

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОЗА

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК И ПЛАНИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ — ОСНОВА БИЗНЕСА УГОЛЬНЫХ КОМПАНИЙ. КРОМЕ ТОГО, ТРАНСПОРТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В КОНЕЧНОЙ ЦЕНЕ УГЛЯ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ ОЧЕНЬ ВЫСОКА И ПОРОЙ ДОСТИГАЕТ ПОЛОВИНЫ ЕГО СТОИМОСТИ. БЛАГОДАря ВЫСОКИМ МИРОВЫМ ЦЕНАМ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ УГОЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ПОЛУЧИЛИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СУЩЕСТВЕННОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ДОБЫЧИ ТВЕРДОГО ТОПЛИВА. НО УЖЕ СЕЙЧАС ЯСНО, ЧТО ВЫВЕЗТИ ВСЕ ПЛАНИРУЕМЫЙ ОБЪЕМ БУДЕТ НЕВОЗМОЖНО: НИ ОДНО ИЗ ЗВЕНЬЕВ В ЦЕПОЧКЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ УГЛЯ НЕ ГОТОВО ПРИНЯТЬ НОВЫЕ ОБЪЕМЫ.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Специалисты угольной отрасли часто говорят, что грамотно выстроенная логистика перевозок — главный залог успеха их бизнеса. Транспортная составляющая в цене готовой продукции весьма высока. Сегодня она составляет 25–55% в зависимости от направления и расстояния перевозки. В среднем, по данным ОАО «Российские железные дороги», доля тарифа на транспортировку по железной дороге в конечной стоимости угля сегодня достигает 29,8%, при этом на экспортных перевозках — 33,7%. Следует учитывать, что основную прибыль угольные компании получают от поставок угля на экспорт, тогда как поставки на внутренний рынок больше несут «социальный характер».

В последние годы конъюнктура на внешних рынках оказалась для российского угля особенно хорошей не в последнюю очередь благодаря транспорту — из-за возросшей стоимости морского фрахта во всем мире поставки из России стали более выгодны и надежны для потребителей, чем из Австралии и Индонезии. За эти несколько лет отечественные угольные компании заработали достаточно денег, чтобы инвестировать в производство и расширение объемов добычи, однако логистика по территории России приготовила угольщикам новые вызовы.

Специфика транспортировки угля определяется местонахождением угольных разрезов и шахт — большинство из них расположены в глубине страны, в то время как морские порты, через которые возможен экспорт угля, располагаются на дальних ее рубежах — преимущественно на Северо-Западе и Дальнем Востоке. Таким образом, прежде чем продать уголь, его нужно доставить за тысячи километров от места добычи, а выбор порта отправления во многом определяется географическим положением конечного покупателя: в Европу удобнее отправлять товары из портов Северо-Запада, а в страны Азиатско-Тихоокеанского региона — из портов Дальнего Востока.

Принципиальное значение логистики для экономики угольных компаний легко проследить на недавнем примере прекращения в середине 2007 года транзита российских товаров через эстонские порты, последовавшего за событиями вокруг сноса памятника советскому солдату в центре Таллина. Объем перевозок только «Сибирской угольной энергетической компании» (СУЭК) по этому маршруту раньше составлял 9 млн т в год. Часть угля, предназначенного для Западной Европы, перешла в морской порт Санкт-Петербурга (объем перевалки этого груза в порту за вторую половину 2007 года увеличился вдвое), а для другой части пришлось искать новые рынки сбыта: экспортный уголь отправился в дальневосточный порт Восточный на продажу в Азию.

В результате выросли и транспортные расходы угольных компаний. Кроме увеличения плеча железнодорожных перевозок, ликвидация эстонского транзита вылилась

и в рост ставок перевалки угля в российских портах. Между тем предельные объемы перевалки угольных терминалов в российских портах выросли незначительно. Наименее высокий рост по перевалке угля показал порт Кандакша (Мурманская область, приобретен в 2007 году «Талдинской топливно-энергетической компанией» из Кемерово), увеличив объем на 1,5 млн т, но этого оказалось явно недостаточно для региона. Положение должен улучшить государственный мегапроект по строительству нового порта на западном берегу Кольского залива в Мурманской области — там планируется строительство угольного терминала, однако на сегодняшний день даже проект его строительства не утвержден.

ЖЕЛЕЗНАЯ ЛОГИСТИКА К сожалению, для угольщиков железнодорожный транспорт остается и останется в будущем безальтернативным средством доставки угля. Конечно, летом ему на подмогу выходят речные суда, однако их возможности не могут снять основной нагрузки с железной дороги. Так, в 2007 году объем перевозок энергетических и коксующихся углей внутренним водным транспортом в России упал на 21,4% и составил всего 2,3 млн т, то есть всего 0,8% от годового объема транспортировки угля по железной дороге, который в 2007 году достиг 286,8 млн т. Поэтому практически вся пресловутая транспортная составляющая в конечной цене на уголь — это стоимость железнодорожного тарифа.

Улучшить состояние рынка железнодорожных перевозок в России должно развитие частных операторов подвижного состава, которые более внимательно относятся к проблемам эффективной логистики и постепенно присматриваются к перевозкам твердого топлива. Но пока реформа на железнодорожном транспорте создает больше сложностей для угольщиков. Исчезновение единого центра диспетчеризации транспортных потоков в лице РЖД добавило проблем всем грузовладельцам. Когда госмонополия держала в своих руках всю логистику перевозок и управляла всем российским парком полувагонов, вагоны использовались достаточно эффективно, РЖД могла сокращать коэффициент их порожнего пробега и оперативно направлять подвижной состав потребителям по кратчайшим расстояниям.

