

ПРОТОКОЛ № 3

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 авиаперевозчика»*, разработанного ОЮЛ «Ассоциация Национальных Экспедиторов РК»

г. Астана

15 ноября 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. Стацурина Ю.А., исп. директор по развитию чел. ресурсов СТК «KAZLOGISTICS»;
7. Исадилова А.К., главный менеджер СТК «KAZLOGISTICS»;
8. Сыртланов Г.В., главный специалист АО «KTZ Express».

Повестка:

1. Рассмотрение итогового отчета ОЮЛ «Ассоциация Национальных Экспедиторов РК» по проекту: «Анализ рынка авиагрузовых перевозок и перспективы создания грузового авиаперевозчика», реализуемого за счет целевого финансирования Корпоративным фондом «KAZLOGISTICS».

Выступили:

Лавриненко Ю.И. По итогам исследовательской работы подготовлен очень объемный материал, поэтому надо сократить. В некоторых местах, например, по санкционным грузам, надо уйти от политических вопросов, оценок. Привязать к той задаче, которые мы решаем. Речь идет о гарантированном грузообороте. И вот здесь задача – на этом можно или нельзя нам заработать? Если есть груз из Европы, надо это оценить: это пессимистически? либо это набирает динамику? И если говорить о потоке грузов в Китай, то это набирает динамику и со стороны Казахстана в Китай по продовольственной цепочке. Шокирующие цифры, если из Китая в Европу 200 млн, то обратно из ЕС в КНР – 800 млн. посылок. Т.е. в Китае потреб товар очень востребован, потому что у них потребительский рынок поднимается. Это подтверждает и «Казпочта». А посылка – это ожидание

клиента по скорости доставки сходная с авиацией. Здесь немного подсократить. И эти данные говорят, как хороший аргумент для создания авиакомпания, не надо 2030-го года ждать.

Поясните дополнения в тексте по «мокрому лизингу».

Сыртланов Г.В. Он был обозначен в прошлом протоколе. Ограничения в законодательстве были прописаны для стимулирования авиакомпаний покупать «свои» самолеты, а не брать в лизинг. Это было принято по многочисленным жалобам как самих авиаторов, так и депутатов, так как в свое время в стране было очень много иностранных пилотов, наши авиакомпании не обучали своих на современные типы ВС. И если самолет брали в сухой лизинг, то экипаж должен быть казахстанский.

Лавриненко Ю.И. Для нас будет интересно, если на первом этапе можно привлечь самолет в «мокрый лизинг», т.е. выступить оператором чужого самолета. Но здесь аренда самолета, экипажа - все равно будет входить с себестоимостью лизинга? Тогда в чем выгода?

Сыртланов Г.В. Когда самолет берут в «мокрый» лизинг, основная выгода - за все несет ответственность лизингодатель, в том числе и за обучение. Лизингополучатель оплачивает определенную стоимость аренды по часам. Мокрый лизинг на начальном этапе наиболее выгодный. Здесь мы описываем факт, какие виды аренды существуют, как и чем отличаются, в чем их выгода. Это для того, чтобы, когда новая авиакомпания будет создаваться, знали, и у них был бы выбор для решения. Сейчас, насколько я знаю, на покупку самолета нет средств.

Лавриненко Ю.И. Как мы раньше и говорили есть два варианта создания авиакомпании: эволюционный и революционный. Мы свели заинтересованные лица, например, «КТЖ Экспресс», может быть «Эйр Астана», «Казпочта», которые могут создать авиакомпанию, взять воздушные суда в «мокрый» лизинг и использовать ту грузовую базу, которую могут создать «КТЖ Экспресс» вместе с «КТЖ», «Казпочта», у которых уже есть наработанные схемы.

Сыртланов Г.В. Здесь мы рассматриваем «мокрый» лизинг как наиболее оптимальный вариант. Но, так как, без внесения изменений в законодательство это невозможно, то можно рассматривать другие варианты, в том числе «сухой» лизинг или покупку самолета. Мы уже этот путь рассматривали, вариант покупки недорогого самолета Ан-12 у «Казавиаспас». И, если бы тогда нам выделили деньги, мы бы уже сейчас второй год летали.

Лавриненко Ю.И. Без всякого обсуждения тогда проигнорировали, что возможно создание авиаотряда, который на первом этапе взял бы Ан-12 и начал летать внутри РК, обеспечивать внутренние потребности и набирать грузовые международные рейсы.

Сыртланов Г.В. Как в прошлый раз, говорил директор Карагандинского аэропорта, что уже сейчас дочерняя компания «Волга-Днепр» хотела бы летать под флагом Казахстанской авиакомпании. И, если бы сейчас была бы наша авиакомпания хотя бы с одним Ан-12, они бы уже

предоставили свой Боинг-747, и летали бы под Казахстанским флагом, возили бы наши грузы.

Лавриненко Ю.И. В выводах указано, что надо работать только с «КТЖ Экспресс».

Сыртланов Г.В. Да, это есть, и я привел аргументы: это квазигосударственное предприятие, дочернее предприятие «КТЖ», «Самрук», имеются наработки, возможности, опыт и т.д. Обозначены в послании Президента «100 шагов».

