

# ВАГОН ДЛЯ САМЫХ ЕДКИХ

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ РЫНКУ ПЕРЕВОЗОК ХИМИЧЕСКИХ ГРУЗОВ ГРОЗИТ ДЕФИЦИТ ПАРКА СПЕЦИАЛЬНЫХ ВАГОНОВ И ЦИСТЕРН. ПАРК ОАО РЖД СИЛЬНО ИЗНОШЕН, КОМПАНИЯ ПОСТЕПЕННО СДАЕТ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ ЧАСТНЫМ ОПЕРАТОРАМ. НО У ПОСЛЕДНИХ НЕДОСТАТОЧНО ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МАССОВОЙ ЗАКУПКИ ВАГОНОВ. КРОМЕ ТОГО, МОЩНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОКА НЕ МОГУТ УДОВЛЕТВОРИТЬ СПРОС. ЛЕОНИД ГРИГОРЬЕВ, АЛЕКСАНДР ШУГАЕВ, КОРРЕСПОНДЕНТЫ «ГУДКА», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ

**КАТАЙ СЕБЯ САМ, ХИМИК** Директор по логистике ОАО «МХК „Еврохим“» Павел Яковлев говорит, что компаниям—владельцам химических грузов и операторам, специализирующимся на доставках подобной продукции, на РЖД сейчас особо рассчитывать не стоит. ОАО РЖД предлагает химическим предприятиям самим приобретать специализированный подвижной состав. Сегодня специализированный «под химию» парк у РЖД минимален.

«Мы и сами были бы рады значительно увеличить свой собственный парк нужных вагонов. Но сейчас их выпускается очень мало. Пока в количестве, способном хоть как-то удовлетворить потребности химической промышленности, такие вагоны выпускает исключительно входящий в состав «Трансмашхолдинга» Брянский машиностроительный завод. Еще можно рассчитывать на продукцию украинского Стахановского вагоностроительного завода. Однако брянский подвижной состав дешевле в среднем на 100 тыс. руб. при более высоком качестве. Поэтому мы пока предпочли заключить именно с БМЗ пятилетний контракт на поставку вагонов (хопперов.— ВГ). В среднем один такой вагон обходится сейчас в 1,3 млн руб. и окупается за восемь лет», — говорит господин Яковлев.

По его мнению, несмотря на наблюдаемый явный дефицит хоппер-дозаторов, ожидать активных действий вагоностроителей под создание новых крупных мощностей для выпуска этого вида подвижного состава не приходится. Как показывают результаты маркетинговых исследований «Еврохим», примерно через три-пять лет спрос на них стабилизируется. Сопоставимый срок уйдет на строительство нового производства. Поэтому за подобные проекты братья никто из вагоностроителей не спешит. Никто не хочет остаться с цехами, которые не будут в полной мере обеспечены заказами.

Сергей Величков, ведущий эксперт отдела исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), отмечает, что большая часть продукции химической промышленности в настоящее время экспортируется. Например, от 50% до 92% (в зависимости от компании) минеральных удобрений продается за рубеж. Большинство предприятий перевозят свою продукцию с применением транспортной схемы «железная дорога—порт—море». При этом 14 производителей из 26 удалены от портов на расстояние более 1000 км.

В таком случае, уверен эксперт ИПЕМа, от транспортировки по железной дороге зависит не только величина транспортных расходов в себестоимости конечной продукции, но и скорость, и сохранность самой доставки. Проблемы, касающиеся перевозки железнодорожным транспортом продукции химической промышленности, с точки зрения производителя можно разделить на две составляющие — недостаток специализированного подвижного состава и его неудовлетворительное состояние, а также тарифы на перевозку.

«Производители химической продукции проблему недостатка подвижного состава способны решить самостоятельно. Для этого крупные химические концерны создают собственные транспортные подразделения. Однако се-

**НЕСМОТЯ НА ЯВНЫЙ ДЕФИЦИТ ХОППЕР-ДОЗАТОРОВ, ОЖИДАТЬ АКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЕЙ ПОД СОЗДАНИЕ НОВЫХ КРУПНЫХ МОЩНОСТЕЙ ДЛЯ ВЫПУСКА ЭТОГО ВИДА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА НЕ ПРИХОДИТСЯ**



ИГОРЬ ЧИЖОВ

БОЛЬШИНСТВО ИСПОЛЪЗУЕМЫХ СЕЙЧАС ХИМОВОЗОВ УСТАРЕЮТ УЖЕ К 2010 ГОДУ