

ПРОТОКОЛ № 2

Заседания круглого стола по обсуждению исследовательской работы № 4 «Анализ проблем и путей развития экспедиторской деятельности на автомобильном транспорте в Казахстане», выполняемой Ассоциацией Национальных Экспедиторов РК (АНЭК)

г. Алматы

23 октября 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. Сегал И.П., председатель Наблюдательного совета АНЭК
5. Сабетов М.А., генеральный директор АНЭК
6. Адамбаева С.М., генеральный директор КазАПО
7. Василевская Е.В., руководитель проектов АНЭК
8. Заславский Р.Н., эксперт-консультант АНЭК
9. Сейльханова Г.Ж., специалист по подтверждению соответствия Учреждения «Центр управления и логистики на транспорте»
10. Сактаганова Д.М., заместитель генерального секретаря КазАТО
11. Садвакасова И., эксперт
12. Махнина В.Г., заместитель директора департамента партнерских отношений АО «СК «Сентрас Иншуранс»
13. Мезенцева Е.В., заместитель директора по операционным вопросам ТОО «IPL Kazakhstan»
14. Ким З., директор ТОО «M&M Logistics»
15. Тайсаринова А., КНУ
16. Первеев Д.Г., начальник юридического отдела ТОО «PTC Operator»
17. Мухаев Е. Ассоциация сервисных компаний «Теміржол вокзал кызмет»
18. Кадыров Б.Р., Генеральный директор ТОО «AUDACIA Express»
19. Туленов Ж., представитель экспедиторской компании
20. Два представителя экспедиторских компаний (не зарегистрированных)

ПОВЕСТКА:

1. Обсуждение результатов 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:

Сегал И.П. Проблемы, о которых мы будем сегодня говорить, много лет поднимали автоперевозчики, но АНЭК в основном занималась вопросами железнодорожного транспорта. Потом стали появляться проблемы у экспедиторов, оказывающих услуги по перевозке грузов автотранспортом. Поэтому

АНЭК совместно с КазАТО решили, что пришло время рассмотреть вопрос как привлечь экспедиторов для построения нормальных отношений на рынке, и СТК «KAZLOGISTICS» поддержал нашу инициативу. Поэтому сейчас реализуется настоящее исследование. Цель данной работы в том, чтобы помочь экспедиторам понять и осознать, с какими проблемами сталкиваются перевозчики и экспедиторы, и дать им инструменты для работы. Исследование вступило в завершающий этап, проведен анализ внутривнутриреспубликанских и международном перевозок, рассмотрено как построен рынок, как организуются перевозки в экспортном сообщении в ЕАЭС, в третьи страны, транзит. Проработан вопрос регулирования перевозок, включая международные конвенции и соглашения, национальное законодательство, представлен международный опыт, в том числе в странах ЕАЭС и ЕС. В рамках исследования также предложены варианты решения имеющихся проблем в Казахстане, представлены варианты как можно помочь экспедиторам и перевозчикам защититься от недобросовестных участников этого рынка. Сегодня на круглом столе присутствует много экспедиторов, хотелось бы услышать их понимание этих проблем и что они предполагают делать по их решению.

Лавриненко Ю.И. Вопрос экспедирования на автотранспорте достаточно сложный и давний. Для рассмотрения этого вопроса нужно обязательно его поглубже проанализировать. На прежнем рассмотрении предварительного отчета разработчики подчеркивали, что основной фокус данного проекта на деятельности экспедиторов. С одной стороны – это верно, но с другой – важно рассмотреть имеющиеся проблемы с разных точек зрения: со стороны перевозчиков, экспедиторов и грузовладельцев. Как выход должна быть определена тактика государства на этот счет: либо мы признаем, что рынок достаточно развит и мы его совершенствуем, либо мы вынуждены признать, что не все нормально и ситуацию нужно переломить, с тем, чтобы потом выходить на качественно новый уровень рынка. Вот это хотелось бы сегодня обсудить и услышать.

Василевская Е.В. Представила основное содержание промежуточного отчета на 70 стр. в презентации из 36 слайдов с дополнениями и ответами на вопросы.

