

Железнодорожный транспорт

Грузоворот

Окончание. Начало на стр. 9

Второй причиной называется регулярная смена грузопотоков с востока на запад и с юга на восток, что создает напряжение на инфраструктуру железнодорожной сети. В-третьих, указывается на увеличение времени простоя вагонов под погрузкой и выгрузкой, к чему ведет неэффективная логистика грузовладельцев. К четвертой причине в партнерстве относят производственный брак и дефицит вагонного дутья, а к пятой — отсутствие унифицированного тарифа на порожний пробег. «Последнее приводит к искусственному формированию логистических схем, направленных не на сокращение порожнего пробега, а на уменьшение стоимости тарифа на порожний пробег», — поясняет Дмитрий Королев.

Алексей Безбородов указывает, что технологический дефицит вагонов в итоге ведет к росту цен на перевозки. Дело в том, что в прошлом году было принято решение о полной ликвидации инвентарного парка вагонов (подвижного состава, приписанного к филиалам ОАО РЖД) и его переходе в руки частных операторов, а также дочерних компаний ОАО РЖД. Таким образом, с этого года не только частный парк, но и вагоны «дочек» РЖД будут предоставляться по ценам, сформированным на основе баланса спроса и предложения. «Система ценообразования на железнодорожном транспорте кардинально изменилась», — говорит Дмитрий Королев. — Так, раньше, при инвентарном парке, совокупные транспортные затраты грузовладельца формировались исходя из принципа: тарифные ставки по прежнему тарифу плюс плата за пользование вагоном инвентарного парка под грузоперевозку, а также плата за пользование вагоном инвентарного парка согласно тарифному руководству. Теперь же стоимость перевозки включает в себя плату за грузовой рейс, плату за пользование вагоном и затраты на порожний пробег». То есть, как поясняет Алексей Безбородов, тарифная составляющая РЖД теперь не оказывает существенного влияния на совокупную стоимость перевозки грузов, тогда как роль платы за аренду вагонов ощутимо выросла вследствие раздувания парков и снижения эффективности их работы. «О какой-либо конкуренции в этом плане на рынке речи быть не может. Договорные отношения и основания выбора того или иного оператора не прозрачны. Одним словом, все работают против всех», — полагает эксперт.

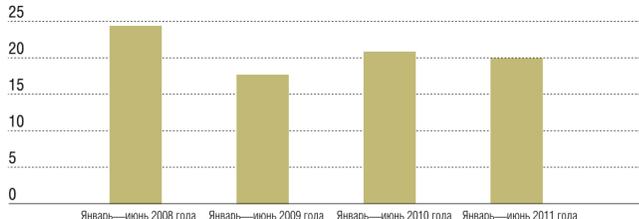


Роль платы за аренду вагонов ощутимо выросла. ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

Аналитики уверены, что сложившаяся на рынке ситуация можно исправить усовершенствованием регулирования деятельности операторов. Так, в частности, Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава предлагает принять правила перевозки порожних вагонов, чтобы ограничить возможности инфраструктуры не препятствовать подаче вагонов под погрузку. Также, по мнению участника совета, должна быть создана единая информационно-торговая площадка для создания надежного механизма, обеспечивающего грузовладельцев подвижным составом по рыночным ценам. Кроме

того, эксперты выступают за унификацию тарифов на порожний пробег вне зависимости от класса ранее перевозимого груза путем снижения перекрестного субсидирования между тарифными классами. «Все это поможет решить проблему, связанную с дефицитом полувагонов», — заключил Дмитрий Королев, отметив, что проекты этих и других нововведений уже подготовлены совместными усилиями партнеров, РЖД и причастными регулирующими органами. Многие из этих проектов, по его словам, уже поступили на рассмотрение правительства.

Станислав Залуговский,
Елизавета Зубакина



ИСТОЧНИК: ГОРЬКОВСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

Государство толкают под «Сапсан»

Siemens просит политической поддержки поездов

проект

Siemens пытается возродить проект по производству высокоскоростных поездов «Сапсан» в России вместе с «Синарой» Дмитрия Пумпянского. Однако для этого необходим контракт со стороны ОАО РЖД на 60 поездов, и Siemens просит «политической поддержки». Такой контракт возможен в рамках подготовки железных дорог к чемпионату мира по футболу 2018 года. Однако эксперты убеждены, что поставщик поездов должен выбираться на конкурсе, а Siemens хочет этого избежать.

