэропортов техническими средствами обеспечения авиационной безопасности и отсутствие в большинстве аэропортов технических средств для джостагра грузов и почты.

Имеется также ряд других нерешенных проблем, сдерживающих это важное направление деятельности гражданской авиации.

100 тысяч контейнеров в год через Транссиб

МПС России рассчитывает привлечь на Транссибирскую железнодорожную магистраль (Транссиб) до 100 тыс. южнокорейских контейнеров в год, заявил первый заместитель министра путей сообщения России Александр Целько на брифинге в Москве.

Он отметил, что в ноябре делегация МПС побывала в Северной и Южной Корее, где провела переговоры с руководителями железнодорожных ведомств двух стран.

В ходе переговоров, отметил А. Целько, достигнута договоренность о создании железнодорожного транспортного коридора из Сеула через территорию Северной Кореи, Россию в Западную Европу.

По словам А. Целько, окончательное решение вопроса планируется принять на встрече руководителей железнодорожных министерств трех стран в конце января — начале февраля 2001 года.

А. Целько подчеркнул, что реализация данного проекта экономически выгодна всем его участникам, и в частности для Южной Кореи, которая «на сегодняшний день практически является островным государством и связана с остальным миром лишь морским путем». Реализация проекта принесет пользу и Северной Корее, которая получит немалую выгоду от тарифов за грузовые перевозки по магистрали.

По словам замминистра, в реализации проекта заинтересована и Россия, поскольку

транспортный комплекс страны получит дополнительные грузопотоки.

Замминистра отметил, что интерес южнокорейских товаропроизводителей к данному проекту обусловлен тем, что доставка одного контейнера из Сеула в Западную Европу по транскорейской магистрали будет обеспечена в течение 15,5 суток, в то время как морем груз идет в течение 35-40 суток. К тому же транспортировка контейнеров по новому транспортному коридору обойдется грузоотправителю «как минимум на 200 долларов дешевле».

МПС России, отметил А. Целько, намерено участвовать в реализации проекта и реконструкции 930-километрового участка железнодорожной магистрали, проходящего по территории Северной Кореи. Он отметил, что МПС, если данный проект будет принят, готово инвестировать эти работы, в частности по прокладке второго пути, электрификации дорог, созданию современной транспортной инфраструктуры. МПС готово направить в Северную Корею своих специалистов, наладить обеспечение материалами, оборудованием, техникой.

При этом А. Целько подчеркнул, что МПС готово проводить эти работы при условии, что Южная Корея даст гарантии по грузопотокам в объеме не менее 80-100 тыс. контейнеров в год.

МПС инвестировало \$400 млн. в строительство магистральной сети связи

Министерство путей сообщения (МПС) РФ инвестировало более \$400 млн. в строительство магистральной сети связи МПС с момента начала реализации этого проекта.

Как сообщил руководитель пресс-службы ЗАО «Компания ТранстелеКом» (оператор связи МПС и генподрядчик проекта) Павел Макаров, строящаяся магистральная цифровая сеть охватит 65 регионов РФ (около 80% населения) и свяжет все железные дороги и морские порты страны волоконно-оптическими линиями протяженностью более 45 тыс. км.

По его словам, в настоящее время компания ввела в эксплуатацию более 10 тыс. км цифровой сети связи. До конца 2000 года АО планирует завершить строительство магистралей «Север — Юг» и «Запад — Восток» общей протяженностью более 18 тыс. км.

К середине 2001 г. запланированы ввод в эксплуатацию Главного центра управления и начало поэтапного внедрения интегрированной системы управления сетью. Вся сеть будет сдана в эксплуатацию до конца будущего года.

В создании сети связи используется около 60% отечественного оборудования, в частности оптоволоконные кабели АО «ТрансВок» (Калужская обл.), остальные 40% оборудования поставляют ведущие мировые производители техники: Lucent Technologies, Alcatel, NEC, Siemens и др.

П. Макаров также отметил, что в планах

компания сотрудничество с действующими операторами связи, в первую очередь с ОАО «Ростелеком», учитывая, что на первом этапе на направлении Москва — Владивосток — Находка создаются только однокабельные линии связи и можно осуществить соответствующие привязки к узлам связи «Ростелекома».

Взаимодействие по принципу кольцевых структур предлагается обеспечить на участках Омск — Барнаул — Абакан — Тайшет, а также Братск — Усть-Кут — Тынды — Комсомольск-на-Амуре — Хабаровск. Предполагается, что такой подход обеспечит дополнительными цифровыми потоками города и решит задачу по развитию ведомственной сети связи.

Кроме того, отметил П. Макаров, можно было бы использовать ресурс емкости линий связи «Ростелекома» на участках Москва — Самара — Екатеринбург — Омск — Новосибирск — Красноярск — Иркутск — Чита — Сковородино — Хабаровск.

Потребность в необходимых для резервирования однокабельных линий связи «ТранстелеКома» цифровых каналах на этом участке может быть решена при обеспечении соответствующих привязок к узлам связи «Ростелекома». Это, в частности, позволит обеспечить необходимую надежность связи для транзитного графика международных операторов связи, считая в «ТранстелеКоме».

400 млн. рублей на строительство железной дороги Улаг-Эльга

В Амурской области (Дальний Восток) начато строительство железной дороги к Эльгинскому угольному месторождению. Министерство путей сообщения выделило на строительство 200 млн. рублей и до конца 2000 года инвестирует аналогичную сумму.

Как сообщили в областной администрации, столь интенсивное начало строительства 320-километрового железнодорожного участка Улаг-Эльга вызвано тем, что на Эльгинском месторождении (территория Республики Саха (Якутия)) разведано более 2 млрд. тонн коксующегося угля высокого качества. Строительство ведут бамовские подразделения строителей, возглавляемые генеральным подрядчиком — Балтийской строительной компанией (Санкт-Петербург).

В администрации отметили, что с началом освоения добыча угля на этом месторождении полностью компенсирует объемы его поставок с уже истощенного Нерюнгринского каменноугольного разреза. Кроме того, попутно вдоль новой железной дороги будут развернуты работы по освоению Огоджинского и Маломырского месторождений россыпного золота.

Железную дорогу Улаг-Эльга планируется построить в течение четырех лет.



Введена в строй оптоволоконная линия связи Владивосток — Хабаровск

Комиссия Дальневосточной железной дороги (ДВЖД) приступила к приемке в эксплуатацию магистральной цифровой волоконно-оптической линии связи (ВОЛС) между Владивостоком и Хабаровском.

Как сообщили в пресс-службе ДВЖД, линия связи между Москвой и Владивостоком общей протяженностью около 10 тыс. километров вступила в строй в декабре 2000 года, после приемки этого последнего участка пути. Пропускная способность этой ВОЛС позволяет организовать несколько десятков тысяч каналов связи одновременно.

Введение в строй ВОЛС Владивосток — Хабаровск, по которой будет передаваться информация о движении поездов, позволит контролировать движение железнодорожных составов по всему участку Транссибирской магистрали, отметили в пресс-службе.

Строительство автотрассы из Бреста в Москву окупится через 12 лет

Ежегодная прибыль от эксплуатации трансевропейской автотрассы Брест — Минск — Москва составит \$200-300 млн. в год, полагает госсекретарь Союза России и Белоруссии Павел Бородин.

Он отметил, что финансового риска при строительстве этой супермагистрали нет вообще. Сама же дорога окупится через 12 лет. Решение о начале строительных работ будет принято в ближайшее время, и новая дорога станет частью трансконтинентальной трассы Лондон — Сингапур.

По словам П. Бородина, кредиты на строительство магистрали будут взяты «у целого ряда солидных фирм и организаций Белоруссии, России и Западной Европы». Кроме того, планируется подключить деньги акционеров, доходы от выпуска облигаций и банковские кредиты.

Как сообщил госсекретарь Союза, «недавно прошедшие переговоры вселяют уверенность, что получить можно даже не 20 млрд. на один участок дороги, а много больше. И не на один ее отрезок, а на всю супертрассу, которая пройдет через Белоруссию и Россию до самого Дальнего Востока (включая тоннель до Сахалина)».

П. Бородин также сообщил, что данный проект предусматривает не только строительство новых участков автомагистрали Брест — Минск — Москва, но и реконструкцию уже существующих, а еще реконструкцию второй Московской кольцевой дороги — в просторечии «бетонки», возведение всей инфраструктуры современной европейской трассы с ее многочисленными кафе, станциями техобслуживания.



Россия в 2000 г. введет в строй 6,2 тыс. км новых дорог

Россия в 2000 году введет в действие 6,2 тыс. км новых дорог против 5,8 тыс. км в 1999 году, сообщил руководитель государственной службы дорожного хозяйства Министерства транспорта РФ Виталий Артюхов на пресс-конференции в Москве.

