

## ПРОТОКОЛ № 2

круглого стола ОЮЛ «Союз транспортных и логистических организаций и ассоциаций «KAZLOGISTICS» и корпоративного фонда «KAZLOGISTICS» по проекту: «*Анализ рынка авиагрузовых перевозок и перспективы создания грузового авиане перевозчика*», разработанного ОЮЛ «Ассоциация Национальных Экспедиторов РК»

г. Астана

26 октября 2018 г.

### Присутствовали:

1. Альмагамбетов К.Е., генеральный директор СТК «KAZLOGISTICS»;
2. Лавриненко Ю.И., заместитель Председателя Президиума СТК «KAZLOGISTICS», *председатель*;
3. Мукушев К.К., заместитель генерального директора СТК «KAZLOGISTICS»;
4. Ашимбаева Л.О., исп. директор по вопросам гражданской авиации, *секретарь*;
5. Исабеков М.У., директор Корпоративного фонда «KAZLOGISTICS»;
6. Кушкинов С.М., председатель правления АО «Аэропорт «Сары-Арка»;
7. Мажитова А.Т., директор департамента по развитию коммерции ТОО «AMG»;
8. Оналов О.С., гл. менеджер департамента управления проектами ТОО «AMG»;
9. Абдраимов Б., менеджер администр.-правового департамента ТОО «AMG»;
10. Ни А.Г., директор по упр. корпорат. портфелем авиакомпании «Эйр Астана»;
11. Алиева А.Б., эксперт межд. отношений и авиационных перевозок Комитета гражданской авиации МИР РК;
12. Стацурина Ю.А., исп. директор по развитию чел. ресурсов СТК «KAZLOGISTICS»;
13. Исадилова А.К., главный менеджер СТК «KAZLOGISTICS»;
14. Сыртланов Г.В., главный специалист АО «KTZ Express».

### Повестка:

1. Обсуждение содержания и результатов исследовательской работы «Анализ рынка авиагрузовых перевозок и перспективы создания грузового авиане перевозчика», реализуемой ОЮЛ «Ассоциация Национальных Экспедиторов РК» за счет целевого финансирования Корпоративным фондом «KAZLOGISTICS».

### Выступили:

**Лавриненко Ю.И.** предложил порядок хода круглого стола - 1) краткое содержание и основные выводы по работе; 2) комментарии, предложения участников круглого стола; 3) принятие рекомендаций и решений.

**Сыртланов Г.В.** проинформировал о проделанной работе, содержании и результатах по исследовательской работе. Целью данного проекта является - анализ рынка обслуживания грузовых потоков в региональном и глобальном масштабах, анализ нормативных правовых актов (НПА) в сфере гражданской авиации по созданию грузового авиане перевозчика и выработка рекомендаций по решению задач развития мультимодальных грузовых перевозок в РК с участием отечественного авиатранспорта.

Согласно данным ICAO в мировом масштабе в 2017 году количество регулярных грузовых авиарейсов выросло на 9,5 %, (в 2016 году рост 3,8 %), объем грузов составил 56,1 млн. тонн, в том числе около 10 млн. тонн (19,6%) приходится на направление «Азия-Европа». По мнению мировых аналитиков, в течение последующих 20 лет рост спроса на услуги грузовых авиаперевозок ожидается более чем в два раза. Международная торговля в пределах и за пределами региона СНГ, оценивается в 582 тыс. тонн авиационных грузов. Из этого тоннажа 341 тыс. тонн приходится в/из России, 241 тыс. тонн на Казахстан, Украину, Азербайджан и Узбекистан вместе взятых. Транзит через воздушное пространство РК иностранных ВС в 2017 году составил более 23 тыс. грузовых рейсов, перевезено 1,5 млн. тонн груза.

В аэропортах РК обработано 93,7 тыс. тонн груза, рост по сравнению с 2016 годом составил 34%. Рекордный показатель за последние годы. Из них казахстанскими авиакомпаниями перевезено 22,5 тыс. тонн груза, рост по сравнению с 2016 годом составил 24%. Также является рекордным показателем. Иностранные авиакомпании в 2017 году выполнили более 2 тыс. посадок в наших аэропортах и оставили (привезли в РК) 21,6 тыс. тонн груза. Остальные 49,6 тыс. тонн перевезены в грузовых отсеках иностранных пассажирских воздушных судах.

