

ПРОТОКОЛ № 1

обсуждения промежуточного отчета исследовательской работы № 4 «Анализ проблем и путей развития экспедиторской деятельности на автомобильном транспорте в Казахстане», выполняемой Ассоциацией Национальных Экспедиторов РК (АНЭК)

г. Нур-Султан

28 августа 2020 г.

Присутствовали:

1. Лавриненко Ю.И., заместитель Председателя Президиума СТК «KAZLOGISTICS»
2. Мукушев К.К., заместитель генерального директора СТК «KAZLOGISTICS»
3. Исабеков М.У., директор Корпоративного фонда «KAZLOGISTICS»
4. Стацурина Ю.А., исполнительный директор СТК «KAZLOGISTICS»
5. Сегал И.П., председатель Наблюдательного совета АНЭК
6. Адамбаева С.М., генеральный директор КазАПО
7. Василевская Е.В., руководитель проектов АНЭК
8. Заславский Р.Н., эксперт-консультант АНЭК
9. Сактаганова Д.М., заместитель генерального секретаря КазАТО
10. Садвакасова И., эксперт
11. Абильдаев А.А., главный специалист отдела науки и межд. сотрудничества НИИ ТК
12. Тайсарина А., КНУ

Повестка:

1. Обсуждение промежуточного отчета исследовательской работы № 4 «Анализ проблем и путей развития экспедиторской деятельности на автомобильном транспорте в Казахстане», выполняемой Ассоциацией Национальных Экспедиторов РК, за счет целевого финансирования Корпоративным фондом «KAZLOGISTICS».

Выступили:

Василевская Е.В. Основное содержание промежуточного отчета на 41 с. представлено в презентации из 14 слайдов с дополнениями и ответами на вопросы.

Лавриненко Ю.И. Содержание промежуточного отчета требует доработки согласно задачам первого этапа. Показано, что много недобросовестных экспедиторов на рынке и перевозчиков, с учетом большого количества индивидуальных предпринимателей. А существующая регуляторная среда в бизнесе не способствует наведению порядка, а, наоборот, поощряет «черный нал», отсутствие статистики и т.д. Эти вопросы уже много лет не находят решения. Мы, Лавриненко Ю.И. и Сегал И.П., имели поручение от общего собрания КазАТО по указанным вопросам. В результате, было принято решение о подобном исследовании.

В промежуточном отчете достаточно серьезно и подробно проработаны два момента, с которыми разработчики очень хорошо знакомы и имеют большой опыт. Под добровольную сертификацию подведена нормативная база, она уже присутствует на рынке других отраслей и востребована. Разработчики обозначают добровольную сертификацию как один из путей развития рынка на автомобильном транспорте. Но это возможно для нормально развивающегося рынка. Инструментом решения сегодняшних проблем его трудно назвать.

Касательно страхования, есть опыт 2004 года, но он не прижился, не совсем сработал. Среда, рынок, и сегодня, не готовы к этому. Как предложение на будущее, оно имеет место быть, его нужно аргументировать, но для решения сегодняшних проблем он также явно не подходит. У нас остается проблемное место, которое ничем не заполнено.

Сделан неверный акцент в наименовании первого раздела «Анализ проблем, сдерживающих развитие рынка экспедиторских услуг по организации международных грузовых автоперевозок», т.к. по теме исследования автомобильные перевозки рассматриваются в целом.

Момент очень важен, если говорить о рынке грузовых перевозок в целом по стране, то он достаточно сложен. КазАТО занимает в нем небольшое место – 7,5 тыс. машин,

ориентированные на третьи страны. Эта часть важная, но не вся. У них меньше проблем, т.к. они объединены в ассоциацию, которая работает по разрешительной системе. Используется объединенный страховой фонд в рамках Международного Союза автомобильного транспорта по МДП. Предприятия-перевозчики КазАТО, которые жалуются на проблемы с экспедиторами и произволом на рынке, работают в диверсификационной схеме. Они ездят в третьи страны, по международным маршрутам, участвуют в разрешительной системе, пытаются зарабатывать на внутреннем рынке, в странах СНГ, особенно с безразрешительной системой. Там они сталкиваются с недобросовестными экспедиторами, где сосредоточены поднятые проблемы. Поэтому требуется анализ автомобильного рынка, разделения его на группы. Рынок достаточно сложный. КазАТО этим не успевает заниматься, у них своих проблем достаточно. Например, в направлении КНР, только в Жаркенте зарегистрировано 2 тыс. с лишним машин, которые работают только на КНР, и не входят ни в одну ассоциацию. Проблемы этих компаний тоже должны быть учтены в исследовании.

