



## ОТЧЕТ

по теме:

**«АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ  
ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В КАЗАХСТАНЕ, СВЯЗАННЫХ С  
НЕСОВЕРШЕНСТВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ТЕХНОЛОГИЙ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, И РАЗРАБОТКА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ИХ РЕШЕНИЮ»**

Проект выполнен за счет целевого финансирования  
Корпоративного Фонда «KAZLOGISTICS»

Алматы, 2018 г.

## **ГРУППА РАЗРАБОТЧИКОВ**

проекта «Анализ проблем международных железнодорожных перевозок грузов в Казахстане, связанных с несовершенством законодательства, технологий взаимодействия и бизнес-процессов, и разработка рекомендаций по их решению»:

Сегал Илья Павлович	- Генеральный директор АНЭК <sup>1</sup> и КазАПО <sup>2</sup>
Адамбаева Салтанат Мухиджановна	- Заместитель генерального директора АНЭК и КазАПО
Василевская Елена Владимировна	- Руководитель проектов АНЭК
Заславский Рафаил Наумович	- Эксперт-Консультант АНЭК

---

<sup>1</sup> АНЭК – Ассоциация Национальных Экспедиторов Республики Казахстан ([www.kffanek.kz](http://www.kffanek.kz))

<sup>2</sup> КазАПО – Казахстанская Ассоциация операторов вагонов (контейнеров)

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>5</b>
<b>I. РОЛЬ И ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ТОРГОВЛИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК .....</b>	<b>7</b>
1.1. ЭКСПЕДИТОР – ДРЕВНЕЙШАЯ ПРОФЕССИЯ .....	7
1.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКСПЕДИРОВАНИЯ .....	7
1.2.1. Роль экспедитора в международном понимании.....	7
1.2.2. Место транспортно-экспедиторских компаний на рынке транспортных услуг .....	9
1.2.3. Понятие логистических провайдеров .....	10
1.2.4. Принципал и агент.....	11
1.2.5. Роль международных и национальных ассоциаций в развитии рынка экспедиторских услуг .....	12
1.3. ОСОБЕННОСТИ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ .....	16
1.3.1. Экспедиторская деятельность в США .....	16
1.3.2. Экспедиторская деятельность в странах Европы и Юго-Восточной Азии .....	17
1.4. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ .....	18
1.4.1. Регулирование экспедиторской деятельности в России .....	18
1.4.2. Регулирование экспедиторской деятельности в Республики Беларусь .....	20
1.4.3. Регулирование экспедиторской деятельности в Украине .....	21
1.4.4. Регулирование экспедиторской деятельности в Узбекистане .....	22
1.4.5. Регулирование экспедиторской деятельности в Германии .....	22
1.5. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....	22
<b>II. РАЗВИТИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ .....</b>	<b>24</b>
2.1. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА .....	24
2.2. РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН .....	26
2.3. РОЛЬ АССОЦИАЦИИ ЭКСПЕДИТОРОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН .....	30
2.4. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ .....	33
2.5. ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО РЕЙТИНГУ LPI .....	34
2.6. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....	37
<b>III. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ ...</b>	<b>38</b>
3.1. НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ИМЕЮЩИЕ ОТНОШЕНИЕ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	38
3.1.1. Гражданский кодекс Республики Казахстан .....	38
3.1.2. Закон Республики Казахстан «О транспорте в Республике Казахстан».....	39
3.1.3. Закон Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте».....	40
3.1.4. Правила перевозок пассажиров, багажа и грузобагажа железнодорожным транспортом .....	44
3.1.5. Правила предоставления услуг экспедитора .....	44
3.1.6. Правила взаимодействия таможенных органов и железной дороги.....	44
3.1.7. Другие нормативные документы .....	45
3.2. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....	45
<b>IV. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКСПЕДИТОРА И ВИДЫ ДОГОВОРОВ .....</b>	<b>47</b>
4.1. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ .....	47
4.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ.....	48
4.2.1. Договор транспортной экспедиции.....	48
4.2.2. Наиболее востребованные виды услуг.....	49
4.3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПЕРЕВОЗЧИКОМ И ДРУГИМИ УЧАСТНИКАМИ ПЕРЕВОЗОК .....	51
4.3.1. Организация перевозок грузов .....	51

4.3.2. Оформление перевозки порожних вагонов к местам погрузки .....	52
4.3.3. Подача-уборка вагонов.....	52
4.3.4. Услуги по перегрузу грузов на границе.....	52
4.4. ОСНОВНОЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДОГОВОРОВ.....	52
4.4.1. Для организации перевозки в экспортном сообщении .....	52
4.4.2. Для организации перевозки в импортном сообщении .....	53
4.4.3. Для организации перевозки в транзитном сообщении.....	54
<b>V. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПЕДИТОРОВ.....</b>	<b>55</b>
5.1. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ .....	55
5.1.1. Отсутствие законодательных требований к договору об организации перевозок.....	55
5.1.2. Появление частных перевозчиков.....	55
5.1.3. Обеспечение перевозок вагонами .....	56
5.1.4. Проблемы при взаимодействии с таможенными органами .....	57
5.1.5. Необоснованные сборы и штрафы.....	58
5.1.6. Несанкционированное использование кодов экспедиторов .....	58
5.1.7. Проблемы при организации расчетов и оплаты провозных платежей, сборов и штрафов.....	58
5.1.8. Регулярное контейнерное движение .....	59
5.1.9. Проблемы при оказании услуг при перегрузе груза между вагонами разной колеи ..	60
5.1.10. Налогообложение при мультимодальных перевозках грузов .....	61
5.1.11. Подтверждение добросовестности экспедиторов .....	61
5.1.12. Проблемы, связанные с исчислением платежей в швейцарских франках .....	62
5.1.13. Новые вызовы.....	62
5.2. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....	62
<b>VI. АНАЛИЗ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ЭКСПЕДИРОВАНИЯ ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ.....</b>	<b>64</b>
6.1. ПЕРЕВОЗКИ В ЭКСПОРТНОМ СООБЩЕНИИ.....	64
6.1.1. Определение рамок исследования .....	64
6.1.2. Область процесса 1.: «Договор с АО «КТЖ-ГП».....	66
6.1.3. Область процесса 2.: «Перевозка» .....	70
6.1.4. Область процесса 3: «Оплата» .....	85
6.1.5. Сводные данные.....	88
6.2. ПЕРЕВОЗКИ В ТРАНЗИТНОМ СООБЩЕНИИ .....	93
6.2.1. Определение рамок исследования .....	93
6.2.2. Область процесса 1.: «Договор с АО «КТЖ-ГП».....	94
6.2.3. Область процесса 2.: «Перевозка» .....	97
6.2.4. Область процесса 3: «Оплата» .....	99
6.2.5. Сводные данные.....	103
6.3. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....	107
<b>VII. ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОБЛЕМ</b>	<b>109</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>112</b>
Приложение I. ПРИМЕРЫ РАСЧЁТОВ СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ ЗА 2016-2017 ГГ., ВКЛЮЧАЯ СТОИМОСТЬ ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ.....	112
Приложение II. ВЫБОРКА ДАННЫХ LPI .....	114
Приложение III. СИМВОЛЫ UML, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ АНАЛИЗА БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ .....	116
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	117

## ВВЕДЕНИЕ

Географическое положение Казахстана в центре Евразийского материка является ценным стратегическим ресурсом, способным дать стране возможность в полной мере реализовать свой транзитный потенциал, обеспечить эффективную интеграцию страны в мирохозяйственную систему и тем самым поднять экономику страны на новый уровень. РК – самая крупная страна, не имеющая выходов к морю. Реализация транзитного потенциала является одним из приоритетных направлений экономической политики Казахстана.

Использование казахстанских магистралей обеспечивает значительное сокращение расстояния и сроков доставки грузов между Европой и Азией в сравнении с морскими маршрутами в этом направлении, где груз находится в пути 35-40 дней, время доставки сухопутным путем сокращается в 2-3 раза. Кроме того, создание ЕАЭС позволило создать единую таможенную границу между Китаем и странами ЕС, облегчило и сократило процедуры таможенного оформления.

Государственные программы нацелены на формирование эффективных путей использования транзитного потенциала страны:

- Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства<sup>1</sup>;
- Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан<sup>2</sup>;
- Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 - 2019 годы<sup>3</sup>;
- План нации «100 конкретных шагов»<sup>4</sup>;
- Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность<sup>5</sup>.
- Стратегический план развития Республики Казахстан до 2025 года<sup>6</sup>.
- Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 года<sup>7</sup>.

Экономика страны также нуждается в транспортном обеспечении экспортных и импортных перевозок. Большие расстояния перевозок из-за размеров территории страны и ее географической отдаленности от рынков сбыта, влияют на величину транспортных расходов в себестоимости отечественной продукции, по оценкам экспертов на транспортную составляющую может приходиться до 30% себестоимости товаров, что значительно снижает их конкурентоспособность. Поэтому зависимость экономики страны от эффективности работы транспортной системы в Казахстане гораздо больше, чем в других странах.

На сегодняшний день приоритетными направлениями развития международных транспортных маршрутов в Казахстане являются: в РФ, страны Европы и Балтии; в Китай, Японию и Юго-Восточную Азию; через страны Центральной Азии и Закавказья в Персидский залив и Турцию. В рамках каждого из этих направлений существуют уже сложившиеся транспортные коридоры, включающие комплекс наземных и водных путей, а также намечена прокладка новых магистралей. При этом важнейшими транспортными узлами являются:

- железнодорожные переходы: Достык (Казахстан) – Алашанькоу (Китай), Алтынколь (РК) – Хоргос (Китай) и Болашак (Казахстан) – Серхетяка (Туркменистан);
- порты Курык и Актау на Каспии.

<sup>1</sup> Послание Президента Республики Казахстан от 14 декабря 2012 года

<sup>2</sup> Указ Президента Республики Казахстан № 874 от 1 августа 2014 года

<sup>3</sup> Указ Президента Республики Казахстан № 1030 от 6 апреля 2015 года

<sup>4</sup> Программа Президента Республики Казахстан от 20 мая 2015 года.

<sup>5</sup> Послание Президента Республики Казахстан от 31 января 2017 года.

<sup>6</sup> Указ Президента Республики Казахстан № 636 от 15 февраля 2018 года.

<sup>7</sup> Указ Президента Республики Казахстан № 464 от 8 января 2013 года

Транспортный комплекс страны представлен всеми видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, трубопроводным, а также водным и воздушным. При этом основным видом транспорта в Казахстане является железнодорожный транспорт, на долю которого приходится 44% общего грузооборота.

Основным связующим звеном при международных перевозках грузов железнодорожным транспортом является экспедиторская деятельность. В международной практике экспедиторы играют значительную роль в привлечении новых грузопотоков за счет предоставления комплексных услуг по организации перевозок грузов, при этом они несут соответствующую ответственность за перевозку перед клиентом, перевозчиком и иными транспортными организациями, однако в Казахстане сложилась иная ситуация, где экспедиторская деятельность в большинстве случаев ограничивается осуществлением платежей за перевозку.

Сегодня в Казахстане более 600 экспедиторских организаций оказывают транспортно-экспедиционные услуги на железнодорожном транспорте и имеют договора с национальным перевозчиком. На постоянной основе в качестве основной деятельности оказывают услуги только около 50 организаций.

Развитие рынка экспедиторских услуг сдерживает ряд проблем. Наиболее важными из них, серьезно ограничивающих транзитную привлекательность казахстанских маршрутов международных транспортных коридоров, являются:

- несовершенство законодательства, разобщенность действий различных государственных контролирующих служб друг с другом с экспедиторским бизнесом, с участниками внешнеэкономической деятельности как внутри страны так между странами;
- несовершенство бизнес-процессов взаимодействия участников перевозок, техническая, технологическая несовместимость информационных систем, программного обеспечения, сложность получения необходимой информации и передачи ее в нужном формате для контролирующих органов, низкое развитие безбумажных технологий;

В настоящем исследовании представлен:

- Анализ проблем, сдерживающих развитие рынка экспедиторских услуг и конкурентоспособности международных железнодорожных перевозок по территории Казахстана;
- Определение путей развития рынка экспедиторских услуг и повышения качества транспортно-экспедиторских услуг по организации перевозок грузов железнодорожным транспортом за счет оптимизации бизнес-процессов и совершенствования законодательства.

Настоящая исследовательская работа (проект) «Анализ проблем международных железнодорожных перевозок грузов в Казахстане, связанных с несовершенством законодательства, технологий взаимодействия и бизнес-процессов, и разработка рекомендаций по их решению» выполнена Ассоциацией Национальных Экспедиторов Республики Казахстан за счет целевого финансирования Корпоративного Фонда «KAZLOGISTICS»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [http://kazlogistics.kz/kz/ru/corporate\\_fund/index.php?sphrase\\_id=4359](http://kazlogistics.kz/kz/ru/corporate_fund/index.php?sphrase_id=4359)

# I. РОЛЬ И ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ТОРГОВЛИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

## 1.1. ЭКСПЕДИТОР – ДРЕВНЕЙШАЯ ПРОФЕССИЯ

В древние времена и в средние века торговля и мореплавание были неразделимы. Купец сопровождал корабль, он вместе с капитаном размещал свой товар на судне, следил за погрузкой и выгрузкой без посредников. В XVII-XVIII веках мореходство отделилось от торговли. Рынки удалились от мест выращивания и производства товаров. У прибывших в порт купца и капитана возникала потребность в помощи людей, которые имели связи, знали местные порядки – как организовать погрузку и выгрузку, как выгодно продать товар, какие пошлины заплатить, каким законам и обычаям следовать. Так в мире появилась фигура местного портового и коммерческого агента – маклера, который не был продавцом или покупателем, не был владельцем товара или судна, но был знаком с местными властями, богатыми людьми, готовыми предоставить кредит и принять на себя часть рисков. Со временем эти посредники превратились в профессионалов: поверенных, комиссионеров, маклеров, портовых судовых агентов, брокеров, факторов (*от англ. Factor - агент, комиссионер*), которые считаются прародителями современных экспедиторов.

С появлением в первой половине XIX века железнодорожного транспорта, которым отправлялись грузы как целыми вагонными партиями, так и в виде мелких отправок в сборных вагонах, институт такого представительства расширился. Отправителей и получателей небольших отправок интересовала услуга по доставке его груза не на пристань или станцию, а непосредственно к дому, к мастерской, на фабрику. У железных дорог и судовладельцев хватало своих забот, поэтому они стали разрешать посредникам отправки 10-20 посылок по одной накладной или коносаменту. Таких посредников к середине XIX века называли в Германии *Speditours*, в России – экспедиторами, в Англии – *Forwarders*, в Америке – *Common Carriers*. Сами посредники разделили себя по специальностям: на портовых экспедиторов – *Port Forwarders*, судовых агентов – *Ship Agents*, грузовых брокеров – *Cargo Brkers*, таможенных маклеров – *Customs Brkers*, брокеров по фрахтованию судов – *Shipbrkers*. Появились посредники, действующие внутри страны – *Inland Agents, Canvassers* – «добытчики» заказов на перевозки.

Постепенно профессия экспедитора стала известной и престижной. В 1861 году в «Общегерманском торговом уложении» (*Allgemeines Deutsches Handels-gesetzbuch*) в п.379 было записано: «Экспедитором признается тот, кто в виде промысла, от своего имени, но за чужой счет принимает на себя пересылку клади через возчиков или шкиперов».

Формировались нормы транспортного права, регулирующие доставку товара по варианту «от двери до двери», по единому тарифу и с унифицированной системой ответственности перевозчиков за доставляемый груз.

## 1.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКСПЕДИРОВАНИЯ

### 1.2.1. Роль экспедитора в международном понимании

Международные перевозки являются организационно сложными и, как правило, выполняются с участием экспедиторов. В большинстве случаев грузоотправитель заинтересован в получении комплексной услуги, поэтому уровень развития экспедиторских услуг во многом влияет на реализацию транзитно-транспортного потенциала страны.

Наряду с международными перевозками экспедиторы организуют перевозки во внутригосударственном сообщении. При этом грузоотправители экономят время, необходимое для решения задач транспортировки, что позволяет им оптимизировать структуру предприятия, исключая из своего состава вспомогательные цеха, и специализироваться на вопросах, связанных непосредственно с производством товаров и услуг, что в итоге положительно сказывается на их качестве и себестоимости.

По данным Международной Федерации Экспедиторских Ассоциаций<sup>1</sup>, в мире действует порядка 35 тысяч крупных и средних экспедиторских фирм с персоналом общей численностью около 8 млн. человек.

Общей тенденцией в сфере транспорта за рубежом является постепенная интеграция национальных транспортных систем в общемировую систему: доставку стремятся осуществлять по варианту «груз от двери до двери» по любому адресу, в назначенный день, на чем, и сосредоточена в основном деятельность транспортно-экспедиционных фирм в разных странах. Мировой опыт показывает, что без развитой сети транспортно-экспедиционных предприятий различных форм собственности сформировать полноценный рынок транспортных услуг и обеспечить высокое качество обслуживания – невозможно.

Экспедиторские фирмы за рубежом могут быть как малыми предприятиями (численностью до 10 человек), работу которых можно организовать без больших капиталовложений, так и крупными, с числом работающих до 2 тысяч и более сотрудников, имеющих сеть филиалов во всех странах мира. Они могут быть самостоятельными или входить в состав крупных железнодорожных, автомобильных и судовых компаний, являясь их филиалами. В ряде стран транспортно-экспедиторские фирмы строго специализируются только на одном из видов перевозок (международных или внутренних).

Экспедиторская фирма может иметь собственный подвижной состав или привлекать транспортные средства крупных автомобильных, железнодорожных и судовых компаний, частных владельцев путем заключения с ними контракта. За рубежом большая часть транспортно-экспедиционных служб находится в частной собственности отдельных компаний или лиц и лишь незначительная — в государственной собственности. Многие частные фирмы являются семейными. Крупные транспортно-экспедиторские компании, которые являются акционерными обществами, могут быть смешанными, т. е. часть собственности является частной, а часть государственной или муниципальной.

В последние годы за рубежом, особенно в США, появилась принципиально новая форма владения – коллективная собственность, переход на которую позволил в ряде случаев избежать банкротства, улучшить работу предприятий.

Приведем несколько примеров транспортно-экспедиторских фирм:

Одним из наиболее крупных транспортно-экспедиционных предприятий Европы является немецкая фирма «Weichelt». Это предприятие специализируется на перевозке сборных грузов. Оно основано в 1932 году и успешно конкурирует в течение многих десятилетий с фирмами различных стран мира. Компания ежегодно перевозит 1,5 млн. т грузов. Автопарк составляет 740 единиц подвижного состава. Дочерняя фирма имеет 15 товарных складов, собственное бюро по организации работ в портах Бремена и Гамбурга, собственное страховое общество. Партнерами предприятия являются различные фирмы в 11 странах Европы.

Крупнейшим экспедитором является концерн TNT, объединяющий 350 фирм и их филиалов, которые осуществляют перевозки самых различных грузов между всеми континентами мира. Оборот концерна составляет более миллиарда долларов в год. Рядом с фирмами-гигантами существуют небольшие транспортно-экспедиторские предприятия, которым также

---

<sup>1</sup> *International Federation of Freight Forwarders Associations (FIATA), [www.fiata.com](http://www.fiata.com)*

свойственно высокое качество обслуживания клиентуры. Как правило, это узкоспециализированные предприятия: терминальные, юридические, страховые и другие.

Транспортно-экспедиторские фирмы выполняют погрузочно-разгрузочные работы, осуществляют хранение грузов, погрузку, крепление груза на судах и в вагонах, взвешивание грузов, их сопровождение и многие другие работы. Таких фирм, например, в Гамбургском транспортном узле насчитывается 600, а в Бременском железнодорожно-автомобильном узле – 400. Экспедитор в то же время может быть единоличным представителем грузовладельца, который контролирует деятельность других фирм. Высокий уровень обслуживания достигается благодаря конкурентной борьбе между фирмами.

Развитию транспортно-экспедиционной деятельности способствует создание сети терминалов. Современный терминал, отвечающий международным требованиям, – это транспортная-экспедиционная фирма, на территории которой заканчивается один этап перевозки и начинается другой. На нем выполняется цикл технологических операций по передаче груза с одного транспортного средства на другое, включающий комплекс услуг экспедиционного сервиса, а также реализацию требований к грузу коммерческого и административного характера (таможенная очистка, санитарно-карантинный контроль, страхование и т. д.). На терминале обязательно наличие развитого складского хозяйства для заблаговременного накопления груза, формирования партий груза, хранения товаров в ожидании перевозочных средств, сортировки по направлениям дальнейшего движения и т.д.

Примером может служить терминал в г. Бремене (ФРГ), введенный в действие в 1985 г. Расположен он недалеко от порта, железнодорожной станции и промзоны. Возможность терминала – 3000 автопоездов в сутки. Территория образует прямоугольник размером 4 км на 500 м, что обеспечивает каждому легкий доступ к железнодорожным путям. На территории комплекса находятся: грузовая железнодорожная станция, таможенный и почтовый склад, собственные склады экспедиторов и перевозчиков, внутренние автодороги и подъездные железнодорожные пути. Каждый экспедитор или перевозчик, заключивший договор с терминальным комплексом, открывает на его территории собственный филиал.

Таким образом, основным субъектом, предъявляющим груз перевозчикам, стал экспедитор. Экспедиторы контролируют около 60 % перевозок магистральными видами транспорта и до 75 % международных перевозок. Экспедитор становится организатором системы, обеспечивающей прогнозирование и планирование перевозок грузов, слежение за движением транспортных средств, контейнеров, за временем доставки товара, оптимизацией продвижения грузов и хранения сырья, материалов и готовых изделий.

### **1.2.2. Место транспортно-экспедиторских компаний на рынке транспортных услуг**

Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности во многом зависит от развития транспорта и экспедиторского сервиса в логистических производственно-транспортных системах. Экспедиторы, являясь посредниками между грузовладельцами и перевозчиками, выполняют сервисные и коммерческие функции, тем самым удовлетворяют как требования клиентуры, так и способствуют расширению рыночной доли перевозчиков на рынке транспортных услуг.

С экономикой и организационной точки зрения грузовладельцу выгоднее иметь дело с экспедитором, занимающимся сбором и доставкой грузов до разных мест назначения, так как экспедитор отвечает за перевозимые грузы в течение всего процесса перевозки, в отличие от нескольких компаний-перевозчиков, предоставляющих услуги отдельными видами транспорта и на ограниченных маршрутах.

В международной практике так же действуют экспедиторы, которые выкупают груз у поставщиков, освобождая их тем самым от забот по распределению груза, и становятся своеобразными распределительными центрами.

Таким образом в мире действует большое разнообразие экспедиторских компаний, которые вследствие различных причин (технической вооруженности, экономических условий, квалификации работников, характера взаимоотношений с перевозчиками или предприятиями транспортной инфраструктуры и других) могут оказывать услуги, отличающиеся по сложности и «глубине» взаимодействия с грузовладельцем, образуя тем самым рынок экспедиторских услуг.

С другой стороны, путем маркетинговой деятельности, экспедиторы осуществляют поиск платежеспособных клиентов, избавляя от связанных с этим забот, соответствующие структуры перевозчиков.

Как отмечалась выше, экспедитор – не кто иной, как организатор заказов на перевозки. Именно экспедитор берет на себя ответственность за их своевременную и качественную доставку. При этом он обеспечивает транспортные компании значительными объемами перевозок, получая за это скидки с официального тарифа и льготы от страховых компаний. В результате существенно уменьшается время простоя и порожние пробеги транспорта. Экспедитор решает не только проблемы загрузки, но и согласовывает вопросы перевалки груза с одного вида транспорта на другой. В списке участников торгово-транспортной операции все больше возрастает и выдвигается на центральное место экспедитор, как основной организатор торгово-транспортной операции. Таким образом, в условиях рыночных отношений он является неотъемлемым элементом транспортной системы.

### 1.2.3. Понятие логистических провайдеров

Учитывая темпы развития мирового рынка и возрастающие требования клиента, многие производители стремятся концентрировать свои усилия на профильной деятельности, переадресовывая не профильные функции более компетентным компаниям. Другими словами, вспомогательные функции, в том числе логистических операций, передаются на аутсорсинг<sup>1</sup>. Выполнение логистических функций передается так называемому логистическому провайдеру (экспедитору или оператору), который оказывает логистические услуги грузовладельцу, представляет и защищает его интересы. Вопрос выбора провайдера зависит от возможностей и потребностей грузовладельца.

По некоторым исследованиям, интеграция технологий квалифицированного логистического провайдера в деятельность клиента, формирование общего информационного пространства способна сократить операционные затраты предприятия на 15%, материальные ресурсы – на 30%. Таким образом, у логистического аутсорсинга в текущий момент есть огромный потенциал для развития. Процессы глобализации, возрастающие запросы потребителей заставляют компании искать все новые и новые способы для повышения конкурентоспособности.

Согласно наиболее распространённой классификации существует 5 уровней логистического сервиса (на рисунке изображена иерархическая схема роста сервиса PL провайдеров):

*First Party Logistics (1PL) (автономная логистика)* – система, при которой все логистические операции выполняет сама фирма-грузовладелец.

*Second Party Logistics (2PL) (частичный логистический аутсорсинг)* – производитель (грузовладелец) привлекает стороннюю компанию перевозчика, для выполнения транспортировки, или хранения.

---

<sup>1</sup> Аутсорсинг – передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области.

### *Third Party Logistics (3PL)*

**(комплексный логистический аутсорсинг)** – наиболее распространенная форма сотрудничества, когда грузовладелец нанимает поставщика логистических услуг (экспедитора, 3PL-провайдер), который отвечает за доставку товаров от поставщика покупателю, включая широкий спектр дополнительных услуг.



*Fourth Party Logistics (4PL)* (**интегрированный логистический аутсорсинг**) – 4PL-провайдер контролирует всю цепочку поставок и управляет всеми субподрядными поставщиками логистики, включая судоходные компании, транспортные компании, складские компании и многое другое, может использовать для управления всеми задачами интегрированные ИТ-системы.

*Fifth Party Logistics (5PL)* («**виртуальная**» логистика) – система, представляющая собой так называемую интернет-логистику – это планирование, подготовка, управление и контроль за всеми составляющими единой цепи транспортировки грузов с помощью современных информационных технологий.

До сих пор не сформировано единого подхода к пониманию каждого из пяти PL провайдеров, однако эта классификация логистических услуг все больше используется для определения уровня развития логистической компании (в том числе экспедиторских).

Сегодня более чем три четвертых всех грузоперевозок на всех континентах осуществляется с помощью профессионалов – логистических компаний (экспедиторов), которые сопутствуют продвижению товаров и грузов по всему миру, при этом компании не являются перевозчиками и зачастую даже не имеют собственного подвижного состава. Большую часть обслуживания при перевозке грузов в международных направлениях осуществляют крупные фирмы, которые имеют огромную сеть филиалов и агентов и прочих представительств по всему миру – 3 PL и 4 PL операторы.

#### **1.2.4. Принципал и агент**

Некоторые экспедиторы предлагают широкий спектр услуг, являясь 3 PL и 4 PL провайдерами, тогда как другие ограничиваются одним направлением (2 PL операторы). Выполняя те или иные функции для грузовладельцев в его логистической системе, экспедиторы могут выступать как агенты или как принципалы.

*Экспедитор выступает как агент*, когда он выполняет функции от лица или по поручению принципала (грузовладельца). Как агент, экспедитор обеспечивает предоставление услуг третьими лицами, которые будут заниматься упаковкой, хранением, транспортировкой, обработкой и таможенной очисткой товара. Таким образом, агент выступает в качестве посредника, «представляя» принципала поставщикам услуг. При этом принципал вступает с такими компаниями в прямые договорные отношения. Следовательно, экспедитор, как правило, не несёт ответственности за ошибки или нарушения, допущенные поставщиками услуг. Как и в случае с другими агентами, экспедитор имеет различные обязанности по отношению к принципалу, включая обязанность информировать и обязанность проявлять усердие.

В праве известен целый ряд договоров, когда одно физическое или юридическое лицо совершает от имени и за счет другого лица юридические и фактические действия. Основу этих договоров составляет договор поручения, известный уже в римском праве.

*Когда экспедитор выступает в качестве принципала*, он заключает договор напрямую с грузовладельцем («клиентом») и клиент ведёт дела только с экспедитором, который выставляет единый счёт клиенту на всю сумму оказанных услуг. В качестве принципала, экспедитор обычно несёт ответственность за ошибки или нарушения, допущенные поставщиками услуг, с которыми он заключает договоры субподряда.

Экспедитор также может заключать «гибридные» соглашения, выступая в качестве агента по одним функциям и в качестве принципала – по другим.

Так же зачастую перевозчики берутся оказывать экспедиторские услуги, а экспедиторы приобретают транспортные средства и становятся перевозчиками.

### **1.2.5. Роль международных и национальных ассоциаций в развитии рынка экспедиторских услуг**

На страновых и международном рынках транспортно-экспедиторских услуг действуют десятки тысяч транспортно-экспедиторских организаций и транспортных агентов. В целях организации изучения спроса и предложения на эти услуги, выработки единых критериев, которым должны отвечать услуги, унификации транспортно-экспедиционных документов, участия в формировании транспортной политике, защиты своих интересов транспортно-экспедиторские организации, агентства и фирмы объединились в ассоциации на региональном, национальном и международном уровне.

#### ***Национальные (страновые) ассоциации экспедиторов***

Национальные транспортные ассоциации, специализирующиеся на развитии транспортно-экспедиторской деятельности являются ассоциированными членами FIATA<sup>1</sup> и информация о них размещена на сайте этой организации. В странах могут действовать и другие транспортные ассоциации, однако их деятельность сфокусирована на развитии других видов транспортного бизнеса.

Ниже представлена краткая информация о некоторых национальных ассоциациях экспедиторов.

#### ***Ассоциации Федеративной Республики Германия***

Немецкая ассоциация экспедирования и логистики (*Deutsche Speditionen und Logistikverband – DSLV*)<sup>2</sup> объединяет более 3000 членов в том числе 16 региональных ассоциаций. Политика ассоциации DSLV охватывает все виды транспорта, ее основными целями являются:

- участие в обсуждении транспортной политики и защита интересов своих компаний-членов при формировании законодательства, положений и руководящих принципов;
- Членство в Европейской ассоциации экспедиторских, транспортных, логистических и таможенных служб CLECAT, Международной ассоциации экспедиторов FIATA и ассоциированного члена Международного союза автомобильного транспорта IRU.

#### ***Ассоциации Российской Федерации***

Российская ассоциация экспедиторских и логистических организаций (АРЭ)<sup>3</sup> учреждена в сентябре 1990 г. ведущими транспортно-экспедиторскими предприятиями СССР, является некоммерческой организацией, объединяющей на основе добровольного членства

---

<sup>1</sup> International Federation of Freight Forwarders Associations (FIATA), [www.fiata.com](http://www.fiata.com)

<sup>2</sup> Deutsche Speditionen - und Logistikverband (DSLVL), [www.dslv.org](http://www.dslv.org)

<sup>3</sup> [www.far-aerf.ru](http://www.far-aerf.ru)

транспортно-экспедиторские, перевозочные, страховые компании и региональные объединения экспедиторов. Ассоциация является членом FIATA.

Имея высокий авторитет и прочные деловые связи, ассоциация представляет и защищает интересы отдельных экспедиторских компаний и бизнеса в целом в государственных органах законодательной и исполнительной власти. Представители ассоциации являются членами рабочих групп Комитета по транспорту Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации, разрабатывающего проекты федеральных законов «О транзите грузов через территорию Российской Федерации», «О смешанных перевозках грузов», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» и другим нормативные акты в области транспорта.

Представители ассоциации постоянно принимают участие в решении транспортных вопросов в Правительстве РФ, Министерстве транспорта РФ, Федеральной таможенной службе РФ, ТПП РФ, РСПП, а также в других государственных, общественных российских и международных организациях, в том числе в Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА), членом которой она является.

Ассоциация имеет представительства в различных округах и регионах страны.

Ассоциация так же осуществляет обучение экспедиторов по стандартам FIATA и добровольное подтверждения соответствия экспедиторских услуг с выдачей сертификатов.

### ***Ассоциации Республики Украина***

В Республике Украина функционирует две ассоциации экспедиторов, обе из которых являются членами FIATA:

- *«Ассоциация международных экспедиторов Украины» (АМЭУ)<sup>1</sup>*, основными задачами которой, являются:
  - содействие в становлении экспедирования как новой отрасли рыночной экономики в Украине, повышению качества услуг, оказываемых в сфере перевозок и транспортно-экспедиторского обслуживания в целом, привлечение дополнительных объемов перевозок через Украину;
  - защита украинского рынка транспортно-экспедиторских услуг от недобросовестных отечественных и иностранных экспедиторов;
  - защита профессиональных интересов членов АМЭУ в органах государственной власти и управления, и другие задачи.
- *Ассоциация «Транспортные, экспедиторские и логистические организации в Украине УКРВНЕСТРАНС»<sup>2</sup>*, основными задачами которой, являются:
  - прощение процедур торговли (подготовка предложений по формированию законодательства, тарифной политики и пр., Участие в международных программах по упрощению процедур торговли и введению электронного обмена данными);
  - Подготовка компетентного персонала (обучение в том числе по стандартам FIATA, разработка стандартов для проведения сертификации в том числе добровольной);
  - Представительство и защита интересов участников Ассоциации в международных организациях, органах государственной власти и местного самоуправления и др.

### ***Ассоциация Республики Беларусь***

В Республике Беларусь работает «Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ»<sup>1</sup> – это одно из самых крупных транспортных объединений в стране, которое

---

<sup>1</sup> <http://www.ameu.org.ua/ru/>

<sup>2</sup> <http://atfl.org.ua/ru/>

содействует развитию в транспортно-экспедиционной и логистической деятельности, а также защищает интересы национальных экспедиторов. В этом союзе заинтересованы, прежде всего, сами экспедиторы, так как членство в ассоциации дает экспедиторам преимущество при получении заказа, а клиентам – гарантию получения качественных услуг.

### *Международные ассоциации, федерации и объединения*

#### *Международная Федерация Ассоциаций Транспортных экспедиторов*

Национальные ассоциации экспедиторов разных стран основали в 1926 г. «Международную Федерацию Ассоциаций Транспортных Экспедиторов» (FIATA)<sup>2</sup>. Это неправительственная организация, главная цель которой является обеспечение интересов экспедиторов на рынке международных транспортных услуг и объединяет национальные экспедиторские ассоциации 150 стран мира (список членов см. на сайте FIATA).

Основными задачами FIATA являются:

- объединение экспедирования как отрасли, придание ей организующего начала;
- доведение до потребителей информации с перечнем оказываемых экспедиционных услуг;
- улучшение качества оказываемых членами FIATA услуг путем принятия различных правил, касающихся порядка оказания экспедиционных услуг, предоставление членам FIATA необходимой информации;
- разработка и внедрение в практику экспедиторских фирм унифицированных документов;
- оказание поддержки и защита интересов экспедиторов;
- укрепление и расширение связей с перевозчиками и их организациями;
- профессиональная подготовка на международном уровне экспедиторских кадров.

FIATA имеет в своем составе ассоциированных членов, которые представлены национальными ассоциациями, и индивидуальных членов (могут быть любые экспедиторы, агенты и другие транспортные посредники и т.д., профессионально занимающиеся экспедиционной деятельностью).

Структурно FIATA состоит из девяти комитетов. Три из них представляют автомобильные, железнодорожные и воздушные перевозки. Четвертый комитет объединяет морские и смешанные перевозки. Основные функции перечисленных комитетов заключаются:

- *во-первых*, в выработке мер по упрощению процедур пересечения границ, выполнению официальных формальностей, осуществлению транспортного движения,
- *во-вторых*, в осуществлении тарифной политики в области экспедиционных услуг путем выработки и согласования тарифов на виды услуг, в-третьих, в обеспечении типизации условий перевозок, в том числе в смешанном сообщении.

Перечисленные функции выполняются каждым комитетом с учетом особенностей осуществления международных перевозок соответствующим видом транспорта.

Еще одним комитетом, входящим в состав FIATA, является комитет по юридическим вопросам, документации и страхованию. Его деятельность осуществляется по трем направлениям: юридическое обеспечение условий экспедиционной деятельности, совершенствование действующих и выработка новых экспедиторских документов, их унификация и стандартизация, а также обеспечение развития страхования деятельности экспедиторов.

---

<sup>1</sup> <http://www.baifby.com/>

<sup>2</sup> *International Federation of Freight Forwarders Associations – FIATA*, <https://fiata.com>

## **Экспедиторские документы и формы FIATA**

Комитетом разработан и внедрен в практику ряд экспедиторских документов и форм FIATA<sup>1</sup>, среди которых наибольшее распространение получили:

- *Экспедиторский сертификат перевозки (Forwarders Certificate of Transport, FIATA FCT)* – оборотный документ, ценная бумага, его форма принята в 1959 г. Выдав FIATA FCT, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз получателю привлеченным перевозчиком и на условиях этого перевозчика. Служит доказательством исполнения экспортером обязательств по поставке товаров и документом для получения денег за товар по аккредитиву и на инкассо, по сути, представляет собой накладную, которую выписывает экспедитор при приеме груза от грузоотправителя, и подтверждает факт заключения экспедиционного договора по организации перевозки груза между грузоотправителем и экспедитором.
- *Экспедиторская расписка (Forwarders Certificate of Receipt, FIATA FCR)* – юридический смысл документа заключается в подтверждении экспедитором принятия под свою ответственность груза с безотзывным обязательством отправить груз получателю или хранить груз в распоряжении этого получателя. В основном применяется при поставках товаров на условиях «франко-завод» ИНКОТЕРМС при организации сборных отправок. Является необоротным документом, служит свидетельством выполнения экспортером своих обязательств и является документом для снятия денег с аккредитива.
- *Оборотный мультимодальный транспортный коносамент FIATA (Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading, FBL FIATA)* – транспортный документ экспедитора, выступающего в качестве договорного перевозчика или оператора смешанной перевозки. Применяется при прямых и смешанных перевозках. Выдав этот коносамент, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз до получателя, при этом он возлагает на себя ответственность и за груз, и за его перевозку, и за любую третью сторону, привлеченную им к осуществлению этой перевозки. Эта ответственность ограничена суммой, установленной правилами этого коносамента. Коносамент является свидетельством исполнения сделки и служит документом для получения платежей за товар.
- *Поручение экспедитору (FIATA Forwarding Instructions, FFI)* – предусматривает выдачу экспедитору задания на любые экспедиторские услуги в соответствии с типовым руководством ООН по стандартизации и унификации документов международной торговли и международных перевозок. Может служить юридической основой для заключения экспедиторского договора
- *Складская расписка (FIATA Warehouse Receipt, FWR)* – выступает в качестве унифицированного складского документа и является доказательством исполнения контракта купли-продажи, может служить залоговым документом на получение банковского кредита.
- *Другие документы и формы FIATA:* Интермодальное весовое свидетельство отправителя (Shippers Intermodal Weight Certification - SIC), Декларация отправителя о перевозке опасных грузов (Shippers Declaration for the Transport of Dangerous Goods - FIATA SDT), Необоротная мультимодальная транспортная накладная FIATA (Non-Negotiable FIATA Multimodal Transport Waybill - FWB)/ Нейтральная воздушная накладная (Not Negotiable Air Waybill).

**Европейская ассоциация экспедирования, транспорта, логистики и таможенных услуг**

---

<sup>1</sup> <http://kffanek.kz/dokumenty-fiata>

Европейская ассоциация экспедирования, транспорта, логистики и таможенных услуг<sup>1</sup> (CLECAT) была основана в 1958 году. Ассоциация представляет интересы более 19000 компаний с общим количеством персонала более 1 миллиона человек, занятых в таких отраслях, как логистика, грузоперевозки и таможенные услуги. Членами CLECAT являются как крупные многонациональные, средние и малые компании-грузоперевозчики и таможенные агенты, а также транспортные ассоциации Европы.

### ***Другие профессиональные объединения, имеющие отношение к экспедированию***

Важную роль на рынке экспедиционных услуг играют такие международные объединения, как, например, *Федерация национальных ассоциаций судовых брокеров и агентов (ФОНАСБА)*<sup>2</sup>, Балтийский и международный морской совет (БИМКО)<sup>3</sup>, *Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА)*<sup>4</sup>, учредившая службу грузовых агентов, и др.

*Международный союз автомобильного транспорта*<sup>5</sup> (МСАТ) – международная организация, объединяющая интересы национальных автотранспортных союзов и организаций, членами МСАТ (IRU) сегодня являются 180 национальных союзов и ассоциаций в области автотранспортных перевозок. Одной из практических задач, решаемых IRU, является предоставление международных гарантий уплаты таможенных пошлин и платежей в рамках Таможенной конвенции международной дорожной перевозки.

Так же имеются и другие ассоциации, например, Европейская ассоциация логистики<sup>6</sup>.

## **1.3. ОСОБЕННОСТИ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ**

Зарубежный опыт свидетельствует, что организация системы экспедирования грузов с комплексом услуг для грузовладельцев снижает общие издержки, связанные с перемещением грузов на 20-25 процентов, освобождает грузовладельцев от многих забот, связанных с доставкой грузов.