При этом, по его словам, за счет средств Федерального дорожного фонда в 2000 году будет введено в действие 2 тыс. 218 км новых дорог (в прошлом году — 2,6 тыс. км).

Среди наиболее важных объектов, введенных или планируемых к вводу в завершающемся строительном сезоне, глава службы дорожного хозяйства отметил уникальные мосты в Сургуте, Самаре и Ульяновске, дороги Кузбасс — Алтай, Карелия — Вологда, сокращение с 320 до 230 км «разрыва» федеральной трассы на участке Чита — Хабаровск, совершенствование

Северо-Западного транспортного узла (С.-Петербург) и другие.

Говоря о приоритетах дорожной политики России на ближайшую перспективу, В. Артюхов сообщил, что главным направлением деятельности госслужбы дорожного хозяйства станет строительство дорог, мостов и сооружений в рамках создания 2 и 9-го международных транспортных коридоров (Запад — Восток и Север — Юг). «Строительство новых дорог будет сконцентрировано на подходах к морским портам, крупным железнодорожным станциям, аэропортам и крупным транспортным терминалам», — сказал В. Артюхов.

На конец 2000 года федеральная дорожная сеть дорог общего пользования составит 584 тыс. км, из которых 46,4 тыс. относятся к федеральной дорожной сети.

Нижегородская область завершила реконструкцию участка автомагистрали Москва — Нижний Новгород

Министерство транспорта РФ и администрация Нижегородской области официально приняли в эксплуатацию последний реконструированный на территории области 4-километровый участок автомагистрали М-7 «Волга» Москва — Нижний Новгород с 351-метровым мостовым переходом через реку Клязьму на границе с Владимирской областью.

Как сообщается в пресс-релизе Дорожного фонда Нижегородской области, стоимость реконструкции участка составила 92,5 млн. рублей, строительства мостового перехода — 404 млн. рублей. Финансирование строительства велось в основном из средств федерального Дорожного фонда, при этом Нижегородская область выделила 150 млн. рублей из средств территориального Дорожного фонда.

Строительные работы выполнили ООО «Рубикон» (генеральный подрядчик) и другие организации территориального Дорожного фонда.

Нижегородская область, отмечается в пресс-релизе, реконструировала участок дороги от областного центра до границы с Владимирской областью общей протяженностью 64 км в течение последних 6 лет. В ходе реконструкции проезжая часть дороги расширена с 7,5 м до 15 м с разделительной полосой в 3 м, число полос движения увеличено с двух до четырех.

Реконструированный участок трассы, отмечено в пресс-релизе, является частью 2-го европейского коридора Берлин — Варшава — Минск — Москва — Нижний Новгород.

ПРОДАЕТСЯ

АОСКА обрезная хвойных пород любого ассортимента
1850 руб. за 1 куб. м

БРУС хвойных пород любого ассортимента
2000 руб. за 1 куб. м

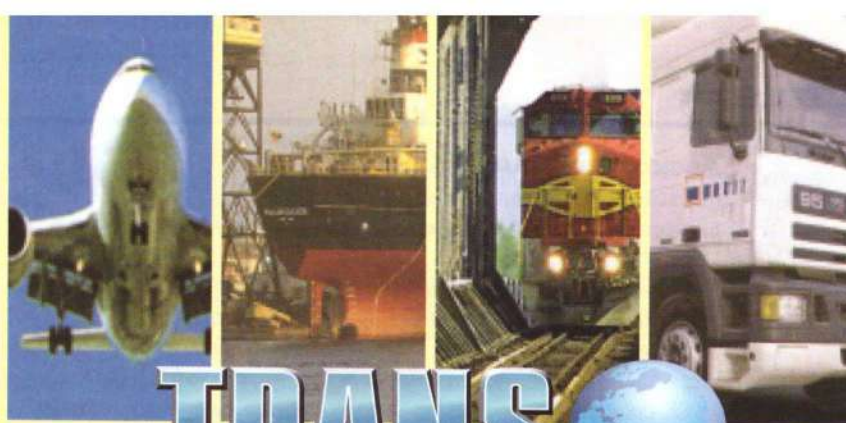
АОСКА половая хвойных пород любого ассортимента
2500 рублей за 1 куб. м

АОСКА облицовочная — вагонка по размеру заказчика
2500 рублей за 1 куб. м

Вагонная поставка на станцию заказчика 20 000 руб.



(095) 921-30-04,
927-86-68, 927-89-39



TRANS RUSSIA 2001

6-я Московская международная
выставка и конференция
«Транспорт и логистика»

27–30 марта 2001
СК «Олимпийский»

6th Moscow International
Transport & Logistics

Exhibition & Conference
March 27–30 2001
Sport Complex Olympiyskiy

Организаторы:
Organized by:



При поддержке:
Supported by:



Министерства транспорта РФ
Министерства путей сообщения РФ
Министерства экономики РФ
Ministry of Transport of the RF
Ministry of Railways of the RF
Ministry of Economy of the RF

Тел.: +7 (095) 935 7350
Факс: +7 (095) 935 7351
E-mail: trans@la.ru

Тел.: +44 (0) 20 7596 5000
Факс: +44 (0) 20 7596 5111
E-mail: transport@ite-exhibitions.com



www.ite-exhibitions.com/trans
www.la.ru



Александр ИВАНОВ,
первый заместитель генерального
директора **ОАО «Совфрахт»**



Сегодня в России существует около 100 компаний, занимающихся экспедированием грузов на железной дороге. В российских морских портах их в десятки раз больше. В одном только порту Новороссийск работает более 300 экспедиторских фирм. И это не считая брокерских компаний по фрахтованию тоннажа.

К сожалению, практика показывает, что экспедиторов, которые бы вели груз от предприятия-изготовителя до «полки» получателя, которые бы отвечали за действия всех агентов, находящихся в порту, на море и на железной дороге, как за свои собственные, совсем немного. Чтобы понять почему, лучше всего обратиться к истории.

«СОВФРАХТ»

ВЫБРАЛ СВОЙ ПУТЬ И...

«СОШЕЛ НА БЕРЕГ»

В результате развала СССР Россия лишилась специализированных портов, огромного количества рефрижераторных и танкерных судов. Балтийское морское пароходство обанкротилось, Черноморское пароходство отошло к Украине, прибалтийские пароходства стали работать на свои страны. Оставшиеся в России морские пароходства стали независимыми, что окончательно разорвало цепочку того транспортного процесса, когда грузы не залеживались в портах, вагоны не простаивали, а все советские суда были загружены.

Разрыв в некогда единой транспортной системе СССР не смог не отразиться и на работе компаний «Совфрахта». Перед нами встал выбор: остаться оператором российского флота и объяснять судовладельцам, в чем прелесть работы с «Совфрахтом» и насколько полезно иметь агентские компании за рубежом, которые могли бы в любой момент оказать судам помощь как в иностранных, так и российских портах, либо найти подход к судовладельцу через грузы — основной источник заработка.

«Совфрахт» выбрал второй путь — несмотря на то, что долгие годы был оператором всего советского флота и стоял на страже интересов отечественных судовладельцев, он вдруг «сошел на берег» и стал заниматься интермодальными перевозками.

Мы стали предлагать услуги по перевозке грузов железнодорожным транспортом, используя при этом работающие в портах компании «Инфлота» не только в качестве агента судовладельца, но и внутрипортового экспедитора. Тем самым «Совфрахт» и здесь не упустил возможности лоббировать интересы российского судовладельца.

Помимо этого мы участвуем в программе по привлечению грузов в российские порты с максимальным использованием судов под российским флагом. При этом стараемся, чтобы при организации перевозки все стороны этого процесса принимали участие в обсуждении и формировании ставок. Это и порт, и морская администрация порта, и судовладелец.

Отрадно, что на сегодняшний день МПС начинает сближаться с Минтрансом: идет совместные коллегии, для решения многих проблем приглашаются другие министерства и ведомства. Все это положительно влияет на стабилизацию организации транспортных процессов. Но зачастую при этом почему-то забываются интересы судовладельцев. Иногда спецставки или понижающие коэффициенты принимаются министерством с учетом предложений морских портов, мнение же судовладельцев при этом полностью игнорируется. В результате в транспортной схеме получается разрыв: порт полностью загружен, а вывезти груз не представляется возможным. В качестве примера можно взять недавнюю ситуацию с портом Усть-Донецк, когда туда завезли 18 тысяч тонн угля, при этом забыв просчитать условия его вывоза.

В своей работе «Совфрахт» всегда открыт для грузовладельца. Например, заключая договор с Магнитогорским металлургическим комбинатом, мы сначала обсудили с начальником Калининградского морского порта г-ном Калининченко место и условия хранения груза. По этой же схеме сотрудничаем с портом Махачкала и другими портами.