Сегал И.П. Прослушав выступление разработчика проектов, вы увидели, что есть интересная ниша для работы экспедиторов, но имеются и проблемы. Например, рассматривается вопрос сертификация, надо отметить, что при АНЭК действует Центр, который осуществляется подтверждение соответствия экспедиторских услуг на железнодорожном транспорте установленным государственным стандартам, но в настоящее время в НПП выдается, так называемый, индустриальный сертификат, и экономическая заинтересованность в получении нашего сертификата снизилась. Я предоставлю слово Махниной В.Г. – представителю страховой компании, а также представителям экспедиторских компаний и попрошу их высказать мнение, есть ли сложности при выборе и проверки надежности перевозчика и, наоборот, есть ли у перевозчика аналогичные проблемы с экспедитором. Считаете ли вы необходимым продолжить эту работу, для того чтобы мы с вами и с СТК «KAZLOGISTICS» могли определить дальнейший алгоритм действий?

Кадыров Б.Р. Я, как экспедиторская компания за сертификацию и за гарантийный фонд на 100% «за». Также я за предложенные инструменты и как владелец зерновозов. Но если мы будем рассматривать данные инструменты только для экспедиторских компаний, то мы будем рассматривать имеющиеся проблемы поверхностно. Допустим, как вы отмечали в докладе, большая часть грузовиков на рынке сегодня частные, работают как ИП. Объясню с чем это связано. ИП или частные владельцы грузовиков сегодня оплачивают штрафы в два, а то и в десятки раз меньше, чем юридические лица. Второй вопрос о таможенном оформлении грузов. Если частный предприниматель может их «растаможить» для собственных нужд по одной тарифной сетки, то для юридических лиц таможенное оформление выходит намного дороже. В связи с этим значительная часть таможенного оформления можно рассматривать как «серое». Кроме того, если мы хотим обеспечить качественную международную перевозку,

сертификацию должны проходить не только экспедиторы, но и все участники цепи поставок, включая склады. Приведу пример с доставкой зерна. Для нас – для экспедиторов и для железной дороги, что такое элеватор – это емкость для хранения зерна, подающая нория, весы и на этом все. На самом деле элеватор — это сложный опасный комплекс, где должно оформляться большое количество документов, осуществляться всяческие проверки: техническая безопасность, промышленная безопасность, фитосанитарный и налоговый контроль и т.д. Сейчас отменили сертификацию элеваторов и любой хлебоприёмный пункт или склад, имеющий норию или погрузочное оборудование, может загрузить зерновоз и отправить его на экспорт, не выполнив все требования. В результате экспортный груз задерживается.

Участники рынка не заботятся о своем имени. Вход на рынок автоперевозок ничем не ограничен, любой желающий может стать участником казахстанского рынка автоперевозок. Качество услуг и добросовестность таких участников ничем не гарантированы.

Хочу привести также пример. У нас есть партнер в Литве, который является участником гарантийного фонда. В этом гарантийном фонде участвуют и железная дорога, и склады, и другие участники цепи поставок. За счет этого механизма как партнеры наша компания имеет отсрочку платежей в 30 дней, потому что наш партнер за нас прогарантировал. За это мы конечно платим небольшую комиссию – 1-2%, но это удобно и выгодно. Чтобы стать участником этой системы компании должны пройти процедуры и проверку. Здесь важно, что все участники цепи поставок в этой системе, именно поэтому система работает. Например, зерно вырастили в хорошем фермерском хозяйстве, сохранили на элеваторе, при отправке на экспорт по незнанию правил не выполнили всех требований по оформлению, в результате вагон задерживают, а добросовестный экспедитор терпит убытки.

Таким образом, мы за сертификацию экспедиторов, но должны быть какие-то реальные критерии. Например, компания отработала 10 лет на внутреннем рынке, имеет право работать на международном, а не так, что сегодня компания открылась, внесла деньги в гарантийный фонд, завтра получила сертификат соответствия, а послезавтра демпингует, нанимает самого дешёвого перевозчика, дешёвую фуру, не заботясь о качестве услуг. Эти моменты должны учитываться при сертификации и участии в гарантийной системе. Кроме того, как отмечалось ранее, сертификацию надо проводить для всех участников цепи и для всех видов транспорта.