В странах с развитой рыночной экономикой в доходах от транспортных услуг доля перевозочной работы составляет около 40 %, остальное приходится на экспедиционные операции, хранение и переработку. Поэтому в этих странах экспедитору уделяется важная роль в транспортном процессе. За рубежом действуют тысячи транспортно-экспедиционных фирм, различающихся по размерам, сферам деятельности и специализации, которые по поручению грузовладельца выполняют операции по организации перевозок, складированию, хранению, распределению грузов, а также оказывают другие дополнительные услуги.

Мировой опыт свидетельствует, что без развитой сети небольших транспортно-экспедиционных предприятий различных форм собственности сформировать полноценный рынок транспортных услуг и обеспечить высокое качество обслуживания невозможно.

### **1.3.1. Экспедиторская деятельность в США**

В США работа экспедитора находится под жестким контролем государственных ведомств. Все экспедиторские операции делятся на две категории: внутренняя и внешняя экспедиция. Соответственно имеются и два вида экспедиторских фирм:

- экспедиторы по внутренним операциям (Inland Forwarder), деятельность которых контролирует комиссия по внутренней торговле (Interstate Commerce Commission);

<sup>1</sup> European association for forwarding, transport, logistics and customs services (CLECAT), <https://www.clecat.org/>

<sup>2</sup> Federation of National Associations of Shipbrokers and Agents (FONASBA), <https://www.fonasba.com/>

<sup>3</sup> Baltic and International Maritime Council (BIMCO), <https://www.bimco.org/>

<sup>4</sup> The International Air Transport Association (IATA), <https://www.iata.org/>

<sup>5</sup> The International Road Transport Union (IRU), <https://www.iru.org>

<sup>6</sup> European Logistics Association, <http://www.elalog.eu/>

- экспедиторы по внешнеторговым операциям (Foreign Freight Forwarder), находящиеся под контролем Федеральной морской комиссии (Federal Maritime Commission).

При этом, одна фирма не может совмещать выполнение двух операций. Для открытия экспедиторской компании второго вида фирма должна получить лицензию, которая выдается при условии выполнения целого ряда формальностей и, в частности, представление рекомендации одного из банков. Этот порядок введен для предотвращения незаконных сделок во внешнеторговых операциях.

Таким образом, клиенту в США, осуществляющего экспортно-импортные операции, приходится иметь дело с двумя экспедиторами:

- первый – экспедитор, который осуществляет транспортировку грузов от завода-изготовителя до морского порта,
- второй – экспедитор, который принимает на себя заботы о грузах в морском порту.

С целью экономии расходов на транспортно-экспедиторских операциях крупные эксперты в США и других странах предпочитают иметь «свои» экспедиторские фирмы для выполнения всего комплекса работ этого характера (упаковки, маркировки, транспортировки до морского порта, т.п.). Эти фирмы или отделы обычно выбирают и морского перевозчика, с которым согласовывают размеры фрахтовых ставок.

Особенное значение сначала в США, а потом повсеместно приобрела деятельность посредников – морских консолидаторов мелкопартионных грузов (Non Vessel Operating Common Carrier – NVOCC) – «публичных перевозчиков, не владеющих тоннажем» и «авиаинтеграторов» посыльных грузов (курьерские службы). Последние владеют мощными парками самолетов и автомобилей, складским хозяйством в аэропортах.

Англо-американское право и правовая доктрина рассматривают экспедитора в качестве агента либо принципала.

### **1.3.2. Экспедиторская деятельность в странах Европы и Юго-Восточной Азии**

Мировой опыт свидетельствует, что без развитой сети небольших транспортно-экспедиционных предприятий различных форм собственности сформировать полноценный рынок транспортных услуг и обеспечить высокое качество обслуживания невозможно.

В европейских странах, в принципе, применялись аналогичные ограничения экспедиторской деятельности, что и в США, но многое, как правило, носило чисто формальный характер, более того, разрозненность предпринимательства успешно преодолевалась через создание внутренних и международных союзов и ассоциаций экспедиторов (в т.ч. FIATA) и автомобилистов (в т.ч. IRU). Это привело к созданию крупных экспедиторских фирм, которые монополизировали весь комплекс экспедиторской деятельности в области и внутренних, и внешнеторговых перевозок. Они располагают широкой сетью отделений во всех ключевых транспортных узлах не только своей страны, но и за ее пределами, имеют собственный автотранспорт, склады, упаковочные мастерские, контейнерные и трейлерные парки. Эти фирмы предлагают грузоотправителям широкий ассортимент транспортно-экспедиционных услуг, включая экспортную упаковку и маркировку груза, транспортировку в морской порт, бронирование места на судне, оплату таможенных пошлин, страхование, оплату фрахта, оформление коносаментов и других документов.

В большинстве стран Европы, Азии создано национальное экспедиторское законодательство. Формирование в первой четверти наступившего столетия можно смело прогнозировать международного законодательства. Этому способствуют перемены в организации и осуществлении перевозок грузов.

В развитых капиталистических странах на рынке транспортных услуг транспортно-экспедиторскими операциями занимают многочисленные фирмы. Основная роль в обслуживании международного грузооборота принадлежит крупнейшим компаниям, располагающим широкой сетью корреспондентских связей с фирмами и представителями во многих странах мира.

#### **1.4. ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗНЫХ СТРАНАХ**

В настоящем разделе представлена информация об особенностях правового регулирования в некоторых странах. Для проведения полноценного анализа вопросов правового регулирования деятельности экспедиторов требуется специальное исследование.

Во многих странах мира до настоящего времени не существует нормативного регулирования экспедиторской деятельности, более того, не имеется даже ее императивного определения. Отсутствие нормативного регулирования экспедиторской деятельности порождает споры, взаимное непонимание сторон, нередко приводит к неразберихе и снижает качество экспедиторских услуг.

Поэтому в 1996 г. на Всемирном конгрессе FIATA (Венесуэла) были приняты «Типовые правила экспедиторских услуг» (Генеральные условия) FIATA, которые могли бы быть использованы национальными ассоциациями в качестве рекомендательной основы для законодательных органов соответствующих стран при разработке и принятии ими нормативных актов, регулирующих экспедиторскую деятельность. При принятии этого документа делегаты Конгресса руководствовались общим правилом ООН, в частности, положениями ЮНКТАД и Международной торговой палаты. Решением этого же конгресса правила рекомендованы в качестве образца при разработке национальных нормативных актов по экспедированию.

Типовые правила направлены на упрощение процесса оформления «Договора экспедирования», содержат в себе основные понятия «Договора экспедирования», права и обязанности экспедитора и грузовладельца, декларируя их ответственность, определяют предел ответственности экспедитора. В международной практике применение «Генеральных условий» позволяет контрагентам не заключать отдельные договоры, а лишь ссылаться на них при возникновении взаимоотношений, согласовывая только финансовые вопросы: ставки, тарифы, вознаграждение.

Несмотря на то, что во многих странах процесс формирования нормативного регулирования экспедиторской деятельности продолжает развиваться, в ряде стран достигнут большой прогресс, чем в Казахстане.

##### **1.4.1. Регулирование экспедиторской деятельности в России**

В настоящее время экспедиторскую деятельность в Российской Федерации регулирует:

- Гражданский Кодекс Российской Федерации (глава 41-я, статьи 801-806);
- Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»<sup>1</sup>, в которых имеется статья о Правилах транспортно-экспедиционной деятельности, которые утверждаются Правительством Российской Федерации;
- Правила транспортно-экспедиционной деятельности<sup>2</sup>;
- Общие (генеральные) условия деятельности экспедиторов Российской Федерации<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ (Принят Государственной Думой 11 июня 2003 года), [http://www.far-aerf.ru/for\\_MP/russkie/teo/federal\\_zakon\\_o\\_ted.htm](http://www.far-aerf.ru/for_MP/russkie/teo/federal_zakon_o_ted.htm)

<sup>2</sup> Утверждены Постановлением Правительства РФ № 554 от 8 сентября 2006 г., [http://www.far-aerf.ru/for\\_MP/russkie/teo/post\\_prav\\_554/pravila.htm](http://www.far-aerf.ru/for_MP/russkie/teo/post_prav_554/pravila.htm)

Статьи «Гражданского Кодекса» определяют основные положения «Договора транспортной экспедиции». Так, в «Кодексе» указано, что по данному договору одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента – грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных документом услуг, связанных с перевозкой груза.

Принятие Федерального закона «О транспортно-экспедиционной деятельности» обусловлено краткостью правового регулирования указанных отношений в Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ) и прямым указанием в ГК РФ о необходимости принятия такого Закона.

Согласно Закону, в число транспортно-экспедиционных услуг входят:

- организация перевозки грузов любыми видами транспорта (авиационным, железнодорожным, морским, речным, автомобильным и их сочетаниями);
- оформление перевозочных документов;
- оформление документов для таможенных целей;
- оформление других документов, необходимых для осуществления перевозки грузов.

Перечень этих услуг в ГК РФ является более широким. Предметом договора могут быть услуги, упомянутые в ГК РФ и в Законе.

Совокупность указанных услуг именуется экспедиционными услугами. Закон устанавливает порядок их оказания, а также некоторые условия договора транспортной экспедиции. Не предусмотренные упомянутыми актами условия договора транспортной экспедиции устанавливаются соглашением сторон: экспедитора и клиента.

Закон устанавливает, обязанности и ответственность экспедитора и клиента, порядок оказания экспедиторских, а также некоторые условия договора транспортной экспедиции. Не упомянутые Законом условия могут также определяться другими нормативными правовыми актами, а не предусмотренные нормативными актами условия договора транспортной экспедиции устанавливаются соглашением сторон: экспедитора и клиента.

Закон РФ «О транспортно-экспедиционной деятельности»<sup>2</sup> (п.3. ст. 6 Главы 3) устанавливает предел ответственности экспедитора, а именно: *«При оказании экспедиционных услуг, связанных с перевозками грузов в международном сообщении, и использовании при этом соответствующих экспедиторских документов **предел ответственности экспедитора за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, не может превышать 666,67 расчетной единицы (СДР<sup>3</sup>)**».*

В статье 2 Закона предусматривается утверждение Правительством РФ Правил транспортно-экспедиционной деятельности и определено содержание этого документа:

- перечень экспедиторских документов (документов, подтверждающих заключение договора транспортной экспедиции);
- требования к качеству экспедиционных услуг;
- порядок оказания экспедиционных услуг.

Особое внимание вызывает установление в этих Правилах требованиям к качеству экспедиционных услуг. Исходя из упомянутого перечня и сущности данных услуг, требования к их качеству практически сводятся к выполнению или невыполнению (ненадлежащему выполнению) экспедитором принятых на себя по договору обязательств.

---

<sup>1</sup> Утверждены Общим собранием Ассоциации российских экспедиторов 17 апреля 2007 г., [http://www.far-aerf.ru/for\\_MP/russkie/teo/main.htm](http://www.far-aerf.ru/for_MP/russkie/teo/main.htm)

<sup>2</sup> [http://www.far-aerf.ru/for\\_MP/russkie/teo/federal\\_zakon\\_o\\_ted.htm](http://www.far-aerf.ru/for_MP/russkie/teo/federal_zakon_o_ted.htm)

<sup>3</sup> Специальные права заимствования (СИЗ или СДР от англ. *Special Drawing Rights, SDR, SDRs*) — искусственное резервное и платёжное средство, эмитируемое Международным валютным фондом, имеет только безналичную форму в виде записей на банковских счетах.

Таким образом, специфика экспедиционных услуг не позволяет говорить о их качестве в обычном значении этого слова.

Еще одним документом, регулирующим деятельность российских экспедиторов, являются «Общие (генеральные) условия деятельности экспедиторов Российской Федерации», которые разработаны национальной ассоциацией на базе «Типовых правил экспедиторских услуг» FIATA<sup>1</sup> и приняты ее общим собранием и, а также одобрены и Торгово-промышленной палатой РФ. Этот документ наиболее полно регулирует сегодня деятельность экспедиторов, но не имеет статуса нормативного документа.

В российских реалиях применение «Генеральных условий» в такой форме достаточно проблематично в связи с требованиями налоговых и таможенных органов, обязывающих заключать письменный «Договор транспортной экспедиции» на каждую сделку.

Национальные экспедиторские условия в различных государствах обладают разным правовым статусом и могут:

- иметь силу закона, поскольку приняты парламентами;
- иметь рекомендательный характер (в том числе и в России), так как одобрены только торгово-промышленными палатами.

Утверждение «Генеральных условий» правительством России легализует принципы «Договора экспедирования» и поможет экспедиторам и грузовладельцам упростить свои взаимоотношения – произойдет своего рода унификация договорных отношений.

По мнению специалистов России, недостаточность правовой базы для деятельности экспедиторов приводит к неустойчивому положению этих предприятий – к разночтению тех нормативных актов, которые уже приняты. В связи с этим зачастую возникают проблемы при начислении налогов на деятельность экспедиторских организаций. Так из-за «неурегулированности» понятия «экспорт экспедиторских услуг» налоговые органы в различных регионах страны трактуют положения «Налогового Кодекса (НК) РФ» по-своему и, как следствие, начисление налогов на такие услуги несет субъективный характер.

#### **1.4.2. Регулирование экспедиторской деятельности в Республики Беларусь**

Законодательство Республики Беларусь в области транспортно-экспедиционной деятельности основывается на положениях:

- Конституции РБ и состоит из актов Президента Республики Беларусь,
- Гражданского кодекса РБ,
- Закона РБ «Об основах транспортной деятельности»<sup>2</sup>;
- Закона РБ «О транспортно-экспедиционной деятельности»<sup>3</sup>;
- Правил транспортно-экспедиционной деятельности<sup>4</sup>,
- иных актов законодательства и международных договоров Республики Беларусь.

Закон устанавливает, обязанности и ответственность экспедитора и клиента, порядок оказания экспедиторских, а также некоторые условия договора транспортной экспедиции.

В соответствии с Законом «О транспортно-экспедиционной деятельности», в числе других задач Государственное входит регулирование в области транспортно-экспедиционной деятельности включает в себя: *подтверждение соответствия транспортно-экспедиционных услуг требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации.*

<sup>1</sup> [http://www.fiata.com/uploads/media/Model\\_Rules\\_05.pdf](http://www.fiata.com/uploads/media/Model_Rules_05.pdf); *неперевод* - [https://www.glavbukh.ru/npd/edoc/97\\_29689](https://www.glavbukh.ru/npd/edoc/97_29689)

<sup>2</sup> Закон РБ № 140-3 от 5 мая 1998 г.

<sup>3</sup> Закон РБ № 124-3 от 13 июня 2006 г., <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h10600124>

<sup>4</sup> Постановление Совета Министров РБ № 1766 от 30.12.2006 г.

Правилами транспортно-экспедиционной деятельности утверждаются Советом Министров Республики Беларусь и определяют:

- порядок оказания транспортно-экспедиционных услуг;
- права и обязанности клиента и экспедитора;
- формы, в том числе примерные, и порядок заполнения документов, используемых при оказании транспортно-экспедиционных услуг;
- порядок предъявления претензий, вытекающих из договора транспортной экспедиции и другие положения.

### 1.4.3. Регулирование экспедиторской деятельности в Украине

Отношения в области транспортно-экспедиторской деятельности регулируются Гражданским кодексом Украины (Глава 65), Хозяйственным кодексом Украины (Глава 32), Таможенным кодексом, законами Украины «*О транспортно-экспедиторской деятельности*»<sup>1</sup>, «О транспорте», «О внешнеэкономической деятельности», «О транзите грузов», другими законами, транспортными кодексами и уставами, а также другими нормативно-правовыми актами, которые издаются в соответствии с ними.

При этом ни один из этих законов не предусматривает лицензирование транспортно-экспедиторской деятельности.

Лицензирование экспедиторской деятельности в Украине было отменено в 1997г. По сведениям Министерства внешнеэкономических связей и торговли Украины, (в настоящее время министерство переименовано), которое ведало тогда вопросами лицензирования транспортно-экспедиторской деятельности, в то время в Украине насчитывалось более тысячи экспедиторских предприятий, имеющих лицензии. Отмена лицензирования объяснялась упрощением формальностей в отрасли. Однако, вопрос о необходимости лицензирования экспедиторской деятельности остался и продолжает обсуждаться. Проекты соответствующих законов разработали как в ведомстве, так и в профильных ассоциациях. Считается, что, кроме всего прочего, лицензирование повысит ответственность экспедиторов и позволит привлечь дополнительные грузопотоки в Украину.

В последнее время участились случаи появления на рынке компаний-однодневок, которые создаются для хищения грузов. Схема работы таких структур проста: на первом этапе они предлагают достаточно низкие цены. Затем идет процесс укрепления на рынке и привлечения клиентов, а когда получается заказ на перевозку более или менее дорогостоящего груза, компания исчезает. Эксперты оценивают долю таких компаний на рынке на уровне 3–5%.

Следующей причиной необходимости лицензирования называют засилье на отечественном рынке иностранных экспедиторов. За счет большого опыта работы на международных рынках, известного брэнда, наличия собственного флота они легко привлекают крупные грузовые партии. К тому же в некоторых случаях иностранцам удается получить даже налоговые преференции в Украине. Все эти факторы позволяют им предлагать грузоотправителям солидные скидки на транспортировку грузов. Введение единых лицензионных требований должно уравнивать в правах всех операторов рынка. Условия лицензирования до конца не ясны. Называются два основных критерия: профессиональная подготовка (желательно подтвержденная сертификатами международной организации экспедиторов FIATA) и наличие финансовых гарантий состоятельности.

---

<sup>1</sup> Закон Республики Украина от 01.07.2004 № 1955-IV в редакции 2012 г., [http://eximp.com.ua/t\\_e\\_d/](http://eximp.com.ua/t_e_d/)

#### 1.4.4. Регулирование экспедиторской деятельности в Узбекистане

Основным документом по регулированию транспортно-экспедиторской деятельности в Республике Узбекистан являются:

- Гражданский кодекс Республики Узбекистан (часть вторая. Глава 40)<sup>1</sup>;
- Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан о совершенствовании регулирования транспортно-экспедиторской деятельности в Республике Узбекистан<sup>2</sup>.

Постановлением установлены:

- основные понятия и определения;
- перечень транспортно-экспедиционных услуг;
- основные требования к договору транспортной экспедиции;
- требования, предъявляемые к экспедиторам.

Так же данным Постановлением установлено, что транспортно-экспедиторские услуги подлежат *обязательной сертификации* в соответствии с законодательством Республики Узбекистан (п.13).

#### 1.4.5. Регулирование экспедиторской деятельности в Германии

Транспортно-экспедиторский бизнес в Германии относится к коммерческой деятельности, в которой экспедитор берет на себя закупку фрахта за определенную плату.

Основным законодательным документом по регулированию Транспортно-экспедиторской деятельности является Торговый кодекс Германии<sup>3</sup> (раздел пятый четвертой книги HGB). Экспедиторский договор здесь рассматривается как частный случай агентского договора.

В тоже время в ряде случаев экспедитор в качестве грозового перевозчика, а именно, когда:

- экспедитор перевозит грузы собственными транспортными средствами, § 458 HGB,
- экспедитор предлагает транспорт или закупку транспорта по предварительно согласованной цене (отгрузка с фиксированной стоимостью), § 459 HGB.
- экспедитор консолидирует грузы (групповой трафик), § 460 HGB.

Так как большая часть товаров перевозится по фиксированным ценам, большинство всех экспедиторов действует, как минимум, в качестве экспедитора с фиксированной стоимостью согласно § 459 HGB и, таким образом, с точки зрения его прав и обязанностей в качестве перевозчика согласно § 407 HGB.

Кроме того применяются «Общегерманские экспедиторские условия»<sup>4</sup>, разработанные с учетом Типовых правил FIATA. Эти условия рекомендованы к применению с 2002 Федеральным союзом Немецкой индустрии, Федеральным союзом Немецкой оптовой и внешней торговли, Федеральным союзом экспедиции и логистики, Немецкой торгово-промышленной палатой, Главным союзом Немецкой розничной торговли. Экспедиторские условия содержат основные определения, права и обязанности и предел ответственности экспедитора. Документ носит рекомендательных характер, при этом стороны договора транспортной экспедиции могут на них ссылаться.

### 1.5. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Обобщая вышесказанное можно сделать следующие выводы:

---

<sup>1</sup> <http://www.lex.uz/ru/docs/180550>

<sup>2</sup> № 348 от 9 сентября 2000 г., <http://www.lex.uz/docs/362437>

<sup>3</sup> *Handelsgesetzbuchs – HGB*

<sup>4</sup> *Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen (ADSp)* [http://zakonrus.ru/asmapi/bill\\_adsp.htm](http://zakonrus.ru/asmapi/bill_adsp.htm)

- История профессии экспедитор насчитывает более 400 лет, за это время экспедитор стал играть неоспоримо важную роль, так как система экспедирования грузов с комплексом услуг для грузовладельцев снижает общие издержки, связанные с перемещением грузов на 20-25 процентов, освобождает грузовладельцев от многих забот, связанных с доставкой грузов.
- В мире действует большое количество разнообразных экспедиторских компаний, которые осуществляют услуги различной сложности, имеют или не имеют ту или иную специфику, среди них имеются как крупные транснациональные компании, так и средние, и мелкие.
- По оценкам некоторых консалтинговой компании<sup>1</sup>, в 2016 году 50 крупнейших логистических операторов мира суммарно заработали почти \$230 млрд. В перечень наиболее крупных транснациональных логистических компаний входят такие компании как «DHL Supply Chain & Global Forwarding», «Kuehne + Nagel», «DB Schenker Logistics», «Panalpina World Transport (Holding) Ltd.», «UPS Supply Chain Solutions», «CEVA Logistics», «Sinotrans Ltd.», «Pantos Logistics Co, Ltd» и другие. Многие из этих компаний имеют филиалы или партнерскую сеть в Казахстане.
- Во всех странах с развитой экономикой институту экспедирования уделяется большое внимание, в них действуют страновые ассоциации, сформирована законодательная база по регулированию экспедиторской деятельности;
- В целях унификации условий ведения экспедиторского бизнеса во всем мире 31 мая 1926 г. шестнадцатью национальными ассоциациями экспедиторов была основана Международная федерация экспедиторских организаций – ФИАТА, основными задачами которой являются: объединение экспедирования как отрасли через страновые ассоциации; улучшение качества экспедиторских услуг посредством внедрения стандартных экспедиторских документов, унифицированных торговых обычаев; защита интересов экспедиторов; профессиональная подготовка на международном уровне и пр.

Учитывая общемировые тенденции, в Казахстане, как страны, претендующей на роль транзитного моста между Европой и Азией, развитие экспедиторского бизнеса – процесс неизбежный.

---

<sup>1</sup> SJ Consulting Group <http://jindel.com>

## **II. РАЗВИТИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ**

### **2.1. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПЕДИТОРСКОГО БИЗНЕСА**

Попытки внедрения элементов экспедирования на железных дорогах делались еще Министерством путей сообщения СССР, в грузовых службах железных дорог создавались отделы международных сообщений, однако в условиях планово-административной, жестко централизованной системы хозяйствования, экспедиторская деятельность не могла быть востребованной в полной мере. В тоже время, данный опыт помог в дальнейшем пониманию роли и места экспедитора в новой системе взаиморасчетов.

С 1989 начался процесс распада Советского Союза, стали рваться экономические связи между республиками, рушилась экономика предприятий. После распада Советского Союза расчеты за грузовые и пассажирские перевозки между железными дорогами бывших советских республик продолжали осуществляться по прежней схеме: на станциях отправления взимался тариф за весь путь следования, включая транзитные дороги. Распределение денежных средств, полученных за перевозку, между участвующими железными дорогами, осуществлялось через страновые министерства транспорта из расчета у условных показателей, разработанных в период плановой экономики, таких как, грузооборот, количество работающего персонала и т.д., которые не учитывали реальных объемов выполненных работ. В результате появились дороги-кредиторы, в том числе и казахстанские, у которых из-за неплатежей за выполненные перевозки грузов и пассажиров резко возросла задолженность по исполнению своих обязательств.

Для эффективной работы в рыночных условиях нужны были новые, надежные финансовые инструменты. В 1991 году, после объявления суверенитета республиками бывшего Союза, ситуация резко обострилась: долги между железными дорогами и потребителями их услуг стали катастрофически нарастать.

Для исправления сложившейся ситуации на восьмом Совете глав железнодорожных администраций было принято решение о переходе на раздельное ведение расчетов за грузовые перевозки по территориальному принципу в границах каждой железнодорожной администрации согласно «Правил комплексных расчетов за грузовые и пассажирские перевозки». Этим документом было принято решение о введении экспедиторских компаний в системе взаиморасчетов между грузоотправителем и железной дорогой. Организация оплаты перевозок через экспедиторские компании значительно повышала эффективность взаиморасчетов между железными дорогами за счет 100% предоплаты перевозок в международном сообщении через них по территории каждой из стран маршрута. С одной стороны, экспедиторы могли более оперативно чем железные дороги реагировать на потребности клиентов, с другой, за счет взаимодействия между экспедиторами разных стран упрощалась процедура оплаты перевозки на всем пути следования.

На железных дорогах стали создаваться дочерние государственные предприятия железных дорог «Желдорэкспедиции». Долгое время они занимали монопольное положение в сфере экспедирования на своей железной дороге. Однако, острый дефицит в средствах, проблемы с приобретением запасных частей, ремонтом и выплатой заработной платы, заставлял железные дороги практически полностью изымать деньги у своих дочерних предприятий для решения этих проблем. Такая ситуация не давала им возможности эффективно развиваться. Развивающиеся рыночные преобразования постепенно подталкивали к осознанию необходимости создания самостоятельного экспедиторского бизнеса.

Несмотря на несовершенство законодательства, в Казахстане стали появляться представительства различных экспедиторских организаций: Германии, Италии, России и других стран.

Внесенные в 1992 году изменения в законодательство РК способствовали созданию отечественных экспедиторских организаций по оказанию услуг организации перевозок на железнодорожном транспорте.

В 1992 году руководством министерства и железных дорог было поддержано предложение о необходимости создания системной экспедиторской организации на железнодорожном транспорте в Казахстане. Было подписано соглашение о создании совместного предприятия «КазФрицтранспортейшен компании», приглашены иностранные специалисты, которые обучали сотрудников системе работы по западным стандартам. Совместное предприятие взяло на себя работу с дальним зарубежьем.

Для выполнения принятых решений в июне 1993 года по поручению руководителей железных дорог Казахстана было создано Государственное предприятие «Центр Казжелдоррасчет», на который были возложены функции по: учету и расчетам за международные грузовые и пассажирские перевозки; учету транзитных перевозок и расчетов с экспедиторскими организациями; учету и расчетам за пользование вагонами собственности других государств.

С января 1994 года все расчеты за транзитные перевозки через территорию Республики Казахстан, организованные экспедиторскими компаниями, осуществлялись через «Центр Казжелдоррасчет», что позволило улучшить финансовое положение дорог Казахстана.

В 1996 году Министерством транспорта и коммуникаций был проведен анализ, в результате которого было выявлено, что более 90% рынка экспедиторских услуг занимают иностранные компании, а доля отечественных компаний незначительна. Для изменения ситуации был подготовлен и подписан приказ министра, который предусматривал *добровольную регистрацию экспедиторских компаний в Министерстве транспорта РК*. В соответствии с этим приказом Департамент железнодорожного транспорта проводил проверку состоятельности экспедиторской компании по формальным признакам и регистрацию, наличие которой являлось одним из необходимых условий, для заключения договора с железными дорогами.

Издание приказа диктовалось еще и резким ростом в 1992-1993 годах дебиторской задолженности у железных дорог, вызванной появлением компаний-«однодневок», которые обманывали как своих клиентов, так и железные дороги.

Этот приказ министра перевернул ситуацию в обратную сторону, в течение полугода основную долю рынка заняли отечественные компании, а иностранные компании, вынуждены были стать резидентами страны и, соответственно, уплачивать налоги.

Таким образом, 1996 год стал переломным для формирования отечественного рынка экспедиторских услуг. Практически весь основной состав игроков рынка был создан именно в этот период.

Несмотря на достигнутые результаты, оставалось недопонимание роли экспедиторов, при участии которых в мире организуется более 75% перевозок грузов, что приводило к возникновению различных проблем. Основным видом экспедиторских услуг в то время все еще оставались услуги по оплате перевозок. **Сложившаяся ситуация ускорила осознание экспедиторами необходимости объединения в Ассоциацию для противодействия внешним угрозам и решения общих проблем развития бизнеса.**

В июле 1997 году была создана Ассоциация Национальных Экспедиторов Казахстана (АНЭК), которая объединяла в своем составе 15 компаний и уже в октябре того же года была

принята в состав FIATA. Фактически создание АНЭК совпало с началом реформационных процессов на железнодорожном транспорте.

## 2.2. РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

С обретением Казахстаном независимости и переходом к рыночной экономике стала очевидной необходимость адаптации железнодорожной отрасли к новой системе производственных отношений. В 1997 году в целях оптимизации структуры и финансового оздоровления железнодорожной отрасли было создано республиканское государственное предприятие «Қазақстан темір жолы» путем слияния Алматинской, Целинной и Западноказахстанской железных дорог.

В том же году было создано Республиканское государственное предприятие «Кедентранссервис»<sup>1</sup>, органом управления предприятием и обладателем права собственности которого был определен Таможенный комитет Министерства финансов Республики Казахстан. Предприятию были переданы грузовые дворы РГП «КТЖ», в том числе расположенные на границе с Китаем. Затем предприятие было преобразовано в акционерное общество, владельцем части акцией которого является АО «КТЖ». В настоящее время компания выполняет функции по перегрузу на станциях «Достык» и «Алтынколь» являющимися железнодорожными пунктами пропуска на границе с Китаем.

В 2002 году путем слияния республиканского государственного предприятия «Қазақстан темір жолы» и его дочерних государственных предприятий образовано закрытое акционерное общество «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» (ЗАО «НК «КТЖ»), впоследствии в 2004 году преобразованное в акционерное общество.

В начале 2000-х годов Правительством Республики Казахстан приняты государственные программы по реформированию железнодорожного транспорта и Закон Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте».

В целом реформа железных дорог была направлена на повышение эффективности и качества услуг путём либерализации, вовлечения частной инициативы и инвестиций. Правительством Республики Казахстан адаптирован подход, принятый в Европейском Союзе и заключающийся в вертикальном разделении железнодорожной инфраструктуры и перевозочной деятельности, и развитии конкуренции.

В ходе реализации первых двух программ реструктуризации железнодорожного транспорта были достигнуты следующие промежуточные результаты:

- выделены непрофильные виды хозяйственной деятельности и социально-бытовые активы, и переданы местным органам власти;
- выделены отдельные ремонтные предприятия в конкурентный сектор;
- осуществлено организационное и финансовое разделение пассажирских и грузовых перевозок.
- *тариф разделен на инфраструктурную, локомотивную и вагонные составляющие, что позволило создать рынок услуг операторов вагонов и привлечь частных инвесторов в развитие частного вагонного парка (см. рис. 1).*

---

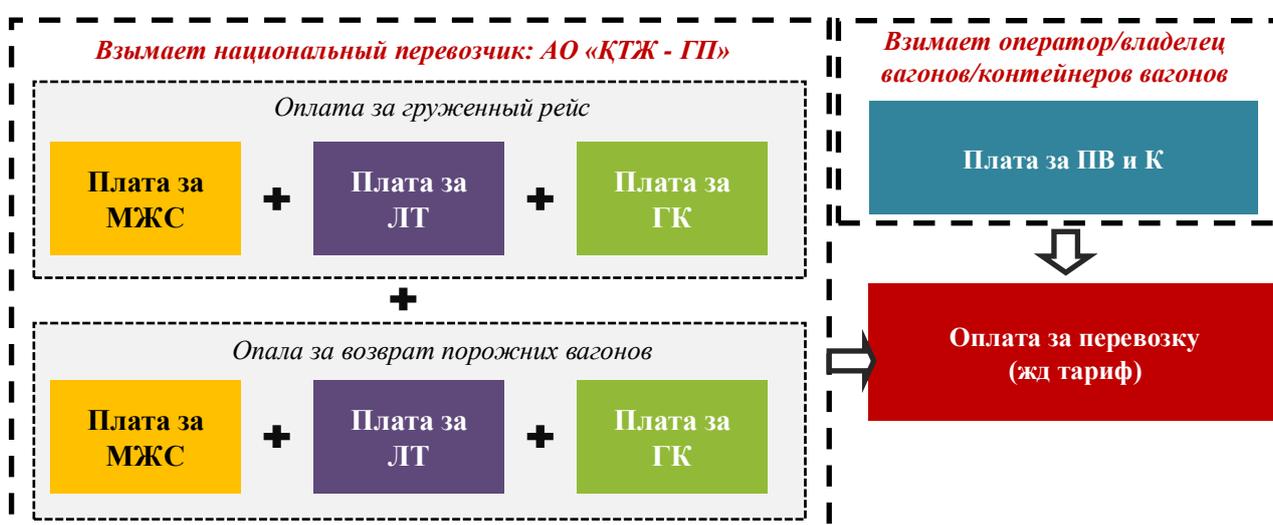
<sup>1</sup> Правительства Республики Казахстан от 11 декабря 1997 года № 1750

До реформирования оплата за перевозку грузов в инвентарных вагонах осуществлялась национальному перевозчику за всю перевозку в целом



\* в тарифе при перевозке грузов в инвентарных вагонах уже включены часть расходов за порожний пробег вагонов

В настоящее время оплата за перевозку грузов и за пользование вагонов осуществляется отдельно, при этом взимается плата за гружёный и порожний рейс



Обозначения: МЖС – услуги магистральной железнодорожной сети; ЛТ – услуги локомотивной тяги; ГК – грузовая и коммерческая работа; ПВ и К – пользование вагоном и контейнером

**Рисунок 1. Сравнение структуры оплаты перевозок грузов в инвентарных и частных вагонах**

В 2003 году была создана дочерняя компания АО «НК «Қазақстан темір жолы» – АО «Қазжелдортранс»<sup>1</sup>, которому передан государственных парк вагонов. Компания создана для оказания услуг по предоставлению вагонов в аренду и выполняет функции операторов вагонов, начиная с 2013 года функции по управлению вагонами (оперирование вагонами) передано АО «KTZ Express», а АО «Қазжелдортранс» выполняет техническое обслуживание вагонов. Одновременно частные компании приобретали вагоны и становились операторами вагонов, в 2004 году в законодательство внесены значительные изменения по регулированию деятельности операторов вагонов. Это позволило привлечь частные инвестиции в обновление вагонного парка, в чем остро нуждалась железнодорожная отрасль в то время. Таким образом, практически все перевозки грузов в настоящее время осуществляются в частных вагонах, принадлежащих АО «Қазжелдортранс» и преданных в управление АО «KTZ Express», либо в вагонах частных компаний. В этих условиях грузоотправитель должен самостоятельно осуществлять поиск вагонов для перевозки своих грузов.

<sup>1</sup> <http://www.kazcargo.kz>

На рисунке 1. представлено сравнение структуры оплаты перевозок грузов до реформирования, когда перевозка осуществлялась в инвентарных вагонах, и после выделения услуг по предоставлению вагонов в рынок. Из представленной схемы видно, насколько усложнился процесс организации перевозок грузов для грузоотправителя.

В результате реструктуризации железнодорожного транспорта более 95% подъездных путей сегодня находятся в частной собственности. То есть для организации перевозки грузоотправитель так же должен заключить договор на использование подъездных путей с ветевладельцем.

В 2010 году была принята третья программа по развитию транспортной инфраструктуры до 2014 года<sup>1</sup>, в рамках которой:

- внесены изменения и дополнения в международные договоры и национальное законодательство Республики Казахстан по вопросам железнодорожного транспорта в рамках Единого Экономического Пространства;
- унифицированы тарифы на перевозки грузов по видам сообщений;
- реализована масштабная инвестиционная программа по обновлению подвижного состава и строительству, и модернизации железнодорожной инфраструктуры;
- инициированы работы по внедрению нового механизма субсидирования убытков пассажирских перевозок по социально значимым межобластным сообщениям.

В 2013 году создана компания АО «KTZ Express»<sup>2</sup>, которая призвана выполнять полный спектр транспортно-логистических услуг по перевозке грузов во всех видах сообщений, в том числе в смешанном, с участием железнодорожного, морского, авиационного и автотранспортом, с использованием портовой и аэропортовой инфраструктуры, сети складов и терминалов. Как указывалось, для выполнения этих функций АО «KTZ Express» были переданы в управление вагоны АО «Казжелдортранс». Так же АО «KTZ Express» владеет (на различных юридических основаниях и договорённости) складскими терминалами, портовыми терминалами, сухим портом, сетью аэропортов и т.д. Так же АО «KTZ Express» осуществляет перевозку грузов в регулярных контейнерных поездах<sup>3</sup>.

По сути дела, АО «НК «КТЖ» сегодня выполняет функции по управлению компаниями холдинга и национального оператора инфраструктуры, все остальные функции переданы ее дочерним и аффилированным компаниям.

С 2016 году в соответствии Постановлением Правительства<sup>4</sup> функции национального перевозчика до 2020 года выполняет дочерняя организация АО «НК «КТЖ» – АО «КТЖ – Грузовые перевозки» (АО «КТЖ – ГП»)<sup>5</sup>. АО «КТЖ – ГП» осуществляет перевозки собственным парком локомотивов, также выполняет диспетчерские функции, планирование грузовых перевозок и расчеты за грузовые перевозки.

В 2016 году была разработана «Стратегия развития АО «НК «КТЖ» до 2025 года»<sup>6</sup>, в соответствии с которой перед компанией поставлены амбициозные цели: стать к 2025 году интегрированной транспортно-логистической компанией, обеспечить рост в сегменте транзитных и мультимодальных транспортно-логистических услуг. Однако, в данном документе не учтено, что функции национального перевозчика переданы АО «КТЖ-ГП», а управление вагонами АО «KTZ Express». Так же в документе не отражены принципы

---

<sup>1</sup> Программа развития транспортной инфраструктуры РК на 2010-2014 годы, утверждена ПП РК № 100 от 30.09.2010 г.

<sup>2</sup> <http://ktze.kz>

<sup>3</sup> иностранные специалисты называют такие поезда «Train Shuttle»

<sup>4</sup> ПП РК № 1389 от 25.12.2004 г. (с изменениями на 2017 г.) «О некоторых вопросах Национальной железнодорожной компании и национальных перевозчиков»

<sup>5</sup> <https://ktzh-gp.kz>

<sup>6</sup> [https://www.railways.kz/upload/docs/strategiya\\_razvitiya\\_ktzh\\_do\\_2025\\_goda\\_kratkiy\\_obzor.pdf](https://www.railways.kz/upload/docs/strategiya_razvitiya_ktzh_do_2025_goda_kratkiy_obzor.pdf)

функционирования АО «НК «ҚТЖ» в условиях рынка перевозочных услуг и взаимодействия с альтернативными перевозчиками.

Одним из результатов реформирования на железнодорожном транспорте должно стать появление частных перевозчиков, при чем не только в Казахстане, но и в других странах ОСЖД<sup>1</sup>. На рынке уже появились компании, получившие лицензию перевозчика, однако в настоящее время не имеется четкого представления, как будут осуществляться взаимодействия частных перевозчиков с участниками перевозок, в том числе с национальным перевозчиком, с грузоотправителем и с экспедиторами. Учитывая, что уже на настоящем этапе реформ имеется множество проблем, связанных с выводом в рынок услуг по предоставлению вагонов, для формирования эффективной работы железнодорожного транспорта с участием частных перевозчиков необходимо определить «правила игры», принципы работы национального перевозчика и границы его ответственности перед участниками перевозочного процесса и альтернативными перевозчиками. При этом важно учесть опыт работы железнодорожного транспорта в условиях рынка других стран. Так, например, в Германии и США, основную долю перевозок грузов осуществляет основной или национальный перевозчик, что позволяет обеспечить экономику страны бесперебойными железнодорожными перевозками.

Сегодня в рамках ОСЖД ведется большая работа по формированию модели взаимодействия участников перевозок в условиях рынка перевозочных услуг. В течении ряда лет продолжается разработка Конвенции ОСЖД «О прямом международном железнодорожном сообщении», которая направлена на сближение транспортного права на евразийском пространстве.

В 2015 году в СМГС внесены значительные комплексные изменения, где учтено участие в перевозке нескольких перевозчиков, а именно:

- *договорный перевозчик* – перевозчик, который заключил с отправителем договор перевозки;
- *последующий перевозчик* – перевозчик, который, вступая в договор перевозки (заключенный договорным перевозчиком), принимает груз от договорного перевозчика или от другого последующего перевозчика для его дальнейшей перевозки.
- *перевозчик* – договорный перевозчик и все последующие перевозчики, участвующие в перевозке груза, в том числе по водному участку пути в международном железнодорожно-паромном сообщении;

Так же в новой версии СМГС содержатся «Правилами перевозки вагона, не принадлежащего перевозчику, как транспортного средства» (Приложением 4 к СМГС).