Сегодня мы работаем под девизом: **«Порт не должен использоваться как склад**

— только как перевалочный пункт, с максимальной скоростью обработки груза и с нормальным сервисом». Т.е. ведем груз «от двери до двери» и тем самым помогаем решить проблему, по которой идут постоянные трения у МПС с Минтрансом: по простому железнодорожных вагонов, по порче грузов при разгрузке и др.

«Совфрахт» участвует также в инвестиционных проектах в портах, чтобы улучшить сервис при обработке грузов, т.е. делается все, чтобы найти нашим грузам хорошую альтернативу украинским и прибалтийским портам.

После того, как «Совфрахт» вышел на железную дорогу, заключил прямой договор с МПС, отладил работу с ЦФТО, в наших руках появился груз, мы завоевали кредит доверия у клиентов, в том числе тех, которые работали с нами и раньше, но только по морской части перевозки. Естественно, мы стали показывать данные грузы судовладельцам. Теперь судовладельцы заинтересованы работать с «Совфрахтом» — и уже в качестве работодателя. Мы адресуем их в наши зарубежные агентские конторы, таким образом вновь выполняя работу, которую исконно делали для пароходств по обслуживанию их судов за рубежом.

Пароходства уже достаточно «нахлебались» проблем от тех агентских контор, которые они создали сами либо нанимали за рубежом. Всевозможные финансовые неурядицы, невыполнение функций нормального судового агента порядком всем надоели, так что профессиональная работа и опыт «Совфрахта» пришлись ко времени.

«Совфрахт» постоянно следит за ситуацией на российском транспортном



рынке, изменением законодательства в этой сфере. Вступил в силу Кодекс торгового мореплавания России, готовится новый Таможенный кодекс, идет работа по созданию российского международного Реестра судов, подготовлен новый вариант закона о транспортно-экспедиторской деятельности. Все это указывает на «потепление» инвестиционных условий в сфере транспорта и экспедирования. Очевидно, следующим нашим шагом в связи с этим станет приобретение подвижного состава. Таким образом мы хотим «привязать» грузовладельца или трейдера, покупающего продукцию на российском товарном рынке, к определенному судовладельцу. Понятно, что здесь тоже нужно соблюдать конкурентные условия, но и судовладелец должен знать, где он недорабатывает, и в том случае, если клиента он не устраивает, обращаться на свободный рынок транспортных услуг. Основной задачей здесь является максимальное сокращение пути груза от грузовладельца к судовладельцу.

Поскольку «Совфрахт» имеет не только долгосрочные контракты на перевозку грузов, но и эпизодические договора, подвижной состав понадобится в любом слу-

ществуют «подводные камни». Это касается в первую очередь вопроса получения транзитных кодов для экспедиторов в МПС. Есть и другие причины, которые мешают приступить к таким перевозкам в ближайшее время. Среди них — дефицит фиттинговых платформ. Подвижной состав МПС довольно сильно изношен, к тому же ощущается нехватка контейнерного парка.

Уже сегодня можно сказать, что «Совфрахт» будет участвовать в транзитных перевозках, если груз будет идти из порта в порт, либо, допустим, из Казахстана в российский порт, где наши компании будут иметь возможность четко отслеживать движение платформ и контейнеров. Там же, где имеются погранпереходы и не задействованы порты и судовладельцы, пусть работают железнодорожные экспедиторы — мы принимать участие в таких перевозках не будем.

Могу заверить, что крупные линейные компании могут смело доверить свои контейнеры «Совфрахту». Обычно же они не пускают их дальше ворот порта.

Жизнь не стоит на месте, Россия все больше участвует в международных транспортных проектах. Следующим шагом в

ваемые сертифицированные члены, которые и представляют основу экспедиторской отрасли России.

За время работы ассоциации в сфере экспедирования России произошли кардинальные изменения. Принято немало законодательных и нормативных актов, значительно облегчающих работу, Россия подходит все ближе к международным законам по экспедированию. Без сомнения, наше членство в РАМЭ приносит немало положительных моментов. Это своевременное получение изменений в российском законодательстве, в том числе налоговом и таможенном, а также информации по российскому экспедиторскому рынку. Немаловажным является и то, что РАМЭ входит в Международную конфедерацию ассоциаций экспедиторов, а международные документы и акты позволяют не делать ошибок на внешнем рынке.

Сегодня уже есть планы создания на базе РАМЭ одной общей ассоциации экспедиторов России. Идея хорошая, подобная организация должна быть единой, сильной, способной на высоком уровне представлять интересы экспедиторов. Но в то же время необходимо учесть и тот факт, что в МПС сейчас в процессе реформирования предполагается создание операторских компаний. Технический менеджмент, вопросы подвижного состава и др. проекты, реализуемые при реструктуризации железных дорог России, не должны остаться незамеченными и неучтенными при организации единой ассоциации экспедиторов, здесь не должно быть какого-то разрыва.

К сожалению, сегодня еще наблюдается некоторая раздробленность в управлении транспортом, в первую очередь между двумя министерствами: транспорта и путей сообщения РФ. Чем больше будет согласованности и четкого взаимодействия между ними, тем легче пройдет процесс становления всей транспортной системы России.

Хотелось бы иметь побольше операторов, которые бы увязывали интересы грузовладельца с интересами порта, судовладельца и железной дороги. Когда интересы всех сторон будут сбалансированы, увеличится грузопоток, что непременно отразится на росте экономики. Сегодня из-за недоговоренности двух сторон страдает грузовладелец: почти 250 тыс. тонн российского угля ежемесячно идет через порты Украины. А резервы в российских южных портах взять этот объем на себя есть!

Со своей стороны мы постоянно оттачиваем механизмы работы с грузоотправителем, предлагаем новые схемы и лучший сервис. Это рынок, и мы стараемся не отставать от его требований.

В 2001 году желаем всем своим партнерам и клиентам всегда шагать в ногу со временем!

Сегодня мы работаем под девизом:

«Порт не должен использоваться как склад — только как перевалочный пункт, с максимальной скоростью обработки груза и с нормальным сервисом».

чае, но он будет находиться у нас в свободном пользовании. Кроме того, выступая в роли оператора на железной дороге, «Совфрахт» намерен привлекать к приобретению подвижного состава и самого товаропроизводителя. В другом случае, если есть стабильный грузопоток, то и порт, и судовладелец будут заинтересованы участвовать в приобретении подвижного состава в данной операторской компании. При таких схемах мы готовы приобретать подвижной состав, фиттинговые платформы и контейнеры.

Первый шаг в этом направлении мы сделали при работе с **Магнитогорским металлургическим комбинатом** в Калининграде. Там была создана операторская компания «**Марвэст**» по перевозке коксовой мелочи и металлопродукции, в которой приняли участие «Совфрахт», порт Калининград и сам комбинат. Сейчас уже думаем о приобретении 2-3 судов на эту линию.

Помимо экспортно-импортных перевозок «Совфрахт» намерен участвовать и в транзитных перевозках. Сегодня открываются большие перспективы в связи с созданием международных транспортных коридоров. Однако и здесь, безусловно,

в этом направлении должно стать создание **Центра стратегических исследований** совместно с Министерством транспорта России. Разрушенная стройная транспортная система и хаотичное брожение участников транспортного процесса негативно влияют на экономику России в целом. Необходим определенный порядок взаимоотношений в транспортной сфере. Данный центр позволит четко рассчитать логистические схемы, подсказать товаропроизводителю, как нужно отвезти груз. В ЦФТО МПС уже создан отдел, занимающийся перераспределением грузов по различным портам, однако «Совфрахт» смотрит дальше: по нашему мнению, все эти вопросы нужно решать только вместе с судовладельцем.

Возможно, в создании данного Центра должна сказать свое слово и РАМЭ. **Российская ассоциация международных экспедиторов — это клуб единомышленников**, которые, если можно так выразиться, все болеют одной болезнью — оказанием цивилизованных услуг при транспортировке грузов. Этот клуб, на мой взгляд, как раз и определяет правила игры на экспедиторском рынке. В него входят так назы-



ПРОЕКТ "SOVFRACHT LOGISTICS"

Проект "Sovfracht Logistics" позволяет в максимально короткие сроки выбрать оптимальную для клиента транспортную схему движения грузов.