Одним из перспективных логистических решений по переориентации грузов с традиционных потоков перевозок является мультимодальная перевозка по схеме «Rail-Air» через Казахстан. В 2014 г. и в 2016 г. были реализованы пилотные отправки по данной схеме. АО «KTZExpress» совместно с логистическими партнерами – компанией DBSchenker и авиаоператором «KLM» осуществили пилотную отправку электронной техники из Китая в Европу через Казахстан с использованием железнодорожного и авиатранспорта. Данный маршрут в 9900 км был преодолен за 7 дней, тогда как по существующей схеме морским транспортом срок доставки груза составляет от 23 до 30 дней.

Грузовая эффективность «Boeing 747» позволяет обеспечить более половины общего количества грузовых емкостей в мире. Спрос также наблюдается и на региональные авиаперевозки с среднетоннажными емкостями (20-40 тонн). Относительно низкая цена данного типа судов делает их экономически привлекательными.

Казахстану необходимо принять меры по государственной поддержке развития казахстанского грузового авиаперевозчика. Например, решить вопрос об отмене таможенных пошлин на ввоз грузовых ВС в РК.

Без учета времени на приобретение ВС и подготовку бизнес-плана, необходимо 9-10 месяцев для запуска авиакомпании в действие.

**Мукушев К.К.** Почему предлагается создать отечественную авиакомпанию, может быть привлечь иностранных инвесторов по аналогии с АО «Эйр Астана»? Тогда и со стороны государства меньше было бы затрат.

**Сыртланов Г.В.** АО «Эйр Астана» - это казахстанская авиакомпания, 49% акций которых принадлежит иностранным инвесторам. Грузовая авиакомпания также может быть с участием иностранного инвестора. Важно, чтобы место регистрации авиакомпании был – Казахстан и тогда, как и «Эйр Астана» она будет считаться казахстанской национальной авиакомпанией.

**Лавриненко Ю.И.** Когда определяли необходимость строительства нового аэропорта было поручение АО «Эйр Астана» и АО «НК КТЖ» проработать вопрос о необходимости строительства нового аэропорта вблизи г. Алматы. Будет ли новый аэропорт чисто грузовым или «закрыть» существующий аэропорт г. Алматы и перенести все полеты в новый аэропорт? Официально этот вопрос рассматривался или он «висит»?

**Сыртланов Г.В.** Это вопрос «висит» и прорабатывается уже лет 10.

**Лавриненко Ю.И.** Если вспомнить историю, то начиналось еще с конца 90-х годов, начинали проводить какие-то земляные работы. Потом возникал вопрос о обустройстве военного аэропорта в Николаевке. Это длинная история. Но если принимать решение по строительству нового аэропорта, то старый аэропорт закрывать, консервировать или как-то специализировать? Там сделать грузовую площадку, а здесь пассажирскую.

**Сыртланов Г.В.** Конечно, «идеально» было бы построить новый аэропорт вблизи Николаевки, но вопрос упирается в финансировании. Вопрос рассматривался в КГА, даже был спорный вопрос по инвесторам (Турецкие, Азиатские), но в конце концов инвесторы требовали государственных гарантий по рентабельности аэропорта. Но государство, в таких случаях, никаких гарантий давать не может. И сейчас рассматривается вопрос строительства аэропорта в приграничной зоне «Хоргос». Как говорила заместитель председателя КГА Т. Амирова, сейчас уже выбрана площадка и рассматривается вопрос подготовки ТЭО.

**Лавриненко Ю.И.** Да, но с другой стороны пассажир, который находится в Алматы должен добираться до Хоргоса или в Капчагай, и авиакомпании в этом случае, которые сейчас летают в Алматы, могут отменить свои рейсы. Этот вопрос не может долго «висеть» и поэтому необходимо его проработать вопрос и указать, что возможно достаточно грузовой хаб сделать в новом аэропорту, а существующий аэропорт оставить для пассажирских перевозок. Это первый вопрос, который нужно рассмотреть в работе и сегодня обсудить. Целесообразно такую оценку дать.

Над замечаниями к промежуточному отчету Вы поработали. По оценке, по «Люфтганзе» сформулированы позиции. Но касательно государственной поддержки написали достаточно сложно. Нужно, показать объективные факторы, от которых следует исходить. Есть суверенное право на воздушное пространство каждой страны. Все страны вправе этим делом пользоваться. Правило выдачи разрешений – это суверенное право страны.

Надо более определенно обозначить что есть международные правила, есть суверенные права страны, которые используются всеми странами. Когда мы предоставляем безразрешительную систему, мы ограничиваем условия для создания отечественного перевозчика. Надо соотнести с существующими правилами ВТО с ограничениями по субсидированию и дотированию.