В странах ОСЖД на сегодня достигнут различный уровень рыночного реформирования. Так например, в Польше (входит в ЕС) реформирование осуществляется по европейской модели<sup>2</sup>, которая заключается в приватизации железных дорог и допуску к перевозкам на основании лицензии частных перевозчиков (их называют грузовыми операторами). В настоящее время на рынке железных дорог Польши действует 103 железнодорожных оператора, имеющих лицензию на перевозку пассажиров, грузов и предоставление услуг тяговых транспортных средств<sup>3</sup>. Согласно некоторым мнениям, польский рынок железнодорожных перевозок рассматривается как один из наиболее либерализованных

---

<sup>1</sup> ОСЖД – Организация Сотрудничества Железных Дорог (<http://osjd.org>) - международная организация, членами которой являются транспортные министерства и центральные государственные органы, ведающие железнодорожным транспортом 27 стран, основным документом по регулированию международных перевозок грузов Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС)

<sup>2</sup> <https://nczas.com/2012/03/21/reforma-polskiej-kolei-wzorce-ze-swiate/>

<sup>3</sup> Закон о железнодорожном транспорте Польши (принят в 2016 г.) см. <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20160001727>

рынков в Европе. Вместе с тем, более 40% объема грузовых перевозок осуществляет РКР Cargo <sup>1</sup>, (см. таблицу ниже).

### Доля перевозчиков грузов (грузовых операторов) Польши по объему перевозок<sup>2</sup>

Перевозчик	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PKP Cargo	49,58%	52,32%	50,42%	48,63%	47,94%	47,48%	43,86%
DB Cargo Polska	31,61%	19,73%	20,37%	19,24%	18,55%	17,71%	17,99%
Lotos Kolej	3,29%	4,22%	4,56%	4,04%	4,65%	5,61%	5,70%
Другие операторы	15,52%	23,73%	24,65%	28,09%	28,86%	29,20%	32,45%
<b>Объем перевозок грузов, млн. т</b>							
		249,35	231,3	233,22	228,86	224,78	222,25

На сегодняшний день в Казахстане у участников перевозок, в том числе у экспедиторов, нет четкого понимания как будет осуществляться перевозка грузов железнодорожным транспортом при участии в ней нескольких перевозчиков. Остается не ясным, применим ли зарубежный опыт для Казахстана и насколько.

Обобщая вышесказанное можно отметить, что сегодня для организации перевозок грузоотправитель должен иметь договорные отношения с рядом участвующих в перевозке компаний: с перевозчиком (АО «КТЖ – ГП»), с владельцем вагонов (АО «KTZ Express» или владельцем/оператором вагонов), с владельцем контейнеров, с ветвевладельцем, в случае перевозки с перегрузом на границе – с АО «Кедентранссервис» и т.д.

Процесс организации перевозок сегодня требует специальных знаний, необходимо заключать договоры с различными компаниями, участвующими в перевозках, что требует объемного количества знаний. И, если некоторые крупные грузоотправители могут себе позволить иметь специализированный транспортный отдел, укомплектованный специалистами в сфере железнодорожных перевозок, то для мелких и средних предприятий, которых с каждым годом становится все больше (общемировая тенденция), организовать перевозку железнодорожным транспортом собственными силами крайне сложно. Такие компании вынуждены, либо воспользоваться услугами экспедиторов, либо выбрать автомобильный транспорт, где организовать сегодня перевозку гораздо проще, и, зачастую дешевле (особенно на короткие расстояния).

Таким образом сегодня роль экспедитора не только в оплате транзитного тарифа, как это было в конце 90-х и в начале 2000-х, и не только организация выполнения сопутствующих железнодорожной перевозке услуг, таких как упаковка, консолидация, доставка груза автотранспортом до мест погрузки, погрузка, но и организация непосредственно железнодорожной перевозки во взаимодействии с участвующими в перевозки компаниями, появившимися в результате реформирования железных дорог. **Поэтому сегодня роль экспедиторов расширилась, так как в их услугах клиенты заинтересованы не только при транзитных перевозках, но и при экспортных доставках. Так как Правительством Казахстана реализация экспортного потенциала страны определена в качестве ключевой стратегической задачи, решение которой во многом зависит от эффективности транспортировки казахстанской продукции на зарубежные рынки, экспедитор становится важным звеном в ее выполнении.**

### 2.3. Роль Ассоциации Экспедиторов Республики Казахстан

Как отмечалось ранее создание Ассоциации национальных экспедиторов Казахстана (АНЭК), совпало с началом реформационных процессов на железнодорожном транспорте.

<sup>1</sup> (<https://www.pkpcargo.com>), PKP Cargo входит в группу компаний АО Polskie Koleje Państwowe SA (Польские государственные железные дороги) <http://www.pkp.pl>, единственным акционером которой является Государственное казначейство, в настоящее время представлено Министерством инфраструктуры

<sup>2</sup> Источник: Управление железнодорожного транспорта <https://uitk.gov.pl>

К 2001 году количество членов АНЭК достигло 50. К этому времени были наработаны взаимосвязи – как между экспедиторскими компаниями, так и с государственными органами, подготовлен ряд нормативных документов.

В 2003 г. АНЭК была разработана Концепция развития транспортно-экспедиторской деятельности (первая), в которой были озвучены ряд проблемных вопросов и пути их решения, а именно: отсутствие понимания роли и места экспедитора, значимости экспедиторской деятельности на рынке транспортных услуг. В качестве основных проблем в развитии экспедиторской деятельности в Концепции были определены:

- невмешательство государства в процессы становления рынка экспедиторских услуг, стихийность его развития;
- несовершенство системы взаимодействия перевозчика, экспедитора и клиента, неотработанность системы обеспечения гарантий и разделения ответственности всех участников перевозочного процесса;
- несовершенство и неразвитость действующей нормативной правовой базы, недостаточный уровень внедрения международных стандартов и положений;
- недостатки системы тарифного регулирования, отсутствие финансово-экономического обоснования и регулирования грузового тарифа, его составляющих по элементам предоставления услуг.

Разработка этой Концепции, ее согласование с экспедиторскими компаниями, с АО «НК «КТЖ»» и одобрение Министерством транспорта и коммуникаций РК во многом ускорили процесс формирования рынка экспедиторских услуг, способствовали становлению рыночных отношений на транспорте, повысили привлекательность использования международных маршрутов, пролегающих по территории Казахстана.

При активном участии АНЭК в 2004 году, во многом благодаря разработке Первой Концепции развития транспортно-экспедиторской деятельности, в Закон о железнодорожном транспорте впервые введено понятие «экспедитор», изданы Правила предоставления услуг экспедитора.

После распада Советского союза возникли острая проблема с обеспечением перевозок вагонами, так как до 2000 года парк вагонов практически не пополнялся и не обновлялся. Проблема грузового вагона приняла такие масштабы, что стала одной из причин принятия активных мер по реформированию железнодорожной отрасли со стороны государства. В 2001 году правительством была принята первая «Программа реструктуризации железнодорожного транспорта Республики Казахстана на 2001-2005 гг.», основным направлением которой явилось обеспечение эффективности работы железнодорожного транспорта за счет развития конкуренции в перевозочной и обеспечивающей деятельности, вовлечение частной инициативы и инвестиций в отрасль<sup>1</sup>. С целью привлечения частных инвестиций в обновление вагонного парка часть государственных вагонов была продана некоторым крупным градообразующим компаниям.

АНЭК инициативно участвовала в реформационных процессах железнодорожной отрасли и в обосновании формирования рынка операторов вагонов (контейнеров). При ее непосредственном участии в Закон о железнодорожном транспорте были так же внесены изменения о деятельности операторов вагонов контейнеров и изданы Правила деятельности оператора вагонов (контейнеров). Также при поддержке АНЭК в 2004 году компаниями операторы вагонов (контейнеров), многие из которых одновременно являлись экспедиторами и членами АНЭК, была создана самостоятельная ассоциация – Казахстанская Ассоциация вагонов(Контейнеров) – КазАПО.

---

<sup>1</sup> Н.К. Исингарин – *Приватный вагон на рынке грузовых перевозок/ Алматы /2006*

В 2009 году АНЭК был подготовлен Вторая Концепция развития экспедиторского бизнеса в Казахстане, однако Концепция утверждена Постановлением Правительства РК<sup>1</sup>, но была издана в значительно сокращенном декларативном варианте и через год данное Постановление уже утратило силу. Тем не менее в изданном варианте Концепции был представлен краткий анализ экспедиторской деятельности, определены направления по ее развитию. В частности, в концепции было сказано, что ее целью является развитие рынка экспедиторских услуг железнодорожного транспорта, содействие эффективному функционированию экспедиторского бизнеса и поднятие его на новый более качественный уровень. Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

Развитие экспедиторского бизнеса должно осуществляться по следующим направлениям:

- Формирование системы мультимодальных транспортно-логистических центров;
- Совершенствование системы информационного обеспечения;
- Контейнеризация перевозок;
- Совершенствование нормативной правовой базы.

И, если по трем из этих направлений за последующие 8 лет достигнут какой-то прогресс, то в части необходимости совершенствования нормативной правовой базы, указанные в Концепции, проблемы по-прежнему остаются. Как и 8 лет назад законодательство не успевает за рыночными преобразованиями, и, по-прежнему является сдерживающим фактором развития рынка экспедиторских услуг. По-прежнему, и, даже в большей степени в связи с появлением новых участников перевозок в результате реформ, остаются неурегулированными взаимоотношения между участниками перевозок, недостаточно определено разделение ответственности между ними.

Являясь действительным членом FIATA, АНЭК осуществляет выпуск экспедиторских документов и форм FIATA. Бланки FIATA могут приобретать экспедиторы. Однако, если в начале своей деятельности данные документы пользовались спросом, особенно если казахстанские экспедиторы оказывали услуги для клиентов из дальнего зарубежья, особенно в случаях, где требовалось использование аккредитива (FBL FIATA, FCT FIATA<sup>2</sup>), то в последние годы количество приобретаемых экспедиторами бланков резко снизилось. По мнению экспертов, одной из основных причин снижения использования документов и форм FIATA сегодня является не готовность казахстанских экспедиторов брать на себя ответственность за перевозку в целом, особенно, если перевозка осуществляется с участием железнодорожного транспорта, так как:

- Выпустив FBL FIATA, экспедитор берет на себя обязательство доставить груз до получателя, при этом он возлагает на себя ответственность и за груз, и за его перевозку, и за любую третью сторону, привлеченную им к осуществлению этой перевозки, и, самое главное за сроки перевозки. Не обработанность систем взаимодействия и распределения ответственности между участниками перевозки в связи с затянувшимся реформированием, несовершенство законодательства, делают процесс организации перевозок крайне сложным, и, во-многом непредсказуемым, в связи с этим у экспедиторов нет готовности брать на себя ответственность по FBL FIATA.
- В связи с тем, что национальным законодательством не установлен предел ответственности экспедитора, в случае возникновения проблем по выполнению обязательств, взятых на себя при выпуске FBL FIATA, экспедитору будет сложно защитить свои интересы.

---

<sup>1</sup> ПП РК № 579 от 24.04. 2009 г.

<sup>2</sup> Определение см. на стр. 17-18 настоящего отчета

Учитывая потребность в специализированных профессиональных знаниях, с 2001 года АНЭК организует обучение экспедиторов по стандартам FIATA. Так же в 2003-2004 годах по инициативе АНЭК были разработаны государственные стандарты экспедиторских услуг на железнодорожном транспорте (СТ РК 3.43-2003 и СТ РК 1294-2004), в соответствии с которыми экспедиторская компания может добровольно подтвердить соответствию оказываемых ею услуг этим стандартам. Сегодня действует как минимум два органа подтверждения соответствия экспедиторских услуг, один из которых организован на базе учебного центра АНЭК. АНЭК ведется поиск расширения использования инструмента добровольной сертификации для укрепления рынка экспедиторских услуг, так как на сегодня это единственный способ подтвердить добросовестность экспедиторских компаний.

Сегодня АНЭК представляет интересы более 80 транспортных, экспедиторских и логистических компаний.

За годы работы, исходя из потребностей компаний – членов АНЭК, сформировалась сравнительно эффективная система сотрудничества с госорганами, национальной железнодорожной компанией, международными и общественными организациями. Активное участие АНЭК в работе отраслевых и межведомственных рабочих группах, сотрудничество с общественными и международными организациями позволяет решать текущие и стратегические задачи развития экспедиторского бизнеса. Через экспертные советы министерств по вопросам предпринимательства налажена системная работа по формированию современной нормативной базы транспорта.

#### **2.4. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ**

Сегодня порядка 850 экспедиторских организаций, имеющих договоры АО «ҚТЖ» на перевозки грузов в международном сообщении на 2018 фрахтовый год, из них более 700 оказывают услуги по организации транзитных перевозок<sup>1</sup>.

Информация об объемах перевозок, выполняемых при участии того или иного экспедитора, является не доступной, так как является коммерческой тайной. Для того чтобы сделать какие-либо точные выводы о структуре рынка экспедиторских услуг, о доле рынка, занимаемой той или иной компанией, необходимо специальное маркетинговое исследование, проведение которого возможно только в сотрудничестве с АО «ҚТЖ» и при условии предоставления им статистических данных. По мнению экспертов, сегодня 70% объема железнодорожных перевозок грузов сегодня выполняется с участием экспедиторов. Наиболее крупные компании стремятся не только получать доход, но и участвовать в формировании условий для развития экспедиторского бизнеса, поэтому такие компании являются членами АНЭК, практически все действительные члены этой ассоциации входят в ее состав с момента ее создания. Имея активное право голоса действительные члены АНЭК, участвуют в принятии консолидированных решений, которые ассоциация выносит на рассмотрение в госорганы и национальную железнодорожную компанию.

Учитывая предпосылки создания экспедиторского бизнеса в Казахстане, в основном все компании, занимающие сегодня весомое положение на рынке, начинали свою деятельность с оказания финансовых услуг (организация оплаты провозных платежей за транзитные перевозки по территории Казахстана). Постепенно перечень оказываемых ими услуг расширялся, наряду с финансовыми услугами оказывались информационные услуги, затем услуги таможенного оформления товаров, организация выполнения страхования, поиск вагонов для перевозки (или предоставлялись собственные). Некоторые из экспедиторских компаний АНЭК, которые имеют собственные вагоны, являются также членами КазАПО.

---

<sup>1</sup> [http://cargo.rzd.ru/forwarders/public/ru?STRUCTURE\\_ID=582](http://cargo.rzd.ru/forwarders/public/ru?STRUCTURE_ID=582) (на сайте АО «ҚТЖ» информацию найти сложно)

Также ряд экспедиторских компаний являются членами СТК «Kazlogistics»<sup>1</sup>.

В ходе проведения добровольной сертификации удалось выяснить, что сегодня стоимость экспедиторских услуг варьируется от 0,5% до 7% от стоимости перевозок и сопутствующих услуг и определяется экспедиторской компанией в зависимости от сложности перевозок, объемов работы и имеющихся рисков.

В Приложении I представлены примеры расчетов экспортных, импортных и транзитных перевозок. В таблицах с расчетами указана величина стоимости экспедиторских услуг. Из примеров можно видеть, что в основном стоимость перевозок увеличивается (за исключением некоторых случаев временного введения понижающих коэффициентов к установленному тарифу на перевозку того или иного вида груза). Стоимость предоставления вагонов неуклонно увеличивается (в долларовом выражении), что отчасти говорит о том, что при выполнении услуг по обеспечению перевозки вагонами возникает больше количество проблем. Экспедиторская составляющая увеличивается пропорционально увеличению стоимости перевозок, так как как правило исчисляется в процентах. Экспедитору в некотором смысле выгодно увеличение стоимости перевозок, однако все это в совокупности увеличивает стоимость перевозок грузов железнодорожным транспортом, негативно сказывается на экспортных возможностях страны, снижает привлекательность казахстанских транзитных маршрутов.

Несмотря на то, что сегодня ряд экспедиторов оказывают довольно большой спектр услуг и занимают весомую долю на рынке, фактически все они являются только 3 PL провайдерами, ни на одном из крупных промышленных и добывающих предприятий модель 4 PL с участием логистических (экспедиторских) компаний не реализована.

Рынок транспортно-экспедиторских услуг Казахстана продолжает развиваться, создаются новые компании, которые, как и ранее, начинают свою деятельность с оказания услуг по организации оплаты экспортных и транзитных перевозок. По мнению некоторых экспертов, в ближайшее время рынок экспедиторских услуг будет укрупняться, так как мелким и вновь создаваемым компаниям сложно выжить из-за многочисленных проблем, о которых речь пойдет в следующих разделах. Однако, как показывают общемировые тенденции на рынке целесообразно присутствие разнообразных по размеру, перечню оказываемых услуг и отличающихся по другим признакам экспедиторских компаний. Все эти экспедиторские компании являются полноправными участниками перевозок и нуждаются в правовой защите.

По оценке Всемирного банка, транспортно-экспедиционные (логистические) услуги в Казахстане нуждаются в усовершенствовании (см. следующий раздел).

## 2.5. ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО РЕЙТИНГУ LPI

Всемирный банк<sup>2</sup> разработал инструмент интерактивного бенчмаркинга<sup>3</sup> – «Logistic Performance Index» (LPI)<sup>4</sup>, для того, чтобы помочь странам определить проблемы и возможности в торговой логистике, и определить меры для повышения ее эффективности. LPI включает сравнение показателей в 160 странах мира.

LPI оценивает страны по шести измерениям торговли:

- *«Таможня» (Customs)* – эффективность таможенного и пограничного контроля («Таможня»);

<sup>1</sup> [http://kazlogistics.kz/kz/ru/union/members\\_union/](http://kazlogistics.kz/kz/ru/union/members_union/)

<sup>2</sup> также Мировой банк (World Bank) — международная финансовая организация, созданная с целью организации финансовой и технической помощи развивающимся странам.

<sup>3</sup> от англ. Benchmarking - эталонное тестирование

<sup>4</sup> <https://lpi.worldbank.org>

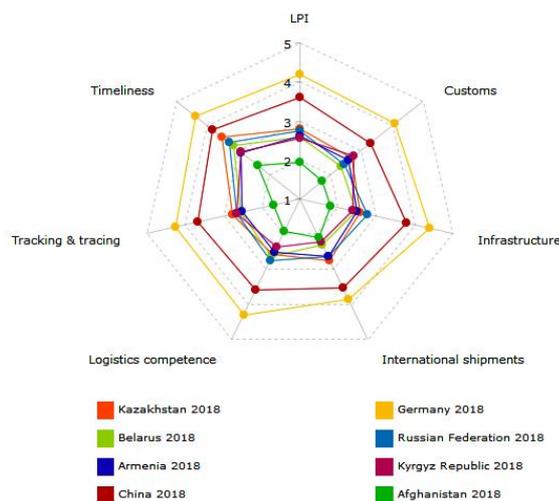
- «Инфраструктура» (Infrastructure) – качество торговой и транспортной инфраструктуры
- «Международные поставки» (International shipments) – простота организации поставок по конкурентоспособным ценам (простота организации поставок);
- «Логистическая компетентность» (Logistics competence) – компетенция и качество логистических услуг: грузоперевозки, экспедирование и таможенный брокер.
- «Tracking & tracing» – возможность отслеживать текущего и прошлого местоположения товара, груза и транспорта.
- «Своевременность» (Timeliness) – частота, с которой поставки доставляются получателям в запланированные или ожидаемые сроки доставки.

В Приложении II представлена выборка за 2007-2018 гг. по Казахстану, соседним странам, в том числе Китаю, странам ЕАЭС, а так же странам, имеющим наилучший или наихудший рейтинг. Из представленных данных можно отметить следующее:

- Изменения LPI рейтинга Казахстана не имеет какой-либо закономерности, так в 2007 году Казахстан находился на 133 месте (последнее 150-е место в рейтинге занимал Афганистан), затем в 2010 г. положение резко улучшилось (до 62 места), после ухудшения в 2012 и 2014 году (88 и 81 место соответственно), в 2016 году наметилась тенденция к его улучшению (в 2016 г – 77 место, в 2018 г. – 71);
- LPI рейтинг Казахстана за рассматриваемые годы лучше, чем у других стран ЕАЭС, при этом в 2018 году «отрыв» от России резко сократился, Россия переместилась с 99-ой позиции на 75, в то же время значительно хуже, чем у Китая, который занимает относительно стабильное положение в рейтинге – 26-30 места.
- Наилучшие позиции в рейтинге занимают такие страны как Германия, Сингапур, Нидерланды: наихудшие – Афганистан, Сомали, Бурунди, Сирия (в этих странах продолжаются военные действия).

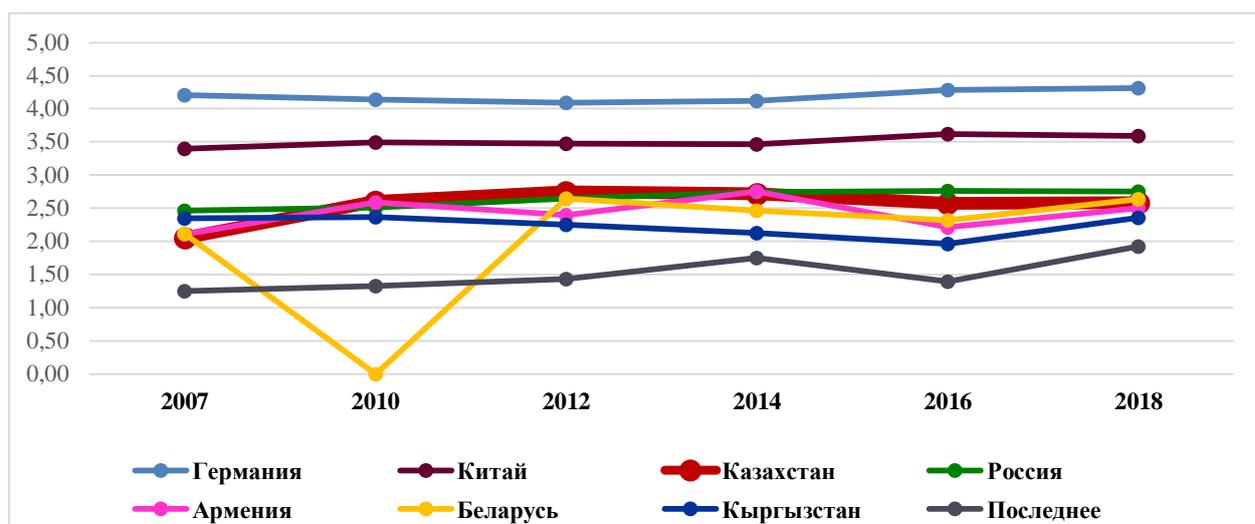
Данные, используемые в рейтинге LPI, базируются на данных, полученных из опроса специалистов по логистике, которым задают вопросы о зарубежных странах, в которых они работают, поэтому в предлагаемой методике все же имеется элемент субъективности. Так, например, рейтингу LPI в 2018 году показатели Буркина Фасо, где очень высокий уровень бедности, население не имеет какого-либо образования, во многих районах нет дорог и электричества, лучше, чем у Армении, Узбекистана и Кыргызстана. Вместе с тем, LPI принимается в качестве авторитетного источника, прилагаются активные усилия по повышению LPI показателей Казахстана.

На рисунке 1 представлена диаграмма (радар) данных LPI за 2018 г. по выбранным к рассмотрению странам.



**Рисунок 2. LPI 2018 Казахстана и некоторым странам для сравнения**

С точки зрения оценки экспедиторской деятельности наиболее важен показатель «Логистическая компетентность». Диаграмма изменений этого показателя по рассматриваемым странам представлена на рис.2 (и в таблице ниже). Данные демонстрируют, что Казахстан имеет «незавидные» позиции, даже в сравнении со странами ЕАЭС.



Страна	2007	2010	2012	2014	2016	2018
Германия	4,21	4,14	4,09	4,12	4,28	4,31
Китай	3,40	3,49	3,47	3,46	3,62	3,59
Россия	2,46	2,51	2,65	2,74	2,76	2,75
Беларусь	2,12	нет данных	2,65	2,46	2,32	2,64
Узбекистан	2,15	2,50	2,39	2,37	2,39	2,59
Казахстан	2,05	2,60	2,75	2,72	2,57	2,58
Армения	2,11	2,59	2,40	2,75	2,21	2,50
Кыргызстан	2,35	2,37	2,25	2,13	1,96	2,36
Последнее	1,25	1,33	1,43	1,75	1,39	1,92

**Рисунок 3. «Логистическая компетентность» Казахстана и некоторых других стран (для сравнения)**

Конечно, значение показателя «Логистическая компетентность» зависит от ряда показателей, таких как слаженность работы всех участников перевозок и качество оказываемых ими

услуг, в том числе экспедиторских. Поэтому уровень качества и комплексность экспедиторского обслуживания, в числе других показателей, может сыграть позитивную роль в улучшении этого показателя, а значит и рейтинга LPI Казахстан в целом.

## **2.6. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ**

Несмотря на то, что экспедиторский бизнес Казахстана зародился в сравнении с международным опытом, недавно и до сих пор продолжает развиваться, можно отметить что экспедирование как сектор экономической деятельности в стране сформирован. В то же время, требуются действенные меры по дальнейшему становлению и укреплению экспедиторского бизнеса. Для определения этих мер прежде всего необходимо проанализировать имеющиеся проблемы и источники их возникновения, рассмотрению которых посвящены следующие разделы исследования.

### **III. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ**

За годы независимости Казахстана и рыночных преобразования и реформирования железнодорожной отрасли, в перевозочном процессе появились новые субъекты. Современное развитие национальной экономики и гражданского общества, технического прогресса требуют от системы управления железнодорожным транспортом новых принципов, ориентированных на обеспечение потребностей клиентов и эффективного взаимодействия всех участвующих исполнителей услуг на всех стадиях перевозки.

Однако, в настоящее время законодательное регулирование железнодорожного транспорта не достаточно полно учитывает специфичные для железнодорожного транспорта, технико-технологические аспекты процесса перевозок и их исполнения новыми рыночными субъектами.

Основные законодательные документы по регулированию транспорта, в том числе и железнодорожного, разрабатывались в период 1996-2001 гг., с их дальнейшей доработкой и изменениями, и, по мнению специалистов экспедиторских компаний (получено в результате их опроса), на сегодняшний день некоторые основополагающие нормативные документы требуют нового переиздания. В те годы не было достаточного понимания роли и функций новых субъектов перевозок, в том числе и экспедиторов, услуги по перевозке понимались в основном по простой схеме: грузоотправитель, грузополучатель – перевозчик. В связи с появлением новых субъектов перевозок (экспедиторы, владельцы, операторов вагонов и т.д.) требуется пересмотр, доработка и переиздание нормативных документов.

Наряду с этим, в национальном законодательстве отсутствуют обязательные условия для включения в договор транспортной экспедиции и предел ответственности экспедитора, а также договор национального перевозчика с экспедитором не имеет статус типового, не определены требования к экспедиторам, с которыми могут заключаться этот договор.

Одной из целей государственной политики и законодательного регулирования в сфере железнодорожного транспорта должно являться обеспечение баланса интересов государства и участников перевозочного процесса, в том числе экспедиторов.

Ниже представлены основные нормативные правовые документы, затрагивающие вопросы регулирования экспедиторской деятельности.

#### **3.1. НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ИМЕЮЩИЕ ОТНОШЕНИЕ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

##### **3.1.1. Гражданский кодекс Республики Казахстан**

Основной главой Гражданского кодекса Республики Казахстан (Особенная часть)<sup>1</sup>, содержащей нормы по регулированию экспедиторской деятельности являются Глава 35. «Транспортная экспедиция». В настоящей главе раскрывается понятие «Договор транспортной экспедиции», который заключается между экспедитором и клиентом (грузоотправителя, грузополучателя или иного заинтересованного в услугах экспедитора лица) на выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза, в том числе заключить от имени клиента или от своего имени договор (договоры) перевозки груза.

---

<sup>1</sup> Кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 года № 409 (с изменениями по состоянию на 02.07.2018 г.)

Несмотря на то, что многие авторитетные представители экспедиторских компаний не считают необходимым внесение каких-либо изменений в Гражданский кодекс, в настоящей главе не предусмотрен предел ответственности экспедитора.

Ни одна из глав Гражданского кодекса не регулирует взаимоотношения экспедитора и перевозчика.

### **3.1.2. Закон Республики Казахстан «О транспорте в Республике Казахстан»**

**Закон РК «О транспорте в Республике Казахстан»<sup>1</sup>**, который определяет основы правовой, экономической и организационной деятельности транспорта Республики Казахстан. По мнению аналитиков, в целом данный законодательный документ нуждается в переиздании.

В 2015 году изменений в Закон «О транспорте в РК» были внесены. Учитывая, что экспедитор может организовывать перевозку различными видами полезным с точки зрения развития экспедиторской деятельности изменения, а именно, введены:

- понятия: смешанная перевозка; договор взаимодействия при смешанных перевозках; оператор смешанных перевозок; договор смешанных перевозок, а также понятия единая товарно-транспортная накладная (единый коносамент), которая при осуществлении международных смешанных перевозках применяется по международному образцу, принятому международными организациями<sup>2</sup>;
- требования по разработке «Правил смешанных перевозок»<sup>3</sup>, которые были приняты в том же году.

**В Правилах смешанных перевозок** содержатся разделы:

- порядок и условия осуществления смешанных перевозок;
- основные положения и порядок заключения договоров смешанной перевозки и взаимодействия при смешанных перевозках;
- порядок заполнения единой товарно-транспортной накладной;
- размер убытков и порядок их определения при смешанных перевозках;
- так же введена форма единой товарно-транспортной накладной (единый коносамент), при этом при международных смешанных перевозках применяется единый коносамент международного образца, принятого международными организациями (то есть могут использоваться коносамент FIATA).

Несмотря на достигнутый прогресс по регулированию некоторых аспектов экспедиторской деятельности, в части при выполнении смешанных перевозок, путем введения дополнений в Закон «О транспорте в РК», а также принятием Правил смешанных перевозок, эти документы по-прежнему не обеспечивают в полной мере потребностей нормативного регулирования экспедиторской деятельности. Так, например, в Правилах:

- не содержится понятие «экспедитор», об экспедиторе вообще нет ни одного упоминания, несмотря на то, что в Гражданском Кодексе имеется специальная статья;
- не раскрыт вопрос распределения ответственности между оператором смешанных перевозок (которым может выступать экспедитор) и перевозчиками;
- не установлен предел ответственности оператора смешанных перевозок (или экспедитора), выпустившего коносамент;

<sup>1</sup> Закон РК № 156 от 21 сентября 1994 г. по состоянию на 13.06.2017

<sup>2</sup> в том числе FIATA FBL – Мультимодальный транспортный коносамент FIATA (Экспедиторский коносамент перевозки груза в смешанном сообщении)

<sup>3</sup> Приказ и.о. Министра по инвестициям и развитию РК № 1104 от 26 ноября 2015 г.

- не содержится упоминания о других видах экспедиторских документах, применяемых в международной практике.

Исходя из вышесказанного необходим пересмотр нормативно-правовых документов в части регулирования смешанных перевозок.

### **3.1.3. Закон Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте»**

Действующий *Закон РК «О железнодорожном транспорте»*<sup>1</sup> был принят в 2001 году, где впервые введено понятие «экспедитор – лицо, оказывающее услуги по организации перевозок грузов, которое может указываться в перевозочных документах в качестве плательщика перевозки на основании договора транспортной экспедиции», что стало значительным достижением для развития деятельности экспедитора. Учитывая, что процессы рыночного реформирования на железнодорожном транспорте продолжаются, законодательство, в части регулирования взаимоотношений экспедитора с участниками перевозок, требует дальнейшего совершенствования.

В 2012-2017 годах в Закон «О железнодорожном транспорте» были внесены некоторые изменения, в частности в статьи 44, 47, 55-1, 79, чем были расширены обязанности экспедитора.

По мнению специалистов экспедиторского бизнеса, в настоящее время требуется значительные изменения и пересмотре действующего закона, так как он не обеспечивает потребностей в законодательном регулировании на современном этапе реформирования. *В связи с тем, что по мнению экспертов потребуется изменить более половины текста, то согласно пункту 9 статьи 26 Закона Республики Казахстан «О правовых актах», где сказано, что новая редакция нормативного правового акта принимается при внесении изменений и (или) дополнений в объеме, превышающем половину текста, потребуется издание нового законодательного акта. В связи с этим, требуется разработка нового Закона о железнодорожном транспорте.*

**В настоящее время Министерством по инвестициям и развитию РК осуществляется разработка Концепции проекта Закона Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте», проект которой был представлен АНЭЖ для рекомендаций. Основные выводы рассмотрения проекта концепции нового закона представлены ниже.**

Ряд недостатков регулирования данным законодательным актом относятся непосредственно к регулированию взаимодействий с экспедитором, так же имеются проблемы нормативного регулирования других аспектов, которые в итоге негативно влияют на оказание услуг по организации перевозок грузов с участием экспедитора, Основными из них являются:

*Первое:* в действующем Законе требуется совершенствование понятийного аппарата и введение новых понятий, отражающих специфику железнодорожного транспорта и деятельность субъектов, участвующих в перевозках.

Требуется уточнение таких понятий как контейнер, магистральная железнодорожная сеть, услуги магистральной железнодорожной сети, магистральные пути, груз, грузовая отправка, железнодорожная станция, железнодорожные пути, маневровая работа, груз, контейнер, маневровая работа, поезд, перевозка, перевозчик, пользователь услуг по перевозке, экспедитор, участник перевозочного процесса, международные транспортные коридоры, транзитная перевозка и других.

Также, требуется введение новых понятий как локомотив, график движения поездов, пригодность вагонов и контейнеров в коммерческом отношении, тарифное руководство, подготовка вагонов и других.

---

<sup>1</sup> Закон РК № 266 от 8 декабря 2001 г.

*Второе:* в действующем Законе отсутствуют такие виды типовых договоров как договор перевозчика с экспедитором об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом и договор перевозчика с оператором вагонов (контейнеров) о взаимодействии в перевозочном процессе. Понятие «Договор об организации перевозок грузов», установленное Законом, регулирует взаимоотношение перевозчика и грузоотправителя, а не перевозчика с экспедитором. В тоже время Правилами предоставления услуг экспедитора, установлено, что «для осуществления предоставления услуг экспедитора, экспедитор заключает с перевозчиком договор об организации перевозок и иные договоры по виду оказываемых услуг».

Как отмечалось ранее функции национального перевозчика сегодня выполняет АО «КТЖ – ГП». В связи с этим экспедиторы заключают договора об организации перевозок грузов с АО «КТЖ – ГП». В настоящее время данному договору не предан статус типового, поэтому экспедиторы вынуждены заключать их по продиктованным АО «КТЖ – ГП» условиям.

Кроме этого, отсутствуют четкие критерии и требования к экспедиторским компаниям при принятии решения о заключении договоров перевозчика с ними. Это: с одной стороны – обуславливает субъективность при выборе экспедиторов, с которыми заключается договор об организации перевозок, с другой – это является причиной появления на рынке экспедиторских услуг большого количества неквалифицированных «игроков», что зачастую приводит к проблемам, необоснованным задержкам и к уменьшению пропускной способности железных дорог.

В этой связи, в проекте нового Закона о железнодорожном транспорте целесообразно:

- расширить компетенцию уполномоченного органа по утверждению типового договора по организации перевозок грузов между национальным перевозчиком и экспедитором;
- ввести требования типовым договорам перевозчика с экспедиторами и порядку их заключения, и
- определить четкие критерии, которым должна соответствовать экспедиторская компания для заключения договора с национальным перевозчиком;
- разработать обязательные условия для включения в типовой договор между национальным перевозчиком и экспедитором.

*Третье.* В действующей редакции Закона, перевозчик – центральное звено перевозочной деятельности, который указывается в перевозочных документах и владеет на праве собственности или на ином законном основании подвижным составом. Однако, фактически национальный перевозчик не владеет вагонами, сегодня вагоны предоставляют операторы вагонов (более 20 крупных компаний владеют более 40 тыс. вагонов), которые заключают договора с грузоотправителями, грузополучателями или экспедиторами, выступающими от их имени.

В новой версии Закона необходимо пересмотреть нормы, регулирующие взаимоотношения грузового перевозчика с другими участниками перевозочного процесса, особенно вопросу обеспечения перевозки грузовыми вагонами. В обновленный закон необходимо ввести: нормы по регулированию услуг операторов вагонов (контейнеров) по предоставлению вагонов перевозчику или грузоотправителям (грузополучателям), их ответственность за необеспечение вагонами; ответственность перевозчика за вагон, используемый под перевозку груза, наряду с ответственностью за груз, а также его обязательства при приемке порожних вагонов после выгрузки груза от операторов, грузоотправителей (грузополучателей) и другие вопросы.

Целесообразно в новой версии Закона предусмотреть требования по разработке отдельного нормативного документа: «Правил перевозок порожних вагонов» по аналогии с «Правилами

перевозки вагона, не принадлежащего перевозчику, как транспортного средства», являющимся Приложением 4 к СМГС.

*Четвертое.* В п.1 статьи 89 действующего закона говорится, что право предъявления претензии к перевозчику в случае утраты, повреждения вагонов, контейнеров имеет лицо, владеющее на праве собственности или иных законных основаниях вагонами, контейнерами. В то же время в п. 4 (подпункт 12) той же статьи, указано, что претензия подается на основании квитанции о приеме груза к перевозке. При перевозке порожнего вагона собственник вагона заключает договор перевозки, поэтому в случае повреждения вагона такая квитанция выдается ему. При перевозке же груза в его вагоне он не имеет договора перевозки, а только указывается в железнодорожной накладной, поэтому квитанция владельцу вагона выдана быть не может. Следовательно, при повреждении груженого вагона его владелец предъявить претензию не может. В этой связи, в проекте нового Закона требуется внести соответствующие изменения.

*Пятое:* Действующий Закон формально позволяет альтернативным перевозчикам участвовать в перевозочном процессе, и, на данный момент лицензии на перевозку грузов в сфере железнодорожного транспорта получили порядка 30 компаний, но фактически технико-технологические аспекты процесса перевозок с участием новых (альтернативных) перевозчиков не определены, так как действующее законодательство не определяет:

- статус, задачи и функции, порядок определения национального перевозчика, который будет гарантировано перевозить грузы всех обратившихся к нему лиц вне зависимости от наличия альтернативных перевозчиков, а также выполнять другие важные функции;
- статус, права и обязанности альтернативных перевозчиков;
- порядок предоставления допуска к Магистральной железнодорожной сети (МЖС)
- технологию взаимодействия частных перевозчиков с национальным оператором МЖС;
- порядок взаимодействия участников перевозочного процесса в условиях конкурентного рынка перевозок.

Кроме того, необходимо пересмотреть методологию формирования тарифов на услуги МЖС в условиях работы нескольких перевозчиков, а также ряд других вопросов.

Вместе с тем, в целях комплексного и поэтапного внедрения рынка услуг перевозчиков необходимо переработать нормативные правовые акты, такие как:

- Правила перевозок пассажиров, багажа, грузов, грузобагажа и почтовых отправлений;
- Правила взаимодействия участников перевозочного процесса;
- Перечень услуг магистральной железнодорожной сети;
- Правила пользования Магистральной железнодорожной сетью и другие акты, применяемые ранее исключительно в процессе с одним перевозчиком грузов, нормативно урегулировав взаимоотношения участников перевозки.

*Шестое.* В статье 40 и 66 действующего Закона определены вопросы, которые должны регулироваться Правилами перевозок грузов и Правилами перевозок пассажиров багажа и грузобагажа соответственно<sup>1</sup>. Однако, действующие нормы недостаточно раскрывают все положения, которые должны быть регламентированы. К примеру, предусмотрено планирование перевозок, но вопрос обеспечения порожними вагонами (контейнерами) не продуман. В разделе приемка грузов не определены положения о приемке вагонов (контейнеров). Раздел выдача грузов подразумевает и выдачу вагонов, но не находит отражение в действующей редакции Закона. В этой связи, в новой редакции Закона

---

<sup>1</sup> В настоящее время действует Правилами перевозок пассажиров, багажа, грузобагажа грузов и почтовых отправлений, Утверждены Приказом Министра по инвестициям и развитию РК № 545 от 30 апреля 2015 года.

необходимо внести соответствующие нормы, расширяющие круг вопросов, определяемые Правилами.

В соответствии со статьей 14 действующего Закона предусмотрена компетенция уполномоченного органа в сфере железнодорожного транспорта по разработке и утверждению более 30 нормативных правовых актов. При этом, более половины нормативных правовых актов могут быть объединены с другим нормативными правовыми актами. В этой связи, необходимо оптимизировать количества нормативных правовых актов и обеспечением охвата всех вопросов в консолидируемых правилах.

*Седьмое.* На сегодняшний день, рынок международных перевозок требует от перевозчика повышение скорости доставки грузов. Ежегодный двукратный рост контейнерных перевозок по маршруту «КНР-Европа-КНР» показывает, что основным конкурентным преимуществом железнодорожного транспорта от морского вида транспорта является скорость доставки (на сегодня среднесуточная составляет 960 – 980 км/сутки).