Сейчас же, когда существенный парк полувагонов используется частными компаниями, вагоны спешат загрузиться более доходным грузом. При этом следует учитывать, что четыре из семи крупнейших операторов подвижного состава по перевозкам угля являются дочерними компаниями крупных добывающих холдингов, которые создали их прежде всего с целью оптимизации собственной логистики. «Сейчас, например, металлурги уже не берут наш попутный груз, стремясь побыстрее отправить вагон за новой партией своей продукции», — поясняет Игорь Грибановский из СУЭК, добавляя, что цены на металлические полуфабрикаты выросли настолько, что вполне оправдывают пробег порожнего вагона. В результате несбалансированности потоков грузов в универсальных вагонах в направлениях Восток–Запад и Запад–Восток снижается эффективность использования собственных вагонов под перевозки угля, а общий дефицит свободных полувагонов обостряется еще больше.

Но несмотря на то что СУЭК является крупнейшим производителем угля в России, в создании собственной вагонной «дочки» руководство компании не видит особого смысла. «Когда такая транспортная компания становится самостоятельной, неизбежно появляется конфликт интересов, поскольку она заинтересована в получении большей прибыли, чем приносит перевозка грузов материнской компании», — считает Игорь Грибановский. В то же время СУЭК не отказывается от приобретения собственного подвижного состава. На конец 2007 года в собственности компании находилось 2,7 тыс. полувагонов, которые обеспечили перевозки около 20% всего добываемого компанией угля (15,4 млн т). Частные операторы подвижного состава, привлекаемые компанией для транспортировки своей продукции, перевезли за год всего около 5 млн т (7%). Всего же, по словам господина Грибановского, для нормальной работы СУЭК необходимо постоянно задействовать порядка 40–45 тыс. вагонов при среднем суточном объеме погрузки 200 тыс. т.

ТАРИФНОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ Неконкурентоспособность железнодорожных тарифов в России стала общим местом для критикующих РЖД экспертов и участ-

ников рынка. По их словам, тарифы неоправданно высоки по всем видам грузов, в то время как качество услуг, оказываемых владельцем инфраструктуры, оставляет желать лучшего. Со своей стороны, железнодорожники весьма пренебрежительно относятся к перевозкам угля, называя его «низкодоходным грузом». По словам представителей РЖД, в условиях, когда цены на все виды сырья растут быстрее железнодорожных тарифов, транспортировка угля оказывается если не убыточной, то на грани себестоимости.

Между тем представители угольных компаний с этим не согласны, они утверждают, что перевозки угля весьма рентабельны. По словам коммерческого директора СУЭК Игоря Грибановского, в США и Европе, где цены формируются исключительно рыночным способом, железнодорожные тарифы сопоставимы с российскими и составляют порядка \$0,15–0,2 за тонно-километр. Еще одним аргументом в пользу рентабельности перевозок твердого топлива является тот факт, что российские частные операторы подвижного состава все с большей охотой берутся за перевозки угля. Конечно, их цены несколько выше государственных тарифов, но эти затраты с лихвой компенсируются дополнительными услугами и качеством сервиса.

Ясность в этот спор может внести только изучение ставок и правил применения железнодорожных тарифов, которые изложены в одном из самых сложных в России нормативных документов под названием Прейскурант 10–01. Федеральная служба по тарифам России (ФСТ) регулярно вносит в него изменения и при каждой очередной индексации тарифов подходит к каждому виду груза с особым вниманием. Как поясняют в ФСТ, это позволяет, с одной стороны, не допустить снижения государственных доходов от перевозки (как понятно, речь идет о доходах и прибыли ОАО «РЖД»), а с другой — не допустить сокращения объемов погрузки и обеспечить приемлемый уровень рентабельности производителей продукции. Проще говоря, высокие ставки тарифов, например, на перевозку нефти и нефтепродуктов компенсируют относительно низкие ставки на перевозку угля; наиболее загруженные, а следовательно, более выгодные импортно-экспортные потоки грузов субсидируют менее выгодные, но социально необходимые перевозки во внутреннем сообщении; правительственные указания повысить конкурентоспособность российских морских портов отражаются в более низких тарифах на перевозку грузов в их направлении, чем в направлении сухопутных погранпереходов, и так далее. Как можно понять, перечисленные виды «перекрестного субсидирования», в первую очередь, касаются перевозок угля как одного из самых массовых и социально-значимых грузов. Это означает, что низкие доходы РЖД от его транспортировки компенсируются завышен-



ЮРИЙ КРЫЗОВ

ОДНА ИЗ САМЫХ СЕРЬЕЗНЫХ ПРОБЛЕМ УГОЛЬНЫХ КОМПАНИЙ — ДЕФИЦИТ ПОЛУВАГОНОВ, КОТОРЫЙ В БЛИЖАЙШУЮ ПАРУ ЛЕТ ТОЛЬКО УСИЛИТСЯ

ЗА ЭТИ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ УГОЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ЗАРАБОТАЛИ ДОСТАТОЧНО ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ПРОИЗВОДСТВО И РАСШИРЕНИЕ ОБЪЕМОВ ДОБЫЧИ. ОДНАКО ЛОГИСТИКА ПО ТЕРРИТОРИИ РОССИИ ПРИГОТОВИЛА УГОЛЬЩИКАМ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ



СМЕЖНИКИ