Сегал И.П. Очень интересные предложения, пожалуйста напишите коротко ваши предложения и направьте нашим разработчикам.

Мезенцева Е.В. Пока сложно представить, что какая-то страховая компания или пул страховых компаний будет дополнительно страховать экспедиторов, почему потому что у нас в Казахстане, как и в России, где аналогичная ситуация, страховые компании не понимают, что такое страхование гражданско-правовой ответственности (ГПО) экспедитора, как идентифицировать эти страховые случаи. То есть при наличии страховки ГПО экспедитора, воспользоваться в реальности и получить какую-то выплату экспедитор не может. Если не работает данный вид страхования, который должен поддерживать деятельность экспедитора, создавать какой-то новый, более сложный механизм я не вижу смысла.

Сегал И.П. В исследовательской работе очерчено, что в АНЭК был опыт создания преференциальной таможенной системы, в которую входил пул страховых компаний Казахстана, таможенные брокеры и экспедиторы. Ее деятельность была направлена на обеспечение уплаты таможенных платежей и налогов. Данная система заработала, но затем прекратила свою деятельность: во-первых, из-за пробелов в законодательстве, во-вторых – не удалось урегулировать финансовые взаимоотношения между участниками системы. Это просто в порядке информации.

Кадыров Б.Р. Добавлю про вопрос страхования. Страховая компания по сути схожа с микро кредитной организацией. Например, экспедитор оплатил перевозку, но груз не пришел вовремя,

грузоотправитель не доплатил услуги, так как услуга не выполнена в срок. Экспедитор в свою очередь хочет получить эти деньги с перевозчика, а в соответствии с законодательством, потребовать оплату за просрочку с перевозчика может только грузоотправитель. Страховая компания также не может оплатить это, так как нигде не установлено за что отвечает экспедитор.

Сегал И.П. Эти вопросы можно урегулировать в рамках правил гарантийного фонда. В целом вопрос поставлен верно, необходимо разобраться, что необходимо законодательно урегулировать, чтобы страховые компании могли осуществлять выплаты экспедитору в таких случаях.

Мезенцева Е.В. Если удастся разобраться с вопросом страхования ГПО экспедитора, то не надо будет изобретать ничего другого. Главное разобраться, если я выступаю как экспедитор, за что я несу ответственность.

Махнина В.Г. Очень приятно, что к данному проекту были привлечены страховщики, потому что важно, чтобы на рынке были профессиональные не только экспедиторы и перевозчики, но и страховые компании. Могу подтвердить, что на сегодняшний день страховые компании не очень хорошо понимают деятельность экспедиторов, это как отмечено в отчете, в большей степени связано с тем, что нет четкой регламентации за что несет ответственность экспедитор и самое главное в каком размере. Поэтому, заключая договора страхования ГПО экспедиторов и ГПО перевозчиков, не до конца понимая суть этих услуг, страховые компании потерпели большие убытки, и поэтому многие страховые компании просто не берут на себя эту страховую защиту. Поэтому мы поддерживаем реализацию данного исследования со стороны страховых компаний, которые за то, чтобы было все четко прописано, понятно, за то, чтобы на рынок автоперевозок допускались добросовестные компании, имеющие в своем штате и высоко квалифицированных специалистов. Тогда и страховые компании будут заинтересованы в данных видах страхования. Создание гарантийного фонда, которое предлагается в рамках данного проекта в части создания Обществ Взаимного Страхования (ВС) – безусловно в мире это работает, потому что это удобно, так как страхуется риски определенной группы деятельности, и только те риски, которые действительно вероятны, а не то, что предлагает страховая компания, преследуя свои коммерческие интересы. Но, к сожалению, на сегодняшний день создание ОВС для экспедиторов и перевозчиков не выполнимо, в силу того, что в Законе о взаимном страховании имеются нелогичные ограничения. Кроме того, сами участники рынка должны прийти к пониманию, что данный инструмент необходим и он будет работать по соответствующим правилам. Поэтому второй способ создания гарантийного фонда с участием в схеме работы страховой компании на сегодняшний день более приемлем. Страховые компании будут заинтересованы в участии в такой схеме, так как в гарантийном фонде будут участвовать добросовестные компании, прошедшие отбор, будут разработаны приемлемые правила игры, услуги страхования несомненно станут более привлекательны для экспедиторов и перевозчиков.