С одной стороны, курсирование скоростных контейнерных очень выгодно с точки зрения повышения конкурентоспособности казахстанских транзитных маршрутов, эта услуга востребована. С другой – услуги МЖС относятся к сфере естественной монополии, и, в соответствии с подпунктом 3) статьи 7 Закона РК «О естественных монополиях» субъекты естественной монополии, в том числе оператор МЖС, обязаны предоставлять равные условия доступа к регулируемым услугам. Поэтому при разработке концепции нового Закона необходимо проанализировать целесообразность включения норм по пропуску скоростных транзитных поездов, определить методику и критерии, в соответствии с которыми будет предоставляется приоритетность движения поезда без ущемления интересов других участников перевозок.

Кроме того, в целях привлечения дополнительных объемов контейнерных перевозок необходимо продумать вопросы ценовой политики АО «KTZ Express». В настоящее время экспедиторы и грузоотправители вынуждены каждый раз запрашивать стоимость перевозки. Необходимо разработать тарифы, по аналогии с действующими прейскурантами.

Казахстан является экспортно-ориентированной страной и развитие его экспортного потенциала указано в ряде государственных программных документов в качестве ключевой задачи экономического развития. Обеспечение возможности доставки готовой продукции и сырья ускоренными контейнерными поездами, позволит повысить конкурентные преимущества отечественных производителей за счет сокращения сроков и, возможно, стоимости доставки. Поэтому, наряду со скоростными контейнерными поездами в транзитном сообщении, такие способы доставки грузов должны быть организованы для экспорта и импорта.

*Восьмое.* В эпоху технического прогресса выдвигает все большие требования по внедрению безбумажного обмена информацией и использованию современных IT-технологий во всех сферах жизни, в том числе на железнодорожном транспорте. Сегодня на железнодорожном транспорте функционируют более 15 внутренних информационных систем. Реализуется план поэтапного внедрения модернизированной Автоматизированной системы управления «Договорная и коммерческая работа», что предусматривает введение безбумажной технологии оформления перевозочных документов во внутривнутриреспубликанском и международном сообщениях при перевозке грузов железнодорожным транспортом. Эти реалии диктуют необходимость введения соответствующих норм и понятийного аппарата в новой редакции Закона.

### **3.1.4. Правила перевозок пассажиров, багажа и грузобагажа железнодорожным транспортом**

Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом являются составной частью (Приложение 2) Правил перевозок пассажиров, багажа и грузобагажа железнодорожным транспортом<sup>1</sup>, разработаны в соответствии с Законом «О железнодорожном транспорте» и определяют порядок перевозки грузов железнодорожным транспортом. В связи с тем, что Закон нуждается в переиздании, данные правила так же нуждаются в пересмотре.

### **3.1.5. Правила предоставления услуг экспедитора**

Правила предоставления услуг экспедитора<sup>2</sup> (на железнодорожном транспорте) разработаны в соответствии с Законом РК «О железнодорожном транспорте» для регулирования деятельности экспедитора на железнодорожном транспорте и призваны устанавливать порядок предоставления услуг экспедитора и распространяются на экспедиторов, перевозчиков и клиентов – потребителей экспедиторских услуг.

Правила изданы по инициативе АНЭК в 2004 г. с целью регулирования взаимоотношений экспедитора и клиента, взаимоотношения экспедитора и перевозчика. Изначально предполагалось, что для регулирования экспедиторской деятельности будет издан законодательный документ. Для этого ассоциацией было подготовлено обоснование, разработан проект Закона об экспедиторской деятельности. Однако, по ряду причин, в том числе из-за того, что в Гражданском кодексе и в Законе о транспорте не было достаточных основания для издания специального закона, данная идея не нашла поддержку, а проект закона был «урезан» до правил, которые по факту не имеют ощутимой значимости по регулированию экспедиторской деятельности. Положительным моментом данных правил является, что в нем содержится перечень экспедиторских услуг, указание на необходимость заключения с перевозчиком договора об оказании услуг при перевозке грузов железнодорожным транспортом, а также перечень необходимых документов (не полный) для заключения этого договора.

Приказами Министра транспорта и коммуникаций Республики Казахстан №379 от 20.06.2011 г. и №446 от 24.07.2012 г. в Правила внесены изменения, укрепившие позиции национальных экспедиторов за счет введения требования о том, что для заключения договора с перевозчиком экспедитор должен предоставить свидетельство налогоплательщика Республики Казахстан, бизнес идентификационный номер (БИН) или индивидуальный идентификационный номер (ИИН), то есть по сути должен являться резидентом Казахстана.

В свете того, что Закон о железнодорожном транспорте нуждается в переиздании, в том числе в части по регулированию взаимоотношений с экспедитором и новыми участниками перевозочного процесса, данные правила должны подвергнуться переработке.

### **3.1.6. Правила взаимодействия таможенных органов и железной дороги**

Долгие годы осуществлялись попытки по изданию нормативного документа по регулированию взаимодействия таможенных органов и железной дороги. Их отсутствие вызывали частые проблемы и необоснованные задержки, и, соответственно возникающие в связи с этим расходы, например, за оплату простоя вагонов при таможенной проверке, если нарушений не выявлено. Эти расходы, как правило ложились на экспедитора, обосновать их перед грузоотправителем не представлялось возможным.

---

<sup>1</sup> Утверждены Приказом Министра по инвестициям и развитию РК № 545 от 30 апреля 2015 года

<sup>2</sup> Утверждены Приказом Министра транспорта и коммуникаций РК № 296-І от 28 июля 2004 года

Работа над этим документом велась долгие годы, но в связи с активными интеграционными процессами, созданием Таможенного союза, и затем ЕАЭС, «Правила взаимодействия органов государственных доходов с национальной железнодорожной компанией, национальным перевозчиком в сфере железнодорожного транспорта Республики Казахстан» (входят в сборник правил по другим видам транспорта)<sup>1</sup> были приняты только в начале 2018г.

Правилами предусмотрено, что национальный перевозчик представляет предварительную информацию не менее чем за два часа до перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС, в соответствии с решением ЕЭК «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на единую таможенную территорию ЕАЭС железнодорожным транспортом»<sup>2</sup> в автоматизированном режиме путем интеграции информационных систем перевозчика (АСУ ДКР) и таможенных органов посредством информационной системы «АСТАНА-1» подсистемы «Таможенный транзит».

В соответствии с пунктом 18 Правил при принятии решения о задержании вагона (контейнера) таможенный орган, расположенный в пункте пропуска, подает перевозчику заявку с указанием причины и его основание, в сроки, установленные схемой взаимодействия с перевозчиком.

При транзитных перевозках национальный перевозчик выступает в качестве декларанта таможенной процедуры таможенного транзита в соответствии со статьей 149 Кодекса «О таможенном регулировании в РК».

Принятие данных правил позволило урегулировать ряд проблемных вопросов, однако по-прежнему имеют место проблемы, которые ведут к задержкам и удорожанию стоимости транспортировки.

### **3.1.7. Другие нормативные документы**

Говоря о вопросах регулирования экспедиторской деятельности на железнодорожном транспорте в Казахстане необходимо упомянуть, что имеются так же «Правила осуществления экспедиторской деятельности на морском транспорте»<sup>3</sup>, которые регулируют взаимодействие экспедитора при организации перевозок морем; и «Правила смешанных перевозок»<sup>4</sup>, которые регулируют лишь некоторые аспекты деятельности операторов смешанной перевозок, которыми могут выступать и экспедиторы.

Необходимо отметить также Правила предоставления услуг операторов вагонов (контейнеров)<sup>5</sup>, которыми руководствуются экспедиторы, выполняющие роль операторов вагонов (контейнеров) и оказывают услуги по предоставлению собственных или арендованных вагонов для перевозки.

Таким образом, несмотря на то, что экспедитор оказывает комплекс услуг с использованием различных видов транспорта, его деятельность регулируется отдельными правилами для каждого вида транспорта (не единым комплексным документом).

## **3.2. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ**

Выше перечислены основные моменты, связанные с несовершенством законодательства, к которыми в той или иной степени имеет отношение экспедитор при оказании комплекса

---

<sup>1</sup> Утверждены Совместным приказом Министра финансов РК № 372 от 15 марта 2018 г. и Министра по инвестициям и развитию РК № 195 от 26 марта 2018 г.

<sup>2</sup> Решение Евразийской экономической комиссии № 196 от 17 сентября 2013 года

<sup>3</sup> Утверждены Приказом Министра по инвестициям и развитию РК № 486 от 24.04.2015 г.

<sup>4</sup> Утверждены Приказом И.О. Министра по инвестициям и развитию РК № 1104 от 26.11.2015 г.

<sup>5</sup> Утверждены Приказом Министра транспорта и коммуникаций РК № 709 от 19.10.2012 г.

транспортно-экспедиционных услуг по организации перевозок грузов железнодорожным транспортом. Незавершенность реформирования и несоответствие законодательства существующим реалиям значительно усложняют организацию железнодорожных перевозок, снижается их качество и предсказуемость. Значительно усложнился процесс организации перевозок в связи с передачей вагонов аффилированным компаниям АО «НК «ҚТЖ». В тоже время экспедитор законодательно недостаточно защищен, в условиях законодательной «неразберихи» вынужден нести необоснованные убытки.

Сегодня проще, и, зачастую дешевле, организовать перевозку автомобильным транспортом, чем отправить груз железной дорогой, поэтому грузоотправители, особенно малые и средние компании, которые не в состоянии противостоять монопольным железнодорожным компаниям, предпочитают использовать автомобильный транспорт.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие основные выводы:

- В связи с реформированием железнодорожного транспорта появляются новые участники перевозок, что в итоге усложняет процесс организации перевозки, в этой связи экспедитор, обладающий знаниями и имеющий договорные отношения со всеми участниками, играет новую объединяющую роль по организации перевозок во взаимодействии со всеми участвующими сторонами. В услугах экспедиторов сегодня клиенты заинтересованы не только при организации перевозок в транзитном сообщении, но и в большинстве случаев при организации экспортных отправок.
- Затянувшееся реформирование железнодорожной отрасли и отставание законодательной базы, значительно усложняет участие экспедиторов в перевозках, негативно влияет на качество транспортно-экспедиционного обслуживания, приводят к необоснованным убыткам экспедиторов и грузовладельцев.
- Законодательное регулирование в Казахстане не учитывает всех аспектов экспедиторской деятельности, которая направлена на оказание комплексных услуг различными видами транспорта, в том числе в смешанном сообщении.
- Правила смешанных перевозок, принятые сравнительно недавно, носят декларативный характер, применение всех международных экспедиторских документов и форм в них не предусмотрено.
- Ни одним из нормативно-правовых документов не определен предел ответственности экспедитора.
- В отличие от стран, имеющих длительную историю развития экспедирования, а также ряда бывших советских республик, в Казахстане не принят «Закон об экспедиторской деятельности», что негативно влияет на развитие экспедиторской деятельности.

## **IV. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКСПЕДИТОРА И ВИДЫ ДОГОВОРОВ**

Для рассмотрения и понимания проблем экспедиторской деятельности, а также для анализа узких мест с использованием методики «Анализ бизнес процессов» (см. раздел «Анализ бизнес процессов экспедиторских услуг»), ниже представлена информация о принципах взаимодействия экспедитора с клиентами, перевозчиками и другими участниками перевозочного процесса, перечислены виды договоров, которые экспедитор заключает при выполнении своих услуг.

### **4.1. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ**

По желанию клиента экспедитор может оказывать разнообразные услуги, как отдельные услуги, так и их комплекс. В соответствии с Правилами предоставления услуг экспедитора (на железнодорожном транспорте), экспедиторская деятельность может включать следующие услуги:

- заключение договора перевозки от имени клиента или от своего имени;
- организация перевозок грузов от места отправления до места назначения;
- оформление транспортной железнодорожной накладной и (или) комплекта перевозочных документов, в том числе единых международных перевозочных документов;
- оформление заявки на переадресовку груза;
- предъявление груза к перевозке или получение груза;
- доставка груза со склада клиента до железнодорожной станции и от железнодорожной станции до склада клиента;
- организация погрузки, выгрузки (разгрузки), перегрузки груза на железнодорожной станции и на складах клиента;
- сортировка груза;
- комплектование отправок (консолидация, деконсолидация груза);
- маркировка, перемаркировка, упаковка груза;
- ремонт транспортной тары и упаковки;
- уведомление клиентов об отправке, продвижении (в том числе о пересечении грузом границы), прибытии и выдаче груза, а также о перегрузке груза на другие транспортные средства в пунктах перевалки;
- контроль за продвижением груза в пути следования;
- обеспечение (предоставление в пользование) клиентов съемным оборудованием, вагонами и контейнерами, необходимыми для перевозки груза;
- предоставление клиентам и перевозчику запорно-пломбировочных устройств;
- расчет и оплата провозных платежей, сборов и штрафов, погрузочно-разгрузочных, складских и иных работ;
- подписание коммерческого акта;
- оформление претензий на основании коммерческих актов и иных документов;
- разработка и согласование с перевозчиком технических условий погрузки и крепления груза;
- хранение, складирование груза;
- организация сопровождения и/или охраны груза в пути следования;
- розыск утерянного груза по истечении сроков доставки;
- консультационные услуги в области перевозок груза;
- оформление таможенных документов;
- иные услуги, связанные с перевозкой груза.

Несмотря на то, что данный список оказываемых услуг достаточно обширный, большинство экспедиторских компаний, оказывающих услуги на железнодорожном транспорте, выполняют только некоторые из этих услуг. Как правило, все выполняют платежные услуги и некоторые другие.

## 4.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ

### 4.2.1. Договор транспортной экспедиции

При перевозках грузов железнодорожным транспортом взаимодействие экспедитора с клиентом (грузоотправителем, грузополучателем) осуществляется на основе договора транспортной экспедиции (договор экспедирования)<sup>1</sup>, заключаемого в письменной форме. Данный вид договора установлен в Гражданском кодексе РК (Глава 35, Статья 708) и Правилами предоставления услуг экспедитора<sup>2</sup>.

Основная специфика экспедиторских услуг заключается в их многообразии, а также роли экспедитора, в которой может выступать экспедитор по договору транспортной экспедиции:

- от своего имени – выступает в качестве *принципала*;
- от имени клиента (грузоотправителя или грузополучателя) – выступает в качестве *агента*.

По договору транспортной экспедиции клиент поручает, а экспедитор принимает на себя обязанности по организации перевозки грузов клиента (в настоящем исследовании с участием железнодорожного транспорта). Эти услуги экспедитором оказываются за вознаграждение и за счет клиента на основании его заявки, при этом заявка на перевозку должна содержать данные о грузополучателе, роде груза, его количестве и стоимости, станциях отправления и назначения, виде отправки, а также перечне дополнительных услуг, которые должен выполнить экспедитор.

Договор транспортной экспедиции может быть заключен на неопределенный срок или на отдельную перевозку, на комплекс услуг или на отдельную услугу.

Ниже представлена обобщенная информация о взаимодействии экспедитора и клиента при выполнении наиболее востребованных услуг. Процедура выполнения услуг усложняется, в зависимости от сложности перевозки таких параметров как особенности груза (сложный, опасный, скоропортящийся), сложности маршрута с использованием различных видов транспорта и т.д. Представленные ниже услуги оказываются в взаимоотношениях с железнодорожным перевозчиком, кроме них экспедитор может выполнять значительно больший перечень услуг с привлечением других организаций, таких как складирование, упаковка, маркировка и пр.

Экспедиторские документы и формы FIATA предполагают стандартные условия экспедиторского договора при выполнении тех или иных услуг. Однако, применение этих документов не находят широкого применения. Одной из причин этого является отсутствие в Казахстане Закона «О транспортно-экспедиционной деятельности», а также «Типовых правил экспедиторских услуг» (Генеральных условий) FIATA.

---

<sup>1</sup> Определение договора транспортной экспедиции содержится в Статье 708 ГК РК.

<sup>2</sup> Утверждены Приказом Министра транспорта и коммуникаций РК № 296-І от 28 июля 2004 года

## 4.2.2. Наиболее востребованные виды услуг

### *Услуга по оплате перевозки*

Одной из наиболее востребованных сегодня экспедиторских услуг остается *услуга по оплате перевозки*, которая может оказываться:

- При экспортно-импортных перевозках для грузоотправителя или грузополучателя от своего имени (выступает в качестве принципала) или от имени клиента (вступает в качестве агента).

В этом случае по заявке клиента экспедитор рассчитывает стоимость перевозки и осуществляет взаиморасчеты с перевозчиками за оказанные ими услуги по транспортировке груза по магистральным железнодорожным сетям:

- по территории Казахстана – на основании договора с национальным перевозчиком и только в национальной валюте;
- по территории других стран через своих партнеров (экспедиторских компаний этих стран, имеющих договора со своими перевозчиками) – на основании партнерских или агентских договоров, в национальной валюте этого государства, в долларах или в евро.
- При транзитных перевозках по территории Казахстана для своих партнеров (экспедиторских компаний из других стран) – на основании партнерских или агентских договоров, в иностранной конвертируемой валюте или в тенге.

Со своего лицевого счета в АО «ҚТЖ – ГП» экспедитор оплачивает: провозные платежи, в т. ч. сборы и штрафы, а также иные услуги перевозчика, связанных с организацией перевозки. Для обеспечения возможности экспедитору производить оплату, клиент должен указать в 23 графе СМГС или графе «плательщик» ГУ-29 семизначный номер экспедитора (для каждой перевозки экспедитор выдает грузоотправителю 13-значный подкод), при этом если оплата дополнительные сборов и штрафов осуществляется самим клиентом, то так же в графе 3 СМГС или пункте 4 ГУ-29 необходимо записать «дополнительные сборы и штрафы оплачивает грузоотправитель или грузополучатель».

### *Оформление перевозочных документов*

По заявке клиента и от его имени экспедитор может выполнять услугу по оформлению всех перевозочных документов (накладной или комплекта перевозочных документов). В этом случае грузоотправитель обеспечивает правильность сведений и заявлений, указанных им в накладной и несет ответственность за все последствия.

Для выполнения этой услуги необходимо:

- оформить дополнительное соглашение к договору экспедирования, в котором оговаривать стоимость работ и условия взаиморасчетов;
- оформить доверенность клиента на имя экспедитора на право оформления от его имени перевозочных документов, а также на использование электронной цифровой подписи (ЭЦП) клиента (и получить ЭЦП от клиента).

Одновременно с оформлением перевозочных документов экспедитор от имени клиента на основании его заявки и доверенности может оказать услуги по:

- по предъявлению перевозчику груза к перевозке (п. 1 статьи 38 Закона «О железнодорожном транспорте»);
- по заключению с перевозчиком договора перевозки;

- оформлению заявки на переадресовку груза (п. 1 статьи 37 Закона «О железнодорожном транспорте», п. 316 Правил перевозки грузов).

### *Услуга по планированию перевозки (подача заявки на перевозку)*

В соответствии с действующими Правилами перевозок грузов для выполнения перевозок грузов грузоотправитель должен подать перевозчику заявку на перевозку грузов в «*основной план перевозчика*» (ГУ-12 для вагонных, ГУ-12к для контейнерных отправок):

- в международном (экспорт) и межобластном сообщении – за четырнадцать календарных дней до начала планируемого месяца;
- в международном сообщении в третьи страны – за двадцать календарных дней до начала планируемого месяца.

Выполнение этой функции может быть поручено экспедитору по договору транспортной экспедиции. В этом случае грузоотправитель информирует экспедитора (подает ему заявку) за два-три дня до установленных сроков подачи заявки перевозчику.

Аналогично выполняется подача заявки на «*дополнительный план перевозчика*». В этом случае заявка перевозчику должна быть подана за пять дней до начала планируемой перевозки, поэтому экспедитору заявка подается как минимум за 10 дней, так как экспедитору возможно потребуется время на поиск вагона для перевозки и подачи его на станцию погрузки. За подачу заявки в «дополнительный план перевозки» взимается плата.

Для выполнения услуги по планированию требуется:

- оформить дополнительное соглашение к договору экспедирования, в котором оговариваются стоимости работ и условия расчетов;
- оформить доверенность клиента на имя экспедитора на право оформления от его имени заявок на перевозку, а также использование ЭЦП клиента (и получить ЭЦП от клиента).

Требования к подачи плановой заявки остались с советских времен. «Советская» модель предполагала хорошо регламентированное взаимодействие трех участников перевозочного процесса: грузоотправителя, грузополучателя и железной дороги. В настоящее время после обретения независимости странами-участницами перевозок, рыночного реформирования железных дорог, появились новые участники: железнодорожные перевозчики различных государств, железнодорожные операторы, экспедиторы, владельцы вагонов, трейдеры и др. Сегодня для каждой перевозки грузоотправитель (или его экспедитор) должен найти вагоны. В этих условиях практически все перевозки осуществляются по «*дополнительному плану перевозчика*» с уплатой дополнительных расходов.

### *Услуга по обеспечению вагонами (контейнерами)*

Как отмечалось ранее, в настоящее время все перевозки грузов осуществляются в частных вагонах, так как в результате реформирования железнодорожного транспорта Казахстана государственные вагоны были приватизированы, вагонный парк страны пополнился за счет вагонов частных компаний. Аналогичные преобразования произошли и в других странах СНГ. Поэтому для организации перевозок грузоотправитель должен найти для своей перевозки вагон. Выполнение этой функции может быть поручено экспедитору по договору транспортной экспедиции (обычно дополнительное соглашение к договору, в котором оговариваются стоимости работ и условия расчетов).

По заявке клиента экспедитор может предоставить собственные вагоны или контейнер (если имеются), арендовать их (*для этого заключается договор аренды с владельцем вагонов*) или взять в оперирование у других организаций, при этом экспедитор производит за счет клиента

оплату порожнего пробега вагона, дополнительных сборов, включая сборы по подаче–уборке к фронтам погрузки.

Для оказания этой услуги экспедитор должен получить у перевозчика четырехзначный код «грузоотправителя» и зарегистрироваться в системе АСУ ДКР, для оформления перевозочных документов на порожний пробег вагонов к местам погрузки.

При оказании услуг по обеспечению перевозки вагоном экспедитор так же может взять на себя выполнение оплаты сборов за подачу-уборку вагонов магистральным локомотивом перевозчика на/с подъездные(-х) пути (-ей) ветвевладельца<sup>1</sup>. Для этого экспедитор должен заключить с перевозчиком *договор на подачу-уборку вагонов (или временное соглашение)*.

Подача и уборка вагонов может осуществляться локомотивами национального перевозчика (АО «ҚТЖ – ГП»), собственным или арендованным локомотивом. В настоящее время эта услуга в основном оказывается локомотивами национального перевозчика. Если подача уборка осуществляется локомотивом другой организации, в этом случае экспедитор (или грузоотправитель, грузополучатель, ветвевладелец) должен оплатить перевозчику расходы за пользование магистральной железнодорожной сетью.

### **4.3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПЕРЕВОЗЧИКОМ И ДРУГИМИ УЧАСТНИКАМИ ПЕРЕВОЗОК**

Для выполнения вышеперечисленных услуг экспедитор взаимодействует с перевозчиком

#### **4.3.1. Организация перевозок грузов**

Для выполнения услуги по оплате провозных платежей экспедитору необходимо заключить договор с национальным перевозчиком (АО «ҚТЖ – ГП») об организации перевозок грузов.):

- *При экспортно-импортных (и внутриреспубликанских) перевозках* – об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном (исключая транзит) и внутриреспубликанском сообщениях.
- *При транзитных перевозках* – об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном транзитном сообщении через Республику Казахстан.

В соответствии с этим договором АО «ҚТЖ – ГП» предоставляет экспедитору семизначный код, открывает лицевой счет в ҚТЖ ГП, с которого осуществляются взаиморасчеты с АО «ҚТЖ – ГП» за перевозку, и предоставляет доступ в личный кабинет АСУ ДКР.

Об этом виде договора имеется упоминание только в п.3 Правилах предоставления услуг экспедитора, однако в Законе «О железнодорожном транспорте» не установлен статус этого договора в качестве «типового», нет четких требований к его содержанию. АО «ҚТЖ – ГП» является государственной компанией и занимает положение монопольного перевозчика (вероятно эта ситуация не изменится, так как по опыту других стран, обеспечение потребностей экономики страны в железнодорожных перевозках должна выполнять государственная железнодорожная компания, занимающая доминирующее положение) отсутствие типового договора подталкивает АО «ҚТЖ – ГП» вносить в него несправедливые для контрагентов (экспедиторов) требования. Перед началом каждого фрахтового года ведутся долгие обсуждения и согласования проекта договора с компаниями АНЭК, но их интересы не всегда удается отстоять.

---

<sup>1</sup> По ставкам таблицы 3 Тарифного руководства (прейскуранта) часть 3

### 4.3.2. Оформление перевозки порожних вагонов к местам погрузки

Перевозка порожних вагонов оформляется перевозочными документами (дорожной ведомостью) на перевозку порожних вагонов к фронтам погрузки.

### 4.3.3. Подача-уборка вагонов

Для выполнения услуг подачи уборки груженых вагонов с фронтов погрузки на станционные пути экспедитор от имени грузовладельца (или самостоятельно грузовладелец) заключает с перевозчиком договор на подачу уборку вагонов (или временное соглашение).

### 4.3.4. Услуги по перегрузу грузов на границе

В настоящее время услуги по перегрузу грузов (и контейнеров) между вагонами, приспособленными под разную железнодорожную колею на пограничных станциях с Китаем оказывает АО «Кедентранссервис»<sup>1</sup>.

Несмотря на то, что в соответствии с действующим законодательством эту функцию должен выполнять национальный перевозчик, и, экспедиторы (или грузовладельцы) должны заключать договор на выполнение услуг по перегрузу с ним, в настоящее время договор необходимо заключить с АО «Кедентранссервис». То есть имеет место неправомерная передача выполнения законодательно установленных функций сторонней организации. Это вызывает массу проблем при распределении ответственности за возникающие нарушения при выполнении услуг, в актово-претензионной работе. В связи с этим, долгое время ведутся обсуждения по возврату функций перегруза на границе национальному перевозчику, который в свою очередь может нанимать любого исполнителя, например, АО «Кедентранссервис».

## 4.4. ОСНОВНОЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДОГОВОРОВ

Ниже представлен основной перечень договоров, которые экспедитору необходимо заключить для выполнения услуг для организации выполнения своих услуг.

### 4.4.1. Для организации перевозки в экспортном сообщении

Для организации перевозки грузов в экспортном сообщении от имени клиента экспедитор (выступает в роли агента), как минимум, должен заключить следующие виды договоров:

- с грузоотправителем – договор транспортной экспедиции (ДТЭ);
- с перевозчиком (АО «КТЖ – ГП») – договор об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном (исключая транзит) и внутриреспубликанском сообщениях.

По заявке клиента о выполнении услуг могут потребоваться следующие виды договоров:

Наименование услуги	Договоры, право-устанавливающих документы с клиентом	Договоры, право-устанавливающих документы экспедитора с исполнителями услуг	Организация, исполняющая услугу
Услуга по оплате провозных платежей, сборов и т.д. по территории других стран	На основании ДТЭ	Агентский договор (соглашение) по оплате провозных платежей по территории другой страны	С экспедиторами других стран

<sup>1</sup> В числе других учредителем АО «Кедентранссервис» является АО «НК КТЖ», <http://www.kdts.kz>

Наименование услуги	Договоры, право-устанавливающих документы с клиентом	Договоры, право-устанавливающих документы экспедитора с исполнителями услуг	Организация, исполняющая услугу
Услуги: <ul style="list-style-type: none"> <li>по подачи заявки в основной и дополнительный план</li> <li>по оформлению перевозочных документов</li> <li>по предъявлению груза к перевозке</li> <li>по заключению договора перевозки</li> <li>по оформлению заявки на переадресацию</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Дополнительное соглашение к ДТЭ;</li> </ul> <p>Доверенность клиента на имя экспедитора на право оформления от его <b>имени</b> перевозочных документов и использование ЭЦП</p>	На основании того же договора об организации перевозок грузов	С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП»)
Услуга по обеспечению вагонами или контейнерами: <ul style="list-style-type: none"> <li>аренда вагонов если у экспедитора нет своих вагонов (контейнеров)</li> <li>организация доставки порожних вагонов к местам погрузки</li> <li>оплата сборов за подачу-уборку вагонов магистральным локомотивом перевозчика на/с подъездные(х) пути (ей) ветвевладельца</li> </ul>	Дополнительное соглашение к ДТЭ;	<p>Договор аренды вагонов (контейнеров)</p> <p>Договор перевозки порожних вагонов к местам погрузки, код «грузоотправителя», регистрация в АСУ ДКР</p> <p>Договор на подачу-уборку вагонов (или временное соглашение)</p>	<p>С владельцем вагонов (контейнеров)</p> <p>С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП»)</p> <p>С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП»)</p>
Другие услуги	Дополнительное соглашение к ДТЭ;	Договоры на выполнение услуг (складирование, упаковку и т.д.)	С исполнителями услуг

Для организации экспортной перевозки грузов от своего имени экспедитор (выступает в роли принципала) как минимум должен заключить следующие виды договоров:

- С грузоотправителем или грузополучателем – договор транспортной экспедиции (ДТЭ);
- С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП») – договор перевозки.
- С другими исполнителями услуг – договоры на оказание услуг.

В случае если экспедитор выступает принципалом и несет ответственность перед перевозчиком в качестве грузоотправителя (грузополучателя), ему необходимо так же:

- получить в банке электронную цифровую подпись (ЭЦП),
- получить у перевозчика четырехзначный код «грузоотправителя» и зарегистрироваться в АСУ ДКР.

#### 4.4.2. Для организации перевозки в импортном сообщении

Для организации перевозки грузов в импортном сообщении от имени клиента экспедитор (выступает в роли агента), как минимум, должен заключить следующие виды договоров:

- С грузополучателем – договор транспортной экспедиции (ДТЭ);
- С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП») – договор об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном (исключая транзит) и внутриреспубликанском сообщениях.

По заявке клиента о выполнении услуг могут потребоваться следующие виды договоров:

Наименование услуги	Договоры, право-устанавливающих документы с клиентом	Договоры, право-устанавливающих документы экспедитора с исполнителями услуг	Организация, исполняющая услугу
Услуга по оплате провозных платежей, сборов и т.д. по территории других стран	На основании того же ДТЭ	Партнерский или агентский договор (соглашение) по оплате провозных платежей по территории другой страны	С экспедиторами других стран
Услуги: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ по оформлению заявки на переадресацию</li> </ul>	Дополнительное соглашение к ДТЭ; Доверенность клиента на имя экспедитора на право оформления от его имени перевозочных документов и использование ЭЦП	На основании того же договора об организации перевозок грузов	С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП»)
Другие услуги	Дополнительное соглашение к ДТЭ;	Договоры на выполнение услуг (складирование, упаковку и т.д.)	С исполнителями услуг

Как правило, при организации импортной перевозки грузов экспедитор действует только как агент.

#### 4.4.3. Для организации перевозки в транзитном сообщении

Для организации перевозки грузов железнодорожным транспортом через территорию Республики Казахстан в транзитном сообщении (услуги по оплате провозных платежей выступая в роли агента) от имени иностранного грузоотправителя экспедитор должен иметь с Перевозчиком (АО «КТЖ – ГП») – договор об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном транзитном сообщении через Республику Казахстан, быть им объявленным всем железнодорожным администрациям, а также должен заключить следующие виды договоров:

- Прямой договор с грузоотправителем на оплату провозных платежей и возмещение всех расходов, связанных с перевозкой груза предъявленных ему Перевозчиком.
- Или с экспедиторами других стран, имеющих договора с Перевозчиками своих стран – Агентский договор (партнерское соглашение) по оплате провозных платежей по территории Казахстана;

По заявке клиента о выполнении услуг могут потребоваться следующие виды договоров:

- С перевозчиком (АО «КТЖ – ГП») – договор на оказание услуг по предварительному таможенному информированию, а также таможенному декларированию грузов на международных пунктах пропусках.
- С АО «Кедентрансервис» или другими владельцами перегрузочных терминалов согласованных с КТЖГП<sup>1</sup> – договор на оказание комплекса услуг по перегрузу грузов на пограничных станциях с Китаем (из вагона одной ширины в вагон другой ширины железнодорожной колеи).

Как правило, при организации транзитной перевозки грузов экспедитор действует только как агент, обеспечивающий все платежи, документально подтвержденные возникающие в процессе перевозки на транзитной железной дороге.

<sup>1</sup> Одним из основных учредителей АО «Кедентрансервис» является АО «НК КТЖ», <http://www.kdts.kz>

## **V. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПЕДИТОРОВ**

В настоящее время экспедиторские компании сталкиваются с многочисленными проблемами. Ряд из них озвучен в разделе «Регулирование экспедиторской деятельности в Казахстане». Ниже представлены основные проблемы, с которыми сталкиваются экспедиторы в своей деятельности.

### **5.1. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

#### **5.1.1. Отсутствие законодательных требований к договору об организации перевозок**

Как указывалось, выше, в настоящее время законодательно не урегулированы требования по заключению договора об организации перевозок грузов с перевозчиком:

- В Законе о железнодорожном транспорте отсутствует требование о необходимости (имеется только в Правилах предоставления услуг экспедитора), ни в одном из нормативных документов не указаны требования к содержанию договора, договор не имеет статус типового;
- Проект договора разрабатывается перевозчиком, который занимает на рынке монопольное положение, без участия уполномоченного органа, в результате в договор включаются:
  - требования, которые не являются предметом договора об организации перевозок грузов (например, экспедитору (который выступает как агент) вменяется ответственность за нарушения при оформлении перевозочных документах или за нарушение требований по размещению и креплению грузов);
  - ограничения права выбора партнера на рынке (например, требуется заключить договора с АО «Кедентранссервис», в то время как функции по перегрузу грузов на границе должен выполнять национальный перевозчик);
  - механизмы, которые призваны переложить ответственность с отправителя на экспедитора, получить право безакцептного списания денежных средств со счета экспедитора, при отсутствии его вины, административных штрафов, платежей за задержку вагонов с грузами таможенными органами.
- Для решения этого вопроса необходимо внести в «Закон о железнодорожном транспорте» положения, предоставляющего уполномоченному органу права утверждения публичного типового договора между экспедиторами и АО «КТЖ -ГП». Данный вопрос неоднократно выносился на обсуждение в МИиРК, в Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства Национальной экономики РК, но к сожалению, по-прежнему остается не решенным.

#### **5.1.2. Появление частных перевозчиков**

Как отмечалось ранее, одним из результатов реформирования на железнодорожном транспорте должно стать появление частных перевозчиков. На рынке уже появились компании, получившие лицензию перевозчика.

Несмотря на то, что общей модели функционирования железнодорожного транспорта в условиях рынка перевозок нет, предпринимаются попытки по разработке нового закона о железнодорожном транспорте.

На сегодня наиболее важным представляется разработка модели работы железнодорожного транспорта в новых условиях. Только после разработки такой модели, можно приступать к работе по внесению изменений в национальное законодательство. При разработке такой модели возможно целесообразно использовать методику «Анализ бизнес процессов», которая позволяет продемонстрировать пошаговые действия всех участвующих сторон. Разработка такой модели является масштабным аналитическим проектом, в котором должен принимать участие бизнес.

В настоящее время Министерством по инвестициям и развитию РК ведется работа над временным регламентом работы частных перевозчиков.

### **5.1.3. Обеспечение перевозок вагонами**

Как отмечалось ранее, самой острой проблемой сегодня, является обеспечения перевозок вагонами. Несмотря на то, что это функция является функцией операторов вагонов, экспедитор также сталкивается с этими проблемами в случаях, когда в комплекс его услуг входят такие услуги, как обеспечение вагонами, подача заявки на перевозку, а также при задержке груза в пути следования по причине неисправности вагона и в ряде других случаев.

Для организации перевозок грузов грузоотправитель или экспедитор от его имени должен подать заявку в «*основной план перевозчика*». Учитывая, что сегодня все вагоны частные, для каждой перевозки необходимо найти вагон, поэтому практически невозможно выполнить требования по подаче плановой заявки. Поэтому, в большинстве случаев заявка подается в дополнительный план за дополнительную плату.

Наряду с этим имеются проблемы с расчетами стоимости перевозок порожних вагонов в экспортно-импортном и внутриреспубликанском сообщении, которая зависит от того какой груз в них до этого перевозился. Целесообразно унифицировать тариф на порожний пробег по преysкуранту 10-01 (при экспортно-импортных и внутриреспубликанских перевозках).

Несмотря на то, что в Казахстане с 2014 года перевозки грузов осуществляются с использованием только частных вагонов, до настоящего времени не отработан механизм подачи порожних вагонов на станции погрузки. Зачастую имеет место ситуация, когда владелец вагона своевременно оформил и организовал отправление порожнего вагона на станцию погрузки в соответствии со сроками, указанными в декадной заявке ГУ-11, вагон доставляется на станцию погрузки:

- с задержкой, что приводит к штрафам за нарушение плана погрузки и занятость станционных путей;
- раньше запланированного времени, что приводит к штрафам за занятость станционных путей.

Кроме того, имеются проблемы, когда на станции отправления вагон принимают к перевозке, а на станции погрузки его бракуют, что требует его замена или ремонта. Фактически причинами данной ситуация являются приемка вагона на станции отправления не в соответствии с нормативами или повреждение вагона в пути следования до станции погрузки. Основной причиной этой проблемы является отсутствие механизма распределения ответственности за повреждение вагона между грузоотправителем, перевозчиком и владельцем вагона, взаимодействие между которыми строится только на основе двухсторонних договоров, условия которых не известны другим участвующим сторонам. В настоящее время в перевозочных документах отсутствует графа для внесения информации о техническом состоянии вагона, также нет правил о внесении такой информации в имеющиеся графы перевозочных документов.

#### 5.1.4. Проблемы при взаимодействии с таможенными органами

Несколько лет на разных уровнях обсуждается проблема по компенсации расходов АО «НК «КТЖ» и других субъектов рынка, когда для исполнения таможенных процедур, выполнены различные работы, по указанию таможенных органов, но нарушений не выявлено. Так же существует проблема, связанная с отсутствием возможностей хранения (технологии, емкости) задержанных таможенными органами наливных грузов (нефтепродуктов).

Кроме того, имеют место ситуации, когда таможенные органы понуждают отправлять груз для таможенной очистки на «свой» СВХ, а не на тот, с которым заключил договор отправитель, что ведет к удорожанию услуг по таможенному оформлению.

Несмотря на то, что эти проблемы все эти по-прежнему остаются не урегулированными, принятие новых правил взаимодействия таможенных органов и железной дороги, по крайней мере стало шагом по их решению, дают возможность вносить в этот документ изменения (раньше каких-либо нормативного документа просто не было).

В соответствии с принятыми правилами в настоящее время при импортных и транзитных перевозках предварительную информацию для таможенных целей подает КТЖ – ГП, выступающий в роли национального перевозчика. Однако, отсутствует директивный документ, регламентирующий действия КТЖ, КГД МФ РК, экспедитора, таможенного брокера и других участников перевозок при передаче предварительной информации и транзитной декларации в КГД МФ РК. Несмотря на проведение на различных уровнях обсуждений, этот вопрос до конца не решен.

Кроме того, как указывалось ранее, в соответствии с п. 13. «Правил взаимодействия органов государственных доходов с национальной железнодорожной компанией, национальным перевозчиком в сфере железнодорожного транспорта Республики Казахстан» перевозчик представляет предварительную информацию. Однако, требование о том, что только перевозчик может выполнять эту функцию, не вполне логично. До настоящего времени подача предварительной информации осуществляется через АСУ ДКР, что хоть в какой-то мере объясняло его монопольную позицию по выполнению данной функции. После того подсистема «Таможенный транзит» информационной системы таможенных органов «АСТАНА-1» будет функционировать, предварительное информирование смогут выполнять экспедиторы (или грузополучатели), используя данные графы 24 СМГС, где содержится вся необходимая информация для предварительного информирования, без участия дополнительного звена – перевозчика.

Кроме того, ранее (в 2012 г.), еще до введения законодательного требования о предварительном информировании, по инициативе экспедиторского бизнеса под эгидой АНЭК была разработана информационная система предварительного информирования для экспедиторов («Информационно-логистический портал» – ИЛП АНЭК), который был апробирован и некоторое время успешно работала. Целью создания ИЛП АНЭК было заблаговременное исключение возможных нарушений в оформлении перевозки до прихода груза на казахстанские границы. Принцип работы этой системы основывался на сотрудничестве грузоотправителей, экспедиторов, таможенных брокеров и таможенных органов стран маршрута транспортировки по заблаговременной проверке всеми участвующими сторонам документов, сопровождающих перевозку. Применение ИЛП АНЭК позволяло обеспечить беспрепятственную (ускоренную) перевозку грузов через границы нескольких стран. ИЛП АНЭК был высоко оценен международными организациями по развитию и международным транспортным сообществом. Принципы данной системы могут быть использованы для создания альтернативной возможности, наряду с АСУ ДКР, для выполнения функций предварительного информирования экспедиторами.