Лавриненко Ю.И. Если делать вывод, я думаю, что не надо писать, что эта авиакомпания должна быть только с «КТЖ Экспресс». Нам важно подчеркнуть, что есть необходимость создавать компанию уже сейчас, немедленно или как можно скорей, потому что есть рынок, который имеет динамику роста. Тенденцию, что мы отдаем свой рынок, пора прервать. Есть рост рынка на Китай, и автомобильный транспорт ориентируется на рост азиатского рынка, и железнодорожный транспорт ориентирован на Китай, на транзитный поток, и онлайн торговля растёт. И у нас есть необходимость реализовать свое суверенное право и создать авиакомпанию. Вот эти рекомендации дает проект.

Сыртланов Г.В. Одно звено из транспортной логистики у нас выпало: нет авиации.

Лавриненко Ю.И. Поэтому надо с политической подоплекой сделать определенный вывод с указанием обозначенных в работе тенденций. А они, на мой взгляд широко обозначены и аргументированы: и по видам груза и по направлениям (онлайн торговля, почта, посылки).

Сыртланов Г.В. Хотелось бы отметить, что по экспорту у нас сельхоз продукты, товары АПК, находятся на 4 месте. На первом месте - минеральные продукты, на втором - топливо-энергетические товары, третье – металлы и изделия из них. А продукция АПК у нас на четвертом месте.

Лавриненко Ю.И. Это хорошая тенденция, интересные факты.

Сыртланов Г.В. Так если в 1-ом квартале 2018 года экспорт в Китай составил 1,4 млрд. долларов США, то импорт составил примерно такой же объем – 1,1 млрд долларов США. У нас экспорт сельхоз продукции отстает от других отраслей, потому что не развит бизнес по его экспорту. Здесь надо бы поработать с госструктурами по тем жалобам, которые поступают от наших бизнесменов, что очень сложная процедура аккредитации наших, и не только наших, но и Китайских поставщиков услуг, которая по времени составляет от двух до трех месяцев.

Лавриненко Ю.И. Президент ориентировал в Стратегии, запрашивается какая-то целевая программа развития экспорта продовольствия в сторону Китая. Наш экологический продукт востребован там, нужно наращивать мощности, а наращивать мощности бизнес пока боится, потому что имеются риски.

Сыртланов Г.В. Российский рынок также открыт, как и Китайский для экспорта нашей продукции.

Лавриненко Ю.И. Да, в Проекте показана последовательно цепочка, что компанию нужно открывать и не ждать 2030-е годы, а надо это ускорять, потому что и санкции на это работают, и развитие Китая идет, и развитие онлайн торговли, «Казпочты» - все это доказывает то, что надо это делать уже сегодня.

Сыртланов Г.В. Теперь по авиатопливу. У нас 600 тыс. тонн потребность для гражданской авиации, и где-то 150 тыс. для военной и остальной авиации. Как заверяют нас наши энергетики, что с 2019 года производство топлива в РК достигнет до 900 тыс. тонн.

Лавриненко Ю.И. В проекте расписано хорошо про объемы. Но возникает вопрос, что там, где хранилось обычное топливо, нельзя хранить новое топливо JET-A. Парк-то емкостей ограничен?

Сыртланов Г.В. В принципе емкостей в аэропортах хватает, так как при Союзе их было построено много и расход керосина был гораздо больший. Другое дело раздельное хранение и контроль качества, необходимо пересматривать лаборатории, документацию, пересмотреть ГОСТы, которые остались от Союза. Всем известно, что Минюст РК категорически против применения союзных ГОСТов. Лет 10-15 назад была проведена работа по пересмотру советских ГОСТов, но с JET-A будет еще сложнее перевести все на уровень стандартов.

Лавриненко Ю.И. В данном случае, с начала 2019 года выйдем на необходимые потребности – это одна сторона, другая сторона – это формирование цены, как это ИАГА говорит, надо сформулировать и внести в законодательство о ценообразовании. Надо убедить Министерство экономики и КРЕМ ЗК, что здесь речь не идет о монополизации или жестком регулировании, а необходимости приведения к тем требованиям ИКАО, которыми все руководствуются, и по которому нам тоже надо двигаться. Вот это надо обосновать, что есть такая необходимость. И если мы об этом не могли говорить, когда у нас был дефицит ГСМ, и если с 2019 года у нас будет выпускаться достаточный объем топлива, нам надо внести соответствующие изменения в законодательство по ценообразованию.

Рассмотреть предложение аэропортов по модернизации инфраструктуры складов ГСМ, может быть нужна целевая программа с привлечением, например, ГЧП. Так как это связано и с заправщиками, а они, к сожалению, еще есть производства с советского периода.

Сыртланов Г.В. Да, это большая программа, аэропорты самостоятельно это не осилят.

Лавриненко Ю.И. Сделать вывод с политической точки зрения где-надо и сократить объем, чтобы каждый раздел бил на ту целевую точку, которая поставлена.

Решили:

1. Разработчикам внести дополнения и корректировки в итоговый отчет по итогам обсуждения.

2. Одобрить итоговый отчет ОЮЛ «Ассоциация Национальных Экспедиторов РК» по проекту: «Анализ рынка авиагрузовых перевозок и перспективы создания грузового авиаперевозчика».
3. Разработчикам итоговый отчет типографского издания (формата А5) предоставить в количестве 15 экземпляров в Союз «KAZLOGISTICS».

Председатель:




Лавриненко Ю.И.

Секретарь:



Ашимбаева Л.О.

Согласовано:



Альмагамбетов К.Е.



Исабеков М.У.