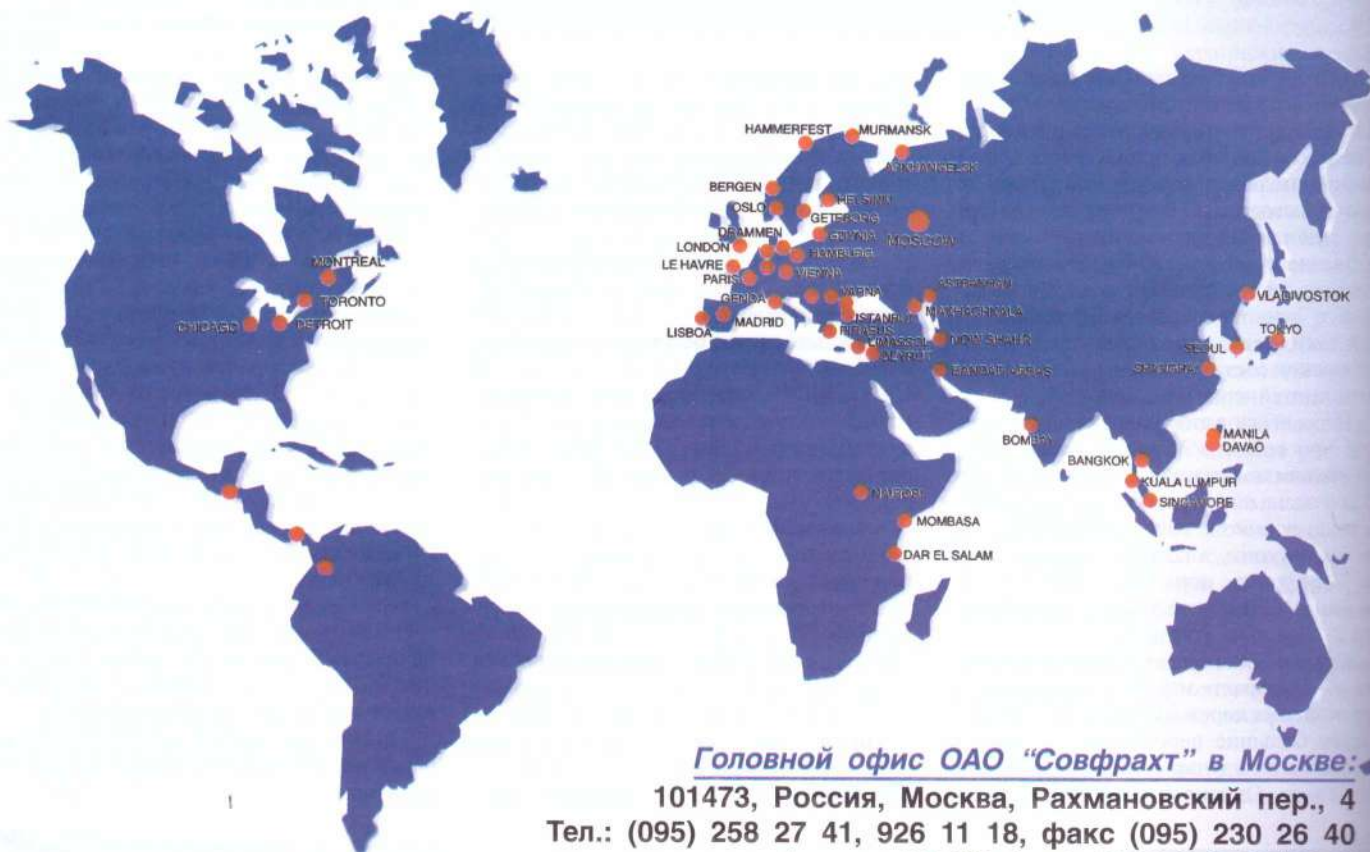
Структура проекта предусматривает взаимодействие всех компаний Группы "Совфрайт" в едином информационном поле, позволяющем контролировать зарождение и передвижение грузов в любой части мира.

Цель проекта — предоставить клиенту услугу "от двери до двери", организовав смешанную перевозку таким образом, чтобы клиент имел единую максимально приемлемую сквозную ставку и при этом груз доставлялся в срок.

Группа "Совфрайт" — одна из немногих, обладающих сетью собственных компаний на каждом участке предоставления услуг: на земле, в портах, на море, реках.

Группа "Совфрайт" — единственная в мире крупная транспортная компания, ориентированная на грузы СНГ.

В каждом значимом порту мира, в каждом значимом порту СНГ клиента встретит компания Группы "Совфрайт", работающая на местном рынке не один десяток лет и заслужившая высокую репутацию.



Головной офис ОАО "Совфрайт" в Москве:

101473, Россия, Москва, Рахмановский пер., 4
Тел.: (095) 258 27 41, 926 11 18, факс (095) 230 26 40
Телекс: 411168 (rus); 94015978 SFHT G
Internet: www.sovfracht.ru



- Транспортные и экспедиционные агентства
- Автодорожный, авиа, железнодорожный и водный транспорт
- Порты и терминалы
- Судходные компании
- Авиакомпании
- Страховые компании
- Железные дороги
- Таможенные терминалы
- Системы логистики
- Погрузо-разгрузочное оборудование
- Дорожно-строительная техника

**Международная
Транспортная
Выставка**

VI RE TRANSPORT

Восстановление транспортной
инфраструктуры Балканского региона

**Югославия, Белград
5-8 ИЮНЯ 2001**

А ТАКЖЕ:

CEFTEC

Central European Freight Transport
Exhibition and Conference

Чехия, Прага
19-21 сентября 2001 г.



TRANS EURASIA 2001

**Вторая
Международная
Выставка**

Транспорт Логистика Склад

**Турция, Стамбул
4-7 ОКТЯБРЯ**

Организаторы:



Совместно с:



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

Схема сотрудничества с федеральными округами

Министр транспорта России Сергей Франк подписал приказ о новой схеме сотрудничества с федеральными округами.

Как сообщили в пресс-службе Минтранса РФ, по вопросам автомобильного, городского пассажирского, морского, речного, промышленного транспорта, а также дорожного хозяйства взаимодействие с администрациями федеральных округов должны обеспечивать региональные отделения Российской транспортной инспекции.

В сфере гражданской авиации сотрудничать с администрациями федеральных округов будут межрегиональные территориальные управления (МТУ) Государственной службы гражданской авиации Минтранса.

Согласно приказу министра суть взаимодействия заключается, главным образом, в регулярном информационном обеспечении представителей президента о всех мероприятиях, проводимых в транспортном комплексе. Деятельность Минтранса по вопросам, представляющим интерес для администраций федеральных округов, решено регулярно размещать на странице министерства в Интернете.

Построение информационной сети ГТК России

Российская АМТ Group завершила построение информационной мультисервисной сети Государственного таможенного комитета (ГТК) России. Об этом сообщается в пространственном пресс-релизе компании.

Сеть по волоконно-оптической линии связи объединила три опорных узла ГТК в Москве: старое здание Таможенного комитета на Комсомольской площади, новый комплекс зданий на Новозаводской улице и Международную междугородную телефоновую станцию (ММТС 10).

Мультисервисная сеть построена на основе оборудования американской Cisco Systems, с использованием технологии ATM.

Согласно пресс-релизу, строительство сети позволило ГТК России добиться экономического эффекта за счет наиболее оптимального распределения коммутационной нагрузки для обработки поступающей информации, решить в рамках создания единой интегрированной телекоммуникационной сети технические вопросы подключения к центральному узлам связи региональных таможенных управлений, таможен центрального подчинения и других организаций. В частности, уже реализовано подключение к сети ГТК России Национальной ассоциации таможенных брокеров.

Управление сетью осуществляется из единого центра, расположенного в здании ГТК России на Комсомольской площади.

Сумма контракта не разглашается.

Предполагается, что после сдачи в эксплуатацию сеть ГТК России станет самой крупной ATM-сетью в Москве с интеграцией передачи голоса и данных, отмечается в пресс-релизе.

МНС меняет стратегию в работе с крупнейшими налогоплательщиками

Министр по налогам и сборам Геннадий Букаев и директор Федеральной службы налоговой полиции Вячеслав Солтаганов провели встречу с руководителями девяти крупнейших нефтяных компаний в рамках изменения стратегии в работе с крупнейшими налогоплательщиками.

Во встрече участвовали руководители «ЛУКОЙЛа», «ЮКОСа», ТНК, «Сургутнефтегаза», «Сибнефти», «Роснефти», «Славнефти», «Башнефти», «Татнефти».

«Следующую встречу планируем провести с металлургами», — сообщил Г. Букаев.

По словам министра, в каждой из отраслей, где действуют такие налогоплательщики, налоговики решили вести мониторинг и анализ их деятельности, основной целью которого будет рост объемов производства и соответствующее расширение налогооблагаемой базы.

«Речь идет об отраслях, которые в сумме дают около 35-40% доходных поступлений федерального бюджета. В их числе нефтегазовый комплекс. Нефтяная отрасль обеспечивает приток 10-12% доходов федерального бюджета», — сказал Г. Букаев.