### **5.1.5. Необоснованные сборы и штрафы**

В 2016 году в Правила перевозок грузов внесен пункт 308 пункт, где содержится: «Увеличенный перевозчиком до десятикратного размера, сбор за хранение, который применяется по истечении сорока восьми часов с момента уведомления грузополучателя о прибытии груза на станцию назначения». До принятия новых правил было установлено, что сбор за хранение грузов увеличивается в зависимости от времени: свыше 24 часов до 36 часов включительно – в 2 раза, свыше 36 часов до 48 часов включительно - в 5 раз, свыше 48 часов – в 10 раз». Кроме того, по-прежнему не определены порядок по определению по чьей вине вызван простой, например, по вине перевозчика, если он не имел возможность своевременно подать вагон к фронту погрузки/выгрузки или занятостью подъездного пути по вине получателя и т.п. Такое изменение в Тарифном руководстве:

- ущемляет интересы отечественных производителей;
- увеличивает долю транспортных расходов в стоимости товара;
- способствует ежегодному падению объемов перевозок и переориентации их на автомобильный транспорт, где стоимость услуг, как правило, дороже, чем по железной дороге;
- создает условия, подталкивающие руководителей подразделений АО «КТЖ – ГП» под любым предлогом удерживать груз на станции более 48 часов.

При организации перевозок в вагонах грузоотправителей зачастую АО «КТЖ – ГП» необоснованно взимаются: сборы за дополнительное подтверждение плана; штрафные санкции за невыполнение декадных заявок. Кроме этого сбора взыскивается также за выделение плана и штрафы за его невыполнение.

### **5.1.6. Несанкционированное использование кодов экспедиторов**

Многие годы АНЭК ведется поиск решения проблемы по несанкционированному использованию кодов экспедиторов. Сегодня казахстанские экспедиторы не застрахованы от случаев использования его основного кода при организации импортных и транзитных перевозок, так как не требуется на то подтверждение экспедитора. Кроме того, экспедитор не может заблокировать такие перевозки в случае выявления «кражи» и отказаться от оплаты тарифа, так как даже после уведомления экспедитора о воровстве его кода, АО «КТЖ – ГП» все равно снимает безакцептно деньги с его лицевого счета.

Причинами возникновения проблемы несанкционированному использованию кодов экспедиторов являются: несовершенство системы кодирования и недостатками информационной системы АСУ ДКР. К примеру, в России удалось решить эту проблему за счет систематизации кодов экспедиторов и внедрения программного обеспечения ЭТРАН<sup>1</sup>.

В 2017 году, при поддержке ассоциации экспедиторов было разработано техническое задание по включению «Блока экспедиторов» в АСУ ДКР, предусмотрев в нем меры по защите кода экспедитора от несанкционированного использования. Однако, данное программное обеспечение до сих пор не разработано.

### **5.1.7. Проблемы при организации расчетов и оплаты провозных платежей, сборов и штрафов**

В настоящее время для заключения с перевозчиком договора об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном транзитном сообщении через Республику Казахстан, экспедитор должен предоставить перевозчику подтверждающие

---

<sup>1</sup> ЭТРАН (от «Электронная Транспортная Накладная») - Автоматизированная система централизованный информационный ресурс, обеспечивающий оформление услуг по перевозкам грузов и сопутствующих услуг, оказываемых ОАО «РЖД» своим клиентам, <http://www.rzd-expo.ru/innovation/sovremennye-informatsionnye-tehnologii-na-zheleznodorozhnom-transporte/elektronnaya-transportnaya-nakladnaya-etran/>

данные<sup>1</sup> о планируемых объемах перевозок и, так как в соответствии с нормативными документами перевозка осуществляется на условиях предоплаты, внести денежные средства на свой лицевой счет в АО «ҚТЖ – ГП» для обеспечения, как минимум пятидневной предоплаты. Требованиям о том, что предоплата должна рассчитываться именно таким образом, ни в одном из действующих нормативных документов не установлено, а введено перевозчиком с целью снижения рисков неуплаты провозных платежей за транзитные перевозки. Такая мера приводит к тому, что:

- с одной стороны, эта сумма достаточна значима с точки зрения ее изымания из оборота экспедиторской компании,
- с другой – сумму предоплаты не всегда возможно рассчитать точно, возникают ситуации, когда из-за нехватки денежных средств на лицевом счету экспедитора перевозчик останавливает перевозку, бывает, что внести их незамедлительно по различным причинам (например, нерабочее время банка) не представляется возможным, в этом случае экспедитор вынужден оплачивать штрафы за простые вагоны.

В России удалось решить эту проблему, так же, как и в случае несанкционированного использования кодов экспедиторов, за счет внедрения программного обеспечения ЭТРАН, которая позволяет производить оплату каждой перевозки.

Для решения многочисленных проблем, возникающих в процессе взаиморасчетов перевозчика с пользователями его услуг (в том числе с экспедиторами) необходимо разработать «Порядок взаимодействия между АО «ҚТЖ – ГП» и пользователем услуг железнодорожного транспорта при организации расчетов и оплате провозных платежей, сборов, штрафов, иных причитающихся АО «ҚТЖ – ГП» платежей с использованием единого лицевого счета (ЕЛС) клиента при перевозках грузов и/или порожних вагонов», в котором предусмотреть алгоритм получения подтверждения у экспедитора на снятие денежных средств с его ЕЛС.

Еще одной проблемой, с которой сталкивается экспедитор при оказании услуг по оплате провозных платежей является то, что тариф на транзитные перевозки исчисляется по курсу швейцарского франка. Взаиморасчеты клиента с экспедитором осуществляются на момент отправки груза, а взаиморасчеты экспедитора с железной дорогой на дату пересечения груза границы. Учитывая, что груз может находиться в пути несколько недель, и спрогнозировать скачки курса валют экспедитор не может, экспедиторы несут значительные убытки – от 1-3%. Необходимо отказаться от перерасчета тарифа в иностранной валюте на момент пересечения границы, а осуществлять расчеты в национальной валюте.

### **5.1.8. Регулярное контейнерное движение**

Правительству поручено к 2020 году обеспечить увеличение годового объема транзитных перевозок: в 7 раз для грузов, перевозимых контейнерами – до 2 миллионов контейнеров<sup>2</sup>. Для выполнения этой задачи имеются объективные предпосылки:

- мировая тенденция контейнеризации перевозок;
- выгодное географическое положение Казахстана;
- формирование ЕАЭС, что позволяет осуществлять перевозки грузов в направлении Азия-Европа с минимальным количеством таможенных проверок.

По сути дела, основным конкурентным преимуществом перевозок с использованием казахстанских маршрутов в сравнении с морскими маршрутами являются сроки доставки. Эта задача успешно решается за счет развития услуг по перевозке грузов в регулярных

<sup>1</sup> Четких требований по предоставлению этих данных нет

<sup>2</sup> "Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность" Послание Президента РК от 31.01. 2017 г.

контурных поездах, которые в настоящее время успешно развивает единственная компания – АО «KTZ Express»<sup>1</sup>. В свое время эту идею предложила ассоциация экспедиторов.

Сегодня по территории Казахстана курсируют регулярные контейнерные поезда АО «KTZ Express» по 22 маршрутам: Китай – Европа – 12 маршрутов и в обратном направлении – 7, Китай – Центральная Азия – 1 маршрут и в обратном направлении – 1, а также из Китая в Россию – 1. При этом обеспечиваются привлекательные для клиентов сроки доставки грузов: из Китая в страны Европы груз в среднем за 9 – 15 дней, в страны Центральной Азии и Россию – в среднем за 6– 8 дней.

Начиная с 2016 года, объемы перевозок в регулярных контейнерных поездах АО «KTZ Express» в направлении Китай-Европа-Китай ежегодно увеличиваются вдвое: в 2016 году объемы перевозок составили 105 тыс. ДФЭ, в 2017 году – 201 тыс. ДФЭ, до конца 2018 года ожидается объем порядка 346 тысяч ДФЭ.

Благодаря нарабатанной клиентской базе, клиентоориентированности, профессиональным знаниям, экспедиторы должны сыграть значительную роль в развитии этого сравнительно нового вида услуг – перевозок грузов в регулярных контейнерных поездах и стать эффективным каналом сбыта для АО «KTZ Express» и экспедиторы в этом заинтересованы.

Ведутся поиски для создания эффективной системы взаимодействия экспедиторов и АО «KTZ Express», разработан «Регламента перевозок грузов экспедиторов в контейнерных поездах АО «KTZ Express» для грузов, следующих в транзитном сообщении через РК по маршруту Китай-Европа-Китай».

Однако, ряд вопросов остается не урегулированными, в том числе со стороны «KTZ Express» необходимо:

- организовать своевременное и полноценное информирование через доступные источники (вебсайт) потребителей (в т.ч. экспедиторов) по вопросам перевозок в регулярных контейнерных поездах: график курсирования, новых маршрутах, новых услугах, регламенты взаимодействия и т.д.;
- обеспечить предельное время обработки заявок (экспедиторов и грузоотправителей) на перевозку в регулярном контейнерном поезде, из расчета не более 24 часов с момента их получения;

Кроме того, как отмечалось, необходимо разработать тарифы на услуги скоростного контейнерного движения, по аналогии с действующими прейскурантами.

### **5.1.9. Проблемы при оказании услуг при перегрузе груза между вагонами разной колеи**

В настоящее время услуги по перегрузу грузов (и контейнеров) между вагонами, приспособленными под разную железнодорожную колею на пограничных станциях с Китаем оказывает АО «Кедентранссервис»<sup>2</sup>. Наряду с этой услугой АО «Кедентранссервис» так же выполняет и другие виды обслуживания, в том числе: экспедирование грузов, предоставление подвижного состава, услуги операторов вагонов.

Ведется постоянный поиск улучшения взаимодействия клиентов (в т.ч. экспедиторов) и АО «Кедентранссервис», в основном это касается услуги по перегрузу грузов (и контейнеров), а именно необходимы меры по обеспечению:

- эффективного использования крытых вагонов за счет их максимальной загрузки при перегрузе из вагонов КНР в вагоны КЗХ и фитинговых платформ, так как перегруз из одного китайского вагона в два казахстанских ведет к удорожанию перевозок;

<sup>1</sup> АО «НК «КТЖ» входит в группу компаний АО «НК «КТЖ», осуществляет управление вагонным и контейнерным парком холдинга АО «НК «КТЖ», <http://ktze.kz/>

<sup>2</sup> В числе других учредителем АО «Кедентранссервис» является АО «НК КТЖ», <http://www.kdts.kz>

- соблюдения требований Технических условий размещения и крепления груза;
- исключение длительных простоев контейнеров в ожидании фитинговых платформ.

Как указывалось, ранее, в соответствии с законодательством экспедиторы не должны заключать прямых договоров с АО «Кедентранссервис», так как функции по перегрузу грузов должен выполнять национальный перевозчик, который может привлекать на законных основаниях исполнителя, например, АО «Кедентранссервис». Исключение понуждения заключать прямые договора с «Кедентранссервис», позволит избежать многочисленные проблемы, задержки и необоснованные расходы.

#### **5.1.10.Налогообложение при мультимодальных перевозках грузов**

Имеют место неурегулированные вопросы налогообложения при мультимодальных перевозках грузов, с которыми сталкиваются в своей деятельности экспедиторы. Так, например, в связи с внесенными изменениями и дополнениями в Налоговый кодекс РК (статья 244), с 01.01.2017г. международная перевозка в прямом международном железнодорожно-паромном сообщении, оформленная едиными международными перевозочными документами, а именно - накладной единого образца, относится к обороту по реализации услуг по международным перевозкам, облагаемым по нулевой ставке НДС.

В тоже время перевозка грузов в международном железнодорожном сообщении с участием водного вида транспорта, оформленная едиными международными перевозочными документами, а именно – накладной единого образца, следующая с использованием перевалки на другой вид транспорта между станциями отправления и назначения, облагается НДС 12%.

Соответственно перевозка одного и того же наименования груза через порт Актау с использованием паромной переправы в прямом международном железнодорожно-паромном сообщении облагается по нулевой ставке НДС, а при перевалке на паром и сухогрузы облагается НДС 12%.

#### **5.1.11.Подтверждение добросовестности экспедиторов**

До сих пор на рынке экспедиторских услуг имеются недобросовестные экспедиторы, которые обманывают грузоотправителей или партнеров других стран. *На сегодня имеется только единственный инструмент защиты клиентов – добровольная подтверждение соответствия экспедиторских услуг установленным стандартам с выдачей сертификата государственного образца.* Проверку соответствия проводят сертифицированные эксперты, при этом проверяется целый комплекс показателей, в том числе правильность ведения бухгалтерских документов. Кроме проверки, периодически проводится инспекционный контроль, и в случае нарушений, отзыв сертификата, что исключает возможность недобросовестных действий со стороны экспедитора после получения сертификата. Однако, являясь добровольной, сертификация востребована только экспедиторов, которые заботятся о своей репутации, недобросовестные экспедиторы не обращаются за такой проверкой. Сегодня как минимум две организации являются органами по подтверждению соответствия экспедиторских услуг установленным стандартам.

Кроме того, при заключении договоров на организацию перевозок грузов в международном направлении, национальный железнодорожный перевозчик проводит большую объем аналитической работы по исключению возможности заключения такого договора с недобросовестными экспедиторами. Для этих целей при заключении договора от экспедитора требуется обоснование по предстоящим объемам перевозок на год. Включение требования из для заключения договора об организации перевозок с экспедитором сертификата о подтверждении соответствия, позволит упростить национальному перевозчику процедуру заключения договоров с экспедиторами.

К этой же группе проблем можно отнести допуск на казахстанский рынок иностранных экспедиторских компаний, не являющихся резидентами Казахстана. Эта проблема была озвучена экспедиторами в ходе опроса. Также было отмечено, что, например, в России экспедиторские услуги могут оказывать только резиденты. Учитывая, что экспедиторы оказывают услуги по оплате провозных платежей, допуск компаний нерезидентов может стать причиной возникновения невозвратных задолженностей. Не вполне понятно, на каких основаниях заключаются договора с иностранными компаниями, так как в соответствии с «Правилами предоставления услуг экспедитора», договор между экспедитором и национальным перевозчиком заключается только при предоставлении бизнес/индивидуального идентификационного номера (ИИН/БИН), которые имеют только резиденты. Как указывалось, ранее, в 1996 году имела место аналогичная ситуация по допуску иностранных и со стороны Министерства транспорта и коммуникаций были предприняты своевременные меры по защите отечественного рынка экспедиторских услуг.

#### **5.1.12. Проблемы, связанные с исчислением платежей в швейцарских франках**

Сегодня тариф на транзитные перевозки исчисляется по курсу швейцарского франка на дату пересечения груза границы, в то время как расчет грузоотправителя с экспедиторами осуществляется на момент отправки груза. Учитывая, что груз может находиться в пути несколько недель, а спрогнозировать скачки курса валют экспедитор не может, в результате экспедиторы несут убытки от 1-3%. Необходимо отказаться от перерасчета тарифа в иностранной валюте на момент пересечения границы, а осуществлять расчеты в национальной валюте.

#### **5.1.13. Новые вызовы**

Бурное развитие информационных технологий, интернет торговли, безбумажного обмена информацией требуют от рынка логистических услуг реализации новых логистических решений, направленных на увеличения скорости наземных поставок, развитие мультимодальных перевозок, цифровизации, реализацию концепций 4 PL и 54 PL провайдеров. Логистика и экспедиторский бизнес с каждым днем становятся все более интеллектуальной деятельностью. К сожалению, сегодня в экспедиторской деятельности по-прежнему не хватает высококвалифицированных кадров, владеющих знаниями современной логистики.

## **5.2. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ**

Основной причиной возникновения проблем, сдерживающих развитие экспедиторского бизнеса является продолжающийся затянувшийся процесс реформирования железнодорожного транспорта в связи с этим функции, выполняемые ранее только одним участником – железной дорогой, распределены между различными субъектами, схемы и технологии взаимодействия между ними недостаточно хорошо отработаны, не до конца определена ответственность каждого из них, как следствие имеются значительные пробелы в законодательстве и в договорных отношениях. При возникновении расходов, пользуясь монопольным положением, многие участники перевозок (дочерние организации национальной железнодорожной компании) вменяют всю ответственность за них экспедиторам.

С другой стороны, пробелы законодательного регулирования экспедиторской деятельности, отсутствие закона об экспедиторской деятельности и установленного предела его ответственности являются причиной правовой незащищенности экспедитора. Так же это является причиной незащищенности грузовладельцев от действий не добросовестных экспедиторов.

Несмотря на то, что экспедитор во всем мире является полноправным участником перевозок, услуги по экспедированию востребованы и от эффективности их выполнения во многом зависит транзитная привлекательность той или иной страны, в Казахстане требуется дальнейшие меры по развитию экспедиторского бизнеса:

- с одной стороны, имеет место недопонимание роли экспедитора в оптимизации транспортировки грузов и необходимости создания более благоприятных условий для развития экспедиторской деятельности,
- с другой – в условиях затянувшегося реформирования, несовершенства механизмов взаимодействия участников перевозок и в связи с проблемами законодательного регулирования, экспедиторские компании зачастую не стремятся в должной мере расширять свою деятельность и брать на себя ответственность за выполнение широкого спектра услуг.

Все это, в итоге, снижает качество экспедиторских услуг, увеличивает стоимости перевозок грузов, отчасти негативно влияет на показатель «логистическая компетентность» LPI рейтинга, и отдалает достижение стратегических целей Казахстана по реализации своего транзитно-транспортного потенциала.

## **VI. АНАЛИЗ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ ЭКСПЕДИРОВАНИЯ ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ**

В соответствии с техническим заданием к настоящему исследованию одной из основных его задач является выявление узких мест в организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном сообщении (экспорт и транзит) организуемых при участии экспедитора. Для этого используется методология Анализа Бизнес-Процессов (Business Process Analysis – BPA), разработанная ЕЭК ООН-ЭСКАТО ООН.

В методике BPA используется Унифицированный язык моделирования (*Unified Modeling Language – UML*), который:

- имеет ряд стандартных графических обозначений для моделирования бизнес-процессов.
- широко применяется в деловых кругах, в разработке информационных технологий и программного обеспечения.
- позволяет легко воспринимать, анализировать бизнес процесс.

Условные обозначения UML представлены в Приложении III.

Анализ бизнес-процессов (BPA), проведенный в рамках настоящего исследования, был основан на интервью участников процесса, в том числе экспедиторов, грузоотправителей, перевозчика и анализе существующего законодательства. Результаты, BPA бизнес-процессы были продемонстрированы с помощью унифицированных инструментов BPA методики и сопровождается соответствующими диаграммами и таблицами.

Экспедитор оказывает большой спектр услуг, и их перечень в каждом случае варьируется, кроме того, на последовательность действий экспедитора влияют такие параметры как: маршрут перевозки<sup>1</sup>, характеристики груза, так, например, при перевозке опасных или негабаритных грузов, перечень выполняемых экспедитором операций может увеличиваться и других параметров. Также экспедитор может выступать в роли агента или принципала.

Поэтому, в соответствии с методикой BPA при проведении исследования принято определять рамки исследования. В настоящем исследовании принимаются следующие условия:

- все участвующие стороны выполняют требования законодательства, действующих нормативов и правил;
- рассматриваются экспортные и транзитные перевозки.
- в комплекс экспедиторских услуг по организации перевозок грузов железнодорожным транспортом входят наиболее востребованные услуги;
- экспедитор выполняет транспортно-экспедиционных услуги от имени и за счет грузоотправителя (выступает в роли агента).

### **6.1. ПЕРЕВОЗКИ В ЭКСПОРТНОМ СООБЩЕНИИ**

#### **6.1.1. Определение рамок исследования**

В настоящем исследовании экспедиторские услуги по организации перевозок в экспортном сообщении включают следующие услуги:

- подача заявки на перевозку в основной план перевозчика;

---

<sup>1</sup> На железнодорожном транспорте строгая привязка к плану формированию поездов (порядок переработки вагонопотоков сортировочными, грузовыми и участковыми станциями, предусматривающий, какие поезда, в составе каких вагонов или групп и какого назначения пропускает, расформировывает и формирует каждая из них ежедневно)

- организация оплаты перевозки по всему пути следования;
- оформление перевозочных документов;
- услуга по обеспечению перевозки вагонами: поиск вагонов, организация доставки порожних вагонов к местам погрузки, оплата сборов за подачу-уборку вагонов;
- предъявление груза к перевозке и заключение договора перевозки;

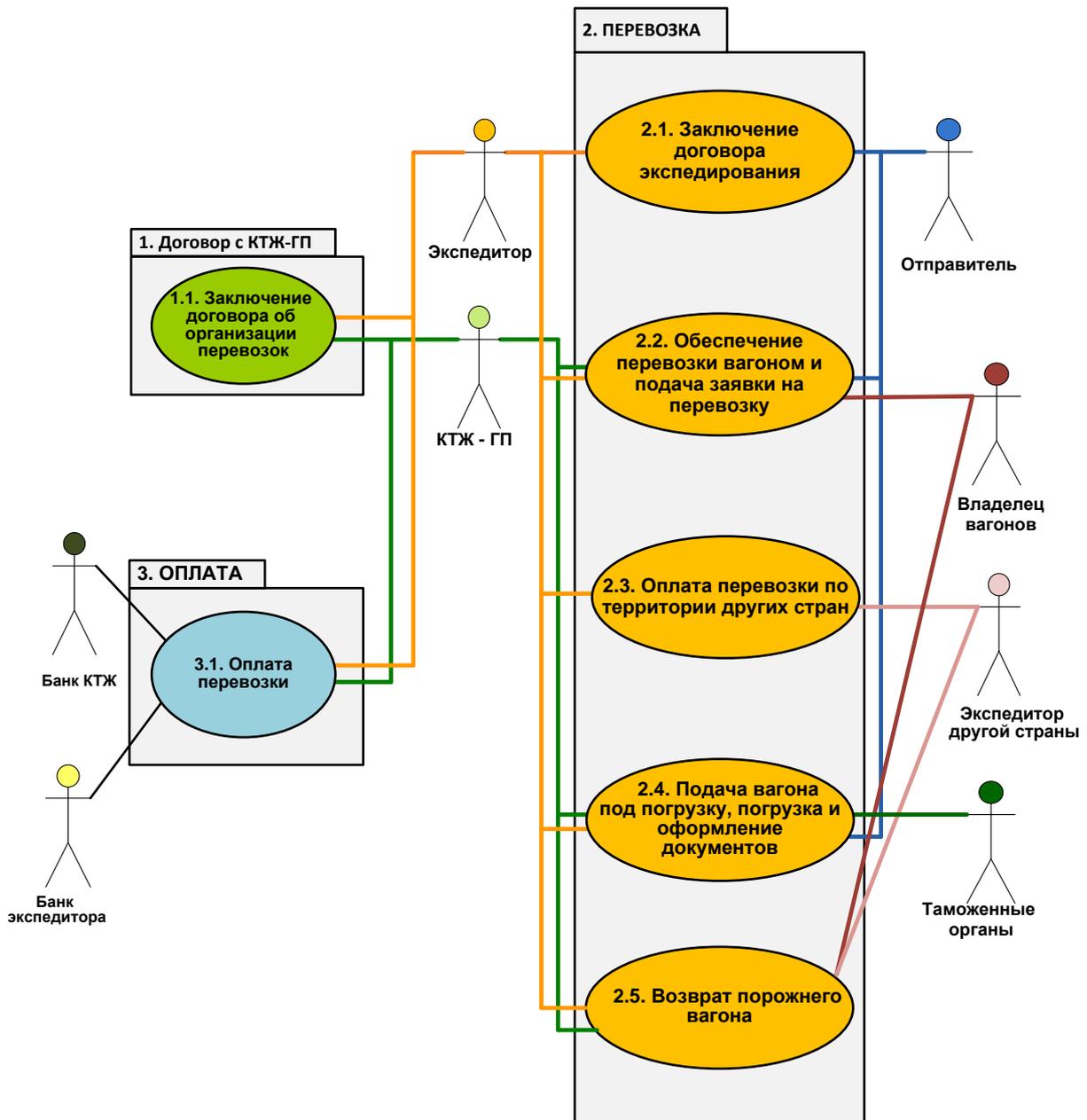
Так же принимаются следующие условия:

- экспедитор выполняет транспортно-экспедиционных услуги от имени и за счет грузоотправителя (экспедитор выступает в роли агента);
- договор экспедирования заключается на одну перевозку;
- подается заявка на перевозку в дополнительный план перевозчика.
- перевозка осуществляется только железнодорожным транспортом;
- груз не является особенным (скоропортящимся, опасным, наливным, негабаритным и т.д.);
- перевозка груза осуществляется в вагоне, арендованном (или находящимся в управлении) у частной компании;
- вагон находится на станции, где будет осуществляться погрузка;
- перевозка осуществляется в третью страну (не соседнюю страну и не страну ЕАЭС);

В этом случае для оказания комплекса транспортно-экспедиционных услуг экспедитор заключает:

- договор с перевозчиком (АО «ҚТЖ – ГП») об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном (исключая транзит) и внутриреспубликанском сообщениях, открывает Единый лицевой счет (ЕЛС) в АО «ҚТЖ – ГП»;
- договор транспортной экспедиции с грузоотправителем, в котором включены требования по вышеуказанным услугам и все необходимые дополнительные соглашения, а также доверенности;
- договор на предоставление вагона с владельцем вагонов;
- договор перевозки порожних вагонов к местам погрузки с перевозчиком (АО «ҚТЖ – ГП»), включая получение кода «грузоотправителя» и регистрацию в АСУ ДКР;
- договор на подачу-уборку вагонов с перевозчиком (АО «ҚТЖ – ГП»);
- партнерское соглашения с экспедиторами других стран об оплате транзита, если экспортная отправка осуществляется в третьи страны (при отправке в одну из соседних стран стоимость перевозки по ее территории может оплатить грузополучатель).

На рисунке 1.1. представлены основные бизнес-процессы, которые обычно выполняются при международной перевозке груза железнодорожным транспортом в экспортном сообщении с участием экспедитора для перечисленных выше услуг, а также список участвующих сторон, с которыми Экспедитор прямо или косвенно имеет дело.



**Рисунок 1.1. Общая диаграмма прецедентов (Use-cases)**

Анализ бизнес процесс экспорта включает 3 области:

- **Договор с АО «КТЖ – ГП»:** включает шаги по заключению договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита);
- **Перевозка:** включает все шаги от заключения договора транспортной экспедиции до выполнения всех услуг по организации перевозки и перевозку;
- **Оплата:** включает взаиморасчеты экспедитора с АО «КТЖ – ГП».

### 6.1.2. Область процесса 1.: «Договор с АО «КТЖ-ГП»

«Договор с КТЖ-ГП» включает только один бизнес-процесс: 1.1. Заключение договора с АО «КТЖ – ГП» (Заключение договора об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном (исключая транзит) и внутриреспубликанском сообщениях (далее договор об организации перевозок).

### ***Бизнес-процесс 1.1: Заключение договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита)***

В бизнес процессе участвуют только два участника: перевозчик (АО «КТЖ – ГП») и экспедитор. Бизнес процесс состоит из 9 действий.

На рисунке 1.2. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 1.1. «Заключение договора об организации перевозок в международном сообщении (за исключением транзита)».

Как указывалось ранее, в соответствии с Правилами предоставления услуг экспедитора<sup>1</sup> (на железнодорожном транспорт) для того чтобы экспедитор мог оказывать услуги по оплате провозных платежей по территории Казахстана, ему необходимо заключить договор об организации перевозок с КТЖ -ГП. В Правилах так же указано какие документы должен предоставить экспедитор для заключения этого договора, это:

- для физических лиц – нотариально заверенные копии удостоверения личности, свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, свидетельства налогоплательщика РК, индивидуальный идентификационный номер (ИИН) (список 1);
- для юридических лиц – нотариально заверенные копии устава, свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации), свидетельства налогоплательщика РК/бизнес идентификационный номер (список 2).

Кроме того, в Правилах указано, что договор об организации перевозок подписывается перевозчиком в течение двадцати календарных дней (по факту в течении 10), что является излишне длительным сроком.

Никаких указаний о содержании данного договора в нормативных документах нет, и перевозчик, используя свое монопольное положение, зачастую вносит в него необоснованные требования. Благодаря усилиям АНЭК удалось внедрить практику по обсуждению проекта типового договора за несколько месяцев до начала фрахтового года.



***Рис. 1.2. Диаграмма прецедентов «Заключение договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита)»***

<sup>1</sup> Утверждены Приказом Министра транспорта и коммуникаций РК № 296-І от 28 июля 2004 года

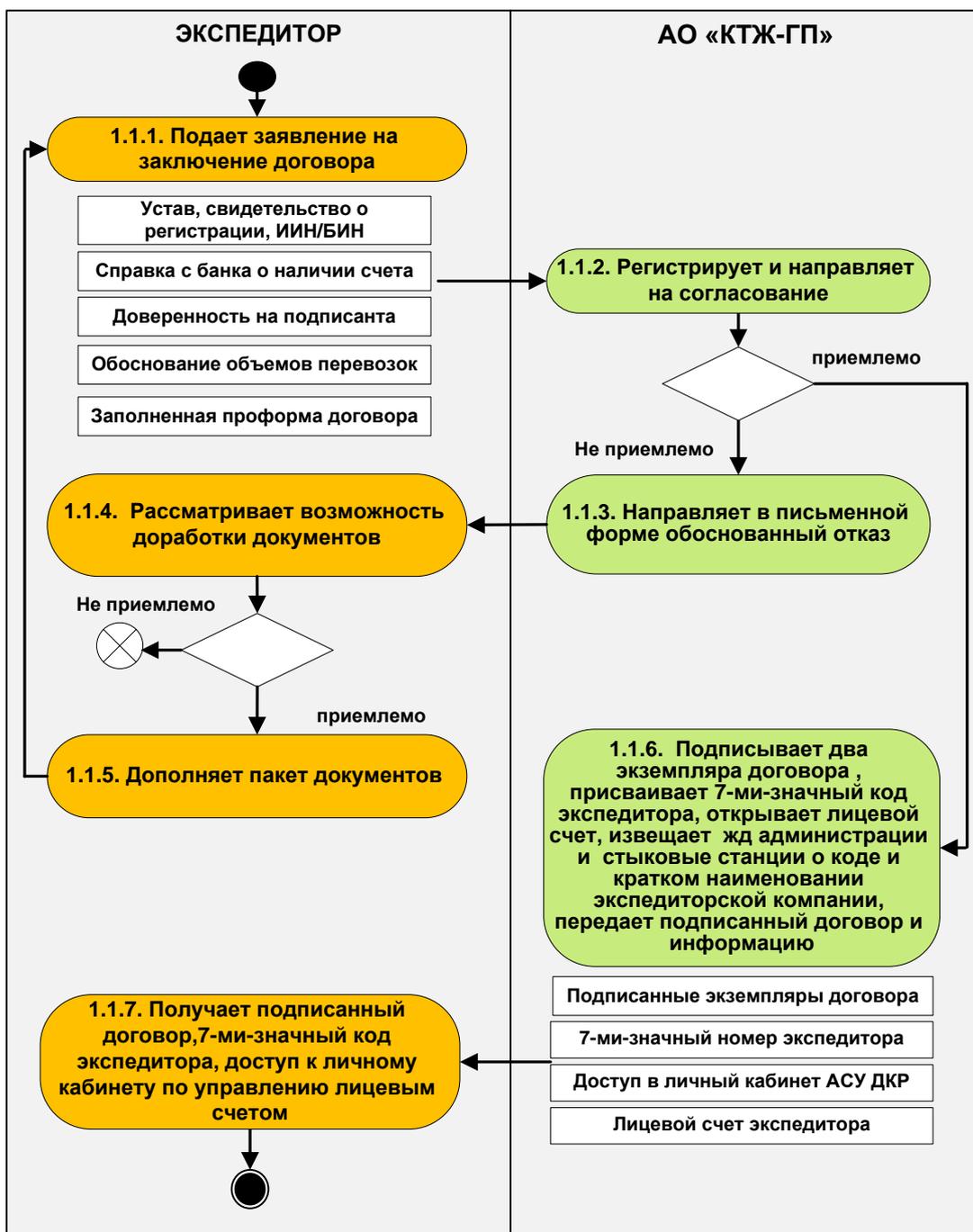


Рисунок 1.3. Диаграмма действий бизнес-процесса: «Заключение договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита)»

Паспорт бизнес процесса 1.1. «Заключение договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита)»

Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс	1. Договор с АО «КТЖ – ГП»
Название бизнес процесса	1. Заключение договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита)
Связанные правила и положения	<ul style="list-style-type: none"> <li>Закон РК «О железнодорожном транспорте»</li> <li>Приказ Министра транспорта и коммуникаций РК «Об утверждении Правил предоставления услуг экспедитора»</li> </ul>

<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор</li> <li>▪ АО «КТЖ – Грузовые перевозки»</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор имеет необходимые документы для заключения договора</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>1.1.1. Экспедитор направляет в АО «КТЖ – ГП» заявление на заключение договора с приложением следующих документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ документы по списку 1 или списку 2;</li> <li>▪ справка с банка о наличии счета;</li> <li>▪ доверенность на подписанта;</li> <li>▪ обоснование прогнозных объемов перевозок;</li> <li>▪ скачивает проформу договора, заполняет ее и подписывает со своей стороны.</li> </ul> <p>1.1.2. АО «КТЖ – ГП» регистрирует заявку, направляет документы на рассмотрение и согласования внутри своих подразделений;</p> <p>1.1.3. Если представленные документы неприемлемы, направляет экспедитору обоснованный отказ;</p> <p>1.1.4. Экспедитор рассматривает возможность доработки пакета документов, если нет такой возможности, процесс прекращается,</p> <p>1.1.5. Если экспедитор может дополнить пакет документов, то направляет заявку снова.</p> <p>1.1.6. Если после рассмотрения документов АО «КТЖ – ГП» принимает решение о возможности заключения договора, то уведомляет экспедитора о положительном решении (обычно по электронной почте) подписывает два экземпляра договора, а также;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ присваивает 7-ми-значный код экспедитора,</li> <li>▪ в своем расчетном центре открывает единый лицевой счет экспедитора (ЕЛС),</li> <li>▪ в системе АСУ ДКР открывает личный кабинет данного экспедитора (сообщает логин и пароль), в котором экспедитор видит информацию о списанных суммах за отправки (информация обновляется ежедневно);</li> <li>▪ извещает железнодорожные администрации других стран, и стыковые станции о коде и кратком наименовании экспедиторской компании</li> </ul> <p>1.1.7. Экспедитор получает подписанный договор, 7-ми-значный код экспедитора, доступ к личному кабинету и своему лицевому счету</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	Подписанный договор об организации перевозок, 7-ми-значный код экспедитора, доступ в личный кабинет в системе АСУ ДКР
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	10-15 дней (10 дней принимает решение АО «КТЖ – ГП»)

При заключении договора об организации перевозок требуется предоставление обоснования о объеме предстоящих перевозок. Такое обоснование весьма субъективным, так как даже грузоотправители в условиях рынка не могут с точностью предсказать их объемы перевозок на предстоящий год. Если экспедиторы, давно работающие на рынке и имеющие постоянных клиентов, с той или иной вероятностью могут определить прогнозные объемы перевозок, то начинающим экспедиторам предоставить более-менее достоверный прогноз предоставить сложно (или ими предоставляется фикция). Сегодня для проверки достоверности представленного экспедиторами прогноза нет никаких инструментов.

В то же время, связи с тем, что перевозчик не имеет значительных рисков по неуплате провозных платежей при осуществлении экспортной перевозки, так как перевозка должна быть оплачена до ее начала, требование каких-либо дополнительных обоснований, не вполне оправдано. Необходимо либо исключить требования по предоставлению обоснования о прогнозных объемах перевозок (а его по факту нет ни в одном из нормативных документов), либо определить четкие критерии алгоритм к его разработке, а также внести требование о его предоставлении в соответствующие нормативные документы.

Проформа договор об организации перевозок размещен на сайте АО «НК «КТЖ», где экспедиторы их могут скачать, заполнить графы о реквизитах и предоставить заполненную и подписанную со своей стороны проформу договора вместе с заявлением. В случае положительного АО «КТЖ – ГП» может подписать уже заполненную (единую для всех) проформу договора.

### 6.1.3. Область процесса 2.: «Перевозка»

Область процесса «Перевозка» включает пяти бизнес-процессов (рис.1.1). Эти основные процессы связаны с заключением договора экспедирования и выполнением указанных в нем услуг в соответствии с нормативными требованиями и требованиями договоров, заключенных между участниками процессов.

Если в соответствии с договором транспортной экспедитор должен оказать большее количество услуг (не только те, что определены рамками настоящего исследования), то бизнес процессов может быть больше.

#### *Бизнес-процесс 2.1: Заключение договора экспедирования*

В бизнес процессе участвуют только два участника (рис. 1.4.): грузоотправитель и экспедитор.

На рисунке 1.5. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 2.1. «Заключение договора экспедирования». Бизнес процесс состоит из 16 действий.

В настоящее время заключение договора транспортной экспедиции регулируется:

- Гражданским кодексом РК (Особенная часть, Глава 35);
- при выполнении экспедиторских услуг с участием железнодорожного, Правила предоставления услуг экспедитора<sup>1</sup> (на железнодорожном транспорте).



**Рис. 1.4. Диаграмма прецедентов «Заключение договора экспедирования»**

<sup>1</sup> Утверждены Приказом Министра транспорта и коммуникаций РК № 296-І от 28 июля 2004 года

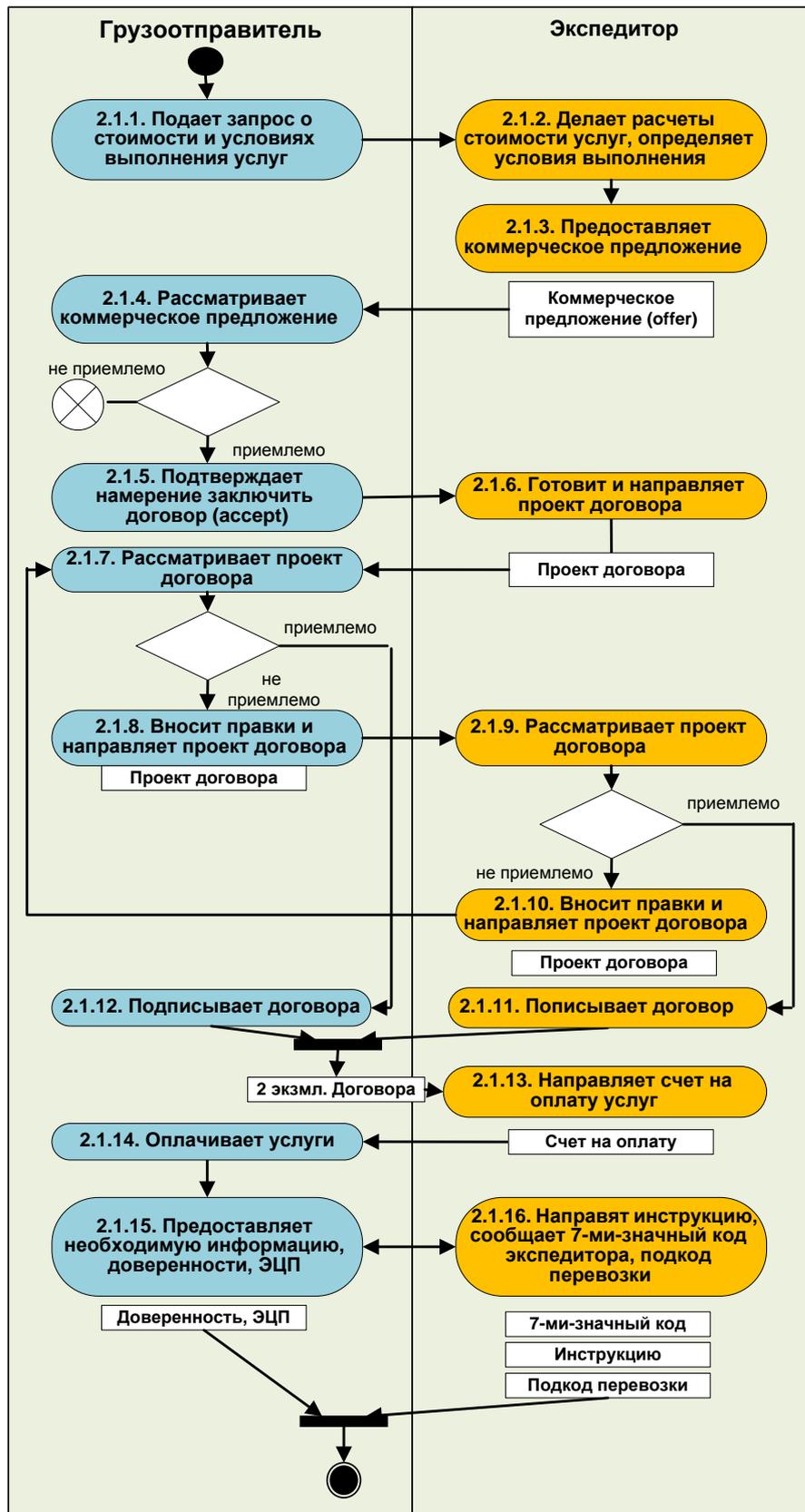


Рисунок 1.5. Диаграмма действий бизнес-процесса 2.1.: «Заключение договора экспедирования (экспорт)»

Как отмечалось ранее, основной причиной возникновения проблем при выполнении экспедиторских услуг являются:

- недостатки законодательного регулирования взаимодействия участников перевозочного процесса с экспедиторами в условиях продолжающихся процессов рыночного реформирования железнодорожной отрасли;
- непредсказуемое внесение изменений в требования, договора и правила взаимодействия с экспедиторами (и грузоотправителями) компаниями, участвующих в перевозочном процессе и занимающих монопольное положение;
- проблемы общеэкономического характера, такие как, резкое изменение курса валют (девальвация), которые в экспедиторской деятельности могут привести к значительным негативным последствиям, так как экспедитор в короткий срок перевозки осуществляет платежи с одной стороны в иностранной валюте, с другой, с клиентами, являющимися резидентами Казахстана – в национальной валюте<sup>89</sup>.