Большое количество предприятий работает на рынке РФ, даже с российскими компаниями совместно. Большинство проблем, именно, здесь. К сожалению, в этих направлениях работа не проделана.

На 11 с. вывод о «необходимости отдельного исследования по развитию рынка автомобильных перевозок грузов», представляет собой отсылку кому-то без всякой попытки исследовать и выработать рекомендации. Мы ожидаем от вас в этом направлении анализ и рекомендации.

И в рамках международного опыта, раздел, который на доработке, и выводы должны быть подведены под ожидания от исследовательской работы согласно техническому заданию.

Гарантированный страховой фонд, государственный стандарт, добровольная сертификация – все эти направления имеют место быть, здесь вы поработали. Но не охваченные исследованием сектора, обозначенные отсутствующие проблемные места, необходимо переработать.

Перевозчики озабочены, что появляется больше воровства, незарегистрированных контрактов, «черный нал» и пр. Когда шло становление рынка экспедирования на ж.-д. транспорте, на начальном этапе мы вводили регистрацию. Департамент железнодорожного транспорта министерства регистрировал экспедиторов. Это был министерский норматив, который помогал упорядочить проблемную ситуацию. Потом эту регистрацию передали в КТЖ, затем эту практику законодательно приостановили. Если на государственном уровне невозможно регистрировать экспедиторов на автотранспорте, то, возможно, надо рассмотреть создание саморегулируемой организации. Нормативная база по СРО сегодня формируется. Может международный опыт есть на этот счет. Возможно, добиваться временного на 2-3 года временного лицензирования на автомобильном транспорте. Но нужно доказать такую необходимость, показать возможные потери бюджета из-за недобросовестных экспедиторов, роста «черного» рынка перевозок. Нужен опыт и рекомендации из практики других стран, с выходом на рекомендации национальному законодательству по принятию саморегулирующих мер.

Сакатганова Д.М. Изучив данную работу на этапе промежуточного отчета, хотелось бы выделить необходимость проведения анализа рынка участников, статистику невыполнения доставки грузов по договорам, опрос грузоотправителей/ грузополучателей/ перевозчиков по проблемным вопросам, статус их готовности и интереса в прохождении дополнительной сертификации, либо создания страхового фонда. Также считаю целесообразным касательно страхового фонда понимать готовность национальных страховщиков, уже существующих на рынке в участии в данном проекте. В работе хорошо описан международный опыт, но хотелось бы увидеть определенные кейсы, по которым можно было бы увидеть, что можно внедрить на территории РК по данному вопросу.

Предложение к изучению и анализу: существуют сайты по загрузкам, которыми и пользуются недобросовестные экспедиторы (которые существуют недолго), изучить схему коммуникаций, контроля, возможность создания реестра на их сайтах по рейтингу добросовестных экспедиторов, получивших сертификацию.

Например, в Европе существует платная платформа (например, Trans.eu), которая тщательно проверяет всех участников, прежде чем дать доступ в программу. В Казахстане данная программа не получила ожидаемого спроса, несмотря на частые жалобы недобросовестных экспедиторов. Что может дать, как и гарантии, так и доверие участникам перевозочного процесса экспедитору, который является организатором перевозочного процесса? Это важный вопрос, который надо понимать, когда разрабатывается предложение по решению данной проблемы.

Также как предложение, как возможно развить существующие транспортные компании, мотивировать их создавать экспедиторские отделы, с советующими специалистами. Так как у существующих транспортных компаний есть определённые документы (например, допуск к международным перевозкам, выданный КТ МИИР РК), что обязывает их работать согласно договору, им сложнее просто «исчезнуть» с рынка.