В проекте также рассматривается вопрос разрешительной системы на право использования воздушного пространства РК. Это суверенное право каждого государства, а мы это право, в отличии от других государств, не используем и этим ограничиваем возможности для использования отечественной грузовой авиакомпании. В этой связи необходимо расширить раздел о мерах необходимой

государственной поддержки для отечественной грузовой авиакомпании с учетом суверенного права государства на использование воздушного пространства РК. При этом необходимо сделать анализ: если мы ограничим полеты иностранных грузовых ВС, то наша авиакомпания получит ли однозначно этот груз.

Здесь требуется анализ, возможно SWOT-анализ, или анализ регуляторного воздействия, или факторный анализ. Вопрос сложный, есть мнение – чем меньше разрешений, тем больше летают. И выигрывают аэропорты, им выгодно. С другой стороны, кто решает по какому маршруту лететь. Или авиакомпания, или грузовладелец. Какой-то груз они могут уводить в сторону от нас, Казахстана. Т.е. если мы ограничим, то получит ли груз Азербайджан или «Люфтганза». Либо у нас есть выход на грузовладельцев, на конкурсы, чтобы участвовать в них. Или привозить дополнительный груз, который везут другие авиакомпании. Такую оценку необходимо сделать в работе, она может быть решающей. Кому-то может быть выгодно, а если мы создадим грузовую авиакомпанию, то аэропорты потеряют потоки.

**Кушкинов С.М.** Применение данной разрешительной системы необходимо сделать только после того, как новая авиакомпания начнет свою деятельность. Мы можем претендовать на 30 % грузов, которые приходят на территорию стран СНГ. Груз принадлежит не авиакомпании и с какой авиакомпанией работать решают «хозяин» груза и логистические компании. Нужно начать работать с крупнейшими логистическими компаниями. Они дают грузы. И этого нового игрока надо представлять не как государственного авиаперевозчика, а как перевозчика, который может работать с этими логистами. Мы можем прилететь в Гонконг и если скажем дайте нам груз, то никто нам просто так его не даст.

По выбору аэропорта. В Алматинском аэропорту с учетом того, что сейчас они «перетянут» несколько рейсов из Новосибирска, работа грузового сектора оптимально загружена. Но место разгрузки груза до карго терминала 2 км, и это очень много. В этом плане мы можем предложить свои услуги, у нас (аэропорт Караганда) расстояние между зоной разгрузки и самим терминалом – 100 метров. Вместе с тем, несмотря на то, что у нас частная собственность, мы можем и у нас есть возможность строительства второго карго терминала.

И еще одно предложение: если создавать авиакомпанию, то надо сделать так, чтобы иностранные авиакомпании могли летать под флагом этой казахстанской авиакомпании с действующей маршрутной сетью. Например, одна из «дочек» российской авиакомпании «Волга-Днепр» хочет летать под казахстанским флагом. Это вопрос сейчас очень актуален, потому что российские авиакомпании попали по санкции. Например, нефтяное оборудование попадает в Баку или Тбилиси на американских ВС из Америки или Европы. Наша авиакомпания могла бы перевозить этот груз, даже не в Баку, а сразу в Актау или привозить в Караганду, а оттуда развозить по регионам.

Почтовые отправления также могли бы быть перевозимым грузом для новой авиакомпании. Так если «Казпочта» ежедневно отправляет и получает 150 тыс. посылок, то «Роспочта» - 2 млн. И одна российская авиакомпания с двумя «Боингами» обеспечивают успех в этом направлении. Аэропорт г. Екатеринбург в год обрабатывает 7,5 млн. посылок. Поэтому надо начинать с почты из Китая в Европу и страны бывшего Советского Союза.

**Мажитова А.Т.** Прежде всего мы должны определиться какую авиакомпанию мы хотим создать: которая будет летать только в Казахстане, или Казахстан – ЕС, или конкурировать с другими игроками, определить ее нишу. И если эта авиакомпания будет возить почту, то аэропорт ее базирования должен иметь хороший пассажирооборот. Например, «Алибаба» будет возить свою почту в Астану, а оттуда в Казань, Алматы уже нашей авиакомпанией.