Все это приводит к тому, что экспедитор несет расходы, а корреспондировать их своим клиентам не может, так как для этого не имеется достаточных законодательных оснований.

В то же время, в отличие от стран, где принят закон об экспедировании, и установлен предел ответственности экспедитора установлен в соответствии с международными нормами, в казахстанском законодательстве таких ограничение не установлено. Так например, в российском законодательстве установлено (Глава 3. Закона РФ «О транспортно-экспедиционной деятельности»<sup>90</sup> сказано: *«При оказании экспедиционных услуг, связанных с перевозками грузов в международном сообщении, и использовании при этом соответствующих экспедиторских документов предел ответственности экспедитора за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции, не может превышать 666,67 расчетной единицы (СДР<sup>91</sup>)».*

Все выше перечисленные факты делают экспедиторский бизнес непредсказуемым и высоко-рискованным. Поэтому в договор экспедирования экспедиторские компании стремятся включать все возможные риски.

В соответствии с требованием ГК РК, договор транспортной экспедиции должен быть заключен в письменной форме.

### ***Бизнес-процесс 2.2: Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку***

В бизнес процессе «Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку» участвуют четыре участника (рис. 1.6.): грузоотправитель, экспедитор, владелец вагона и перевозчик (АО «КТЖ-ГП).

На рисунке 1.7. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 2.2. «Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку». Бизнес процесс состоит из 19 действий.

<sup>89</sup> Закон РК «О валютном регулировании и валютном контроле» № 167-VI ЗПК № 57 от 13.06.2005 г.

<sup>90</sup> [http://www.far-aerf.ru/for\\_MP/russkie/teo/federal\\_zakon\\_o\\_ted.htm](http://www.far-aerf.ru/for_MP/russkie/teo/federal_zakon_o_ted.htm)

<sup>91</sup> Специальные права заимствования (СПЗ или СДР от англ. *Special Drawing Rights, SDR, SDRs*) — искусственное резервное и платёжное средство, эмитируемое Международным валютным фондом, имеет только безналичную форму в виде записей на банковских счетах.

Ранее, в рамках настоящего исследования определено, что:

- перевозка осуществляется в вагонах частной компании;
- заявка подается в дополнительный план перевозчика;
- экспедитор подает заявку через АСУ ДКР от имени грузоотправителя (для этого имеет доверенность от грузоотправителя на использование ЭЦП и использует его ЭЦП).

В соответствии с Правилами перевозок грузов (статья.2, §1. «Месячное планирование перевозок грузов») месячное планирование перевозок грузов в вагонах, контейнерах (основной план) осуществляется на основании месячных заявок по основному плану перевозок грузов, представляемых грузоотправителями перевозчику по формам ГУ-12 (для вагонов), ГУ-12К (для контейнеров). Заявка в международном сообщении (в данном случае в экспортном) подается в основной план перевозчик не позднее, чем за 14 календарных дней.

В перевозке может быть отказано в случаях предоставления недостаточной или неверной информации в ГУ-12, или не указан владелец вагона. В остальных случаях в соответствии с Законом РК «О железнодорожном транспорте» перевозчик не имеет права на отказ в перевозке. До конца месяца перед планируемой перевозкой перевозчик подтверждает включение перевозки в основной план.

Услуга «Подача заявки на перевозку» запрашивается грузоотправителям обычно только в случаях, когда экспедитор также выполняет услугу по обеспечению перевозки вагонами. Как самостоятельная услуга «Подача заявки на перевозку», в случае, когда экспедитор в качестве агента, для грузоотправителя не интересна, так как имея ЭЦП (для работы в системе АСУ ДКР), грузоотправитель может ее выполнить самостоятельно.



**Рис. 1.6. Диаграмма прецедентов «Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку»**

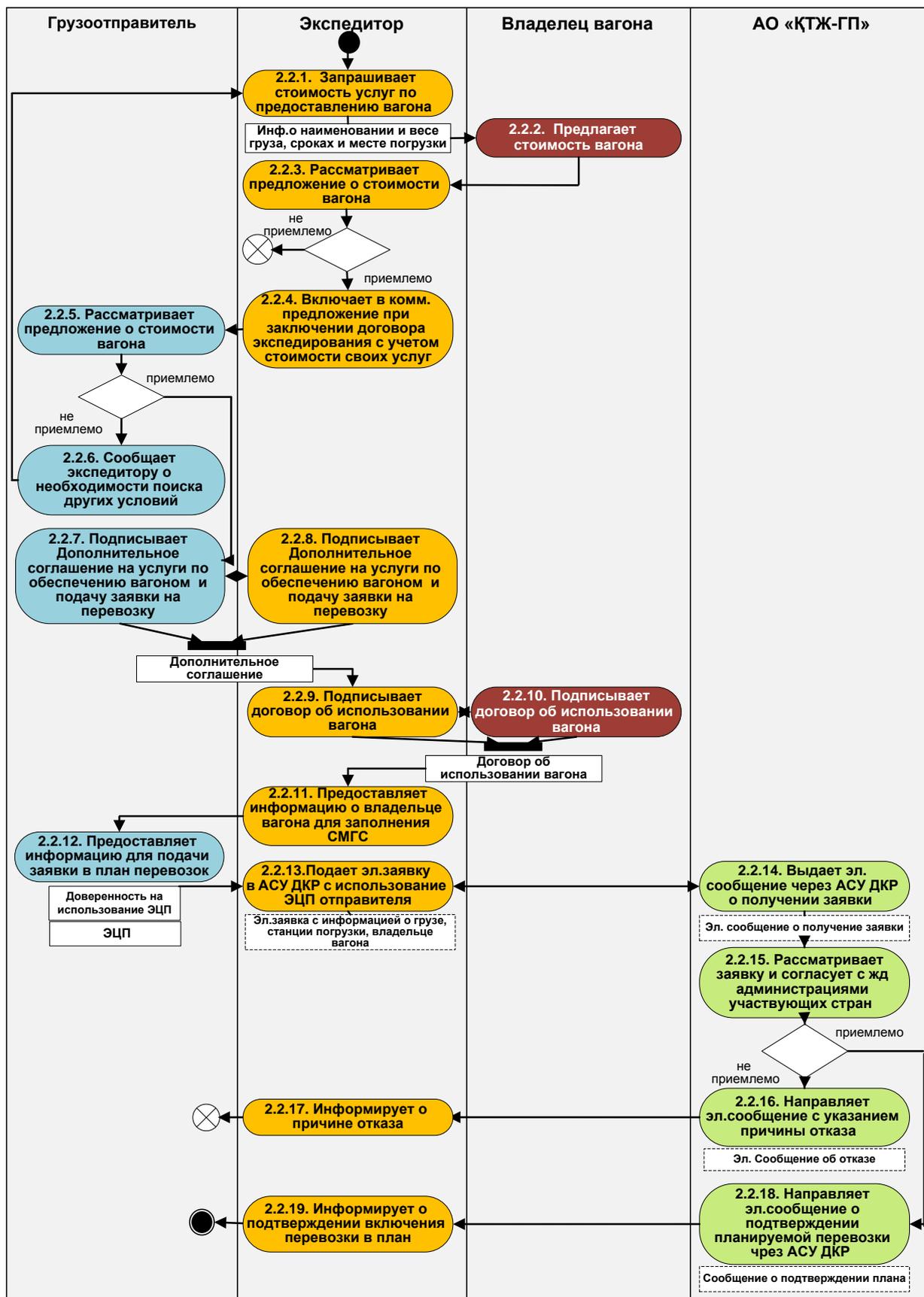


Рисунок 1.7. Диаграмма действий бизнес-процесса 2.2.: «Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку»

**Паспорт бизнес процесса 2.2. «Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку»**

<b>Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс</b>	<b>1. Перевозка</b>
<b>Название бизнес процесса</b>	<b>2.2: Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку</b>
<b>Связанные правила и положения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ СМГС</li> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> <li>▪ Правила предоставления услуг экспедитора</li> </ul>
<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Грузоотправитель</li> <li>▪ Экспедитор</li> <li>▪ Владелец вагонов</li> <li>▪ АО «ҚТЖ – ГП»</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор заключил договор об организации перевозок</li> <li>▪ Грузоотправитель и экспедитор заключили договор экспедирования</li> <li>▪ Грузоотправитель имеет ЭЦП грузоотправителя для работы в АСУ ДКР</li> <li>▪ Владелец вагонов имеет вагон для выполнения перевозки грузоотправителя;</li> <li>▪ Грузоотправитель имеет соглашение об использовании подъездных путей;</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>2.2.1. Экспедитор предоставляет владельцу вагона информацию о перевозке (наименование груза, вес, груза, маршрут, вид требуемого вагона, сроки погрузки) и запрашивает у владельца вагона предложение о стоимости предоставления вагона для данной перевозки;</p> <p>2.2.2. Владелец вагона представляет ценовое предложение о стоимости предоставления вагона для данной перевозки;</p> <p>2.2.3. Экспедитор рассматривает ценовое предложение, если ценовое предложение не приемлема, начинает поиск другого владельца вагона;</p> <p>2.2.4. Если предложенная стоимость предоставления вагона приемлема для экспедитора, включает эту стоимость в коммерческое предложение для грузоотправителя с учетом стоимости возврата порожнего вагон (бизнес процесс 2.5.) и стоимости своих услуг;</p> <p>2.2.5. Грузоотправитель рассматривает представленное экспедитором коммерческое предложение на комплексные услуги, в том числе по предоставлению вагона для перевозки;</p> <p>2.2.6. Если представленное ценовое предложение не приемлемо для грузоотправителя, сообщает экспедитору о необходимости поиска другого поставщика вагонов;</p> <p>2.2.7-2.2.8. Если представленное ценовое предложение приемлемо для грузоотправителя, заключает дополнительное соглашение к договору экспедирования с Экспедитор принимает заявку подписывает дополнительное соглашение к договору экспедирования на выполнение услуг по обеспечению вагонами и подачи заявки на перевозку в план перевозчика;</p> <p>2.2.9-2.2.10. Экспедитор и владелец вагона подписывают договор об использовании вагона, на основании которого в дальнейшем производит оплаты</p> <p>2.2.11. Экспедитор предоставляет грузоотправителю информацию о владельце вагона для заполнения СМГС</p> <p>2.2.12. Грузоотправитель предоставляет экспедитору информацию для</p>

	<p>подачи заявки, оформляет доверенность на экспедитора на использование его ЭЦП и передает экспедитору само ЭЦП;</p> <p>2.2.13. Экспедитор подает онлайн электронную заявку на перевозку в АСУ ДКР с использованием ЭЦП грузоотправителя, где указывает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Наименование груза;</li> <li>▪ Вес груза;</li> <li>▪ Станцию погрузки;</li> <li>▪ Станцию выгрузки;</li> <li>▪ Время погрузки.</li> <li>▪ Владельца вагона.</li> <li>▪ Другую требуемую информацию</li> </ul> <p>2.2.14. АО «КТЖ – ГП» через АСУ ДКР принимает заявку, АСУ ДКР выдает электронное сообщение о получении заявки;</p> <p>2.2.15. АО «КТЖ – ГП» рассматривает заявку и согласует с железнодорожными администрациями участвующих стран</p> <p>2.2.16. Если имеются основания для отказа в перевозке АО «КТЖ – ГП» направляет через систему АСУ ДКР электронное сообщение с указанием причины отказа;</p> <p>2.2.17. Экспедитор информирует Грузоотправителя о причине отказа;</p> <p>2.2.18. Если заявка подана без нарушений, АО «КТЖ – ГП» направляет через систему АСУ ДКР электронное сообщение о подтверждении планируемой перевозки</p> <p>2.2.19. Экспедитор информирует Грузоотправителя о подтверждении включения перевозки в план</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Перевозчик вносит заявку в дополнительный план перевозки</li> <li>▪ Грузоотправитель получает подтверждение перевозки в нужную дату</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	<p>Плановая заявка рассматривается 10 дней</p> <p>Заявка в дополнительный план подается за 5 дней до начала перевозки, АО «КТЖ – ГП» согласуют ее через сутки</p>

В отличие от плановой экономики, в условиях рыночной экономики производители ориентированы на гибкое удовлетворение рынка, кроме того производство товаров и услуг осуществляет большое количество мелких и средних предприятий, не имеющих большие регулярные объемы перевозок, поэтому сегодня производителям (а также экспортерам и импортёрам) крайне сложно осуществлять долгосрочное планирование перевозок. В то же время, если перевозка не регулярная (разовая), найти вагон для нее довольно сложно. Именно в таком случае грузоотправитель заинтересован в услугах экспедитора по подаче заявки на перевозку, при этом заявка как правило подается не в основной план, а в дополнительный (не позднее чем за 5 дней до начала перевозки). Услуга по подаче заявки в дополнительный план оплачивается грузоотправителем (или экспедитор от его лица) согласно Тарифному руководству (прейскуранту) (Часть 3).

Если грузоотправитель (или экспедитор) подает заявку в основной план и не выполняет ее, то должен уплатить штраф, что так же является причиной краткосрочного планирования перевозки. Подача заявки в основной и дополнительный план осуществляется по единым принципам и алгоритму.

В качестве заявки грузоотправителя, которую он направляет экспедитору для выполнения услуг «Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку» может быть оформлено, как приложение к основному договору экспедирования, так и дополнительным соглашением к нему. В соответствии с принятой практикой, для ускорения процесса подписания дополнительных соглашений осуществляться в виде сканированного документа, с дальнейшим предоставлением оригинала документов.

В настоящее время функция подача заявки перевозчику автоматизирована, заявка подается через АСУ ДКР с использованием ЭЦП грузоотправителя, поэтому для выполнения этой услуги грузоотправитель должен оформить доверенность на экспедитора на право использовать его ЭЦП и передать само ЭЦП.

Учитывая, что сегодня все вагоны частные, при подаче заявки также требуется предоставить соглашение о предоставлении вагона.

### **Бизнес-процесс 2.3: Оплата перевозки по территории других стран**

В бизнес процессе «Оплата перевозки по территории других стран» (рис. 1.8.) участвуют четыре участника: грузоотправитель, экспедитор и экспедитор другой страны.

На рисунке 1.9. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 2.3. «Оплата перевозки по территории других стран». Бизнес процесс состоит из 12 действий.

Ранее, в рамках настоящего исследования определено, что рассматривается экспортная перевозка в третью страну (не соседнюю), поэтому требуется участие экспедитора транзитной страны для оплаты перевозки. В стране назначения оплату может произвести грузополучатель. В случае если перевозка осуществляется транзитом по территории нескольких стран, в каждой из них оплату должен производить экспедитор этой страны. Заключение партнерских договоров с экспедиторами этих стран должно быть выполнено до оформления перевозочных документов, так как в них должна содержаться информация об экспедиторах, которые будут производить оплату. Данный бизнес-процесс выполняется параллельно с бизнес-процессом 2.2.



**Рис. 1.8. Диаграмма прецедентов «Оплата перевозки по территории других стран»**

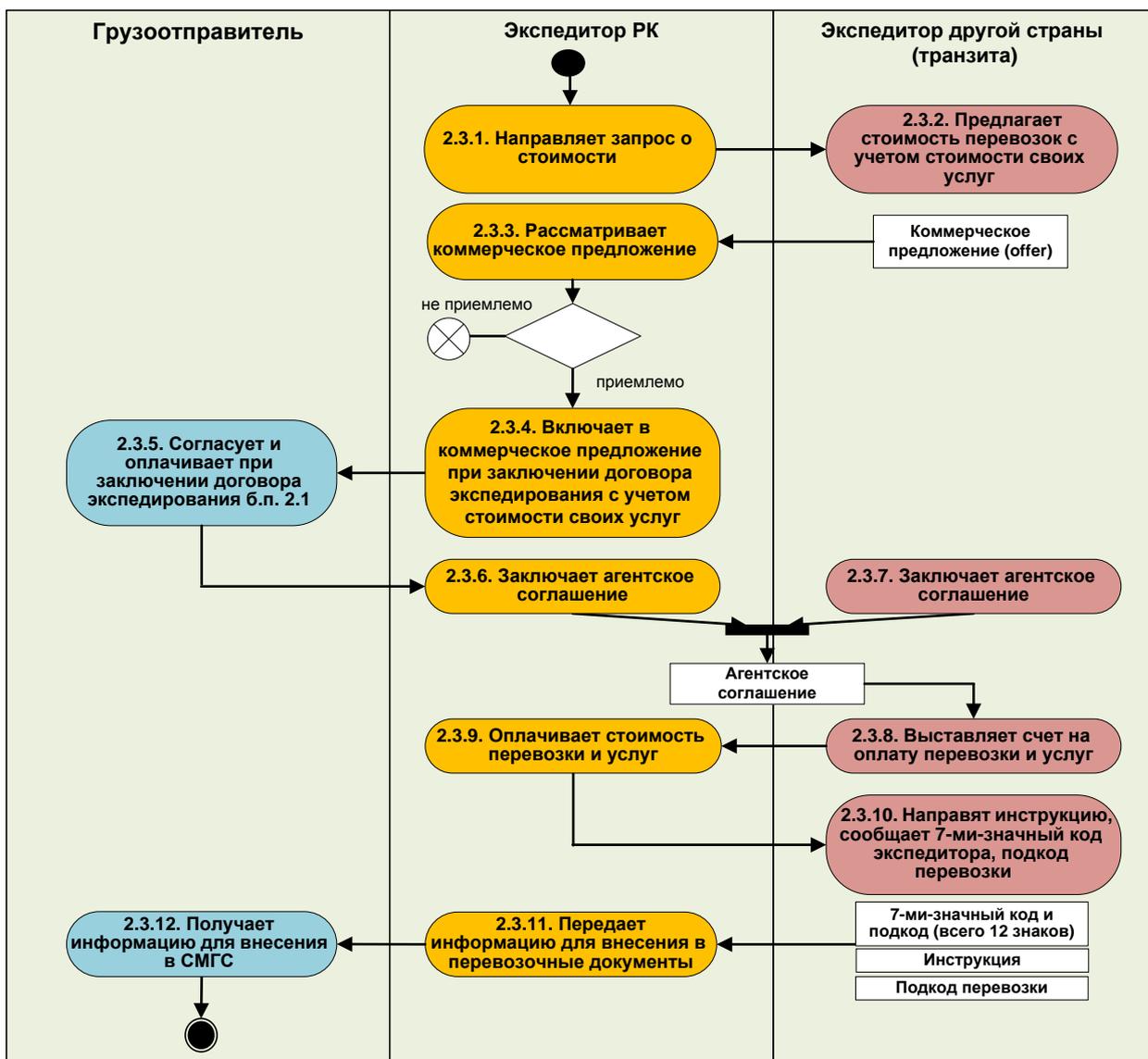


Рисунок 1.9. Диаграмма действий бизнес-процесса 2.3.: «Оплата перевозки по территории других стран»

Паспорт бизнес-процесса 2.3. «Оплата перевозки по территории других стран»

Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс	1. Перевозка
Название бизнес процесса	2.3: Оплата перевозки по территории других стран
Связанные правила и положения	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> <li>▪ СМГС</li> </ul>
Участники	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Грузоотправитель</li> <li>▪ Экспедитор РК</li> <li>▪ Экспедитор другой страны</li> </ul>
Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор другой страны имеет договор с национальным перевозчиком этой страны на право осуществлять оплату за транзит</li> </ul>
Процедуры и связанные с ними документальные требования для	2.3.1. Экспедитор РК запрашивает у экспедитора другой страны стоимость транзитной перевозки по территории его страны (как

завершения процесса	<p>правило экспедиторы имеют между собой длительные соглашения и продают подкоды сразу на несколько перевозок, экспедитор РК сам может рассчитать стоимость перевозки с учетом комиссионных экспедитора-партнера в другой страны). Шаги 2.3.1. и 2.3.2. выполняется, при покупке новой группы подкодов;</p> <p>2.3.2. Экспедитор другой страны направляет экспедитору РК ценовое предложение;</p> <p>2.3.3. Экспедитор РК рассматривает предложение экспедитора другой страны;</p> <p>2.3.4. Если предложение приемлемо, экспедитор РК включает стоимость транзитной перевозки и услуг экспедитора другой страны в коммерческое предложение для грузоотправителя с учетом стоимости своих услуг;</p> <p>2.3.5. Грузоотправитель согласует предложенную стоимость при заключении договора экспедирования услуг на комплекс услуг по организации перевозки в целом и оплачивает в соответствии с бизнес процессом 2.1.</p> <p>2.3.6-2.3.7 Экспедитор РК заключает с экспедитором другой страны агентский договор;</p> <p>2.3.8. Экспедитор другой страны выставляет счет на оплату перевозки и своих услуг экспедитору РК;</p> <p>2.3.9. Экспедитор РК оплачивает транзитную перевозку и услуги экспедитора другой страны</p> <p>2.3.10. Экспедитор другой страны направляет Экспедитору РК инструкцию по заполнению 3 и 23 графе СМГС, 7-ми-значный код и подкод перевозки, а также информирует о необходимых товаросопроводительных документах и сертификатах, требуемых для беспрепятственного пересечения границы;</p> <p>2.3.11. Экспедитор РК предоставляет грузоотправителю информацию необходимую для внесения в перевозочные документы;</p> <p>2.3.12. Грузоотправитель получает информацию для заполнения СМГС и подготовку сопроводительных документов.</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Грузоотправитель получает информацию для внесения в перевозочные документы по оплате перевозки по территории транзитной страны</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	2-5 дня

### ***Бизнес-процесс 2.4: Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов***

В бизнес процессе «Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов» участвуют четыре участника (рис. 1.10.): перевозчик (АО «КТЖ – ГП»), грузоотправитель, таможенные органы и экспедитор.

На рисунке 1.11. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 2.4. «Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов». Бизнес процесс состоит из 16 действий. На самом деле в данный бизнес процесс гораздо более сложный и запутанный, очевидно, что в его выполнении задействовано гораздо больше количество игроков и выполняемых ими действий. Так, например, выполнение шага 2.4.13. предполагает участие различных участников:

- Если выявлены неисправности вагона, то грузоотправитель (или экспедитор от его имени) должен обратиться к владельцу вагона, возможно, вагон потребуется отправить на ремонт.
- Если выявлены недостатки в размещении груза, то потребуется его перегруз и т.д.

Отобразить на одной диаграмме все возможных вариантов устранения выявляемых недостатков, а также всех взаимодействующих в этом шаге участников и их действий не представляется возможным. В то же время разделение данного бизнес процесса на самостоятельные бизнес процессы не целесообразно, так как все включенные в него действия взаимосвязаны.

Сроки выполнения погрузки зависят от технических регламентов работы станции и технической карты работы подъездного пути, которые для каждой станции отличаются.

Ранее, в рамках настоящего исследования определено, что груз экспортируется не в страны ЕАЭС, поэтому требуется таможенное оформление товара. При выполнении этого действия также возможны различные варианты, например, в некоторых случаях представитель таможенных органов может присутствовать лично при погрузке груза.

Из опроса экспедиторов выявлено, что при выполнении этого бизнес-процесса возникает наибольшее количество проблем, связанных с задержкой подачи вагона под погрузку и с уборкой вагона после погрузки. Как отмечалось ранее, причиной задержки выполнения этих операций может быть отсутствие локомотива у перевозчика, однако штрафы за простые вагоны на станционных путях возлагают на грузоотправителя. Кроме того, зачастую порожний вагон при отправке на станцию погрузки перевозчик принимает в исправном состоянии, а на станции погрузки или после погрузки груза в него, выявляется техническая неисправность вагона. В это ситуации не ясно по чьей вине произошла поломка, так как проверить техническую исправность вагона, поданного под погрузку, грузоотправитель не может. Доказать, что вагон поступил под погрузку в неисправном состоянии грузоотправитель не имеет возможности, и, соответственно, несет расходы.



**Рис. 1.10. Диаграмма прецедентов «Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов»**

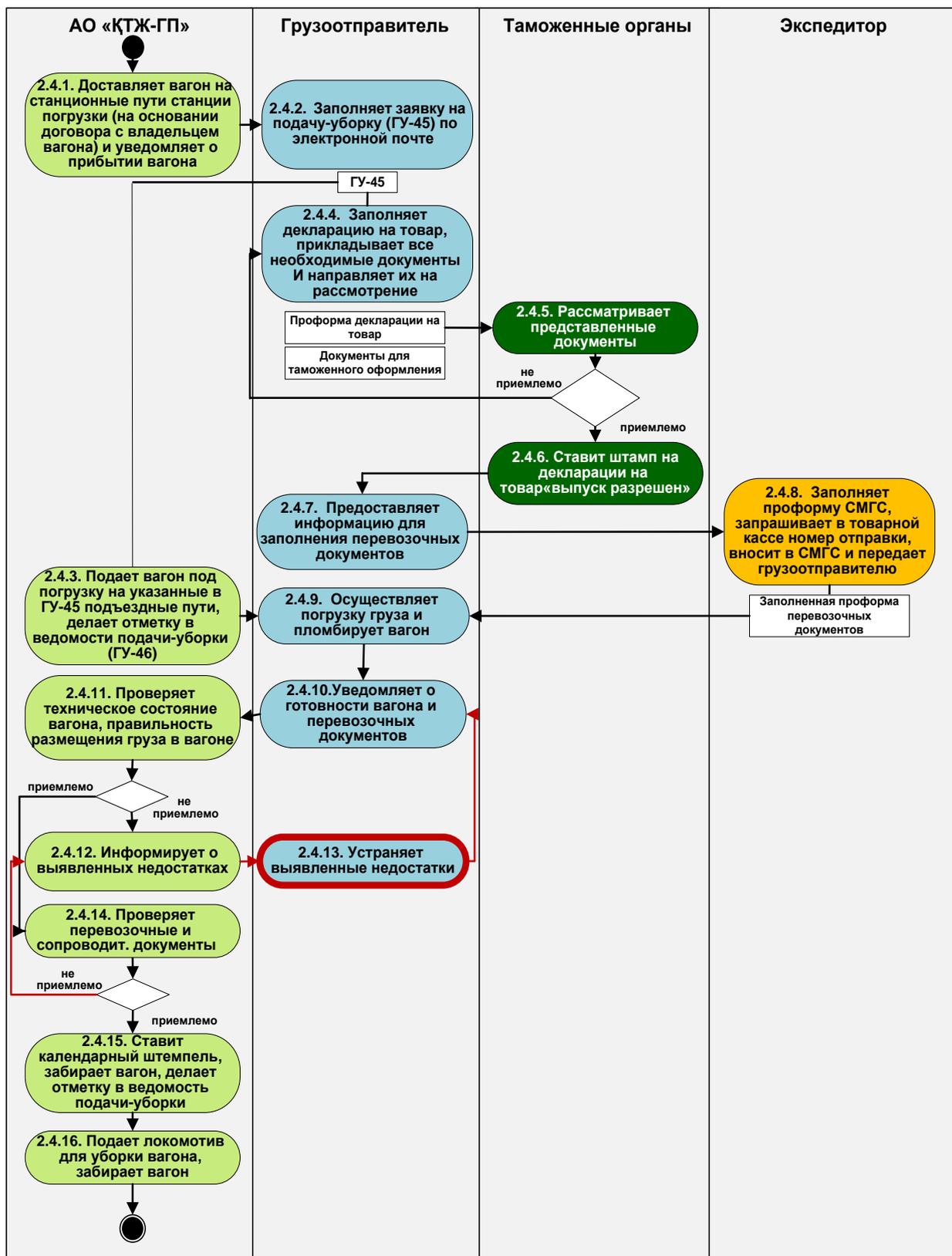


Рисунок 1.11. Диаграмма действий бизнес-процесса 2.4.: «Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов»

**Паспорт бизнес-процесса 2.4. «Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов»**

<b>Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс</b>	<b>1. Перевозка</b>
<b>Название бизнес процесса</b>	<b>2.4: подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов</b>
<b>Связанные правила и положения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> <li>▪ СМГС</li> </ul>
<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ АО «КТЖ – ГП»</li> <li>▪ Грузоотправитель</li> <li>▪ Таможенные органы</li> <li>▪ Экспедитор</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Грузоотправитель (или экспедитор на основании его доверенности) подал заявку на перевозку</li> <li>▪ Грузоотправитель заключил договор с владельцем подъездного пути</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>2.4.1. АО «КТЖ – ГП» доставляет вагон на станционные пути станции погрузки (на основании договора с владельцем вагона) и уведомляет о прибытии вагона</p> <p>2.4.2. Грузоотправитель заполняет заявку на подачу-уборку вагона (ГУ-45), с указанием подъездных путей</p> <p>2.4.3. АО «КТЖ – ГП» доставляет вагон под погрузку на указанные в ГУ-45 подъездные пути, информирует грузоотправителя о подаче вагона, делает отметку в ведомости подачи-уборки (ГУ-46)</p> <p>2.4.4. Грузоотправитель заполняет декларацию на товар, прикладывает все необходимые документы и направляет их на рассмотрение в таможенные органы</p> <p>2.4.5. Таможенные органы рассматривают представленные документы, если выявлены нарушения в их заполнении или представлены не все требуемые документы, возвращает их Грузоотправителю</p> <p>2.4.6. Если декларация на товар заполнена верно, представлены все необходимые документы, проставляет на декларации штамп «выпуск разрешен» и возвращает их грузоотправителю</p> <p>2.4.7. Грузоотправитель предоставляет информацию экспедитору для заполнения перевозочных документов</p> <p>2.4.8. Экспедитор заполняет проформу СМГС, запрашивает в товарной кассе номер отправки, вносит его в СМГС и передает заполненные перевозочные документы грузоотправителю</p> <p>2.4.9. Грузоотправитель осуществляет погрузку груза и пломбирует вагон</p> <p>2.4.10. Грузоотправитель уведомляет приемосдатчика (АО «КТЖ – ГП») о готовности вагона к перевозке (уборке)</p> <p>2.4.11. Приемосдатчик (АО «КТЖ – ГП») проверяет техническое состояние вагона, правильность размещения груза в вагоне;</p> <p>2.4.12. Если выявлены недостатки, информирует об этом грузоотправителя</p> <p>2.4.13. Грузоотправитель (самостоятельно или совместно с экспедитором) предпринимает меры по устранению выявленных нарушений</p> <p>2.4.14. Приемосдатчик (АО «КТЖ – ГП») проверяет правильность заполнения перевозочных документов, наличие всех необходимых сопроводительных документов, если выявлены недостатки, то информирует об этом грузоотправителя, который устраняет недостатки (шаг 2.13)</p> <p>2.4.15. Если приемосдатчик не выявил никаких нарушений, он принимает груз к перевозке, проставляет календарный штампель в</p>

	<p>перевозочных документах, делает отметку в ведомости подачи-уборки</p> <p>2.4.16. АО «КТЖ – ГП» подает локомотив для уборки вагона и забирает вагон</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Грузоотправитель отправляет груз</li> <li>▪ Грузоотправитель имеет 3 лист СМГС, подтверждающего отправку груза</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	1-2 дня (в зависимости от технических регламентов работы станции и подъездного пути, которые для каждой станции различны)

### **Бизнес-процесс 2.5: Возврат порожнего вагона**

В бизнес процессе «Возврат порожнего вагона» (рис. 1.12.) участвует три участника: владелец вагона, экспедитор, экспедитор другой страны.

На рисунке 1.13. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 2.5. «Возврат порожнего вагона». Бизнес процесс состоит из 12 действий. Так как в настоящее время все вагоны частные, вагоны после выполнения перевозки должны быть возвращены их владельцу. Данный бизнес-процесс может выполняться не только экспедитором, но и самим владельцем вагонов, который имеет партнерские отношения с экспедиторами в стране, куда был отправлен вагон с грузом, либо иметь там свое представительство. Так же выполнение этой операции может быть организовано через грузополучателя и т.д.



**Рис. 1.12. Диаграмма прецедентов «Возврат порожнего вагона»**

Казахстанские экспедиторы организуют доставку порожних вагонов не только из других стран, но и также из Казахстана в другие страны, если груз доставлялся вагоном, принадлежности другой страны. Если порожний вагон вывозится с территории Казахстана, экспедитор должен зарегистрироваться в АСУ ДКР, получить код грузоотправителя, и оформить перевозку порожнего вагона СМГС. По такому же принципу оформляется возврат порожнего вагона из другой страны в Казахстан, в котором экспортировался груз.

### **Паспорт бизнес-процесса 2.5. «Возврат порожнего вагона»**

<b>Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс</b>	<b>1. Перевозка</b>
<b>Название бизнес процесса</b>	<b>2.5: Возврат порожнего вагона</b>
<b>Связанные правила и положения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ СМГС</li> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> </ul>
<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Владелец вагона</li> <li>▪ Экспедитор РК</li> <li>▪ Экспедитор другой страны,</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Владелец вагона и экспедитор имеют договор о предоставлении вагона</li> <li>▪ Экспедитор РК имеет агентское соглашение с экспедитором другой</li> </ul>

	<p>страны на осуществление возврата порожнего вагона</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор другой страны имеет договор с национальной железнодорожной компании своей страны и получил код грузоотправителя</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>2.5.1-2.5.2. Экспедитор и владелец вагона включают в договор о предоставлении вагона требование о необходимости организовать силами экспедитора услугу доставку порожнего вагона. Это может быть включено в основной договор, оформлено в качестве приложения к нему или оформлено дополнительным соглашением.</p> <p>2.5.3. Экспедитор РК запрашивает экспедитора другой страны (партнера) стоимость услуг по организации возврата порожнего вагона</p> <p>2.5.4. Экспедитор другой страны прилагает стоимость услуг по организации перевозок порожнего вагона, включая стоимость самой перевозки)</p> <p>2.5.5. Экспедитор РК рассматривает представленное предложение, если он не приемлемо, ищет другие приемлемые предложения</p> <p>2.5.6 -2.5.7. Если предложение, представленное экспедитором другой страны приемлемо, экспедитор РК и экспедитор другой страны заключают договор об организации перевозки порожнего вагона</p> <p>2.5.8. Экспедитор РК включает стоимость услуг по возврату порожнего вагона, в комплексное коммерческое предложение для грузоотправителя, дает инструкцию грузоотправителю по заполнению 25 гр. СМГС</p> <p>2.5.9. Экспедитор другой страны выставляет счет Экспедитору РК на оплату услуг по перевозки порожнего вагона, включая стоимость своих услуг по организации его перевозки</p> <p>2.5.10. Экспедитор другой страны подает заявку в национальную железнодорожную компанию своей страны на перевозку порожнего вагона и оформляет перевозочные документы на перевозку</p> <p>2.5.11. Экспедитор другой страны оплачивает перевозку порожнего вагона и отправляет порожний вагон на место назначений</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК организовал доставку порожнего вагона и его возврат владельцу</li> <li>▪ Владелец вагона получил порожний вагон.</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	<p>Заключение договоров и оплата 5-10 дней. Сроки возврата порожнего вагона зависят от расстояния маршрута доставки.</p>

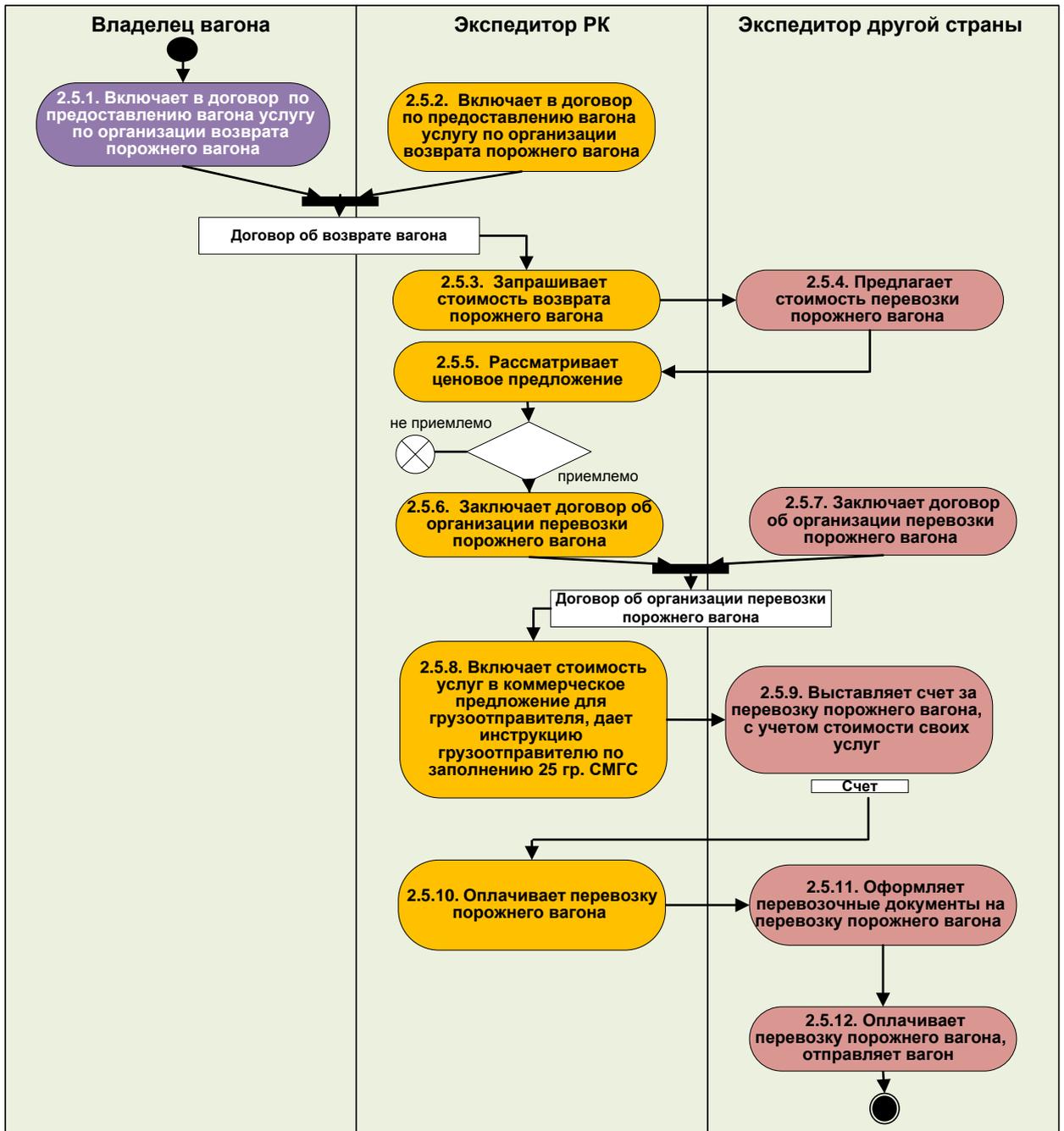


Рисунок 1.13. Диаграмма действий бизнес-процесса 2.5.: «Возврат порожнего вагона»

#### 6.1.4. Область процесса 3: «Оплата»

Область процесса «Оплата» включает только один бизнес-процесс: 3.1. «Оплата перевозки».

#### Бизнес-процесс 3.1: Оплата перевозки

В бизнес процессе «Оплата перевозки» (рис. 1.14.), при учете того, что грузоотправитель оплатил за все услуги в комплексе экспедитору, участвуют: экспедитор, банк экспедитора, банк перевозчика и перевозчик.

Для осуществления оплаты за перевозку экспедитор должен иметь договор АО «ҚТЖ – ГП» на организацию перевозок грузов в международном сообщении (за исключением транзита), ЕЛС, код экспедитора и доступ в личный кабинет в АСУ ДКР.

На рисунке 1.15. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 3.1. «Оплата перевозки». Бизнес процесс состоит из 9 действий. В конце месяца АО «ҚТЖ – ГП» и экспедитор проводят сверку по расчетам за месяц. Для этого АО «ҚТЖ – ГП» направляет выписку по всем совершенным оплатам, если экспедитор не согласен со списанием каких-либо денежных средств или не верным расчетам за перевозку, направляет АО «ҚТЖ – ГП» претензию с приложением всех необходимых документов.