Мукушев К.К. Вопрос имеет долгую историю. Работая в НПП РК «Атамекен», мы пытались решать эти вопросы следующими путями: введение взноса от 5 до 10 млн. тенге для экспедиторских компаний; создание реестра экспедиторов; создание торговой биржи, на которой перевозчики могли бы нанять себе экспедиторов; ведение списка «черных» экспедиторов в акиматах или РПП; варианты административных и уголовных мер наказаний недобросовестных экспедиторов. Требуется лучшая проработка, возможно после анализа международного опыта, вы сможете выработать предложения выхода из существующих проблемных ситуаций. Кроме того, надо учитывать, что любое лицензирование, сертификация НПП РК «Атамекен» рассматривает как барьер.

Садвакасова И. На этапе промежуточного отчета цель исследования достигнута лишь частично, так как отсутствует полноценный анализ опыта других стран и недостаточно аналитики по рынку экспедиторских услуг в Казахстане. Из перечисленных в техническом задании задач на этапе промежуточного отчета решены задачи № 2, 3 и 5. Задача № 1 требует доработки, так как отсутствуют полноценные анализ и выводы, позволяющие наглядно увидеть весь спектр проблем, сдерживающих развитие рынка экспедиторских услуг и снижающих конкурентоспособность транзита. В представленном для заключения промежуточном отчете отсутствует опрос компаний, и текущие разделы требуют доработки в следующих частях. Недостаточно раскрыт раздел по анализу рынка экспедиторских услуг. В этой части не хватает аналитических данных и цифр, подтверждающих необходимость внедрения предложенных авторами исследования инструментов.

Учитывая, что большой упор делается на недобросовестность компаний, оказывающих экспедиторские услуги, возможно, требуется проведение анализа страховых случаев с грузами (через запросы в страховые компании РК). Касательно деятельности органов по подтверждению сертификации считаю, что указанный вопрос должен быть раскрыт более широко. В том числе: риски, связанные с деятельностью ОПС (в практике имеются случаи недобросовестной деятельности ОПС); анализ покрытия рынка экспедиторских услуг действующими ОПС и другие сопутствующие вопросы.

В целом, считаю необходимым дополнить текущие разделы отчета сравнительным анализом текущих условий с предлагаемыми инструментами улучшения положения на рынке экспедиторских услуг и показать возможный эффект от внедрения предлагаемых авторами путей решения.

Важно сделать корреляцию с наднациональными нормами ЕАЭС, ВТО в рамках международного анализа, многие вопросы сейчас унифицируются. Разрабатываются подходы по цифровым транспортным коридорам. Возможно, в них уже предложены решение подобных задач.

Лавриненко Ю.И. Перед предложенными двумя инструментами исследования, в техническом задании предусмотрен анализ экспедиторской деятельности на автомобильном транспорте. Итогами анализа определяются и уточняются задачи исследования, возможные и невыполнимые в рамках настоящего исследования. Сразу ориентироваться на продекларированные инструменты – это не исследовательская работа. Вы заложили в плане опрос экспедиторов и участников рынка по отношению к стандарту. Опрос необходимо

делать не по стандарту, он может быть одним из вопросов, а по той ситуации, по той задаче, которая ставится для исследования. Только представленные два инструмента не исправят ситуацию на рынке. Наш рынок к ним ещё не готов.

Сегал И.П. Рынок подталкивает владельцев машин к поиску путей с минимальными расходами. Почему они не обращаются в экспедиторские компании, например в АНЭК? С компаниями-членами АНЭК, оказывающими экспедиторские услуги на автотранспорте, проблем нет. Есть проблемы внутри РК, у компаний-перевозчиков, которые заехали в РК и готовы по демпинговой цене увезти груз. Денег у них нет, они не обращаются к экспедитору. К ним подходят недобросовестные экспедиторы, а точнее самозванцы, нигде не зарегистрированные.

Ранее мы внедряли ГУ ПТС, сначала оно заработало, но затем остановилось по причинам законодательным и несогласованности работы таможенных брокеров. Далее, мы создавали стандарт на ж.-д. транспорте с правом сертификации. Тоже приостановилось, т.к. было добровольным. Есть вариант обязательной гарантии как государственное требование. Было исследование ФАПЭ, как сделать минимальные страховые стандарты гарантий при перевозках в странах ЦАРЭС. Обозначились ключевые вопросы, кто купит и кто обяжет. Нужно принять нечто обязательное для перевозчика, для экспедитора от имени государства и тогда получится инструмент, а все остальное подходы.