**Лавриненко Ю.И.** Есть несколько казахстанских аэропортов для создания «хаба» (Астана, Алматы, Актау, Караганда), есть перспективы по развитию мультимодальных перевозок, с учетом того, что планируется реконструкция 16 региональных аэропортов. КТЖ уже работает в этом направлении. Поэтому необходимо сделать свод анализ двух вариантов: 1) постепенного развития с учетом развития он-лайн торговли, взаимодействия с «Казпочта» и т.д. 2) или «революционного варианта», т.е. работа с крупными перевозчиками, «КТЖ», «КТЖ Экспресс» с учетом необходимых мер по господдержке, финансированию и разрешительной системе. «КТЖ» уже движется в этом направлении.

«КТЖ Экспресс» может работать с крупными грузовладельцами, стимулировать и «затягивать» на себя грузопотоки. Но для этого он должен создать компанию, которая будет и региональными делами заниматься и должна иметь возможность осуществлять крупные межрегиональные перевозки по мультимодальным схемам. Но здесь нужна государственная поддержка. Необходимо с точки зрения финансирования определиться: делаем или не делаем базу (новый аэропорт), какие суда будем использовать и вводить какую-то разрешительную систему исходя из тех прав, которые имеет страна: не для того, чтобы иметь какие-то преимущества, а иметь возможность защитить своего отечественного перевозчика.

Необходимо провести факторный анализ и предложить оптимальные варианты эволюционного и «революционного» подхода в создании отечественного авиаперевозчика.

**Ни А.Г.** Мы работали над вопросом создания грузовой авиакомпании и просчитывали все направления. Грузы идут из Китая в Европу, а из Европы мало и очень большая конкуренция. Поэтому цена китайского груза в ЕС должен покрывать все расходы в обе стороны. Мы можем возить грузы в Казахстан из КНР, но его мало, а из Казахстана в Китай вообще нет. Есть хороший спрос на черешню, мясо казахстанского производства, но не развит бизнес в этом направлении и существует очень много ограничений. Используя торговую войну, мы могли бы консолидировать продукты у себя в Казахстане и возить их в Китай, Гонконг, что позволит решить несколько задач:

**Первая задача:** Если решить все вопросы по экспорту казахстанской продукции в КНР, то инвесторы для создания авиакомпании сами найдутся (даже может и отечественные) и, не будет необходимости госинвестирования.

**Вторая задача:** В Казахстане существует ограничение на «мокрый лизинг», разрешающий брать самолеты в «мокрый лизинг» не более, чем на 2 месяца. Поэтому брать самолет в «сухой лизинг» или покупать – это большой риск. По схеме «мокрого лизинга» лизингодатель требует 350 часов налета, а это значит на Боинге-747 надо летать 3 раза в неделю и иметь 350 тонн груза в неделю.

**Третья задача:** Стоимость авиатоплива в РК дорогое и она очень часто меняется в сторону увеличения, а топливная составляющая в цене перевозки играет очень большую роль. Изменение цены на 1-2% рушит все! Топливные сборы не покрывают затраты. Это очень важно для инвесторов, и оно тормозит их положительное решение. Необходимо снизить и зафиксировать цену на топливо. Например, Боинг-767 расходует Гонконг – Алматы 13 тонн топлива, то «747» потратит 100 тонн топлива. Казахстан, как «нефтяная страна» может себе позволить дешевое топливо. Это даст стимул инвесторам для создания авиакомпании.

**Кушкинов С.М.** Если Вы формируете маршрутную часть по грузам. Тогда казахстанская компания должна забрать тот кластер, объем, который идет из Европы в Казахстан, например, 400 тонн фармпродукции ежемесячно, которая доставляется в Алматы иностранными авиакомпаниями.

Также, из ЕС в РК груз доставляется автофурами (скоропорт, рыба, фрукты, оборудование, парфюм и т.д.). Схема должна работать так. Если груз перевезен из Китая в Европу, обратно компания должна брать груз, который летит только в Казахстан. Не стоит конкурировать с компаниями, которые везут груз в Китай. Перелет из РК в Китай можно закладывать 1-1,5 доллара на перевозку килограмма. При этом из РК в Китай при перевозке наших грузов конкурентов не будет. Большой объем идет в Алматы европейскими и не европейскими перевозчиками.

**Ни А.Г.** Если мы берем самолет в «мокрый лизинг», у нас три раза в неделю на «747», чтобы обеспечить 350 часов загрузка по 110 тонн, около 350 тонн в неделю. Это немного, но этот груз нужно еще завоевать на рынке.