Немецкий концерн Siemens готов производить «Сапсаны» в России при условии «политической поддержки». Об этом в начале лета заявил вице-президент Siemens Дитрих Меллер в рамках встречи премьера Владимира Путина с представителями железнодорожной отрасли. «Трансфер того опыта, который набран в Германии, мог бы стать большой темой кооперации Германии и России, России и Европы. Siemens на это готов, и это может быть значимый проект такого масштаба, как Nord Stream и другие», — пояснил топ-менеджер, которого цитирует «Интерфакс». Дитрих Меллер уточнил, что выпустить «Сапсаны» можно на совместном предприятии Siemens и группы «Синара» предпринимателя Дмитрия Пумпянского «Уральские локомотивы», где с 2013 года начнется производство электротяг Desiro (планируется, что всего до 2020 года будет поставлено 1200 вагонов на сумму более 2 млрд евро).

Тема производства «Сапсанов» в России поднимается Siemens уже не первый год. Но в ОАО РЖД по-прежнему считают, что собирать поезда в России не имеет смысла. Президент монополии Владимир Якунин в апреле в своем блоге писал, что потребность в «Сапсанах» ограничена, поэтому изначально было принято решение купить всего восемь составов на заводе Siemens в Германии (сейчас обсуждается покупка еще восьми поездов). Впрочем, и Siemens проект по



локализации поездов интересен только при начальном заказе в объеме порядка 60 составов, говорил в мае этого года Дитрих Меллер, поскольку «тогда по бизнес-плану можно иметь положительный результат».

Примерно столько поездов потребуется для обслуживания высокоскоростных магистралей, которые могут быть построены между Москвой и Петербургом, а также между Москвой и Казанью в рамках подготовки железных дорог к чемпионату мира по футболу 2018 года (в июле ОАО РЖД представило правительству предложения по строительству этих веток). Источник «Ъ» на рынке считает, что, выступая с просьбой о «политической поддержке», Siemens

пытается застраховать себя от необходимости конкурировать за этот контракт с другими производителями. При этом, как добавил собеседник «Ъ», «французские поезда Allegro производства Alstom дешевле и не хуже в эксплуатации, чем «Сапсан». Эти поезда используются на скоростной линии Санкт-Петербург — Хельсинки. Alstom в дальнейшем поставках скоростных поездов сможет представлять не СП, как у Siemens, а полноценная российская компания «Трансмашхолдинг», 25% которой в мае было выкуплено французским концерном, уточнил собеседник «Ъ».

В самой Alstom, чьи представители всегда подчеркивали, что определять постав-

щика подвижного состава для высокоскоростных железнодорожных магистралей в России нужно на основе конкурсов, комментировать заявление конкурентов отказались.

Глава агентства Infranews Алексей Безбородов считает, что российские власти не должны откликаться на просьбу Siemens о «политической поддержке» в первую очередь потому, что немецкий концерн неоднократно обвинялся минюстами и прокуратурами различных стран в участии в коррупционных схемах, направленных на получение крупных контрактов. «Политической поддержкой может заручиться только тот проект, который будет выбран по конкурсу, создаст в стране полноценное предприятие и позволит оформить все технологические патенты в российскую собственность», — говорит эксперт.

Руководитель департамента исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий Владимир Савчук добавляет, что Siemens, как и другие крупные корпорации, интересуются возможностью создания более дорогостоящей, нежели подвижной состав, железнодорожной инфраструктуры. Поэтому, поясняет эксперт, согласившись сейчас на крупный контракт по чьим-то поездам, «мы поднимем под строительство инфраструктуру компаний, близких к производителям подвижного состава».

Александр Панченко

«ТрансКонтейнер»: пять лет эффективного развития

Пять лет назад, 1 июля 2006 года, начало свою хозяйственную деятельность ОАО «ТрансКонтейнер» — дочернее общество ОАО РЖД, занимающее в настоящее время лидирующие позиции на рынке контейнерных перевозок. В это время был образован филиал ОАО «ТрансКонтейнер» на Горьковской железной дороге.