Рис. 1.14. Диаграмма прецедентов «Оплата перевозки»

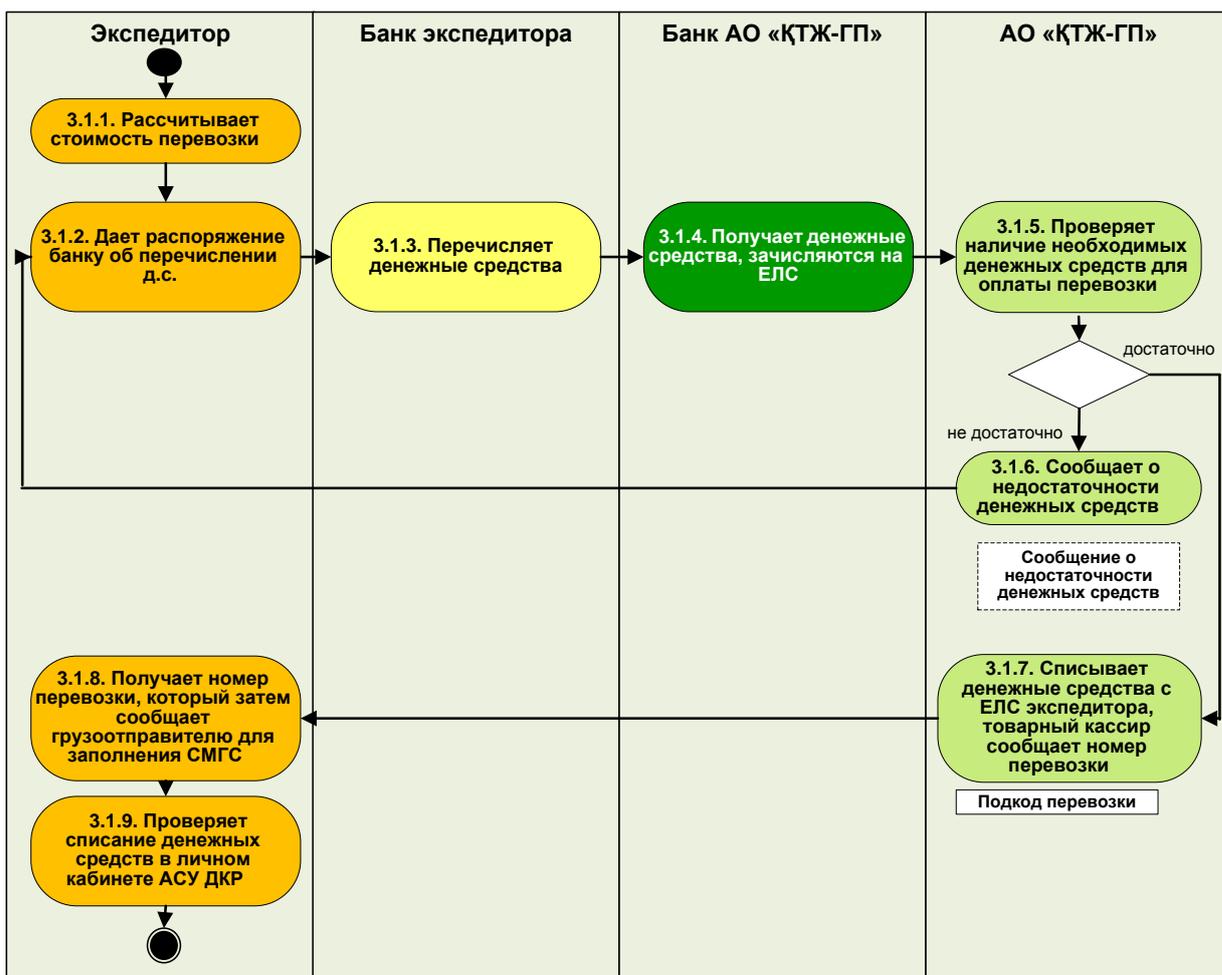


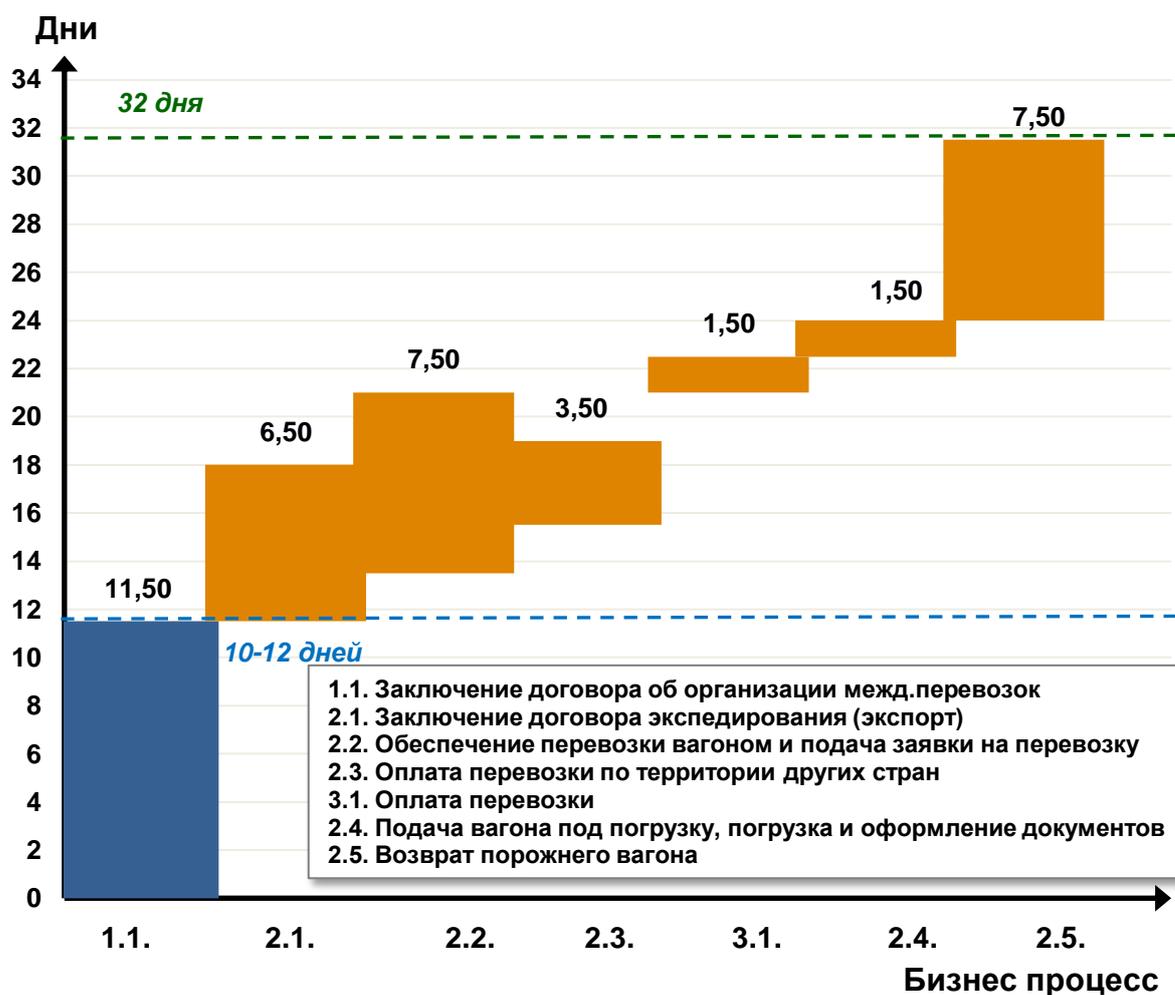
Рисунок 1.15. Диаграмма действий бизнес-процесса 3.1.: «Оплата перевозки»

**Паспорт бизнес-процесса 3.1. «Оплата за перевозку»**

<b>Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс</b>	<b>3. Оплата</b>
<b>Название бизнес процесса</b>	<b>3.1: Оплата перевозки</b>
<b>Связанные правила и положения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ СМГС</li> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> <li>▪ Правила предоставления услуг экспедитора</li> </ul>
<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК</li> <li>▪ Банк экспедитора</li> <li>▪ Банк АО «ҚТЖ – ГП»</li> <li>▪ АО «ҚТЖ – ГП»</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК заключил договор об организации перевозок груза в международном сообщении (за исключением транзита) с АО «ҚТЖ – ГП», имеет доступ в личный кабинет АСУ ДКР</li> <li>▪ Экспедитор получил оплату за перевозку от грузоотправителя при выполнении бизнес процесса 2.1.</li> <li>▪ Экспедитор заполнил проформу СМГС при выполнении бизнес процесса 2.4 в соответствии с информацией предоставленной грузоотправителем</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>3.1.1. Экспедитор рассчитывает стоимость перевозки с помощью программного обеспечения («Рэйлтариф», «ТМ карта» или используя АСУ ДКР);</p> <p>3.1.2. Экспедитор до прибытия груза на границу дает распоряжение своему банку о переводе денежных средств необходимые для оплаты перевозки на расчетный счет перевозчика (на основании договора об организации перевозок грузов с АО «ҚТЖ – ГП»</p> <p>3.1.3. Банк экспедитора переводит необходимую сумму в банк перевозчика.</p> <p>3.1.4. Банк перевозчика получает перечисленные денежные средства, денежная сумма зачисляется на ЕЛС экспедитора, информация отражается в личном кабинете экспедитора АСУ ДКР;</p> <p>3.1.5. АО «ҚТЖ – ГП» (товарный кассир) проверяет наличие необходимых денежных средств для оплаты перевозки;</p> <p>3.1.6. Если денежных средств не достаточно АО «ҚТЖ – ГП» информирует об этом экспедитора (по эл.почте, звонит и т.д.)</p> <p>3.1.7. Если денежных средств для оплаты перевозки достаточно, АО «ҚТЖ – ГП» (товарный кассир) списывает денежные средства с ЕЛС экспедитора и сообщает номер перевозки,</p> <p>3.1.8. Экспедитор получает номер перевозки, который сообщает грузоотправителю для заполнения при выполнении бизнес процесса 2.4.</p> <p>3.1.9. Экспедитор проверяет списание денежных средств в личном кабинете АСУ ДКР. Если не согласен со списанными суммами, в конце месяца предъявляет претензию.</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК оплатил перевозку за грузоотправителя</li> <li>▪ АО «ҚТЖ – ГП» получило оплату за перевозку</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	1-2 дня

### 6.1.5. Сводные данные

На рисунке 1.16. представлена диаграмма времени на реализацию основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации перевозки грузов в экспортном сообщении. Несмотря на то, что представлены усредненные данные и ряд задач различных бизнес процессов может выполняться параллельно, можно видеть, что выполнение всех бизнес процессов может потребоваться порядка одного месяца. Наибольшее количество времени (не менее 10 дней) занимает бизнес-процесс по заключению договора с АО «ҚТЖ – ГП». Если экспедитор выполняет услуги не впервые и уже имеет договор об организации перевозок с АО «ҚТЖ – ГП», выполнение всех других бизнес процессов может занимать до 20 дней.



*Рисунок 1.16. Диаграмма затрат времени на реализацию основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации перевозки грузов в экспортном сообщении*

Сводные данные по выполнению всех бизнес процессов связанных с выполнением экспедиторских услуг по организации экспортной поставки представлены в таблице 1.

В таблице 2 представлена краткая информация по диагностике узких мест (процедурные требования, требований к документации, прозрачности или предсказуемости и других сдерживающих причин) при организации перевозки грузов в экспортном сообщении с участием экспедитора, а также рекомендации по их сокращению.

**Таблица 1. Условия и затраты на реализацию основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации перевозки грузов в экспортном сообщении**

#	Название бизнес процесса	Длительность, дни				Предшествующий бизнес процесс	Одновременные задачи	Количество шагов	Количество участников
		Min	Max	Сред.	%				
<b>1 Заключение договора с КТЖ-ГП</b>									
1.1.	Заключение договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (кроме транзита)	1	10	5,5	16%	-	-	7	2
<b>2 Перевозка</b>									
2.1.	Заключение договора экспедирования (экспорт)	3	10	6,5	19%	1.1;	частичное выполнение бизнес процессов 2.2. и 2.3	16	2
2.2.	Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку	5	10	7,5	22%	2.1;	2.3;	19	4
2.3.	Оплата перевозки по территории других стран	2	5	3,5	10%	2.1;	2.2;	12	3
2.4.	Подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов	1	2	1,5	4%	2.2, 2.3		16	4
2.5.	Возврат порожнего вагона	5	10	7,5	22%	2.4;		11	3
<b>3 Оплата</b>									
3.1.	Оплата перевозки	1	2	1,5	4%	2.2;	2.4;	9	4

**Таблица 2. Диагностика узких мест и рекомендации по оптимизации основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации перевозки грузов в экспортном сообщении**

Бизнес процессы	Результаты исследования			Рекомендации
	Процедурные требования	Данные и документальные требования	Прозрачность / Предсказуемость	
<b>1. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С КТЖ-ГП</b>				
1.1. Заключение договора об организации перевозок	Процедура является не сложной, однако, на согласование договора в КТЖ –ГП требуются длительные сроки.	Проформа типового договора об организации перевозок грузов размещена на сайте АО «НК «КТЖ»	Процедура является достаточно прозрачной	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ В Законе РК «О железнодорожном транспорте» не содержится указание о правомерности заключения договора об организации перевозок с экспедитором, требования о заключении договора об организации перевозок не содержится</li> <li>▪ В Правила предоставления услуг экспедитора, договор КТЖ-ГП с экспедиторами не имеет статус типового, требования к нему не определены.</li> <li>▪ В настоящее время МИР РК при участии АНЭК ведется работа по присвоению этому договору статуса типового и передачи обязанности уполномоченному органу по его разработке и утверждению.</li> <li>▪ Необходимо оптимизировать внутренние процедуры рассмотрение заявки на подписание договора в КТЖ-ГП и сократить сроки ее согласования до 2-3 дней (не более 5 дней);</li> <li>▪ Внести поправки о сроках рассмотрения в нормативные документы, в том числе в Правила предоставления услуг экспедитора;</li> </ul>
<b>2. ПЕРЕВОЗКА</b>				
2.1. Заключение договора экспедирования (экспорт)	Процедура заключения договора экспедирования является не сложной. До момента его заключения	Каждый экспедитор разрабатывает свою форму договора экспедирования, кроме	Процедура является достаточно прозрачной	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Принятие Закона об экспедиторской деятельности будет способствовать использованию международных типовых экспедиторских форм и документов (играющих роль</li> </ul>

Бизнес процессы	Результаты исследования			Рекомендации
	Процедурные требования	Данные и документальные требования	Прозрачность / Предсказуемость	
	экспедитор проделывает большую работу по поиску наилучших условий	того для ряда услуг требуется оформление дополнительных соглашений к нему		договоров), что обеспечит большую защиту как интересов грузоотправителя, так и интересов экспедитора.
2.2. Обеспечение перевозки вагоном и подача заявки на перевозку	Перевозки в основном осуществляются по процедуре подачи заявки в дополнительный план за дополнительную плату.	Подача заявки автоматизирована в АСУ ДКР	Процедура автоматизирована и является достаточно прозрачной	Сроки по подаче плановой заявки на перевозку остались со времен плановой экономики. В условиях рыночных преобразований экономики и железнодорожного транспорта (перевозки осуществляются в частных вагонах, выбор осуществляется путем поиска лучших предложений) выполнить требования по срокам подачи плановой заявки грузоотправители не могут. <ul style="list-style-type: none"> <li>Необходимо обеспечить возможность подачи заявки в реальные сроки с учетом произошедших рыночных преобразований в экономике и на железнодорожном транспорте.</li> </ul>
2.3. Оплата перевозки по территории других стран	Процедура заключения договора об организации перевозок является не сложной	Между экспедитором РК и экспедитором другой страны заключается агентское соглашение	Процедура является достаточно прозрачной	
2.4. подача вагона под погрузку, погрузка и оформление документов	В связи с тем что перевозка грузов осуществляется в частном вагоне, процедура требует пересмотра, особенно в части отнесения ответственности за выявленные неисправности вагона и задержки его подачи и уборки, что приводит к	При выполнении данного бизнес процесса, кроме СМГС требуется заполнение большого количества документов.	Процедура не является прозрачной и предсказуемой	<ul style="list-style-type: none"> <li>Необходимо дополнительное специальное исследования данного бизнес процесса, разработка технологии взаимодействия всех участников, разработка механизмов определения распределения ответственности между участниками перевозок</li> <li>Требуется пересмотр и внесение изменений в нормативные акты и инструкции</li> </ul>

Бизнес процессы	Результаты исследования			Рекомендации
	Процедурные требования	Данные и документальные требования	Прозрачность / Предсказуемость	
	простоям, увеличению стоимости			
2.5. Возврат порожнего вагона	Перевозка порожнего вагона, так же осуществляется путем подачи внеплановой заявки.	Так как в СМГС порожний вагон определен как груз, экспедитор оформляет полный пакет перевозочных документов, как от своего имени, так и от имени грузополучателя, или в соответствии с инструкцией владельца вагона, а также запрашивает код на перевозку у своих партнеров в других странах.	Процедура является достаточно прозрачной	В связи с тем, что не решен вопрос по обеспечению загрузки вагонов в обратном направлении, стоимость перевозки порожнего вагона увеличивает стоимость перевозки в целом. Выполнить самостоятельно без участия экспедитора или оператора вагона в большинстве случаев грузоотправитель самостоятельно не может (если у него нет собственного подвижного состава). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Необходима разработка механизмов по обеспечению обратной загрузки вагонов.</li> </ul>
<b>3. Оплата</b>				
3.2. Оплата перевозки	Процедура является не сложной,	Имеется возможность использования личного кабинета в АСУ ДКР для мониторинга движений денежных средств	Процедура является прозрачной	

## 6.2. ПЕРЕВОЗКИ В ТРАНЗИТНОМ СООБЩЕНИИ

### 6.2.1. Определение рамок исследования

При организации транзитной перевозки экспедитор может оказывать различные услуги, в т.ч.: оплата провозных платежей за транзитную перевозку по территории Казахстана, организацию транзитного декларирования, перегруз груза на границе с Китаем и др. Грузоотправитель другой страны (или экспедитор другой страны, действующий от его имени) могут поручить выполнение других задач, связанных с организацией транзитной перевозки.

В настоящем исследовании экспедиторские услуги по организации перевозок в транзитном сообщении включают только одну услугу: оплата тарифа за транзитную перевозку по территории Казахстана. При выполнении данной функции экспедитор выступает в роли агента.

В этом случае для оказания услуг экспедитор заключает:

- договор с перевозчиком (АО «КТЖ – ГП») об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном (транзитном) сообщении, открывает Единый лицевой счет (ЕЛС) в АО «КТЖ – ГП»;
- партнерское соглашения с экспедиторами других стран об оплате транзита по территории Казахстана.

На рисунке 2.1. представлены основные бизнес-процессы, которые обычно выполняются при международной перевозке груза железнодорожным транспортом в транзитном сообщении с участием экспедитора, а также список участвующих сторон.

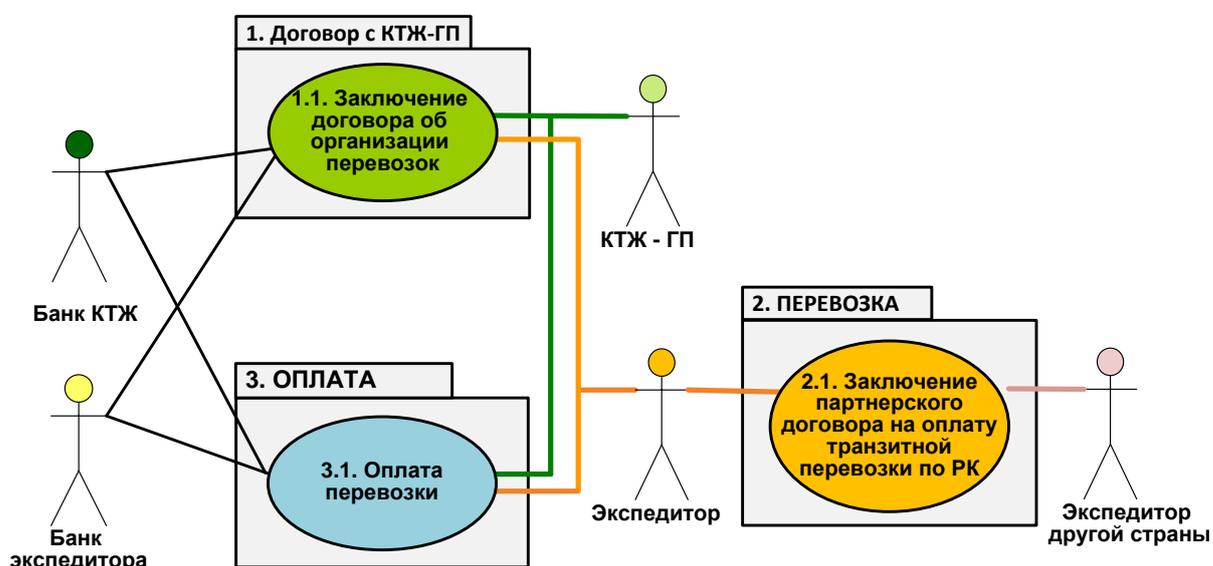


Рисунок 2.1. Общая диаграмма прецедентов (Use-cases)

Анализ бизнес процесс экспорта включает 3 области:

- **Договор с АО «КТЖ – ГП»:** включает шаги по заключению договора об организации перевозок грузов в международном сообщении (транзитом);

- **Перевозка:** включает шаги по оплате транзитной перевозки по территории Казахстана;
- **Оплата:** включает взаиморасчеты экспедитора с АО «КТЖ – ГП».

### 6.2.2. Область процесса 1.: «Договор с АО «КТЖ-ГП»»

Область процесса «Договор с КТЖ-ГП» включает только один бизнес-процесс: 1.1. Заключение договора с АО «КТЖ – ГП» (Заключение договора об организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном транзитном сообщении (далее договор об организации транзитных перевозок грузов)).

#### *Бизнес-процесс 1.1: Заключение договора об организации транзитных перевозок грузов*

В бизнес процессе участвуют четыре участника: перевозчик (АО «КТЖ – ГП»), экспедитор, банк экспедитора и банк перевозчика (Рис.2.2).

На рисунке 2.3. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 1.1. «Заключение договора об организации транзитных перевозок грузов». Бизнес процесс состоит из 12 действий.

В принципе данный бизнес процесс схож с бизнес процессом заключения договора об организации перевозок в экспортном (импортном и внутривнутриреспубликанском) сообщениях, о котором шла речь в предыдущем разделе. Отличительным являются следующее:

- Договор по организации транзитных перевозок заключается только с экспедиторами, которые ранее осуществляли (и имели договор) перевозки в экспортном сообщении. Требования по этому пункту в нормативных документах нет, однако это принято на практике;
- Для заключения договора экспедитор должен предоставить АО «КТЖ – ГП» обоснование о предстоящих объемах перевозок. Также по данному требованию указаний в нормативных документах нет. Кроме того, разработка такого обоснования, особенно для экспедиторов, которые заключают договор впервые, является весьма субъективной.
- Для заключения договора (и в дальнейшем для осуществления оплаты), экспедитор должен иметь в ЕЛС денежную сумму равную среднему значению оплаты провозных платежей экспедиторской компании за день в пересчете за пять дней. Данное требование также не содержится в нормативных документах, содержится только в договоре об организации перевозок. Если компания осуществляет оплату транзитных перевозок несколько лет, эту величину определяет АО «КТЖ – ГП». Если компания заключает договор впервые, величина рассчитывается на основании предоставленного обоснования о предстоящих перевозках. Таким образом в выполнении данного бизнес процесса участвуют также банки, которые осуществляют перевод денежных средств со счета экспедитора на счет АО «КТЖ – ГП».



**Рис. 2.2. Диаграмма прецедентов «Заключение договора об организации транзитных перевозок грузов»**

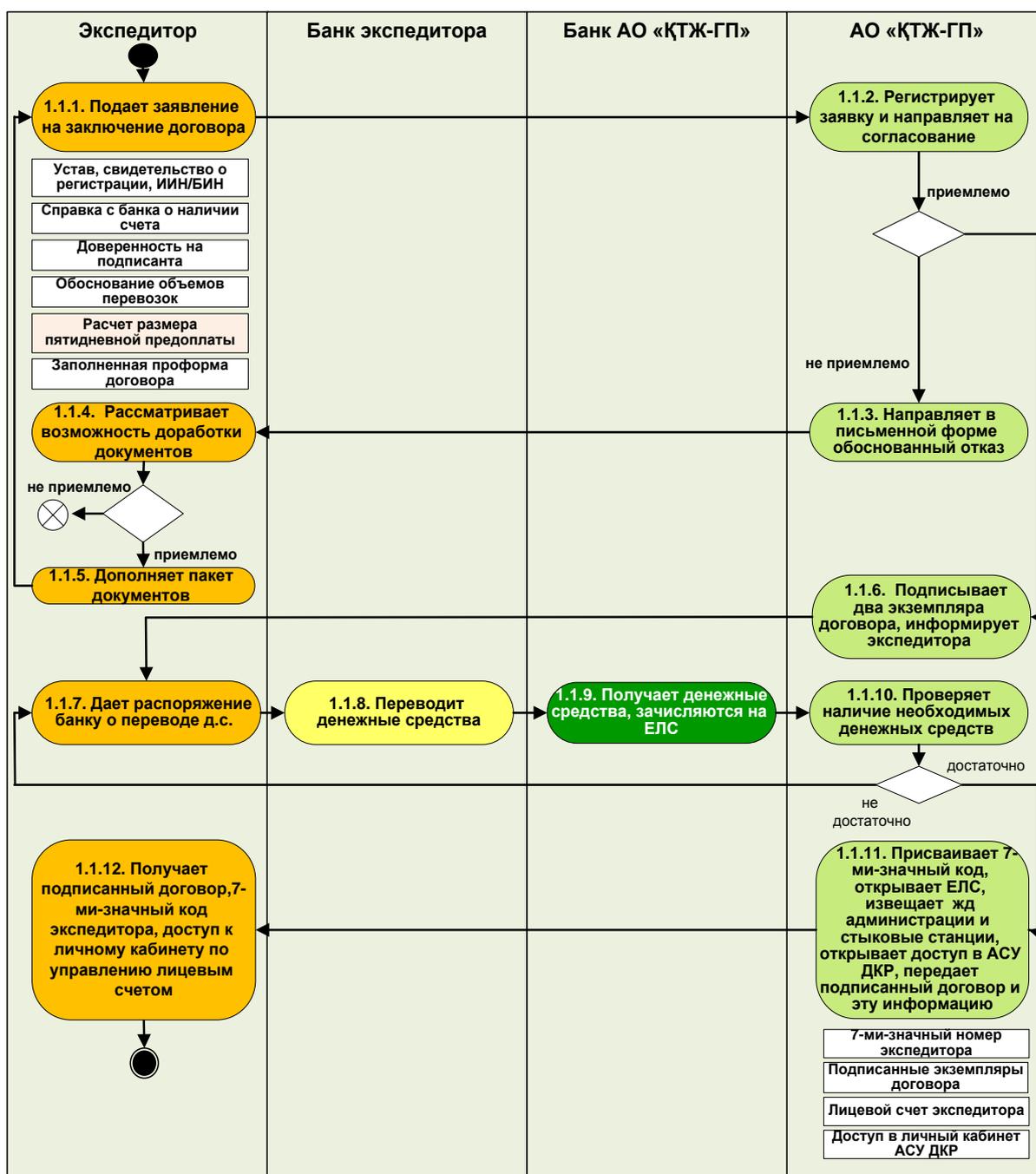


Рисунок 2.3. Диаграмма действий бизнес-процесса: «Заключение договора об организации транзитной перевозки грузов»

Паспорт бизнес процесса 1.1. «Заключение договора об организации перевозок международном сообщении (за исключением транзита)»

Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс	1. Договор с АО «КТЖ – ГП»
Название бизнес процесса	1.1: Заключение договора об организации международных перевозок (за исключением транзита)

<b>Связанные правила и положения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Закон РК «О железнодорожном транспорте»</li> <li>▪ Правил предоставления услуг экспедитора</li> </ul>
<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК</li> <li>▪ Банк экспедитора</li> <li>▪ Банк АО «КТЖ – ГП»</li> <li>▪ АО «КТЖ – ГП»</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор имеет необходимые документы для заключения договора</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>1.1.1. Экспедитор направляет в АО «КТЖ – ГП» заявление на заключение договора с приложением следующих документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ документы по списку 1 или списку 2;</li> <li>▪ справка с банка о наличии счета;</li> <li>▪ доверенность на подписанта;</li> <li>▪ <b>обоснование прогнозных объемов перевозок (и расчет количества денежных средств для пятидневной предоплаты);</b></li> <li>▪ скачивает проформу договора, заполняет и подписывает ее со своей стороны.</li> </ul> <p>1.1.2. АО «КТЖ – ГП» регистрирует заявку, направляет документы на рассмотрение и согласования внутри своих подразделений;</p> <p>1.1.3. Если представленные документы неприемлемы, направляет экспедитору обоснованный отказ;</p> <p>1.1.4. Экспедитор рассматривает возможность доработки пакета документов, если нет такой возможности, процесс прекращается,</p> <p>1.1.5. Если экспедитор может дополнить пакет документов, то направляет заявку снова.</p> <p>1.1.6. Если после рассмотрения документов АО «КТЖ – ГП» принимает решение о возможности заключения договора, то уведомляет экспедитора о положительном решении (обычно по электронной почте) подписывает два экземпляра договора</p> <p>1.1.7. Экспедитор дает распоряжение своему банку перечисления суммы пятидневной предоплаты на счет АО «КТЖ – ГП»</p> <p>1.1.8. АО «КТЖ – ГП» получает перечисленные денежные средства на свой счет в банке</p> <p>1.1.9. АО «КТЖ – ГП» проверяет наличие необходимой суммы пятидневной предоплаты.</p> <p>1.1.10. Если перечисленной суммы недостаточно, сообщает об этом экспедитору и экспедитор вносит недостающую сумму (п. 1.1.7.)</p> <p>1.1.11. Если внесенной суммы достаточно АО «КТЖ – ГП»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ присваивает 7-ми-значный код экспедитора,</li> <li>▪ в своем расчетном центре открывает единый лицевой счет экспедитора (ЕЛС),</li> <li>▪ в системе АСУ ДКР открывает личный кабинет данного экспедитора (сообщает логин и пароль), в котором экспедитор видит информацию о списанных суммах за отправки (информация обновляется ежесуточно);</li> <li>▪ извещает железнодорожные администрации других стран, и стыковые станции о коде и кратком наименовании экспедиторской компании</li> </ul> <p>1.1.12. Экспедитор получает 7-ми-значный код экспедитора, доступ к личному кабинету и своему лицевому счету</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<p>Экспедитор имеет подписанный договор об организации транзитной перевозок, 7-ми-значный код экспедитора, доступ в личный кабинет в системе АСУ ДКР</p>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	<p>10-15 дней (10 дней принимает решение АО «КТЖ – ГП»)</p>

### 6.2.3. Область процесса 2.: «Перевозка»

Область процесса «Перевозка» для экспедиторских услуг по организации транзитных перевозок состоит только из одного бизнес-процесса (рис.2.1). по заключению партнёрского соглашения с экспедиторами других стран по выполнению оплаты провозных платежей за перевозки грузов транзитом по территории Казахстана.

В соответствии с требованиями клиента, в данном случае экспедитора другой страны, в договор могут быть включены и другие виду услуг, таких как предварительное информирование, таможенное декларирование и др., в этом случае бизнес процессом будет больше. Эти основные процессы связаны с заключением договора экспедирования и выполнением указанных в нем услуг в соответствии с нормативными требованиями и требованиями договоров, заключенных между участниками процессов.

#### *Бизнес-процесс 2.1: Заключение партнёрского договора на оплату транзитной перевозки грузов по территории Казахстана*

В бизнес процессе «Оплата перевозки по территории других стран» (рис. 2.4.) участвуют два участника: казахстанский экспедитор и экспедитор другой страны.

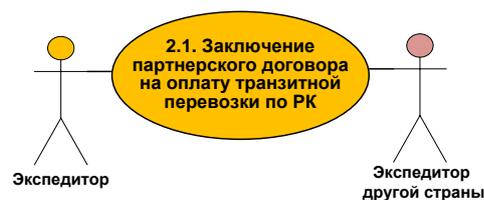
На рисунке 2.5. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 2.1. Бизнес процесс состоит из 9 действий.

После заключения партнёрского соглашения казахстанский экспедитор передает экспедитору другой страны 12 знатный код, 7 знаков из которых экспедитор получает от национального перевозчика АО «ҚТЖ – ГП», остальные 4 знака содержат информацию, которую присваивает экспедитор для партнера из другой страны (например, номер договора, порядковый номер оплаты и т.д.). 12-значный код указывается в перевозочных документах:

- По 7-значному коду АО «ҚТЖ – ГП», определяет экспедитора, который будет оплачивать транзитную перевозку.
- Пот остальным знакам экспедитор РК определяет партнера, который воспользовался этим кодом.

Как ранее отмечалось, в системе АСУ ДКР учитывается только 7-ми знатный код, по нему без акцептного снимаются денежные средства с ЕЛС экспедитора, кому принадлежит этот код. Поэтому имеют место кражи кодов экспедиторов. Скажем, ранее экспедитор другой страны имел партнёрские отношения с экспедитором РК и знает его семизначный код и беспрепятственно может указать его в перевозочных документах за неоплаченную перевозку. В Российской информационной системе ЭТРАН эта проблема решена.

Многие экспедиторы имеют длительные партнёрские отношения и «продают коды» не за каждую перевозку, а сразу на группу перевозок. В некоторых случаях экспедиторы работают с постоянными партнёрами на условиях оплаты по завершению перевозки или месяца, то есть кредитуют перевозку.



**Рис. 1.4. Диаграмма прецедентов «Заключение партнёрского договора на оплату транзитной перевозки грузов по территории Казахстана»**

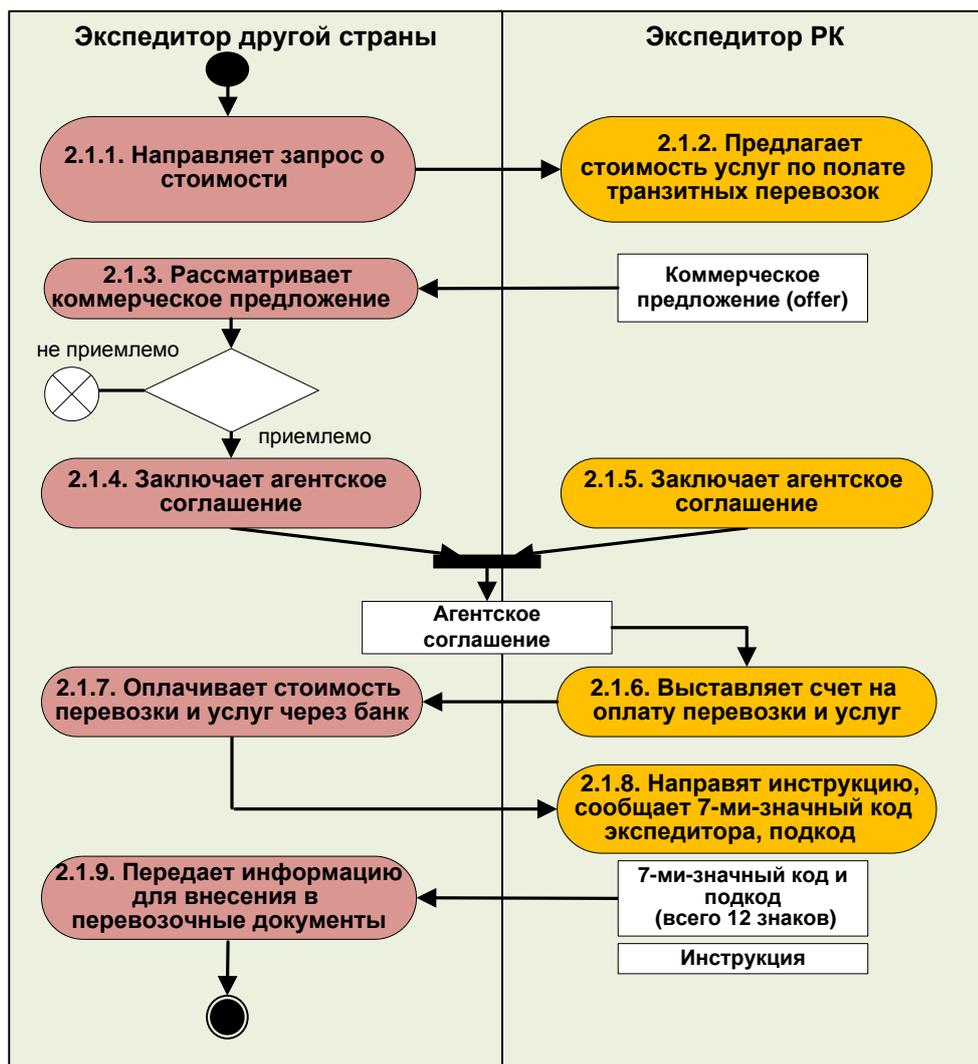


Рисунок 2.4. Диаграмма действий бизнес-процесса 2.1.: «Заключение партнерского договора на оплату транзитной перевозки грузов по территории Казахстана»

Паспорт бизнес-процесса 2.1. «Заключение партнерского договора на оплату транзитной перевозки грузов по территории Казахстана»

Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс	1. Перевозка
Название бизнес процесса	2.3: Оплата перевозки по территории других стран
Связанные правила и положения	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> <li>▪ СМГС</li> </ul>
Участники	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК</li> <li>▪ Экспедитор другой страны</li> </ul>
Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор другой страны имеет договор с национальным перевозчиком этой страны на право осуществлять оплату за транзит</li> </ul>
Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса	2.1.1. Экспедитор другой страны запрашивает у экспедитора РК стоимость транзитной перевозки по территории РК (как правило экспедиторы имеют между собой длительные соглашения и продают подкоды сразу на несколько перевозок, экспедитор другой страны сам может рассчитать стоимость перевозки с

	<p>учетом комиссионных экспедитора-партнера РК). Шаги 2.1.1. и 2.1.2. выполняется, при покупке новой группы подкодов;</p> <p>2.1.2. Экспедитор другой страны направляет экспедитору РК ценовое предложение;</p> <p>2.1.3. Экспедитор другой страны рассматривает предложение экспедитора РК;</p> <p>2.1.4.- 2.1.5. Если предложение приемлемо, Экспедитор РК и экспедитор другой страны заключает партнерское соглашение (агентский договор);</p> <p>2.1.6. Экспедитор РК выставляет счет на оплату перевозки и своих услуг экспедитору другой страны;</p> <p>2.1.7. Экспедитор другой страны оплачивает транзитную перевозку и услуги экспедитора РК;</p> <p>2.1.8. Экспедитор РК направляет Экспедитору другой страны инструкцию по заполнению 3 и 23 графе СМГС, 7-ми-значный код и подкод перевозки, а также информирует о необходимых товаросопроводительных документах и сертификатах, требуемых для беспрепятственного пересечения границы;</p> <p>2.1.9. Экспедитор другой страны предоставляет грузоотправителю информацию необходимую для внесения в перевозочные документы;</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Экспедитор другой страны получает информацию для внесения в перевозочные документы и возможность произвести своевременную оплату транзитной перевозки по территории Казахстана</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	2-5 дня

#### 6.2.4. Область процесса 3: «Оплата»

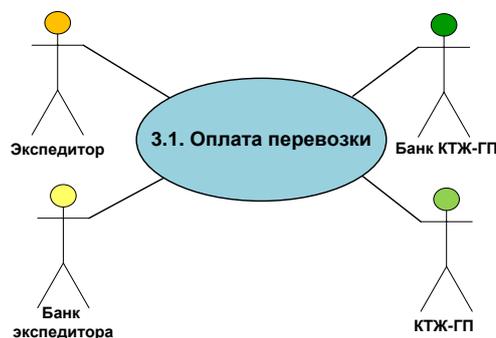
Область процесса «Оплата» включает только один бизнес-процесс: 3.1. «Оплата транзитной перевозки».

#### *Бизнес-процесс 3.1: Оплата транзитной перевозки*

В бизнес процессе «Оплата перевозки» (рис. 1.14.), участвуют: экспедитор, банк экспедитора, банк перевозчика и перевозчик.

Для осуществления оплаты за перевозку экспедитор должен иметь договор АО «КТЖ – ГП» на организацию транзитных, ЕЛС, код экспедитора и доступ в личный кабинет в АСУ ДКР, а также иметь депозит в размере пятидневной предоплаты и необходимую сумму для оплаты предстоящей транзитной перевозки.

На рисунке 2.6. представлена диаграмма действий бизнес-процесса 3.1. «Оплата перевозки». Бизнес процесс состоит из 13 действий.



**Рис. 2.5. Диаграмма прецедентов «Оплата перевозки»**

Имеется следующая проблема: если экспедитор не отследил или не верно рассчитал объем перевозок и вагон из-за отсутствия денежных средств останавливают в выходные или

праздничные дни, когда банки не работают и нет возможности своевременно внести недостающие денежные средства, возникают значительные штрафы за длительный простой, вагон может простаивать несколько дней.