**Лавриненко Ю.И.** Это очень важно и надо отметить это в проекте, что имеется груз из Европы в Казахстан и, если реализовать программу по мясу, ягодам, другим скоропортам и т.д. из Казахстана в Китай (а это может быть тоже приличные объемы, можно спрогнозировать как-то), то реально можно говорить о грузах в Китай и в Европу. Получился бы замкнутый цикл.

**Ни А.Г.** Мы можем для экспортеров в Китай открыть рынок через грузовые самолеты. Если еще они начнут сотрудничать с логистической компанией, то они могут реализовать мясо до магазина. Рынок КНР - бездонный, но существуют ограничения экспорта некоторых видов продуктов питания в Китай, например, говядина, птица. Австралия экспортирует охлажденное мясо, но у них цена высокая и мы, как соседнее государство - должны использовать эту выгоду. Казахстанская продукция может конкурировать в Китае.

**Мажитова А.Т.** В КНР продукцию не так-то легко поставлять, как хотелось бы. Имеется запрет на говядину, птицу. Из Казахстана мы можем завезти только баранину (замороженную) и рыбу. И завозить ее может определенный в установленном порядке экспортер, зарегистрированный Минсельхозом. Кроме того, Минсельхоз говорит, что увеличение экспорта, например, баранины, может привести к ее удорожанию на внутреннем рынке.

**Лавриненко Ю.И.** Раньше в Казахстане было 40 млн. голов овец и сейчас есть потенциал.

**Мажитова А.Т.** Минсельхоз совместно с НПП РК «Атамекеном» 5 ноября 2018 года в Китае (в Шанхае) проводят выставку сельхозпродукции Казахстана. От Казахстана едут 18 компаний.

**Лавриненко Ю.И.** Кто-либо делал анализ объемов возможной поставки продуктов питания из РК в КНР? Необходимо сделать анализ поставки Казахстанских продуктов питания (мясо, колбасы) в Китай, отметить проблемы по данному вопросу.

**Мажитова А.Т.** Это делают таможенные органы, есть экспортные декларации. Но это фактические данные, а на перспективу данных нет.

**Ни А.Г.** Производители мяса готовы работать над этим вопросом. Перечень разрешенных продукций ежегодно растет, например, если баранину раньше нельзя было возить в КНР, то теперь этот запрет снят. Понятно, что это не простой вопрос, США и другие страны тоже над этим работают, но если работать над каждым таким вопросом, то многие проблемы можно решить. И мы, как непосредственный сосед, имеющий определенный потенциал и соответствующую дешевую себестоимость производства, имеем право на этот рынок, за него надо воевать. И это наше конкурентное преимущество, которое мы можем использовать.

**Кушкинов С.М.** С аэропорта г. Тараз еженедельно отправляют живых баранов на одном большом «Боинге». Живых бычков и телят отправляют в Иран, Саудовскую Аравию. Есть огромный спрос (до 600 тонн) во Вьетнаме на продукцию наших птицефабрик: куриные головы, лапки, которые у нас выкидывают.

**Мажитова А.Т.** И эти перевозки делают чартерные рейсы, а если была бы наша авиакомпания, то она может выполнять регулярные рейсы.

**Лавриненко Ю.И.** Индонезия также просит нашу сельхозпродукцию. Поэтому необходимо в Нацпалате создать рабочую группу по этому вопросу и попробовать как-то связать организационную цепочку: МСХ – КТЖ – Эйр Астана. Кроме того, необходимо проработать вопрос – как мы можем помочь экспортировать российский товар, который попал под санкции (через наши аэропорты, морпорт). Этот вопрос тоже отразить в работе. Российские компании игнорируют санкции. Сегодня «Миттал» не может везти в Иран металл через порт Актау. Как только он законтрактируется, сразу попадет под санкции, что чревато для него. Возможно, здесь могут работать наши трейдеры и компании. Это объемы для нашего бизнеса. В работе показать потенциальные возможности для наших компаний.

**Ни А.Г.** Стоимость топлива не только проблема Казахстана, но мы как нефтяная страна можем себе позволить дешевое топливо. Например, Катар, когда они создают новый маршрут, вообще вычеркивают стоимость топлива из затрат, настолько государство делает мощные субсидии.

Объем топлива для грузовой авиакомпании не соизмерим с тем объемом, которое потребляют пассажирские ВС. Поэтому важно фиксированная низкая цена на топливо.

**Кушкинов С.М.** В аэропорту г. Новосибирска для «чужих» топливо продают по 725 долларов за тонну, а для своих – по схеме Platts 650 долларов. У нас ни Platts ни Argus не работают. НППЗ отдают авиатопливо сначала «Эйр

Астане», а остальным по остаточной схеме. Дефицит топлива обусловлен невозможностью производить нашими НПЗ авиакеросина в достаточном объеме и, по мнению аналитиков, этот дефицит сохраниться еще долго.