Новая идеология взаимоотношений между налоговыми органами и крупнейшими налогоплательщиками подразумевает, что отношения между компаниями и МНС должны быть прозрачными, предсказуемыми и корректными, отметил министр.

По его словам, прозрачность компаний может быть обеспечена с помощью предоставления четкой информации о распределении объема добытой ими нефти. Кроме того, необходима полнота сведений о струк-

туре вертикально интегрированных компаний, чтобы избежать появления фирм-однодневок и существования «серых» схем.

МНС предлагает нефтекомпаниям сократить число посредников, имеющих доступ к экспортной трубе, консолидировать экспортеров, чтобы «нефть на стадии экспорта не растекалась на множество ручейков». «Таким образом у нас появится возможность отслеживать эти объемы», — сказал Г. Букаев.

Правительству будет предложено принять решение, в соответствии с которым за недоимку будут отлучаться от трубы и посредники, а не только добывающие компании, как это происходит сейчас.

«Если компании будут принимать меры для консолидации экспортеров, то мы со своей стороны будем принимать адекватные меры для возмещения НДС — будем ускорять и упрощать этот процесс. То есть будем работать на взаимном доверии», — подчеркнул Г. Букаев.

«Если появится желаемая прозрачность и открытость, в итоге удастся перейти на досудебные разбирательства проблем, возникающих во взаимоотношениях компаний с налоговыми органами. Судебные разбирательства вредят имиджу компаний, обваливают котировки их акций на фондовом рынке. Подрыв престижа субъектов рынка вредит в конечном счете государству», — подчеркнул министр по налогам и сборам.

Он отметил, что руководители компаний согласились с предлагаемым подходом и готовы сотрудничать по всем обсуждавшимся направлениям.

«АвтоВАЗ» планирует получить в 2000 г. чистую прибыль в 3,5 млрд. рублей

АО «АвтоВАЗ», ведущий в России производитель легковых автомобилей, рассчитывает получить по итогам текущего года чистую прибыль в 3,5 млрд. руб. и направит большую ее часть на инвестиции в производство, сообщил председатель совета директоров компании Владимир Каданников.

По его словам, АО «АвтоВАЗ», в частности, планирует запустить в 2005 году в серийное производство новый модельный ряд автомобилей «Калина», что обойдется заводу примерно в \$800 млн. Срок окупаемости проекта при цене автомобиля на уровне \$7 тыс. составит 5 лет, сообщил В. Каданников в интервью журналу «Профиль».

Отвечая на вопрос о перспективах сотрудничества с General Motors, В. Каданников отметил, что «мы, со своей стороны, уже все сделали и ждем сейчас от них внятного ответа».

«И если к лету следующего года ситуация не прояснится, мы будем настаивать на изменении условий партнерства», — добавил В. Каданников. — Нынеш-

нее распределение долей 50 на 50 нас уже устраивать не будет. Но, я думаю, до зимы мы получим окончательный ответ о готовности GM участвовать в проекте».

При отказе американцев от проекта «АвтоВАЗ» намерен запустить в производство новую «Ниву» (ВАЗ-2123) самостоятельно, сказал он.

«АвтоВАЗ» планирует в этом году экспортировать 98,5 тыс. автомобилей, а в 2001 году — увеличить этот показатель до 120 тыс. машин.





Россия на 4% увеличила объем экспорта лесоматериалов

Лесопромышленные компании России за 9 месяцев 2000 года экспортировали лесоматериалов, по предварительным данным, на сумму свыше \$2,6 млрд. Это на 4% превышает показатель аналогичного периода прошлого года.

Как сообщили в департаменте лесопромышленного комплекса Минпромнауки РФ, «физические объемы экспорта лесоматериалов возросли незначительно, однако возросли цены на мировом рынке на некоторые виды продукции, в частности на бумагу — с \$359 до \$389 за 1 тонну».

По данным департамента, объемы экспортных продаж всех видов бумаги составили \$665 млн. Физический объем экспорта увеличился на 10% и составил 1,5 млн. тонн. Целлюлозы товарной экспортировано на \$420 млн., фанеры клееной — на \$180 млн.

Россия сокращает импорт товаров легкой промышленности

Россия за 9 месяцев 2000 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократила импорт товаров легкой промышленности с 80-процентной доли рынка, которую занимали эти товары, до 77-процентной. В то же время отечественные предприятия отрасли на 12% увеличили экспорт своих изделий, общий объем которого за 9 месяцев составил \$27 млн.

Руководитель департамента легкой и текстильной промышленности Минпромнауки РФ Василий Петренко отметил, что «легкая промышленность второй год подряд идет в рост». В частности, за 9 месяцев изготовлено 63 млн. шт. швейных изделий, что на 30% больше, чем за январь-сентябрь прошлого года.

Предприятия отрасли увеличили вы-

пуск костюмов, сорочек, платьев, брюк. За 9 месяцев 2000 года изготовлено 24 млн. пар обуви, что на 11,1% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. Выпуск трикотажных изделий возрос на 48,1% и составил 82,8 млн. шт.

В целом лесопромышленный комплекс России, согласно данным Госкомстата РФ, произвел за 9 месяцев 2000 года 3,65 млн. тонн целлюлозы (рост с аналогичным периодом прошлого года составил 22,5%), в том числе 1,5 млн. тонн товарной целлюлозы (20%), а также 2,45 млн. тонн бумаги (14,2%), 1,4 млн. тонн картона (24,6%), 1,12 млн. куб. метров клееной фанеры (15,3%).

По прогнозам лесного департамента Минпромнауки, предприятия отрасли в 2000 году переработают более 92 млн. куб. метров древесины, что на 10% превысит показатель прошлого года.

Тем не менее, считает В. Петренко, российским предприятиям «пока не удалось заметно потеснить на российском рынке импорт товаров ширпотреба». По данным департамента, по-прежнему сильны здесь позиции товаров из Китая (19% от общего объема продаж), Италии (16%) и Германии (12,3%).

Такая картина, по оценке руководителя департамента, «объясняется тем, что российский рынок до сих пор не насыщен товарами легкой промышленности».

Он подчеркнул, что Россия, обладая самым высоким потенциалом в этой сфере, занимает далеко не первое место в мире. Именно поэтому, убежден г-н М. Касьянов, в настоящий момент необходимо разработать и начать реализацию комплекса мер, способных обеспечить рост производства в лесопромышленном комплексе.

АО «Соликамскбумпром» увеличило производство бумаги на 6,4%

АО «Соликамскбумпром» (Пермская область) произвело в январе-сентябре 2000 года 264,1 тыс. тонн бумаги, что на 6,4% превышает показатель аналогичного периода 1999 года.

Как сообщили на предприятии, за 9 месяцев произведено продукции на 2,8 млрд. руб., что в действующих ценах на 39,8% выше уровня января-сентября прошлого года (2 млрд. руб.).

В сентябре предприятие произвело продукции на 310,9 млн. руб., что на 26,6% больше, чем в сентябре 1999 года.

Уставный капитал АО «Соликамскбумпром» составляет 229 тыс. 816 рублей, он разделен на 459 632 обыкновенных акций номиналом 50 коп. Около 75% акций принадлежит менеджменту компании. Остальными акциями владеют работники предприятия.

Импульс роста для леспрома

Премьер-министр РФ Михаил Касьянов заявил о необходимости увеличения объемов экспорта российской лесобумажной продукции.

На всероссийском совещании по проблемам лесопромышленного комплекса в Архангельске он подчеркнул, что «лесопромышленный комплекс занимает важнейшее место в структуре российской экономики». Эта отрасль, по словам премьера, занимает пятое место по объему ВВП и четвертое место по объему экспорта. Товарооборот лесобумажной продукции в 1999 году составил 158 млрд. рублей, включая \$3,3 млрд. экспорта лесобумажной продукции. «Имеющиеся ресурсы позволяют обеспечить потребности страны в лесобумажной продукции и увеличить объемы ее экспорта», — заявил глава Российского правительства.

«Лесопромышленный комплекс России, как и другие сферы экономики, еще не вышел на траекторию устойчивого роста», — сказал М. Касьянов, отметив, что на сегодняшний день 50% предприятий отрасли являются убыточными. Он выразил надежду, что уже принятые правительством решения по снижению налогообложения станут дополнительным импульсом роста лесной промышленности.

М. Касьянов подчеркнул, что кабинет министров исходит из логики, которая заключается в необходимости создания условий для развития лесопромышленного комплекса. Путем предоставления льгот и ссуд, по мнению премьера, проблемы этой отрасли не решить. «Мы готовы принимать конкретные решения, которые основывались бы на рыночных принципах», — отметил он.