Лавриненко Ю.И. Наши обсуждения направлены на то, чтобы не получилась в итоге формальная исследовательская работа, поэтому в разделе анализа нужно показать все сложности, имеющие место. Вы правильно заметили, нам нужно понять и нащупать, для кого проводится анализ и вырабатываются решения. Например, международники, крупные компании, работая в разрешительной системе, проблем с экспедиторами особенно не испытывают. Но компании, которые работают на международном рынке с учетом диверсификации бизнеса, занимаются и внутренними перевозками, с этими проблемами сталкиваются, сталкиваются с недобросовестными экспедиторами. Как минимум, необходимо обозначить этот клубок проблем и составить рекомендации.

Тайсаринова А. Юрий Иванович, Вы сказали о сегментации рынка, относительно какого критерия это нужно сделать разработчикам?

Лавриненко Ю.И. Речь шла не о сегментации, а об оценке того, что сложилось на рынке. Перевозчики КазАТО ориентированы на третьи страны. В рамках диверсификации они везут попутные грузы. Сложилась группа перевозчиков в Жаркенте, ориентированных на Китай. Они не входят ни в одну ассоциацию, но имеют сложившуюся практику взаимоотношения с КНР. Вопрос, как там присутствуют экспедиторы и какие там проблемы. Порядка 80 % у нас на рынке грузовых автоперевозок - ИП. Они в основном работают в рамках безразрешительной системы и на внутренних перевозках других стран. В большинстве случаев, водители сами выступают в качестве экспедиторов. Вот этот весь комплекс особенностей рынка грузовых автоперевозок надо профессионально разложить, оценить, и тогда будут понятны акценты при решении этих вопросов. Упрощать рынок до членов КазАТО, это не полная оценка, недостаточный анализ всего рынка.

Тайсаринова А. Понятно, т.е. здесь нужно оценить картину рынка - кто есть на рынке, какие у них функции, что они имеют. Следующий вопрос к Индире. Считаете ли Вы, что картина, представленная разработчиками, в виде модели встраивания общего представления нормативной правовой базы РК в наднациональные нормы ЕАЭС, ВТО, будет достаточной для результата сравнительного анализа исследования?

Садвакасова И. Да, важно сравнить казахстанскую нормативную базу с аналогичной РФ и РБ, как основных партнеров по ЕАЭС, и норм ЕАЭС. Имеются в виду основные условия, по которым рынок работает и развивается, а не детальное изучение всех статей кодексов, положений.

Сегал И.П. Юрий Иванович, четко обозначил, что должно быть в работе. У меня просьба к КазАТО, к экспертам, СТК «KAZLOGISTICS» подсказать от чего мы хотим защититься, какие есть сведения по сегментам рынка. Для того чтобы в этой работе было обозначено, например, сегмент 2 тыс. машин работают на КНР, у них такие-то проблемы. КазАТО, какую

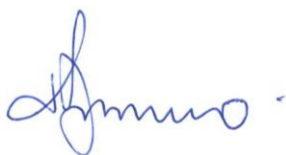
задачу считает надо решать? 80 % рынка частные перевозчики – их проблемы? Тогда мы сможем сгруппировать участников и проблемы. Просим участников обсуждения поделиться такими сведениями.

Сактаганова Д.М. В ассоциации мы сейчас используем «онлайн опросники» для своих членов, и опрос по исследованию вместе с вами можем предложить членам в этом же формате.

Решили:

1. Разработчикам исследовательской работы до 15 сентября т.г. учесть предложения и устранить замечания (приложение) по структуре и содержанию промежуточного отчета.
2. Разработчикам до 15 сентября т.г. представить в КФ «KAZLOGISTICS» доработанный по структуре, содержанию, тексту и оформлению промежуточный отчет, соответствующий требованиям технического задания первого этапа.
3. Разработчикам исследовательской работы определить дату, формат проведения и список участников круглого стола в октябре месяце т.г.
4. Корпоративному фонду «KAZLOGISTICS» разместить копию протокола обсуждения на сайте СТК «KAZLOGISTICS» в разделе «[Исследования](#)»