В России также удалось решить эту проблему за счет внедрения программного обеспечения ЭТРАН, которая позволяет идентифицировать каждую перевозку и производить оплату каждой перевозки заблаговременно.

В конце месяца АО «ҚТЖ – ГП» и экспедитор проводят сверку по расчетам за месяц. Если экспедитор не согласен со списанием каких-либо денежных средств, направляет АО «ҚТЖ – ГП» претензию с приложением всех необходимых документов.

Одной из проблем в оплате транзитных перевозок является также расчеты в иностранной валюте. Экспедитор получает денежные средства от партнеров на момент отправки груза, а расчеты с направляет АО «ҚТЖ – ГП» происходят на момент прибытия груза на границу в тенге по курсу Национального Банка РК. Перевозка может занимать от нескольких дней до нескольких недель. За это время курс швейцарского франка часто изменяется, в результате экспедиторы несут убытки.

### **Паспорт бизнес-процесса 3.1. «Оплата за перевозку»**

<b>Название области процесса, к которой относится данный бизнес-процесс</b>	<b>3. Оплата</b>
<b>Название бизнес процесса</b>	<b>3.1: Оплата перевозки</b>
<b>Связанные правила и положения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ СМГС</li> <li>▪ Закон о железнодорожном транспорте</li> <li>▪ Правила предоставления услуг экспедитора</li> </ul>
<b>Участники</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК</li> <li>▪ Банк экспедитора</li> <li>▪ Банк АО «ҚТЖ – ГП»</li> <li>▪ АО «ҚТЖ – ГП»</li> </ul>
<b>Критерии для ввода / запуска бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК заключил договор об организации транзитных перевозок с АО «ҚТЖ – ГП», имеет доступ в личный кабинет АСУ ДКР</li> <li>▪ Экспедитор имеет на ЕЛС сумму пятнадцатидневной предоплаты</li> </ul>
<b>Процедуры и связанные с ними документальные требования для завершения процесса</b>	<p>3.1.1. Экспедитор рассчитывает стоимость перевозки с помощью программного обеспечения («Рэйлтариф», «ТМ карта» или используя АСУ ДКР);</p> <p>3.1.2. Экспедитор до прибытия груза на границу дает распоряжение своему банку о переводе денежных средств необходимые для оплаты перевозки на расчетный счет перевозчика (на основании договора об организации перевозок грузов с АО «ҚТЖ – ГП»</p> <p>3.1.3. Банк экспедитора переводит необходимую сумму в банк перевозчика;</p> <p>3.1.4. Банк перевозчика получает перечисленные денежные средства, денежная сумма зачисляется на ЕЛС экспедитора, информация отражается в личном кабинете экспедитора АСУ ДКР;</p> <p>3.1.5. При поступлении вагона на границу РК и наличия в перевозочных документах 7-значного кода экспедитора АО «ҚТЖ – ГП» проверяет наличие необходимых денежных средств на ЕЛС экспедитора;</p> <p>3.1.6. Если денежных средств не достаточно АО «ҚТЖ – ГП» информирует об этом экспедитора (по эл.почте, звонит и т.д.) и</p>

	<p>проверяет наличие необходимых денежных средств на депозите экспедитора (на ЕЛС должна быть постоянная сумма в размере средней пятидневная предоплата);</p> <p>3.1.7. Если денежных средств недостаточно и на депозите, АО «КТЖ – ГП» останавливает перевозку и выставляет экспедитору штрафы за простой в дальнейшем экспедитор все равно должен оплатить перевозку и штрафы (3.1.9-3.1.11);</p> <p>3.1.8. Если денежных средств на депозите для оплаты перевозки достаточно, АО «КТЖ – ГП» снимает их с депозита экспедитора, в дальнейшем экспедитор должен их пополнить (3.1.9-3.1.11);</p> <p>3.1.9-3.1.-11. Экспедитор пополняет необходимые денежные средства</p> <p>3.1.12. Если денежных средств на ЕЛС экспедитора для оплаты транзитной перевозки достаточно, АО «КТЖ – ГП» их списывает, информация об этом отражается в личном кабинете экспедитора в АСУ ДКР</p> <p>3.1.13. Экспедитор проверяет списание денежных средств в своем в АСУ ДКР. Если не согласен со списанными суммами, в конце месяца предъявляет претензию.</p>
<b>Результат и критерии выхода из бизнес-процесса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспедитор РК оплатил перевозку за партнера экспедитора другой страны</li> <li>▪ АО «КТЖ – ГП» получило оплату за перевозку</li> </ul>
<b>Среднее время, необходимое для завершения процесса</b>	1-2 дня

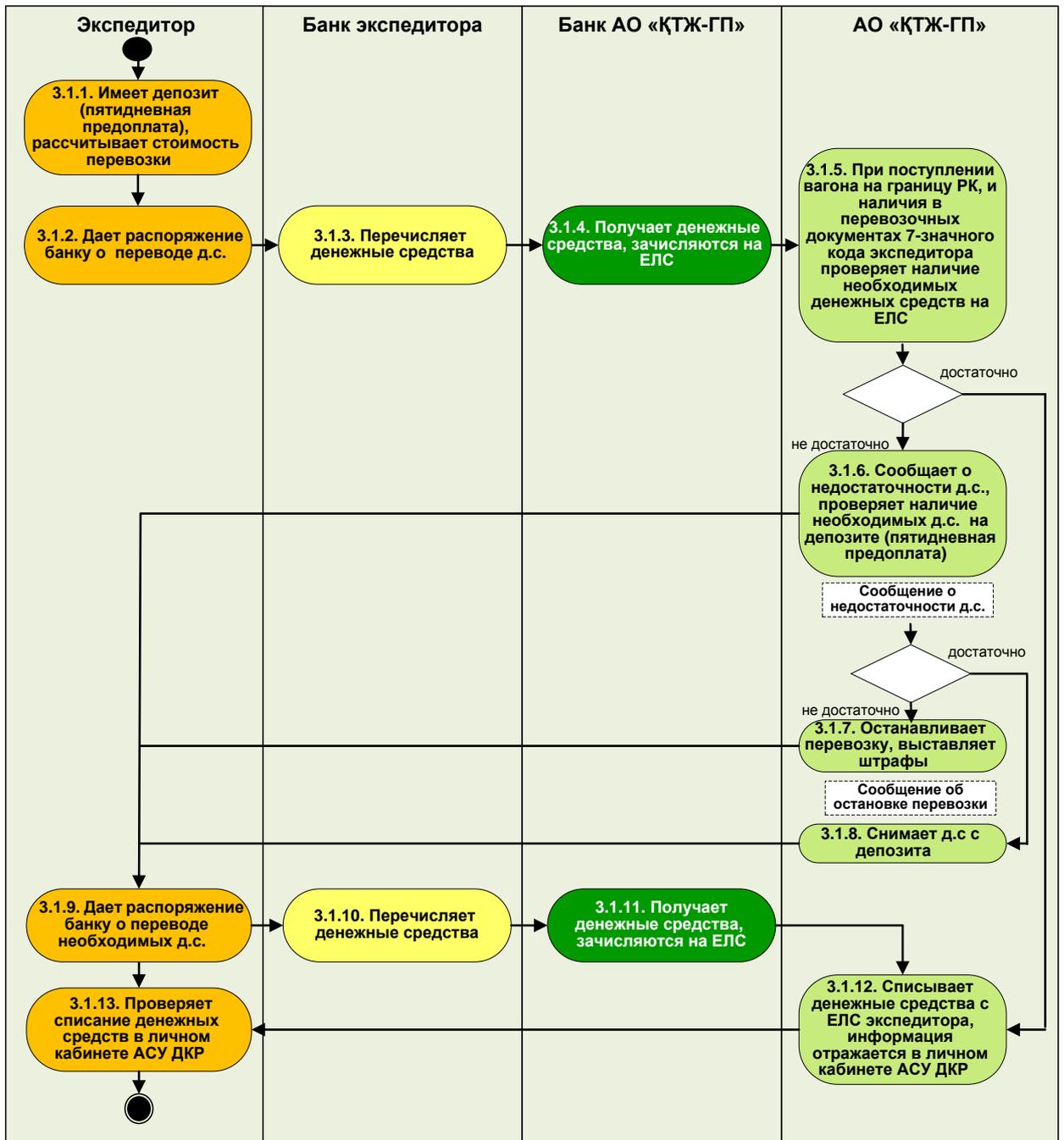


Рисунок 2.6. Диаграмма действий бизнес-процесса 3.1.: «Оплата перевозки»

### 6.2.5. Сводные данные

На рисунке 2.7. представлена диаграмма времени на реализацию основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации транзитной перевозки грузов. Наибольшее количество времени (не менее 10 дней) занимает бизнес-процесс по заключению договора с АО «КТЖ – ГП». Если экспедитор выполняет услуги не впервые и уже имеет этот договор, выполнение двух других бизнес процессов может занимать до 3-6 дней.

Сводные данные по выполнению всех бизнес процессов связанных с выполнением экспедиторских услуг по организации транзитной перевозки представлены в таблице 3.

В таблице 4 представлена краткая информация по диагностике узких мест (процедурные требования, требований к документации, прозрачности или предсказуемости и других сдерживающих причин) при организации транзитной перевозки грузов с участием экспедитора, а также рекомендации по их сокращению.



Рис. 2.7. Диаграмма затрат времени на реализацию основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации транзитных перевозки грузов

**Таблица 3. Условия и затраты на реализацию основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации транзитной перевозки грузов с участие экспедитора**

#	Название бизнес процесса	Длительность, дни				Предшествующий бизнес процесс	Одновременные задачи	Количество шагов	Количество участников
		Min	Max	Сред.	%				
<b>1 Заключение договора с КТЖ-ГП</b>									
1.1.	Заключение договора об организации транзитной перевозок грузов	10	13	11,5	68%	-	-	12	4
<b>2 Перевозка</b>									
2.1.	Заключение партнерского договора на оплату транзитной перевозки грузов по территории РК	3	5	4	24%	1.1;		9	2
<b>3 Оплата</b>									
3.1.	Оплата перевозки	1	2	1,5	9%	2.2;	2.4:	13	4

**Таблица 4. Диагностика узких мест и рекомендации по оптимизации основных бизнес-процессов экспедиторских услуг по организации перевозки грузов в экспортном сообщении**

Бизнес процессы	Результаты исследования			Рекомендации
	Процедурные требования	Данные и документальные требования	Прозрачность / Предсказуемость	
<b>1. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С КТЖ-ГП</b>				
1.1. Заключение договора об организации транзитной перевозок грузов	Процедура является не сложной, однако, на согласование договора в КТЖ –ГП требуются длительные сроки.	Проформа типового договора об организации перевозок грузов размещена на сайте АО «НК «КТЖ»	Процедура не является прозрачной, так как критерии выбора экспедитора для подписания договора не четкие. Экспедиторы, не имеющие опыта работы с экспортными перевозками к	<ul style="list-style-type: none"> <li>В Законе РК «О железнодорожном транспорте» не содержится указание о правомерности заключения договора об организации перевозок с экспедитором, требования о заключении договора об организации перевозок содержится в Правила предоставления услуг экспедитора, договор КТЖ-ГП с экспедиторами не имеет статус типового, требования к нему не определены. В настоящее время МИР РК при участии</li> </ul>

Бизнес процессы	Результаты исследования			Рекомендации
	Процедурные требования	Данные и документальные требования	Прозрачность / Предсказуемость	
			подписанию договора, не допускаются. Обоснование о предстоящих объемах перевозок, которое должен подготовить экспедитор, как правило трудно подтвердить, зачастую оно носит условный характер. Размер пятидневной предоплаты трудно определить, зачастую его расчет носит условный характер, неверность расчетов может привести к задержке вагонов и штрафам.	АНЭК ведется работа по присвоению этому договору статуса типового и передачи обязанности уполномоченному органу по его разработке и утверждению. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Необходимо разработать четкие критерии допуска экспедиторов к подписанию договора, активно использовать инструменты добровольной сертификации экспедиторов, как одну из альтернатив доказательства добросовестности компании;</li> <li>▪ Необходимо разработать четкий алгоритмы определения величины пятидневной предоплаты;</li> <li>▪ Необходимо оптимизировать внутренние процедуры рассмотрение заявки на подписание договора в КТЖ-ГП и сократить сроки ее согласования до 2-3 дней (не более 5 дней);</li> <li>▪ Внести поправки о сроках рассмотрения в нормативные документы, в том числе в Правила предоставления услуг экспедитора;</li> </ul>
<b>2. ПЕРЕВОЗКА</b>				
2.1. Заключение партнерского договора на оплату транзитной перевозки грузов по территории Казахстана	Процедура заключения партнерского соглашения является не сложной.	Каждый экспедитор разрабатывает свою форму партнерского соглашения	Процедура является прозрачной	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Принятие Закона об экспедиторской деятельности позволит обеспечить большую защиту отечественных экспедиторов</li> </ul>
<b>3. Оплата</b>				
3.2. Оплата перевозки	Процедура является не сложной, однако при ее выполнении возникает множество проблем в связи с ее несовершенством	Имеется возможность использования личного кабинета в АСУ ДКР для мониторинга движений денежных средств	Процедура требует усовершенствования, особенно в части используемого программного обеспечения, которое в настоящее время не обеспечивает защиты	Требуется разработать: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ единую систему кодирования подкода экспедитора</li> <li>▪ программное обеспечение, позволяющее идентифицировать каждую перевозку, оплачиваемую экспедитором по его подкоду, обеспечить своевременное списание денежных средств только за конкретную перевозку, что позволит</li> </ul>

Бизнес процессы	Результаты исследования			Рекомендации
	Процедурные требования	Данные и документальные требования	Прозрачность / Предсказуемость	
			экспедиторов от кражи их кодов	<p>исключить воровство кодов, и возникновения дебиторской задолженности перед перевозчиком, а экспедиторам осуществлять управление денежными средствами, вести учет оплаченных и завершенных перевозок.</p> <p>Необходимо урегулировать проблему по возникновению убытков у экспедиторов в связи с меняющимся курсом валют.</p>

### 6.3. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Применение методики Анализа Бизнес-Процессов (Business Process Analysis – BPA), для выявления узких мест в организации перевозок грузов железнодорожным транспортом в международном сообщении (экспорт и транзит) организуемых при участии экспедитора показал, что необходимы меры по совершенствованию существующих бизнес процессов. Основные проблемы сегодня возникают в связи с тем, что в результате реформирования железнодорожного транспорта требуются соответствующие изменения в технологиях работы и внесение соответствующих изменений в нормативную базу.

К основным выявленным проблемам можно отнести:

#### □ *В экспортных перевозках:*

- Длительные сроки заключения договора между экспедитором и национальным перевозчиком: об организации перевозок грузов в международном (за исключением экспорта) и внутриреспубликанском сообщениях, требуются меры по их оптимизации. Для подтверждения добросовестности и платежеспособности экспедитора целесообразно рассмотреть возможность применения добровольной сертификации экспедиторских услуг.
- Необходимо также предание данному договору статуса типового и передачи полномочий по его разработке и согласованию уполномоченному органу (в настоящее время работа над этим проводится МИР РК при поддержке АНЭК);
- В следствии реформирования все перевозки грузов осуществляются в частных вагонах. грузоотправитель (или экспедитор от его лица) должен обеспечить перевозку вагоном, а также организовать доставку порожнего вагона владельцу. Наиболее сложным и запутанным является бизнес процесс по обеспечению перевозок вагонами. В этом бизнес процессе участвует большое количество участников, имеются различные варианты его реализации, четких критериев и распределений ответственности между ними нет, что приводит к большому количеству проблем. Требуется дополнительное специальное исследования данного бизнес процесса, разработка технологии взаимодействия всех участников, разработка механизмов определения распределения ответственности между ними, внесения соответствующих изменений в законодательство. Еще более сложным данный процесс будет после появления на рынке частных перевозчиков.
- Необходима разработка новой технологии подачи заявки на перевозку, в связи с тем, что в условиях, когда грузоотправитель (или экспедитор от его лица) должен обеспечить перевозку вагоном, а также организовать доставку порожнего вагона владельцу, выдержать требования по срокам подачи плановой заявки не может;
- В условиях усложнившегося взаимодействия организации перевозок грузов, роль экспедитора незаменима. С другой стороны, экспедитор не имеет достаточной законодательной защиты, не установлен предел его ответственности, как это принято в странах с длительной историей развития экспедирования, а также в ряде соседних государств. Необходимо ускорить разработку и принятие Закона об экспедиторской деятельности.

#### □ *В транзитных перевозках:*

- Длительные сроки заключения договора между экспедитором и национальным перевозчиком: об организации перевозок грузов в международном (транзитном) сообщении, требуются меры по их оптимизации. Для подтверждения добросовестности и платежеспособности экспедитора целесообразно рассмотреть возможность применения добровольной сертификации экспедиторских услуг.
- Необходимо также придание данному договору статуса типового и передачи полномочий по его разработке и согласованию уполномоченному органу (в настоящее время работа над этим проводится МИР РК при поддержке АНЭК);
- Основной проблемой при осуществлении экспедиторских услуг для транзитных перевозок является несовершенство применяемого программного обеспечения АСУ ДКР, которое не исключает возможности воровства подкодов экспедиторов. Требуются меры по доработке системы, по примеру российской ЭТРАН.

## VII. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ВЫЯВЛЕННЫХ ПРОБЛЕМ

В результате проведенного исследования «Анализ проблем международных железнодорожных перевозок грузов в Казахстане, связанных с несовершенством законодательства, технологий взаимодействия и бизнес-процессов, и разработка рекомендаций по их решению» можно сделать следующие основные выводы:

Продолжается реформирование железнодорожного транспорта, в результате чего появляются новые участники перевозок, что с одной стороны позволяет привлечь в отрасль частные инвестиции, с другой – значительно усложняет и делает непредсказуемым процесс организации перевозок. Основным сдерживающим фактором реализации транзитно-транспортного потенциала железнодорожного транспорта сегодня является *отсутствие целевой модели функционирования, способной обеспечить стабильную схему взаимодействия всех участников перевозок.*

Наряду с этим имеет место отставание нормативной правовой базы от потребностей, диктуемых реалиями, требуется переиздание Закона о железнодорожном транспорте и пересмотр других нормативных правовых документов. Все это приводит к многочисленным проблемам, необоснованным задержкам и расходам при организации международных перевозок грузов, не обеспечивает возможности долгосрочного планирования перевозок, что в итоге снижает доверие пользователей услуг железнодорожного транспорта, ослабляет конкурентоспособность казахстанских маршрутов, ведет к удорожанию казахстанской продукции, и, как следствие, к уходу грузопотоков на альтернативные виды транспорта и маршруты.

Несмотря на то, что со стороны вовлеченных министерств, ведомств и национальной железнодорожной компанией, а также при участии транспортных ассоциаций ведется активная работа по формированию эффективной системы работы железнодорожного транспорта в условиях рынка, на сегодняшний день многочисленные проблемы остаются не решенными, *требуется скорейшая разработка и согласование целевой модели функционирования железнодорожного транспорта в новых рыночных условиях и внесение соответствующих изменений в законодательство.*

Анализ бизнес процессов (по методике ЭСКАТО ООН), проведенный в рамках настоящего исследования, показал, что:

- Наиболее сложным и запутанным сегодня является бизнес процесс по обеспечению перевозок вагонами для экспортных перевозок грузов. В выполнении этого бизнес процесса задействовано большое количество участников, четких критериев и распределений ответственности между ними нет, что приводит к многочисленным проблемам, частым задержкам, ведет к непредвиденным расходам грузовладельцев, и, как следствие, увеличивает стоимость перевозки и снижает конкурентоспособность отечественной продукции.
- В связи с тем, что грузоотправитель (или экспедитор от его лица) должен самостоятельно обеспечить перевозку вагонами, а также организовать доставку порожнего вагона владельцу, выдержать требования по подаче плановой заявки невозможно, поэтому необходима разработка новой технологии подачи заявки на перевозку;
- Основной проблемой при осуществлении экспедиторских услуг для транзитных перевозок является несовершенство применяемого программного обеспечения АСУ

ДКР, которое не исключает возможности воровства подкодов экспедиторов. Требуется меры по доработке данной системы.

Важно отметить, что в результате рыночных преобразований на железнодорожном транспорте, в условиях усложнившегося процесса организации перевозок грузов, экспедитор, обладающий комплексными знаниями и имеющий договорные отношения со всеми участниками, стал играть незаменимую роль по организации процесса доставки груза в целом. Его участие сегодня необходимо при перевозках во всех международных сообщениях, так как:

- транзитные перевозки по территории Казахстана в соответствии с требованием законодательства не могут быть организованы без участия казахстанского экспедитора, так как он обеспечивает своевременную оплату перевозок и является гарантом исключения дебиторской задолженности у национального перевозчика.
- услуги экспедитора особенно востребованы у малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт своей продукции, которые не имеют возможности содержать собственные транспортные отделы и обеспечивать выполнение всех функций, связанные с перевозкой, собственными силами;
- фактически без участия экспедитора сегодня могут быть организованы самостоятельно грузоотправителем (грузополучателем) только импортные перевозки, однако, учитывая, что все перевозки сегодня осуществляются в частных вагонах и любая перевозка предполагает необходимость возврата порожнего вагона его владельцу в другой стране, услуги экспедиторов для перевозок в импортном сообщении также востребованы.

Таким образом, роль казахстанского экспедитора постепенно приближается к общемировому пониманию. Во всех странах с развитой экономикой институту экспедирования уделяется большое внимание, в них действуют страновые ассоциации, сформирована законодательная база по регулированию и защите экспедиторской деятельности. Учитывая общемировые тенденции, в Казахстане – страны, претендующей на роль транзитного моста между Европой и Азией, дальнейшее укрепление экспедиторского бизнеса – процесс неизбежный.

В настоящее время в условиях незавершенности реформирования и отставания законодательного регулирования, отсутствуют механизмы защиты интересов экспедиторов и инструменты по обеспечению добросовестного экспедиторского обслуживания (таких как лицензирование или обязательная сертификация экспедиторских услуг). Перечисленные факторы:

- значительно осложняют участие экспедитора в перевозках, негативно влияют на качество транспортно-экспедиционного обслуживания, приводят к необоснованным убыткам экспедиторов и грузовладельцев;
- снижают готовность экспедитора развивать свою деятельность, осуществлять масштабные долгосрочные транспортные проекты, расширять перечень оказываемых услуг, выполнять роль принципала и брать на себя ответственность за выполнение полноценного комплексного обслуживания;
- увеличивают риски возникновения у экспедиторов задолженностей перед перевозчиком и другими участниками перевозок, не исключены условия для действия «черных экспедиторов», от которых клиент не защищен, качество и своевременность выполнения экспедиторских услуг не гарантированы.

Кроме того, законодательное регулирование в Казахстане не учитывает всех аспектов экспедиторской деятельности, которая направлена на оказание комплексных услуг различными видами транспорта, в том числе в смешанном сообщении. Ни одним из

нормативно-правовых документов не определен предел ответственности экспедитора. В отличие от стран, имеющих длительную историю развития экспедирования, а также ряда бывших советских республик, в Казахстане не принят «Закон об экспедиторской деятельности», что негативно влияет на развитие экспедиторской деятельности.

Отсутствие закона по регулированию деятельности экспедиторов также приводит: к разночтению тех нормативных актов, которые уже приняты, и принятию новых необоснованных требований к экспедиторам, вменению экспедиторам необоснованных обязанностей и ответственности, к сложностям в разрешении возникающих споров и противоречий. Зачастую возникают проблемы при начислении налогов на деятельность экспедиторских организаций. Все это сдерживает развитие экспедиторских услуг, ведет к их удорожанию, и как следствие снижает привлекательность казахстанского транзита.

Выходом из сложившейся ситуации должно стать: Принятие Закона о транспортно-экспедиторской деятельности, в котором предусмотреть следующие основные аспекты законодательного регулирования:

- установить требования к договору транспортной экспедиции;
- ввести понятие «экспедиторские документы» (документы, подтверждающих заключение договора транспортной экспедиции), применяемых в международной практике, и определить их перечень;
- установить необходимость разработки Правила транспортно-экспедиционной деятельности, где предусмотреть требования к качеству экспедиционных услуг и порядок их оказания;
- определить права, обязанности и ответственность экспедитора и клиента, а также основание и размер ответственности экспедитора перед клиентом за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза, а также за нарушение срока исполнения обязательств по договору транспортной экспедиции в соответствии с общепринятыми международными нормами.

Как показывает международная практика, вопросам законодательного регулирования экспедиторской деятельности в других странах уделяется значительное внимание. Наиболее полезным является опыт стран участниц СМГС, особенно Белоруссии и России, так эти страны одновременно являются членами ЕАЭС. Приведение к единой системе законодательных требований к экспедиторской деятельности в странах ЕАЭС во многом позволит повысить качество экспедиторских услуг в рамках экономического союза.

Вероятно, что издание Закона об экспедиторской деятельности в Казахстане потребует внесения изменений в Гражданский кодекс, а также переиздание имеющихся Правил.

Таким образом, учитывая, что основным связующим звеном при международных перевозках грузов железнодорожным транспортом являются экспедиторы и качество экспедиторских услуг влияет на стоимость транспортировки и себестоимость товаров, а также на привлекательность казахстанских маршрутов, при формировании целевой модели функционирования железнодорожного транспорта в условиях рынка и разработке соответствующей законодательной базы должно быть уделено должное внимание роли, функциям и защите интересов экспедитора.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ I. ПРИМЕРЫ РАСЧЁТОВ СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ ЗА 2016-2017 ГГ., ВКЛЮЧАЯ СТОИМОСТЬ ЭКСПЕДИТОРСКИХ УСЛУГ

**Пример 1.: Расчет изменений стоимости перевозки "Муки пшеничной" (ТН ВЭД 110100)" в вагоне в экспортном сообщении за 2016-2018 гг. \***

Период расчета перевозки/ маршрут	расстояние, км	срок доставки, сут.	вес, т	стоимость, долл. США						
				дополнительные сборы	оперирование СПС (без НДС)	перевозка	экспедиторских услуг по РК	итого перевозка + СПС	итого за тонну груза	
<b>Расчет август 2016 г.</b>										
Костанай - Аксу (РК) - Каргалы (РФ) - Красное (РФ) - Осиновка (РБ) - Гудогай (РБ) - Кяна (ЛР) - Вильнюс	3 243	20	68	379	1 654	6 024	35	8 093	<b>119</b>	
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	201	3	68	379	91	113	35	618	<b>9</b>	
<b>Расчет август 2017 г.</b>										
Костанай - Аксу (РК) - Каргалы (РФ) - Красное (РФ) - Осиновка (РБ) - Гудогай (РБ) - Кяна (ЛР) - Вильнюс	3 243	20	68	397	1 738	6 071	37	8 244	<b>121</b>	
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	201	3	68	397	96	119	37	649	<b>10</b>	
<b>Расчет август 2018 г.</b>										
Костанай - Аксу (РК) - Каргалы (РФ) - Красное (РФ) - Осиновка (РБ) - Гудогай (РБ) - Кяна (ЛР) - Вильнюс	3 243	20	68	397	2 206	5 710	47	8 360	<b>123</b>	
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	201	3	68	397	136	127	47	707	<b>10</b>	

\*Снижение стоимости перевозки, рассмотренной в данном примере, произошло за счет внесения изменений Тарифную политику Беларуси

**Пример 2.: Расчет изменений стоимости перевозки "Риса шелушённого" (ТН ВЭД 10062015) в вагоне в импортном сообщении за 2016-2018 гг. \***

Период расчета перевозки/ маршрут	расстояние, км	срок доставки, сут.	вес, т	стоимость, долл. США						
				дополнительные сборы	оперирование СПС (без НДС)	перевозка	экспедиторских услуг по РК	итого перевозка + СПС	итого за тонну груза	
<b>Расчет август 2016 г.</b>										
Вильнюс - Кяна (ЛР) - Гудогай (РБ) - Осиновка (РБ) - Красное (РФ) - Каргалы (РФ) - Аксу (РК) - Костанай	3 243	20	68	379	0	5 352	3	5 734	<b>84</b>	
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	201	3	68	379	0	100	3	482	<b>7</b>	
<b>Расчет август 2017 г.</b>										
Вильнюс - Кяна (ЛР) - Гудогай (РБ) - Осиновка (РБ) - Красное (РФ) - Каргалы (РФ) - Аксу (РК) - Костанай	3 243	20	68	379	0	5 150	3	5 532	<b>81</b>	
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	201	3	68	397	0	105	3	505	<b>7</b>	

Период расчета перевозки/ маршрут	расстояние, км	срок доставки, сут.	вес, т	стоимость, долл. США					
				дополнительные сборы	оперирование СПС (без НДС)	перевозка	экспедиторских услуг по РК	итого перевозка + СПС	итого за тонну груза

**Расчет август 2018 г.**

Вильнюс - Кяна (ЛР) - Гудогай (РБ) - Осиновка (РБ) - Красное (РФ) - Каргалы (РФ) - Аксу (РК) - Костанай	3 243	20	68	379	0	5 686	3	6 068	<b>89</b>
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	201	3	68	397	0	112	3	512	<b>8</b>

\* Стоимость использования вагонов при импортной перевозке оплачивает экспортер (то есть продавец).

**Пример 3.: Расчета изменений стоимости перевозки "Риса шелушённого" (ТН ВЭД 10062015) в вагоне в импортном сообщении за 2016-2017 гг.**

Период расчета перевозки/ маршрут	расстояние, км	срок доставки, сут.	вес, т	стоимость, долл. США					
				дополнительные сборы	оперирование СПС (без НДС)	перевозка	экспедиторских услуг по РК	итого перевозка + СПС	итого за тонну груза

**Расчет август 2016 г.**

КНР - Достык (РК) - Сарыагаш	1 828	8	68	758	338	475	19	1 590	<b>23</b>
------------------------------	-------	---	----	-----	-----	-----	----	-------	-----------

**Расчет август 2017 г.**

КНР - Достык (РК) - Сарыагаш	1 828	8	68	758	354	499	20	1 631	<b>24</b>
------------------------------	-------	---	----	-----	-----	-----	----	-------	-----------

**Расчет август 2018 г.**

КНР - Достык (РК) - Сарыагаш	1 828	8	68	758	507	532	21	1 818	<b>27</b>
------------------------------	-------	---	----	-----	-----	-----	----	-------	-----------

**Пример 4: Расчет изменений стоимости перевозки "Риса шелушённого" (ТН ВЭД 10062015) в вагоне в транзитном сообщении за 2016-2017 гг.**

Период расчета перевозки/ маршрут	расстояние, км	срок доставки, сут.	вес, т	стоимость, долл. США					
				дополнительные сборы	оперирование СПС (без НДС)	перевозка	экспедиторских услуг по РК	итого перевозка + СПС	итого за тонну груза

**Расчет август 2016 г.**

КНР - Достык (РК) - Сарыагаш - Ташкент (РУ)	1 855	20	68	379	845	3 962	68	5 253	<b>77</b>
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	1 831	3	68	379	834	2 536	68	3 817	<b>56</b>

**Расчет август 2017 г.**

КНР - Достык - Сарыагаш - Ташкент	1 855	20	68	379	888	4 450	82	5 798	<b>85</b>
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	1 831	3	68	397	875	3 193	82	4 546	<b>67</b>

**Расчет август 2018 г.**

КНР - Достык (РК) - Сарыагаш - Ташкент (РУ)	1 855	20	68	379	1 065	3 760	87	5 291	<b>78</b>
<i>в т.ч. по территории Казахстана</i>	1 831	3	68	397	1 015	3 291	87	4 791	<b>70</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ II. ВЫБОРКА ДАННЫХ LPI

Данные Всемирного Банка <sup>92</sup>

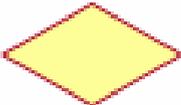
Страна	Год	LPI рейтинг	LPI показатель	Таможня	Инфра-структура	Международные перевозки	Логистическая компетентность	Tracking & tracing <sup>93</sup>	Своевременность
Германия	2007	3	4,10	3,88	4,19	3,91	4,21	4,12	4,33
	2010	1	4,11	4,00	4,34	3,66	4,14	4,18	4,48
	2012	4	4,03	3,87	4,26	3,67	4,09	4,05	4,32
	2014	1	4,12	4,10	4,32	3,74	4,12	4,17	4,36
	2016	1	4,23	4,12	4,44	3,86	4,28	4,27	4,45
	2018	1	4,20	4,09	4,37	3,86	4,31	4,24	4,39
Китай	2007	30	3,32	2,99	3,20	3,31	3,40	3,37	
	2010	27	3,49	3,16	3,54	3,31	3,49	3,55	3,91
	2012	26	3,52	3,25	3,61	3,46	3,47	3,52	3,80
	2014	28	3,53	3,21	3,67	3,50	3,46	3,50	3,87
	2016	27	3,66	3,32	3,75	3,70	3,62	3,68	3,90
	2018	26	3,61	3,29	3,75	3,54	3,59	3,65	3,84
Казахстан	2007	133	2,12	1,91	1,86	2,10	2,05	2,19	2,65
	2010	62	2,83	2,38	2,66	3,29	2,60	2,70	3,25
	2012	86	2,69	2,58	2,60	2,67	2,75	2,83	2,73
	2014	88	2,70	2,33	2,38	2,68	2,72	2,83	3,24
	2016	77	2,75	2,52	2,76	2,75	2,57	2,86	3,06
	2018	71	2,81	2,66	2,55	2,73	2,58	2,78	3,53
Россия	2007	99	2,37	1,94	2,23	2,48	2,46	2,17	2,94
	2010	94	2,61	2,15	2,38	2,72	2,51	2,60	3,23
	2012	95	2,58	2,04	2,45	2,59	2,65	2,76	3,00
	2014	90	2,69	2,20	2,59	2,64	2,74	2,85	3,14
	2016	99	2,57	2,01	2,43	2,45	2,76	2,62	3,15
	2018	75	2,76	2,42	2,78	2,64	2,75	2,65	3,31
Армения	2007	131	2,14	2,10	1,78	2,00	2,11	2,22	2,62
	2010	111	2,52	2,10	2,32	2,43	2,59	2,26	3,40
	2012	100	2,56	2,27	2,38	2,65	2,40	2,57	3,07
	2014	92	2,67	2,62	2,38	2,75	2,75	2,50	3,00
	2016	141	2,21	1,95	2,22	2,22	2,21	2,02	2,60
	2018	92	2,61	2,57	2,48	2,65	2,50	2,51	2,90
Узбекистан	2007	129	2,16	1,94	2,00	2,07	2,15	2,08	2,73
	2010	68	2,79	2,20	2,54	2,79	2,50	2,96	3,72
	2012	117	2,46	2,25	2,25	2,38	2,39	2,53	2,96
	2014	129	2,39	1,80	2,01	2,23	2,37	2,87	3,08
	2016	118	2,40	2,32	2,45	2,36	2,39	2,05	2,83
	2018	99	2,58	2,10	2,57	2,42	2,59	2,71	3,09
Беларусь	2007	74	2,53	2,67	2,62	2,12	2,12	2,71	3,00
	2010	-	-	-	-	-	-	-	-
	2012	91	2,61	2,24	2,78	2,58	2,65	2,58	2,87
	2014	99	2,64	2,50	2,55	2,74	2,46	2,51	3,05
	2016	120	2,40	2,06	2,10	2,62	2,32	2,16	3,04
	2018	103	2,57	2,35	2,44	2,31	2,64	2,54	3,18
Кыргызстан	2007	103	2,35	2,20	2,06	2,35	2,35	2,38	2,76
	2010	91	2,62	2,44	2,09	3,18	2,37	2,33	3,10
	2012	130	2,35	2,45	2,49	2,00	2,25	2,31	2,60
	2014	149	2,21	2,03	2,05	2,43	2,13	2,20	2,36
	2016	146	2,16	1,80	1,96	2,10	1,96	2,39	2,72
	2018	108	2,55	2,75	2,38	2,22	2,36	2,64	2,94

<sup>92</sup> <https://lpi.worldbank.org>

<sup>93</sup> Определение текущего и прошлых местоположения грузов

Страна	Год	ЛРІ рейтинг	ЛРІ показатель	Таможня	Инфра-структура	Международные перевозки	Логистическая компетентность	Tracking & tracing <sup>9,3</sup>	Своевременность
Афганистан	2007	150	1,21	1,30	1,10	1,22	1,25	1,00	1,38
Сомали	2010	155	1,34	1,33	1,50	1,33	1,33	1,17	1,38
Бурунди	2012	155	1,61	1,67	1,68	1,57	1,43	1,67	1,67
Сомали	2014	160	1,77	2,00	1,50	1,75	1,75	1,75	1,88
Сирия	2016	160	1,60	1,11	1,24	1,36	1,39	2,10	2,40
Афганистан	2018	160	1,95	1,73	1,81	2,10	1,92	1,70	2,38

## Приложение III. Символы UML, используемы для анализа бизнес процессов

ОБОЗНАЧЕНИЕ	ОПИСАНИЕ И ПОЯСНЕНИЯ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
	<p>Граница объекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представляет «область процесса», включает наверху название границы объекта</li> </ul>
	<p>«Субъект» (актер, участник):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представляет роль, исполняемую в определенном бизнес-процессе;</li> <li>может быть человеком, организацией, департаментом и т.д.;</li> <li>называется по исполняемой роли;</li> <li>помещается вне границы объекта.</li> </ul>
	<p>Прецедент:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представляет основной бизнес-процесс;</li> <li>называется описательной фразой из глагола и существительного.</li> </ul>
	<p>Ассоциация взаимосвязей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>связывает «субъектов» с прецедентами (более поздними бизнес-процессами), в которых они участвуют.</li> </ul>
	<p>«Действие»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представляет неразделимый фрагмент поведения;</li> <li>называется по имени, которое: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) начинается с глагола и заканчивается существительным;</li> <li>2) носит короткое название, но содержит достаточно информации, чтобы быть понятным читателям.</li> </ol> </li> </ul>
	<p>«Объект»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представляет документ или информацию,</li> <li>переходящую от одного действия к другому;</li> <li>называется по имени документа.</li> </ul>
	<p>«Решение»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представляет узел, где, в зависимости от результата конкретного предыдущего действия, необходимо принять решение;</li> <li>имеет множество линий перехода, исходящих из узла принятия решения и соединяющихся с различными действиями;</li> <li>присоединяется с пометками, определяющими условие на каждой линии перехода, исходящей из какого-либо действия и соединяющейся с узлом принятия решения или наоборот.</li> </ul>
	<p>Линия перехода:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>указывает последовательный ход действий и информационные потоки в диаграмме действий</li> </ul>
	<p>Вилка (Разветвление контроля):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>используется для визуализации нескольких параллельных или одновременных действий.</li> </ul>
	<p>Соединение (Синхронизация контроля):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>используется для указания места прекращения ряда параллельных или одновременных действий</li> </ul>

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

В настоящей работе использовалась информация с веб-сайтов следующих организаций:

1. Международная федерация экспедиторских ассоциаций (FIATA – International Federation of Freight Forwarders Associations), [www.fiata.com](http://www.fiata.com)
2. Немецкая транспортно-экспедиционная ассоциация (DSLV – Deutsche Speditionen - und Logistikverband), [www.dslv.org](http://www.dslv.org)
3. Европейская ассоциация экспедиторских, транспортных, логистических и таможенных услуг (CLECAT – European association for forwarding, transport, logistics and customs services) [www.clecat.org](http://www.clecat.org)
4. Европейская Логистическая Ассоциация (European Logistics Association) [www.elalog.eu](http://www.elalog.eu)
5. Федерация национальных ассоциаций судовых брокеров и агентов (FONASB – Federation of National Associations of Shipbrokers and Agents) [www.fonasba.com](http://www.fonasba.com)
6. Балтийский и Международный морской совет (BIMCO – Baltic and International Maritime Council) [www.bimco.org](http://www.bimco.org)
7. Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA – The International Air Transport Association) [www.iata.org](http://www.iata.org)
8. Международный союз автомобильного транспорта (IRU – The International Road Transport Union), [www.iru.org](http://www.iru.org)
9. Ассоциация национальных экспедиторов РК [www.kfffnek.kz](http://www.kfffnek.kz)
10. Учреждение «Центр управления и логистики на транспорте» (Учебный центр АНЭК и FIATA) [www.clog.kz](http://www.clog.kz)
11. Российская ассоциация экспедиторских и логистических организаций [www.far-aerf.ru](http://www.far-aerf.ru)
12. Организация Сотрудничества Железных Дорог (ОСЖД) <http://osjd.org>
13. АО «КТЗ Express» <http://ktze.kz>
14. АО «НК «Қазақстан Темір Жолы» [ww.railways.kz](http://ww.railways.kz)
15. АО «КТЖ-Грузовые перевозки» <https://ktzh-gp.kz>
16. Мировой банк (World Bank) <http://www.worldbank.org/>
17. ОАО «Российские железные дороги» [www.rzd.ru](http://www.rzd.ru)
18. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан <http://adilet.zan.kz>