То, что касается неудовлетворенности услугами страхования в сфере перевозок, одной из причин этого является то, что страхователи зачастую не читают внимательно договор страхования, не обращаются к страховщикам за разъяснениями, в итоге при наступлении страхового случая и возникновении убытков, страховая компания, защищая свои интересы, в большинстве случаев их не возмещают. Поэтому я призываю всех и экспедиторов, и перевозчиков, и страховые компании, давайте создадим такие условия на рынке перевозок, чтобы было удобно, выгодно и самое главное качественно.

Сегал И.П. Заинтересованы ли страховые компании в реализации проекта по созданию гарантийного фонда?

Махнина В.Г. Я не уполномочена заявлять о таких решениях, но как вы знаете по прежним

проектам, страховые компании вносят посильный вклад и интеллектуальный, и материальный в реализацию таких проектов.

Василевская Е.В. Относительно того, что все участники цепи поставок должны пройти сертификацию. Действующий стандарт СТ РК 2024-2010 – «Услуги транспортно-экспедиторские. Общие требования» он универсальный и может применяться ко всем участникам рынка. В рамках настоящего исследования разработан проект стандарта «Порядок сертификации экспедиторских услуг по перевозке грузов», приняв который, механизм добровольного подтверждения соответствия услуг стандартам может быть запущен. Согласование и принятие разработанного проекта стандарта – это отдельная работа, требующая проведения совещаний, согласований в органах стандартизации и т.д. Добровольная сертификация может быть применима при создании ОВС и гарантийного фонда.

Ким З. Относительно сертификации, однозначно это должно внедряться, но для всех участников цепочки, а не только для экспедиторов. То, что касается гарантийного фонда и страхования, должны развиваться все представленные в проекте направления, как через гарантийные фонд ассоциации и общества взаимного страхования, так и непосредственно со страхованными компаниями.

Сактаганова Д.М. Согласна с тем, что необходимо внедрять все возможные механизмы. Хотелось бы отметить, что еще в 2006 году в рамках СНГ рассматривался сертификат о профкомпетенции международных перевозчиков, который в России и Беларуси обязателен, а в Казахстане до сих пор не нашел применения. Его утвердили только постановлением Правительства и больше никаких действий по его применению не предпринято. КазАТО над этой проблемой работает, но, как вы понимаете, это долго. Было бы хорошо, если бы сертификат компетентности применялся не только для перевозчиков и экспедиторов, но и для всех участников внешнеэкономической деятельности. Как отмечалось на рынке действует много ИП, что лоббируется национальной палатой предпринимателей, государством, для физ. лиц вводится множество послаблений. Имеется и крупные автотранспортные компании, но у них большое количество автотранспорта в аренде, что не запрещено законодательством. Это одновременно и плюсы, и минусы, но это вопрос для дальнейших исследований. То, что касается данного исследования, то его результаты необходимо внедрять на практике.

Сегал И.П. В рамках настоящего исследования считаю необходимым разработать алгоритм дальнейших действий по реализации предложенных механизмов, определить какие этапы необходимо выполнить, кто участники, источники финансирования и т.д. Такой документ будет представлен для обсуждения в Союзе транспортников, с приглашением заинтересованных лиц.