Председатель:



Ю.И. Лавриненко

Секретарь:



М. Исабеков

*Исследовательские работы и проекты, реализованные при поддержке
Корпоративного фонда «KAZLOGISTICS» http://kazlogistics.kz/kz/ru/chain_cluster/*

Чек-лист устранения замечаний промежуточного отчета АНЭК (2) от 28.08.20

№	Замечание	✓
1.	Содержание промежуточного отчета требует доработки согласно задачам первого этапа.	<input type="checkbox"/>
2.	В промежуточном отчете достаточно серьезно и подробно проработаны два момента, с которыми разработчики очень хорошо знакомы и имеют большой опыт. Разработчики обозначают добровольную сертификацию как один из путей развития рынка на автомобильном транспорте. Но это возможно для нормально развивающегося рынка. Инструментом решения сегодняшних проблем его трудно назвать.	<input type="checkbox"/>
3.	Касательно страхования, есть опыт 2004 года, но он не прижился, не совсем сработал. Среда, рынок, и сегодня, не готовы к этому. Как предложение на будущее, оно имеет место быть, его нужно аргументировать, но для решения сегодняшних проблем он также явно не подходит. У нас остается проблемное место, которое ничем не заполнено.	<input type="checkbox"/>
4.	Сделан неверный акцент в наименовании первого раздела «Анализ проблем, сдерживающих развитие рынка экспедиторских услуг по организации международных грузовых автоперевозок», т.к. по теме исследования автомобильные перевозки рассматриваются в целом.	<input type="checkbox"/>
5.	КазАТО занимает на рынке грузовых перевозок страны небольшое место – 7,5 тыс. машин, ориентированные на третьи страны. Эта часть важная, но не вся. Предприятия-перевозчики КазАТО, которые жалуются на проблемы с экспедиторами и произволом на рынке, работают в диверсификационной схеме. Они ездят в третьи страны, по международным маршрутам, участвуют в разрешительной системе, пытаются зарабатывать на внутреннем рынке, в странах СНГ, особенно с безразрешительной системой. Там они сталкиваются с недобросовестными экспедиторами, где сосредоточены поднятые проблемы. Поэтому требуется анализ автомобильного рынка, разделения его на группы. КазАТО этим не успевает заниматься, у них своих проблем достаточно. Например, в направлении КНР, только в Жаркенте зарегистрировано 2 тыс. с лишним машин, которые работают только на КНР, и не входят ни в одну ассоциацию. Проблемы этих компаний тоже должны быть учтены в исследовании.	<input type="checkbox"/>
6.	Большое количество предприятий работает на рынке РФ, даже с российскими компаниями совместно. Большинство проблем, именно, здесь. К сожалению, в этих направлениях работа не проделана.	<input type="checkbox"/>
7.	На 11 с. вывод о «необходимости отдельного исследования по развитию рынка автомобильных перевозок грузов», представляет собой отсылку кому-то без всякой попытки исследовать и выработать рекомендации. Мы ожидаем от вас в этом направлении анализ и рекомендации.	<input type="checkbox"/>
8.	И в рамках международного опыта, раздел, который на доработке, и выводы должны быть подведены под ожидания от исследовательской работы согласно техническому заданию.	<input type="checkbox"/>
9.	Гарантированный страховой фонд, государственный стандарт, добровольная сертификация – все эти направления имеют место быть, здесь вы поработали. Но не охваченные исследованием сектора, обозначенные отсутствующие проблемные места, необходимо переработать.	<input type="checkbox"/>