**Лавриненко Ю.И.** Для авиакомпаний важна фиксированная и долговременная цена на топливо, согласованная на какой-то период.

**Кушкинов С.М.** В системе Platts цена меняется 1 раз в месяц. Аэропорт Алматы сейчас вышли с предложением передать все топливо аэропортам по фиксированным ценам. При этом цена топлива в аэропорту будет складываться из заводской стоимости топлива + затраты по перевозке и хранению в аэропорту + 1% маржинальности. Авиакомпании – думают!

**Лавриненко Ю.И.** Эта логика имеет место быть, есть международные формулы и если передать авиатопливо аэропортам, то это выгодно и авиакомпаниям и аэропортам.

**Алиева А.Б.** Мы поднимали этот вопрос при разработке программы по развитию туризма. Со стороны госорганов не оказалось поддержки в этом вопросе.

**Лавриненко Ю.И.** Эта логика имеет место быть, есть международные формулы и если передать авиатопливо аэропортам, то это выгодно всем сторонам. Если будут созданы необходимые предпосылки, то «ЭйрАстана», как одна из лучших компаний в Азии, вместе с КТЖ, как крупного мультимодального оператора, могли бы консолидировать имиджевые дела и существенно продвинуться на рынке, обеспечить необходимый рост.

По итогам обсуждения предлагается обозначить следующие важные вопросы для доработки в исследовательской работе:

1) предложения по схеме грузопотока Европа – Казахстан, Казахстан – Китай, которая может быть рациональной по видам грузов. Появление возможностей у авиакомпании вхождение в грузопоток направлением Китай – Европа;

2) условия приобретения техники;

3) производство, распределение и ценообразование авиатоплива;

4) потенциальные возможности при изменении грузопотоков из-за санкций;

5) возможность привлечения иностранного партнера (примеры, «ЭйрАстаны» с начальным сильным имиджевым партнером, и аэропорт «Навои», Узбекистан).

**Мукушев К.К.** по вопросу «мокрого лизинга» необходимо прописать о необходимости внесения изменений в действующее законодательство.

### **Решили:**

1. Разработчикам в исследовательской работе доработать следующие вопросы:

1) составить предложения по схеме грузопотока Европа – Казахстан, Казахстан – Китай, которая может быть рациональной по видам грузов. Появление возможностей у авиакомпании вхождение в грузопоток направлением Китай – Европа;

2) оценить условия приобретения техники и обосновать снятие ограничения по «мокрому лизингу» грузовых самолетов



- 3) рассмотреть условия производства, распределения и ценообразования авиатоплива;
  - 4) описать потенциальные возможности при изменении грузопотоков из-за санкций;
  - 5) оценить возможность привлечения иностранного партнера (примеры, «ЭйрАстаны» с начальным сильным имиджевым партнером, и аэропорт «Навои», Узбекистан);
  - 6) дать оценку созданию аэропорта в Алматинской области как в качестве грузового хаба;
  - 7) сделать анализ (SWOT-анализ, или анализ регуляторного воздействия, или факторный анализ.) ограничения полетов иностранных грузовых ВС. Описать объективные факторы для государственной поддержки отечественных авиаперевозчиков. Соотнести с существующими правилами ВТО;
  - 8) провести факторный анализ и предложить оптимальные варианты эволюционного и «революционного» подхода в создании отечественного авиаперевозчика;
  - 9) отметить, что имеется груз из Европы в Казахстан и, если реализовать программу по мясу, ягодам, другим скоропортящимся продуктам и т.д. из Казахстана в Китай;
  - 10) оценить передачу авиатоплива аэропортам.
2. Разработчикам предоставить итоговый отчет до 15 ноября 2018 г.
3. В целом одобрить результат проекта «Анализ рынка авиагрузовых перевозок и перспективы создания грузового авиаперевозчика», разработанный ОЮЛ «Ассоциация Национальных Экспедиторов РК».

Председатель:



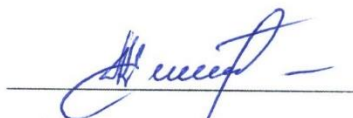
Лавриненко Ю.И.

Секретарь:



Ашимбаева Л.О.

Согласовано:



Альмагамбетов К.Е.



Исабеков М.У.