КИТАЙСКАЯ ЭКСПАНСИЯ

Сибирские реалии в российско-китайских внешнеэкономических отношениях

Российско-китайское торговое сотрудничество развивается преимущественно в двух встречных направлениях: первое — это поставка российского сырья в Китай, второе — «челночная» торговля китайскими товарами. Так получилось, что сегодня отечественный рынок остался практически не защищен от экспансии зарубежных товаров. Это не могло не отразиться на состоянии ряда отраслей российской экономики. Прежде всего оказались под ударом легкая, текстильная промышленность и рынок вычислительной техники. Зачастую рынок насыщается импортными товарами низкого качества и соответствующей ценой. Покупая этот товар россияне расплачиваются деиндустриализацией и потерей невозможных ресурсов страны.

Пока успешно реализуется «ширпотребный» характер товарообмена, из России вывозятся цветные и черные металлы, лес, удобрения, нефть и нефтепродукты. Подобное положение дел устраивает китайское руководство и оно глубоко заинтересовано в том, чтобы наращивать экономическое влияние на российских территориях, захватывая при этом рынки сбыта продукции Северо-Западного Китая. Не случайно именно там находится один из центров «челночной» торговли (г. Урумчи). В силу плохого качества эти товары не могут найти сбыта на мировом рынке. Вместе с тем российский потребитель, не избалованный разнообразием отечественных товаров (в большинстве случаев их просто нет из-за неконкурентоспособности в ценовой планке), вынужден покупать товары китайского производства, заполнившие практически все магазины городов Сибири.

Для захвата сибирского рынка китайцы применяют всевозможные методы и приемы, в том числе всем известное нелегальное использование торговых марок популярных западных производителей. Более того, на сибирских рынках появляются китайские подделки изделий отечественной промышленности: бритвенные лезвия «Спутник», изделия Новосибирской меховой фабрики и другие товары российских марок производства КНР.

Для неизощренного отечественного покупателя китайские производители указывают на этикетке ложную информацию о том, что товар изготовлен в Европе, США, Корею или других странах, а также используют надписи на европейских язы-



ках, хотя довольно часто товары оформляются на китайском языке с помощью транскрипции на латинской основе (без использования иероглифов). Необходимо отметить, что отсутствие информации на русском языке является нарушением российского законодательства о правах потребителей. Помимо этого, на многих товарах китайского производства вообще отсутствует какая-либо информация о стране-производителе, зато ставится знак соответствия российским стандартам, но без буквенно-цифрового шифра, который является условным кодом организации, выдавшей сертификат на данный товар.

Стремительным и мутирующим формам экономической экспансии китайских товаров не препятствует практически никто. Российский внутренний рынок просто не защищен от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных производителей.

Пока российские чиновники громко рапортуют о сокращении импорта, рекордном внешнеэкономическом салдо, унифи-

кации таможенных тарифов и перспективах российско-китайского сотрудничества, китайцы «тихо» и незаметно осваивают российский рынок товарами отечественных «челноков», турфирм, чиновников и таможенников.

Наибольшее внимания из проводников китайской экономической экспансии заслуживают туристические фирмы, работающие в сфере шоп-туризма, и отечественные чиновники. Именно турфирмы поставили организацию «челночного» бизнеса «на конвейер»: «челноки» покупают в турфирмах шоп-туры в Урумчи, Чугучак, Пекин и другие города Китая, организуя тем самым доставку груза из Китая в Сибирь.

Не секрет, что вся эта деятельность основывается на отработанной схеме «серой растаможки» китайских товаров. Ставки ввозных пошлин на разные товары сильно отличаются, поэтому в декларациях указываются товары, облагаемые низкими пошлинами, а перевозятся практически любые. Неудивительно, что большую часть ки-



ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

тайского ширпотреба, ввозимого в Россию, составляет контрабанда. Сейчас правительство решило унифицировать ставки ввозных таможенных пошлин, чтобы сократить злоупотребления на таможне. Вряд ли это изменит ситуацию в корне.

Схема самой доставки следующая: машины отправляются через территорию Казахстана в Китай либо на пропускной пункт китайско-казахской границы ст. Дружба, где загружаются товаром «челноков». После этого машины, оформленные на подставное лицо, следуют в Россию, в Алтайский край, через пропускные пункты на российско-казахской границе. С каждой машины по прибытии на пункт таможенного оформления взимается условная сумма таможенного платежа около \$7 тыс., хотя на самом деле, в соответствии со ставками

ввозных пошлин, реальная оплата превышала бы эту сумму в десятки раз. Затем груз приходит на склад, арендуемый также подставной фирмой, где и раздается «челнокам». Далее товары следуют в другие города Алтая и Сибири по фиктивным документам, а на постах ГИБДД проплачиваются крупные взятки. Так турфирмы остаются в тени, поскольку зачастую не существует никаких документов, что груз принадлежит им. Доходы от этого бизнеса минуют налогообложение, а они очень высоки: за доставку одного кубометра груза «челноки» платят около \$250-300, при этом в течение

одного месяца некоторые фирмы перегоняют из Китая до 400 машин груза объемом около 100 кубометров каждая. Высокие доходы порождают жестокую конкуренцию на рынке грузоперевозок китайского импорта, тогда в борьбе за объемы груза вступают таможенники и чиновники, представляющие интересы той или иной фирмы (яркое свидетельство тому — публикация в газете «Коммерсантъ — Сибирь» от 22 сентября «Почему импортёры не летают»).



Таким образом создаётся абсурдная ситуация: работники таможни, обязанные защищать российский рынок, «успешно взаимодействуют» с фирмами-импортёрами в деле освоения отечественного рынка китайским ширпотребом, «не замечают» огромного потока контрабанды и активно участвуют в борьбе за объемы грузоперевозок из КНР на стороне приближенных к руководству Западно-Сибирского таможенного управления фирм. Когда же сотрудники УБЭП задерживают машины с контрабандой из Китая, то уголовные дела по этим фактам со стороны таможни по различным причинам не возбуждаются.

Наиболее «продвинутые» алтайские и новосибирские турфирмы, пользующиеся благосклонностью краевых или областных чиновни-

ков и таможенников, сами становятся таможенными брокерами. Так, фирма «Аэротранс», по данным осведомленных источников, поддерживается губернатором Алтайского края г-ном А. Суриковым (некоторые подробности об этом можно прочитать в статье А. Николаева, опубликованной в газете «МК на Алтае» за 27 апреля). «Аэротранс» во главе с г-ном Е. Востриковым занимает лидирующие позиции в сфере доставки ширпотреба из КНР на Алтай. Е. Востриков с самого начала деятельности своей фирмы проявил недюженные способности в

деле увеличения объема грузоперевозок и легализации практики «серой растаможки». По данным того же источника, именно он инициировал организацию склада временного хранения, открытие международного авиарейса «Барнаул — Урумчи», добился регистрации «Аэротранса» как таможенного брокера, перевел часть грузопотока, шедшего из КНР в Москву и европейскую часть России, с авиоперевозчиков на свою фирму, лоббировал собственные интересы через администрацию Алтайского края, в частности строительство автодороги в Китай.

Помимо компании «Аэротранс» сибирский «челночный» бизнес обслуживает еще ряд турфирм из Барнаула, среди которых «Сибтурсервис», «Туризм-сервис», «Северное сияние и Ко», «Возрождение», «Скэтт», из Новосибирска, Томска, Красноярска и других городов Сибири.

Удивляет позиция губернатора Алтайского края в отношении с КНР, который не раз бывал там с деловыми визитами. Г-н А. Суриков активно содействует развитию проекта строительства автодороги в Китай через территорию Горного Алтая. Новая дорога позволит в значительной мере сократить транспортные расходы при перевозке китайских товаров, а также даст возможность продавать российское сырьё напрямую за рубеж. Таким образом, в строительстве новой дороги в КНР заинтересованы прежде всего грузоперевозчики товаров китайского производства, а также фирмы-экспортеры, продающие в Китай необработанную древесину по низким ценам (китайские компании активно скупают российский лес, поскольку правительство КНР запретило провозить вырубку в некоторых китайских провинциях. Прохождение одной машины через территорию Казахстана обходится им в 3-4 тыс. долларов США).

Удивительно, что полжение Дальнего Востока, превращающегося в сырьевой придаток Китая и Японии, не вызывает опасений у алтайского губернатора.

Г-ну А. Сурикову и другим чиновникам давно пора перейти от слов о поддержке отечественного производителя к делу. Российский внутренний рынок нуждается в защите. Вполне возможно, что подобная ситуация будет сохраняться еще долгое время, пока государство не начнет добиваться конкурентоспособности российских товаров, развивая наукоемкие технологии. Кроме того, давно назрела необходимость корректировки устаревшего таможенного законодательства, реформирования таможенных органов, не выполняющих своих функций, а также ужесточения таможенного контроля над участниками внешнеэкономической деятельности.

Всё это — серьёзные проблемы, решение которых актуально для страны в целом.