10.	Если на государственном уровне невозможно регистрировать экспедиторов на автотранспорте, то, возможно, надо рассмотреть создание саморегулируемой организации. Нормативная база по СРО сегодня формируется. Может международный опыт есть на этот счет.	<input type="checkbox"/>
11.	Возможно, добиваться временного на 2-3 года временного лицензирования на автомобильном транспорте. Но нужно доказать такую необходимость, показать возможные потери бюджета из-за недобросовестных экспедиторов, роста «черного» рынка перевозок. Нужен опыт и рекомендации из практики других стран, с выходом на рекомендации национальному законодательству по принятию саморегулирующих мер.	<input type="checkbox"/>
12.	Необходимо проведения анализа рынка участников, статистику невыполнения доставки грузов по договорам, опрос грузоотправителей/ грузополучателей/ перевозчиков по проблемным вопросам, статус их готовности и интереса в прохождении дополнительной сертификации, либо создания страхового фонда.	<input type="checkbox"/>
13.	Касательно страхового фонда изучить готовность национальных страховщиков, уже существующих на рынке в участии в данном проекте.	<input type="checkbox"/>
14.	В работе хорошо описан международный опыт, но хотелось бы увидеть определенные кейсы, по которым можно было бы увидеть, что можно внедрить на территории РК по данному вопросу.	<input type="checkbox"/>
15.	Предложение к изучению и анализу: существуют сайты по грузам, которыми и пользуются недобросовестные экспедиторы (которые существуют недолго), изучить схему коммуникаций, контроля, возможность создания реестра на их сайтах по рейтингу добросовестных экспедиторов, получивших сертификацию.	<input type="checkbox"/>
16.	В Европе существует платная платформа (например, Trans.eu), которая тщательно проверяет всех участников, прежде чем дать доступ в программу. В Казахстане данная программа не получила ожидаемого спроса, несмотря на частые жалобы недобросовестных экспедиторов. Что может дать, как и гарантии, так и доверие участникам перевозочного процесса экспедитору, который является организатором перевозочного процесса? Это важный вопрос, который надо понимать, когда разрабатывается предложение по решению данной проблемы.	<input type="checkbox"/>
17.	Как возможно развить существующие транспортные компании, мотивировать их создавать экспедиторские отделы, с советующими специалистами. Так как у существующих транспортных компаний есть определённые документы (например, допуск к международным перевозкам, выданный КТ МИИР РК), что обязывает их работать согласно договору, им сложнее просто «исчезнуть» с рынка.	<input type="checkbox"/>
18.	В НПП РК «Атамекен» пытались решать эти вопросы следующими путями: введение взноса от 5 до 10 млн. тенге для экспедиторских компаний; создание реестра экспедиторов; создание торговой биржи, на которой перевозчики могли бы нанять себе экспедиторов; ведение списка «черных» экспедиторов в акиматах или РПП; варианты административных и уголовных мер наказаний недобросовестных экспедиторов. Требуется лучшая проработка, возможно после анализа международного опыта, вы сможете выработать предложения выхода из существующих проблемных ситуаций. Кроме того, надо учитывать, что любое лицензирование, сертификация НПП РК «Атамекен» рассматривает как барьер.	<input type="checkbox"/>
19.	На этапе промежуточного отчета цель исследования достигнута лишь частично, так как отсутствует полноценный анализ опыта других стран и недостаточно аналитики по рынку экспедиторских услуг в Казахстане.	<input type="checkbox"/>