Лавриненко Ю.И. Хорошо, что крупные экспедиторские компании, компании, занимающиеся мультимодальными перевозками, высказали свое мнение и по сертификации, и по страхованию ответственности. Есть понимание, что этим все меры должны применяться не только к перевозчикам и экспедиторам, но и к элеваторам и складам и т.д. Вырисовывается объемный взгляд на эти проблемы. Разработчики достаточно серьезно рассмотрели вопросы, связанные со страхованием и сертификацией. Но рассматривая предварительный отчет были отмечено, что недостаточно информации для аналитики, не в полной рассмотрены особенности рынка автомобильных перевозок. В этом направлении проведена работа, но говорить о том, что информация полная все еще не приходится. Отчасти для этого имеются объективные причины, связанные с тем, что нет объективной статистики. Немного не верно, что в начале работы заявлено о рассмотрении только рынок международных перевозок. Возможно, это логично в рамках настоящей работы, однако к этому выводу нужно обоснование и дальше уже проводить анализ на основе официальной статистики по международным перевозкам. Например, на стр. 11 приводятся данные, что 63% на рынке это индивидуальные предприниматели, работают по патенту, то есть это те, кто не отчитывается по доходам, по ним нет статистики по объемам перевозок, соответственно вся статистика расчетная. Есть ли по этому вопросу какие-то

предложения с учетом международного опыта? Далее в отчете говорится, что в действующем законодательстве нет критериев по отзыву карточек допуска. Анализ законодательного регулирования в целом в отчете не плохо отражен, но должны быть акценты, что существующая регулировочная база не стимулирует участников автоперевозок к качеству оказываемых услуг, предел ответственности не определен. Поэтому надо обозначить в работе более жестко и четко пробелы в статистике, что ведет к пробелам в учете доходов, недополучению средств в бюджет в том числе, о необходимости принятия каких-то мер в связи с этим. Как известно проблемой статистики автотранспортных перевозок в 90-х озаботилась Беларусь, и там имеется неплохой опыт по сбору статистики в том числе и по экспедированию. Этот момент важный и для анализа особенностей рынка и для регулирования.

На 15 стр. указано, что количество выпускаемых TIR Carnet снизилось в связи с увеличением объема экспорта в страны ЕАЭС, где они не требуются. Здесь надо обозначить те проблемы, которые были по дискредитации TIR Carnet, введению не партнерских требований об использовании услуг своих страховых обществ, двойные досмотры, которые приходится терпеть нашим перевозчикам и т.д. Это угроза для нашего рынка, при рассмотрении особенностей рынка автоперевозок это надо обозначить.

На стр. 16 отчета говорится, что транзитные перевозки в основном осуществляются зарубежными перевозчиками и экспедиторами, это также требует обоснования. Кроме того, вызывает сомнение представленная статистика. Так в 2018 году было заявлено, что транзит автотранспортом составил порядка 2 млн. тонн, а в представленных в таблицах данных цифры другие, необходимо их уточнить.

Далее, на 17 стр. указано, что казахстанские перевозчики могут выполнять перевозки на территории других стран и, что это вопросы анализа рынка других стран. Здесь необходимо отметить, что и по этим перевозкам имеются особенности в ЕАЭС, в части решения по каботажным перевозкам. Создались новые условия, в которых начинают работать автоперевозчики с учетом того, что страны Балтии теперь в ЕС. Поэтому приличные грузопотоки начинают концентрироваться на складах Прибалтики и в Белоруссии. Эти особенности рынка надо также обозначить. Также необходимо отметить участие в таких перевозках экспедиторов других стран на рынке Казахстана. Здесь может быть полезен опыт организации работы экспедиторов на железной дороге, введение требований о том, что экспедитор должен быть юридическим лицом и резидентом. Ведь экспедиторские услуги в других странах должны быть учтены, продекларированы, по ним должны быть уплачены налоги и т.д.

По опросу, проведенному в рамках исследования, в отчете этот вопрос размыт, не представлено кого опрашивали, какие вопросы задавали. Достаточно подробно и хорошо представлены проблемы, с которыми сталкиваются перевозчики, экспедиторы, но в опросе должна быть какая-то оценка. В опросе должны быть включены какие-то вопросы, с ответами «да» – «нет», «согласен» – «не согласен». Опрос должен быть выстроен в качестве аргументации для какого-то решения по проблеме, например, проблема статистики, теневые доходы, имиджа страны, необходимость регламентации.

На данном этапе вырисовывается картина, что регламентации экспедиторских услуг фактически никакой нет. Возможно предложить какие-то временные меры, исходя из опыта, который есть в Европе. Необходимо предложить какие-то решения, а не сомнения, как это представлено в промежуточном отчете. Отсутствие регламентации порождает «серые» услуги, воровство и это также необходимо обозначить в работе.