Модернизация инфраструктуры собственных контейнерных терминалов, формирование новой современной концепции развития контейнерного бизнеса, достижение высокого уровня качества обслуживания грузовладельцев были наиболее актуальными задачами прошедшего периода. В настоящее время ОАО «ТрансКонтейнер» является признанным лидером интермодальных контейнерных перевозок в России. Железнодорожные контейнерные перевозки обеспечивают флотинговыми платформами в количестве более 24 тыс. и крупнотоннажными контейнерами — 59 тыс. Для оказания терминальных и агентских услуг создана сеть из 47-ми контейнерных терминалов в России и одного терминала в Словакии. Экспедиторские и логистические услуги оказывают 149 офисов продаж в Российской Федерации, 19 агентств и 8 представительств за рубежом, 4 совместных предприятия в Финляндии, Германии, Китае и Казахстане.

Спустя пять лет с большой уверенностью можно сказать, что в результате поддержки со стороны ОАО «ТрансКонтейнер», а также активного взаимодействия с руководством, дирекциями и профильными службами Горьковской железной дороги филиал занял достойное место на региональном рынке грузоперевозок Поволжья. Потенциал филиала ОАО «ТрансКонтейнер» на ГЖД постоянно растет: увеличивается клиентская база, совершенствуется система сервисного обслуживания клиентов, расширяется агентская сеть и терминальная инфраструктура, улучшаются условия труда работников.

В 2008 году Горьковский филиал ОАО «ТрансКонтейнер», первым в Компании, начал отработывать



Директор филиала ОАО «ТрансКонтейнер» на ГЖД А. Г. Каринский

технологии перевозок скоропортящихся грузов с использованием термоизолированных контейнеров. Применение нового типа подвижного состава позволило привлечь новых клиентов и предложить им комплексные услуги по доставке грузов, требующих определенного температурного режима при транспортировке. Благодаря эффективной работе подразделений филиала этот тип контейнера уже широко используется во всех региональных агентствах.

С 2009 года в рамках программы по диверсификации услуг филиал приступил к использованию универсальных фитинговых платформ для перевозок «неконтейнерных» грузов. Начиная с перевозок

За пять лет спрос на услуги филиала вырос в три раза, а количество клиентов возросло с 2,5 до 7,2 тыс. В свою очередь доходы филиала выросли с 2006 года более чем в два раза.

тяжелой колесной и гусеничной техники, на платформах стали перевозить нестандартное и технологическое оборудование, лесоматериалы, металлопрокат, автомобильную технику, полиэтиленовые и металлические трубы большого диаметра. Спрос на этот вид услуг растет из года в год в среднем на 5—10%, что значительно повышает конкурентоспособность услуг ТрансКонтейнера на региональном рынке железнодорожных перевозок.

В 2010 году руководство Компании в рамках программы по увеличению уровня контейнеризации грузоперевозок поставило задачу по максимальному привлечению в сферу перевозок нетрадиционных грузов, в частности наливных грузов и сыпучих материалов. Реализуя эту задачу, Горьковский филиал разработал программу по внедрению новой технологии перевозок жидких наливных грузов в универсальных 20-футовых контейнерах с использованием специальных пластиковых вкладышей — флекситанков.

В 2010 году впервые в практике контейнеризации грузоперевозок поставило задачу по максимальному привлечению в сферу перевозок нетрадиционных грузов, в частности наливных грузов и сыпучих материалов. Реализуя эту задачу, Горьковский филиал разработал программу по внедрению новой технологии перевозок жидких наливных грузов в универсальных 20-футовых контейнерах с использованием специальных пластиковых вкладышей — флекситанков.

Показателем развития филиала также является реализация одного из приоритетных проектов нашей компании по модернизации терминала на станции Костариха. В результате проведенной реконструкции логистический потенциал контейнерного терминала Костариха значительно повысился: полезная площадь терминала увеличилась на 17,7 га, емкость контейнер-

ных площадок увеличилась на 971 ДФ; увеличился размер погрузочно-разгрузочных фронтов, который теперь позволяет принимать, формировать и обрабатывать сразу один контейнерный поезд.

Реализация инвестиционных проектов филиала направлена на повышение качества и эффективности обслуживания клиентов, на создание дополнительных возможностей по предоставлению высококонкурентных транспортных и логистических услуг.