20.	Из перечисленных в техническом задании задач на этапе промежуточного отчета решены задачи № 2, 3 и 5. Задача № 1 требует доработки, так как отсутствуют полноценные анализ и выводы, позволяющие наглядно увидеть весь спектр проблем, сдерживающих развитие рынка экспедиторских услуг и снижающих конкурентоспособность транзита.	<input type="checkbox"/>
21.	В представленном для заключения промежуточном отчете отсутствует опрос компаний, и текущие разделы требуют доработки в следующих частях.	<input type="checkbox"/>
22.	Недостаточно раскрыт раздел по анализу рынка экспедиторских услуг. В этой части не хватает аналитических данных и цифр, подтверждающих необходимость внедрения предложенных авторами исследования инструментов.	<input type="checkbox"/>
23.	Учитывая, что большой упор делается на недобросовестность компаний, оказывающих экспедиторские услуги, возможно, требуется проведение анализа страховых случаев с грузами (через запросы в страховые компании РК).	<input type="checkbox"/>
24.	Касательно деятельности органов по подтверждению сертификации считаю, что указанный вопрос должен быть раскрыт более широко. В том числе: риски, связанные с деятельностью ОПС (в практике имеются случаи недобросовестной деятельности ОПС); анализ покрытия рынка экспедиторских услуг действующими ОПС и другие сопутствующие вопросы.	<input type="checkbox"/>
25.	Дополнить текущие разделы отчета сравнительным анализом текущих условий с предлагаемыми инструментами улучшения положения на рынке экспедиторских услуг и показать возможный эффект от внедрения предлагаемых авторами путей решения.	<input type="checkbox"/>
26.	Сделать корреляцию с наднациональными нормами ЕАЭС, ВТО в рамках международного анализа, многие вопросы сейчас унифицируются. Разрабатываются подходы по цифровым транспортным коридорам. Возможно, в них уже предложены решение подобных задач.	<input type="checkbox"/>
27.	Перед предложенными двумя инструментами исследования, в техническом задании предусмотрен анализ экспедиторской деятельности на автомобильном транспорте. Итогами анализа определяются и уточняются задачи исследования, возможные и невыполнимые в рамках настоящего исследования.	<input type="checkbox"/>
28.	Опрос экспедиторов и участников рынка необходимо делать не только по стандарту, он может быть одним из вопросов, а по той ситуации, по той задаче, которая ставится для исследования.	<input type="checkbox"/>
29.	Рынок подталкивает владельцев машин к поиску путей с минимальными расходами. Почему они не обращаются в экспедиторские компании, например в АНЭК? С компаниями-членами АНЭК, оказывающими экспедиторские услуги на автотранспорте, проблем нет. Есть проблемы внутри РК, у компаний-перевозчиков, которые заехали в РК и готовы по демпинговой цене увезти груз.	<input type="checkbox"/>
30.	Было исследование ФАПЭ, как сделать минимальные страховые стандарты гарантий при перевозках в странах ЦАРЭС. Обозначились ключевые вопросы, кто купит и кто обяжет. Нужно принять нечто обязательное для перевозчика, для экспедитора от имени государства и тогда получится инструмент, а все остальное подходы.	<input type="checkbox"/>
31.	Наши обсуждения направлены на то, чтобы не получилась в итоге формальная исследовательская работа, поэтому в разделе анализа нужно показать все сложности, имеющие место.	<input type="checkbox"/>
32.	Нужно понять и нащупать, для кого проводится анализ и вырабатываются решения. Например, международники, крупные компании, работа в разрешительной системе, проблем с экспедиторами особенно не испытывают. Но компании, которые работают на международном рынке с учетом диверсификации бизнеса, занимаются и внутренним перевозками, с этими проблемами сталкиваются, сталкиваются с недобросовестными экспедиторами. Как минимум, необходимо обозначить этот клубок проблем и составить рекомендации.	<input type="checkbox"/>
33.	Требуется оценка того, что сложилось на рынке. Перевозчики КазАТО ориентированы на третьи страны. В рамках диверсификации они везут попутные грузы. Сложилась группа перевозчиков в Жаркенте, ориентированных на Китай. Они не входят ни в одну ассоциацию, но имеют сложившуюся практику взаимоотношения с КНР. Вопрос, как там присутствуют экспедиторы и какие там проблемы. Порядка 80 % у нас на рынке грузовых автоперевозок - ИП. Они в основном работают в рамках безразрешительной системы и на внутренних перевозках других стран. В большинстве случаев, водители сами выступают в качестве экспедиторов. Вот этот весь комплекс особенностей рынка грузовых автоперевозок надо профессионально разложить, оценить, и тогда будут понятны акценты при решении этих вопросов. Упрощать рынок до членов КазАТО, это не полная оценка, недостаточный анализ всего рынка.	<input type="checkbox"/>
34.	Нужно оценить картину рынка - кто есть на рынке, какие у них функции, что они имеют. Требуется картина, в виде модели встраивания общего представления нормативной правовой базы РК в наднациональные нормы ЕАЭС, ВТО, будет достаточной для результата сравнительного анализа исследования.	<input type="checkbox"/>
35.	Важно сравнить казахстанскую нормативную базу с аналогичной РФ и РБ, как основных партнеров по ЕАЭС, и норм ЕАЭС. Имеются в виду основные условия, по которым рынок работает и развивается, а не детальное изучение всех статей кодексов, положений.	<input type="checkbox"/>
36.	Запросить у представителей сторон, заинтересованных в результатах исследования основные сведения по сегментам рынка автоперевозок, о текущей ситуации, трудностях, проблемных ситуациях и возможных путях решений.	<input type="checkbox"/>