Иван ЧОЛДИН

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Редакция журнала «Международный экспедитор» в публикуемых материалах стремится предоставить вам наиболее полезную, с нашей точки зрения, информацию о многогранной и весьма нелегкой жизни транспортно-экспедиторского комплекса страны. Вы имеете возможность ознакомиться с многочисленными регламентирующими документами (Инкотермс-2000, международными конвенциями, проформами документов ФИАТА и т.п.), материалами об успехах и трудностях в работе министерств и ведомств, транспортных компаний и экспедиторских организаций.

При подготовке очередного номера журнала мы получаем от наших авторов материалы, в которых они высказывают по отдельным вопросам мнения, весьма отличающиеся от наших. Мы воздерживаемся от соблазна пропускать в номер только «правильную» точку зрения и предоставляем слово и таким авторам, полагая, что такой подход заставит и вас задуматься над перспективной развитием отрасли и будет способствовать более энергичному обсуждению наших общих насущных проблем.

Надеемся на вашу активную реакцию по существу поднятых в номере (и не только в этом) проблем.

*В ожидании ваших писем,
Совет редакции журнала*

Celebrating 10 years of successful NEVA exhibition
10-летие успешной работы выставки НЕВА

НЕВА 2001

Россия, Санкт-Петербург, 24-27 сентября

ШЕСТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО СУДОСТРОЕНИЮ,
СУДОХОДСТВУ, ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОРТОВ И ОСВОЕНИЮ ШЕЛЬФА

ТЕМАТИКА

- судостроение, производство судового оборудования и систем
- морская техника, технологии и оборудование для освоения океана и шельфа
- морское и речное судоходство
- строительство, реконструкция и деятельность морских и речных портов
- судоремонт, обслуживание судов и техники открытого моря
- безопасность мореплавания, техника и технология спасательных и глубоководных работ
- обучение и подготовка кадров

НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ

- круизное и пассажирское морское и речное судоходство
- история, состояние и перспективы развития навигации и океанографии в XXI веке

ДИРЕКЦИЯ ВЫСТАВКИ

199106, Санкт-Петербург,
Большой пр. В. О., 103, ЛЕНЭКСПО
Телефоны: +7(812) 119 5276, 119 5417
Факс: +7 (812) 119 5277

ЗАО «Транстех Нева эксбишнс» —
член Союза производителей
нефтегазового оборудования Ассоциации
морских торговых портов Союза
российских судовладельцев

International enquiries:
«Dolphin Exhibition Ltd» (UK)
phone: +441 449741801
fax: +441 449741628

Выставка НЕВА
на промышленно-
корпоративном сайте
WWW.SETCORP.RU
судостроение, электротехника, транспорт

NEVA
St. Petersburg, Russia
С.-Петербург, Россия
НЕВА

ИНКОТЕРМС-2000

Продолжение.
Начало в «МЭ» №3, №4, №5'2000.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

CFR

COST AND FREIGHT

СТОИМОСТЬ И ФРАХТ (... название порта назначения)

Термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, **ОДНАКО** риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин СРТ.

А. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до названного порта назначения по обычному судоходному маршруту на морском (или на подходящем для внутреннего водного транспорта) судне такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

Б) Договор страхования

Нет обязательств.

А.4. Поставка

Продавец обязан погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Б. ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности, требуемые для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств.

Б) Договор страхования

Нет обязательств.

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4., и получить товар от перевозчика в названном порту назначения.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:

- нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.,
- оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые издержки по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца,
- оплатить, если это потребуется¹, все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, а также расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан незамедлительно предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный для согласованного порта назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и дать покупателю возможность получить товар от перевозчика в порту назначения и, если не оговорено иное, дать покупателю возможность продать товар третьему лицу во время транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика. Если оформляется несколько оригиналов транспортного документа, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка — упаковка — маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3.а):

- нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.,
- нести все расходы и сборы, связанные с товаром, во время его транзитной перевозки до прибытия в порт назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца,
- оплатить расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтерных и причальных сборов, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца,
- нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. с момента истечения согласованной даты или согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора,
- оплатить, если это потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не возлагаются на продавца при оформлении договора перевозки.

Б.7. Извещение продавцу

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения — он обязан надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8. транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпозвучным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

CIF

COST, INSURANCE AND FREIGHT

СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ (... название порта назначения)

Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, НО риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием¹. В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования. По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин СІР.

А. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до указанного порта назначения по обычному судоходному маршруту на морском (или на подходящем для внутреннего водного транспорта) судне такого типа, который обычно используется для перевозки товара, аналогичного товару, указанному в договоре купли-продажи.

Б) Договор страхования

Продавец обязан обеспечить за свой счет — как это согласовано в договоре купли-продажи — страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или другому лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия.

Страхование должно быть произведено у страховщика или в страховой компании, пользующихся хорошей репутацией, и, если нет специальных соглашений о противоположном, то страхование должно быть произведено в соответствии с минимальным покрытием согласно Условиям Института по разработке грузовых терминов /Institut Cargo Clauses/ (Объединение лондонских страховщиков /Institute of London Underwriters/) или любого подобного сборника договорных статей. Продолжительность страхового покрытия должна соответствовать статьям Б.4. и Б.5. По требованию покупателя и за его счет продавец обязан произвести страхование от военных рисков, забастовок, мяте-

Б. ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств.

Б) Договор страхования

Нет обязательств.

жей и других гражданских волнений, если это возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и должно быть заключено в валюте договора купли-продажи.

А.4. Поставка

Продавец обязан погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:

- нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.,
- оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна,
- нести расходы, связанные с приобретением страхования в соответствии со статьей А.3б),
- оплатить любые издержки по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца,
- оплатить, если это потребуется, все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда расходы согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан незамедлительно предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный для согласованного порта назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и дать покупателю возможность получить товар от перевозчика в порту назначения, и,

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара в соответствии со статьей А.4. и получить товар от перевозчика в названном порту назначения.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3а):

- нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.,
- нести все расходы и сборы, связанные с товаром, во время его транзитной перевозки до прибытия в порт назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца,
- оплатить расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтерных и причальных сборов, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца,
- нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора,
- оплатить, если это потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не возлагаются на продавца при оформлении договора перевозки.

Б.7. Извещение продавцу

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения — он обязан надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8. транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.



если не оговорено иное, дать покупателю возможность продать товар третьему лицу во время транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика.

Если оформляется несколько оригиналов транспортного документа, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка — упаковка — маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпозвожным осмотром товара за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

Покупатель обязан обеспечить продавца по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

(Продолжение в следующем номере)

«УАЗ» В 2001 ГОДУ УВЕЛИЧИТ ВЫПУСК АВТОМОБИЛЕЙ В 2 РАЗА

АО «Ульяновский автозавод» («УАЗ») сможет увеличить выпуск автомобилей в 2001 году как минимум в 2 раза, считает представитель крупнейшего акционера автозавода.

Как сообщил гендиректор ЗАО «Северсталь-инвест» (владеет порядка 20% акций «УАЗа», входит в холдинг «Северсталь») Вадим Швецов, этому, в частности, будет способствовать рост поставок металла с АО «Северсталь» (Череповецкий меткомбинат, Вологодская обл.).

По словам В. Швецова, до конца этого года АО «Северсталь» поставит на «УАЗ» около 106 тыс. тонн металла, в то время как на протяжении последних лет объемы поставок этой компанией не превышали в среднем 80 тыс. тонн. Объемы поставок металла из Череповца в следующем году составят не менее 160 тыс. тонн металла.

По предварительным данным, до конца 2000 года в Ульяновске будет собрано около 85 тыс. автомобилей всех моделей и модификаций.

Гендиректор «Северсталь-инвест» также подтвердил намерение крупнейшего акционера «УАЗа» организовать в Ульяновске производство металлозаготовок для других автозаводов России.



Кроме того, прорабатывается возможность производства на площадях прессово-сварочного производства «УАЗа» гаммы комплектующих для кузовов автомобилей, выпускаемых в Нижнем Новгороде и Тольятти.

В плане финансового оздоровления «УАЗа» В. Швецов подчеркнул, что в настоящее время менеджеры «Северстали» и

«УАЗа» ведут работу над реструктуризацией задолженности Ульяновского автозавода перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами, которая на сегодняшний день превышает 1 млрд. рублей. Предполагается, что к декабрю на «УАЗе» будет ликвидирована задолженность по зарплате персоналу предприятия, которая в настоящий момент превышает 100 млн. рублей.

Как сообщалось ранее, ЗАО «Северсталь-инвест» стало крупнейшим акционером «УАЗа» в октябре этого года.

УВАЖАЕМЫЕ СНАБЖЕНЦЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!

НАШИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ВЫПУСКАЮТСЯ И ВСЕГДА ЕСТЬ В НАЛИЧИИ ПРОКЛАДКИ БЛОКА СУДОВЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ:

Зд-6	4-ч 10,5/13
6-ч 18/22 тн	4-ч 9,5/11
(в комплекте с прокладкой выхлопного коллектора)	
6-ч 12/14	4-ч 8,5/11

ЗАЯВКИ НАПРАВЛЯЙТЕ И ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА СПРАВКАМИ ПО АДРЕСУ:

г. Астрахань, 414038, пер. Больничный, 5.
Телефон/факс: (851-2) 58-04-40

С уважением,
предприниматель

РЕШЕТНИКОВ В. В.





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 РАМЭ, председатель
совета редакции;
Анатолий КУЗНЕЦОВ,
главный редактор;
Андрей КИРЕЕВ,
заместитель гл. редактора.

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

СОВЕТ РЕДАКЦИИ:

Вячеслав ВИНОГРАДОВ,
вице-президент РАМЭ, 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 РАМЭ;
Татьяна ПОЛЯНОВА,
директор Центра подготовки
международных экспедиторов.

EDITORIAL COUNCIL:

Vyacheslav VINOGRADOV,
Vice-President of RAIF
General Director of a Joint Stock
Company "Sovmortrans"
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

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 — 7200. Журнал
выходит один раз в два месяца.

Цена свободная. Приложение к газете "Морские вести России".

Регистрационный номер 017133.

При перепечатке ссылка на журнал "Международный
экспедитор" обязательна.

Отпечатано в ГУП "ИПК "Московская правда"

101000, Москва, Поповский пер., д. 3. Зак. № 70. Тираж 1200.

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 — 7200 copies. Is
edited once in two months.

Набрано и сверстано в РИЦ редакции
газеты "Морские вести России".
Верстка: Н. Васильева, А. Кошкин

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



В НОМЕРЕ:

Максим ЛИКСУТОВ,
Президент компании "МТК "ЮниТранс"
**РОССИЙСКИЕ ЭКСПЕДИТОРЫ
В XXI ВЕКЕ ВСЕ ВОПРОСЫ
ДОЛЖНЫ РЕШАТЬ СООБЩА** 1

**К ЭКСПЕДИТОРАМ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ** 3

**ФИАТА В МОСКВЕ:
В НОВОЕ ВРЕМЯ — С НОВЫМИ
ИНФОРМАЦИОННЫМИ
ТЕХНОЛОГИЯМИ** 4

Валентин БАЛАЛАЕВ,
*Генеральный директор Российской
ассоциации международных
экспедиторов*
ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ РАМЭ 5

Тенгиз ТАТИШВИЛИ,
*Генеральный директор
ЗАО "Совтрансавто"*
**ДОХОДЫ ОТ ЭКСПЕДИРОВАНИЯ —
В КАЗНУ ЦИВИЛИЗОВАННОГО
ГОСУДАРСТВА** 8

Вячеслав ВИНОГРАДОВ,
Генеральный директор АО "Совмортранс"
**ЗАЩИЩАТЬ ИНТЕРЕСЫ
РОССИЙСКОГО ЭКСПЕДИТОРА —
ЗАДАЧА ЗАКОНА И РАМЭ** 15

Валерий АЛИСЕЙЧИК,
*Президент Российской ассоциации
международных экспедиторов*
**БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ
ЭКСПЕДИТОРОВ И ТАМОЖЕННЫХ
ОРГАНОВ** 18

**ПОЖЕЛАНИЯ РОССИЙСКОМУ
ЭКСПЕДИТОРУ ОТ СВТ** 24

Александр ИВАНОВ,
*Первый заместитель генерального
директора ОАО "Совфрахт"*
**"СОВФРАХТ" ВЫБРАЛ СВОЙ ПУТЬ
И ... "СОШЕЛ НА БЕРЕГ"** 38

ИНКОТЕРМС — 2000 47

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.

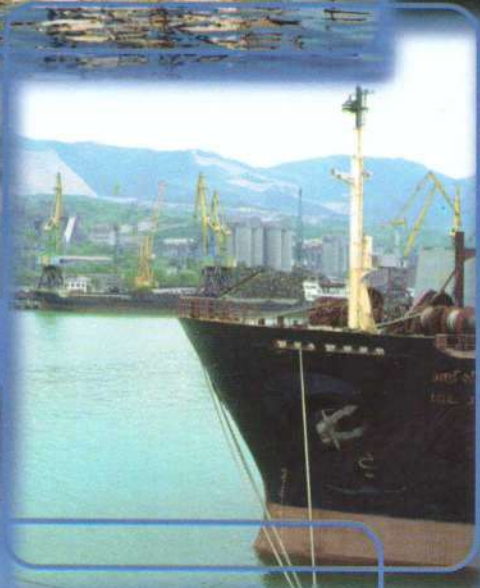
Кроме того, в специальном разделе «Партнеры» будет собрана информация о партнерах, их возможностях, ассортименте услуг и т.д. Язык – русский/английский.

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 март 2001 года.



ГАЗЕТА "МОРСКИЕ ВЕСТИ РОССИИ"

Издание Союза российских судовладельцев.
Стоимость подписки на I полугодие 2001 года:
Россия — 330 руб., страны СНГ — \$65*, зарубежные — \$190*.
Тираж — 10000 экз.
Контактный телефон Союза российских судовладельцев: (095) 241-56-75.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2001 г.:
для России — 32565, для СНГ — 33107,
годовой для России — 33227.



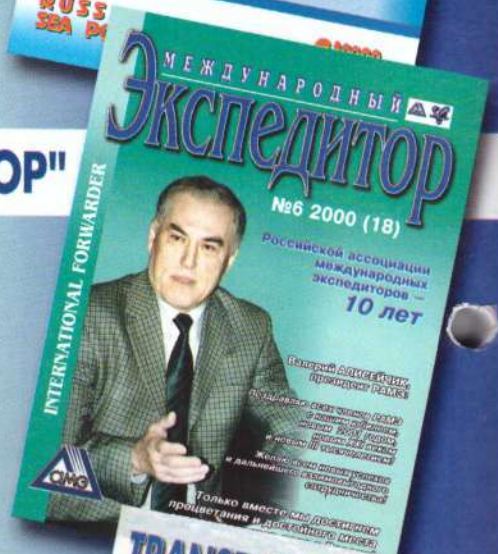
ЖУРНАЛ "МОРСКИЕ ПОРТЫ РОССИИ"

Издание Ассоциации морских портов.
Стоимость подписки на I полугодие 2001 года:
Россия — 420 руб., страны СНГ — \$80*, зарубежные — \$210*.
Тираж — 5000 экз.
Контактный телефон Ассоциации:
(812) 259-95-23.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2001 г.:
для России — 47766, для СНГ — 47966,
годовой для России — 79194.



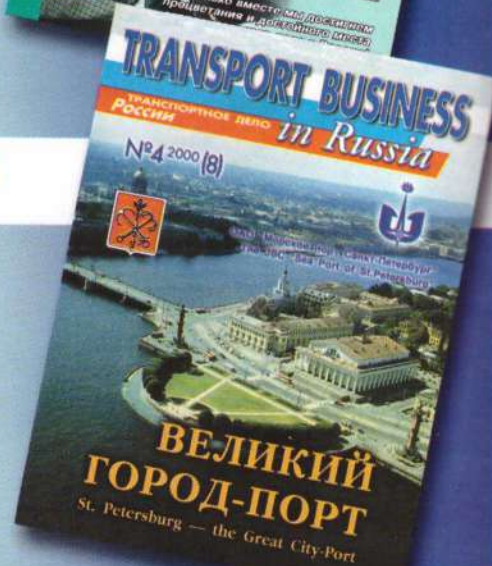
ЖУРНАЛ "МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕДИТОР"

Издание Российской Ассоциации международных экспедиторов.
Стоимость подписки на I полугодие 2001 года:
Россия — 350 руб., страны СНГ — \$75*, зарубежные — \$185*.
Тираж — 5000 экземпляров.
Контактный телефон Ассоциации:
(095) 430-85-06.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2001 г.:
для России — 47767, для СНГ — 47967,
годовой для России — 79196.



ЖУРНАЛ "ТРАНСПОРТНЫЙ БИЗНЕС РОССИИ"

Издание транспортных ведомств и союзов России.
Стоимость подписки на I полугодие 2001 года:
Россия — 180 руб., страны СНГ — \$50*, зарубежные — \$180*.
Тираж — 5000 экз.
Подписной индекс в каталоге "Роспечать" на 2001 г.:
для России — 47964, для СНГ — 47965,
годовой для России — 79197.



* На весь год.