Предложения, связанные с сертификацией и страхованием это хорошо, но они в большей степени направлены на совершенствование добросовестной деятельности, а не на регулирование. В той же Европе, где требования к экспедиторам и перевозчикам итак

достаточно строгие, даже при регистрации на интернет платформах проверяется репутация компаний. На что мы можем пойти и в каком объеме, хотелось бы чтобы разработчики в первой части отчета четко обозначили. На странице 26-27, должны быть представлены аргументированные выводы, несколько решений, но главное регламентация этого рынка должна быть достаточной.

Целевая задача данного исследования – это обозначить проблемы и обосновать предложения, которые необходимо принять на государственном уровне в сфере автомобильных перевозок, чтобы навести порядок на этом рынке и выстроить логику как дальше его совершенствовать.

Сегал И.П. Как я понимаю, выводы который представлены на основе анализа статистики и опроса в первой части отчета, должны быть связаны со второй частью жесткими аргументами, особенно части необходимости регулирования рынка. Мы доработаем первую часть отчета с учетом озвученных рекомендаций.

РЕШИЛИ:

1. Разработчикам исследовательской работы до 16 ноября т.г. учесть предложения и устранить замечания по содержанию отчета (см. Приложение).
2. Разработчикам до 16 ноября т.г. представить в КФ «KAZLOGISTICS» доработанный по структуре, содержанию, тексту и оформлению итоговый отчет, соответствующий требованиям технического задания.
3. Разработчикам исследовательской работы определить дату, формат проведения рассмотрения итогового отчета в ноябре месяце т.г.
4. Корпоративному фонду «KAZLOGISTICS» разместить копию протокола обсуждения на сайте СТК «KAZLOGISTICS» в разделе «Исследования»

Председатель:



И.П. Сегал

Секретарь:



Е.В. Василевская

ЗАМЕЧАНИЯ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКО РАБОТЫ:

«Анализ проблем и путей развития экспедиторской деятельности на автомобильном транспорте в Казахстане»

1.	На прежнем рассмотрении предварительного отчета разработчики подчеркивали, что основной фокус данного проекта на деятельности экспедиторов. С одной стороны – это верно, но с другой – важно рассмотреть имеющиеся проблемы с разных точек зрения: со стороны перевозчиков, экспедиторов и грузовладельцев. Как выход должна быть определена тактика государства на этот счет: либо мы признаем, что рынок достаточно развит и мы его совершенствуем, либо мы вынуждены признать, что не все нормально и ситуацию нужно переломить ситуацию, с тем, чтобы потом выходить на качественно новый уровень развития рынка.
2.	Если будут рассматриваться инструменты, предложенные в отчете, только для экспедиторских компаний, то проблем не удастся решить. Сертификацию необходимо проводить для всех участников цепи поставок и для всех видов транспорта. Это должно быть отражено в отчёте.
3.	Как отмечено в докладе, большая часть грузовиков на рынке сегодня частные, работают как ИП. Это связано с тем, с тем, что ИП или частные владельцы грузовиков сегодня оплачивают штрафы в два, а то и в десятки раз меньше, чем юридические лица. Кроме того, таможенное оформление грузов для собственных нужд, которое может выполнить частный перевозчик, по более низким тарифам, чем для юридических лиц. В связи с этим значительная часть таможенного оформления можно рассматривать как «серое». Возможно, это также должно найти отражение в отчете.
4.	Предлагается отметить в отчете, что на сегодняшний день страховые компании не очень хорошо понимают деятельность экспедиторов, в большей степени это связано с тем, что нет четкой регламентации: за что несет ответственность экспедитор и самое главное в каком размере.
5.	Экспедиторами отмечено, что необходимо развивать все три инструмента обеспечения страховой защиты: на основе Организаций Взаимного страхования, по принципам саморегулируемой организации и непосредственно услуги страхования экспедиторов в коммерческих страховых компаниях. Этим будет обеспечена конкуренция и услуги страхования станут более выгодными.
6.	В 2006 году в рамках СНГ рассматривался сертификат о профкомпетенции международных перевозчиков. Данный вопрос предлагается изучить и дополнить информацию в отчет.
7.	В рамках настоящего исследования необходимо разработать алгоритм дальнейших действие по реализации предложенных механизмов, определить: какие этапы требуется выполнить, кто участники, источники финансирования и т.д.
8.	Рассматривая предварительный отчет были отмечено, что недостаточно информации для аналитики, не в полной рассмотрены особенности рынка автомобильных перевозок. В этом направлении проведена работа, но говорить о том, что информация полная все еще не приходится. Отчасти для этого имеются объективные причины, связанные с тем, что нет объективной статистики. Необходимо продолжить доработку аналитической части отчета.
9.	Возможно логично, что в рамках настоящей работы рассматриваются только международные перевозки, однако к этому выводу нужно обоснование и дальше уже проводить анализ на основе официальной статистики.
10.	На стр. 11 приводятся данные, что 63% на рынке это индивидуальные предприниматели, работают по патенту, то есть это те, кто не отчитывается по доходам, по ним нет статистики по объемам перевозок, соответственно вся статистика расчетная. Есть ли по этому вопросу какие-то предложения с учетом международного опыта?

11.	Анализ законодательного регулирования в целом в отчете не плохо отражен, но должны быть акценты, что существующая регулировочная база не стимулирует участников автоперевозок к качеству оказываемых услуг, придел ответственности участников перевозок не определен.
12.	Надо обозначить в работе более жестко и четко пробелы в статистике, что ведет к пробелам в учете доходов, недополучению средств в бюджет в том числе, о необходимости принятия каких-то мер в связи с этим. Как известно проблемой статистики автотранспортных перевозок в 90-х озаботилась Беларусь, и там имеется неплохой опыт по сбору статистики в том числе и по экспедированию. Этот момент важный и для анализа особенностей рынка и для регулирования.
13.	На 15 стр. указано, что количество выпускаемых TIR Carnet снизилось в связи с увеличением объема экспорта в страны ЕАЭС, где они не требуются. Здесь надо обозначить те проблемы, которые были по дискредитации TIR Carnet, введению не партнерских требований об использовании услуг своих страховых обществ, двойные досмотры, которые приходится терпеть нашим перевозчикам и т.д.
14.	На стр. 16 отчета говорится, что транзитные перевозки в основном осуществляются зарубежными перевозчиками и экспедиторами, это также требует обоснования. Кроме того, вызывает сомнение представленная статистика. Так в 2018 году было заявлено, что транзит автотранспортом составил порядка 2 млн. тонн, а в представленных в таблицах данных цифры другие, необходимо их уточнить.
15.	На 17 стр. указано, что казахстанские перевозчики могут выполнять перевозки на территории других стран и, что это вопросы анализа рынка других стран. Здесь необходимо отметить, что и по этим перевозкам имеются особенности в ЕАЭС, в части решения по каботажным перевозкам. Создались новые условия, в которых начинают работать автоперевозчики с учетом того, что страны Балтии теперь в ЕС. Поэтому приличные грузопотоки начинают концентрироваться на складах Прибалтики и в Белоруссии. Эти особенности рынка надо также обозначить.
16.	Необходимо отметить участие в транзитных перевозках экспедиторов других стран на рынке Казахстана. Здесь может быть полезен опыт организации работы экспедиторов на железной дороге, введение требований о том, что экспедитор должен быть юридическим лицом и резидентом. Ведь экспедиторские услуги в других странах должны быть учтены, продекларированы, по ним должны быть уплачены налоги и т.д.
17.	По опросу, проведенному в рамках исследования, в отчете этот вопрос размыт, не представлено кого опрашивали, какие вопросы задавали. Опрос должен быть выстроен в качестве аргументации для какого-то решения по проблеме, например, проблема статистики, теневые доходы, имиджа страны, необходимость регламентации.
18.	На странице 26-27, должны быть представлены аргументированные выводы, несколько решений, но главное регламентация рынка автотранспортных перевозок, в том числе экспедиторских услуг, должна быть достаточной.