ОАО «ТрансКонтейнер» — это клиенто-ориентированная компания, поэтому Горьковский филиал всегда работает с учетом специфики бизнеса корпоративных клиентов, разрабатывает и осуществляет для грузоотправителей наиболее эффективную программу и маршруты по перевозкам грузов до мест назначения. Наглядным примером такой работы была реализация программы по поставкам труб большого диаметра производства ОАО ВМЗ для строительства газопровода Nord Stream, в процессе которой для клиента были созданы все необходимые условия — как по обеспечению четкого выполнения графика поставок в процессе перевозок, так и по сохранности груза в ходе погрузо-разгрузочных работ.

Результат такого подхода к организации работы с клиентами виден, что называется, невооруженным глазом. За пять лет спрос на услуги филиала вырос в три раза, а количество клиентов возросло с 2,5 до 7,2 тыс. Доходы филиала выросли с 2006 года более чем в два раза, а по агентству на станции Лагерная, Республики Татарстан — более чем в три раза.

Положительная динамика отмечена и по другим показателям. Производительность труда за минувшее пятилетие выросла на 93%, заработная плата — на 87,5%. За шесть месяцев 2011 года филиалом ОАО «ТрансКонтейнер» на ГЖД было загружено 31586 контейнеров, в том числе — 16515 крупнотоннажных, что превышает уровень 2010 года на 3,2 процента. За этот период на терминалы поступили и были разгружены 14075 контейнеров, в том числе 9568 крупнотон-

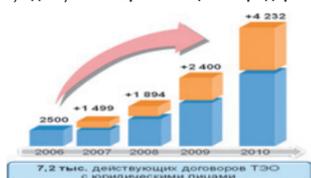
нажных. Показатель прибытия по крупнотоннажным контейнерам превышает уровень 2010 года на 16,5 процента. Общий объем погрузки грузов в контейнеры составил 368,7 тыс. тонн, в т.ч. по крупнотоннажным — 311,2 тыс. тонн. По разнообразию услуг и широкому спектру перевозимых грузов ОАО «ТрансКонтейнер» стабильно удерживает в ПФО первое место среди операторов контейнерных перевозок.

Пять лет для истории — очень короткий отрезок времени. Однако за этот период в жизни Горьковского филиала ОАО «ТрансКонтейнер» произошло много событий. Преодолена нестабильность кризисного периода. Пройден путь восстановления и дальнейшего развития контейнерного бизнеса, укрепления материальной базы и развития инфраструктуры контейнерных терминалов.

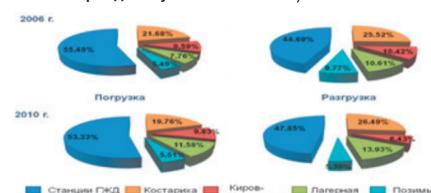
Весь этот путь коллектив филиала прошел плечом к плечу со своим главным партнером — Горьковской железной дорогой. За истекшие годы у нас сложились особые деловые отношения, способствующие дальнейшему расширению спектра услуг в процессе организации контейнерных перевозок грузов. Мы активно сотрудничаем со всеми производственными подразделениями ГЖД, профсоюзным комитетом и другими общественными организациями, взаимодействуя с ними по многим направлениям хозяйственной деятельности и общественной жизни.

Сегодня, в день профессионального праздника — Дня железнодорожника, хотелось бы сказать слова благодарности руководству Горьковской железной дороги, лично начальнику ГЖД Анатолию Федоровичу Лесуну, руководителям и специалистам дирекций и служб, всему коллективу дороги за ту поддержку и помощь, которую они оказывают филиалу ОАО «ТрансКонтейнер» по внедрению новых транспортно-логистических технологий, выполнению своих функций и полномочий. От всей души желаю крепкого здоровья, счастья, добра и благополучия, успешной и плодотворной деятельности, больших достижений и побед на благо России.

Главным критерием конкурентоспособности бизнеса является уровень спроса на его продукцию на товарном рынке. За пять лет спрос на услуги филиала вырос почти в три раза, количество грузоотправителей, обслуживаемых по договорам транспортной экспедиции, увеличилось с 2,5 до 7,2 тыс. организаций и предприятий.



Доля ТрансКонтейнера в общей погрузке контейнеров по Горьковской железной дороге на контейнерных площадках филиала составляет 46,7%, с 2006 по 2010 гг. она увеличилась на 2,2%, доля разгрузки составляет 52,2%, за этот период она увеличилась на 2,9%.



Динамика роста основных экономических показателей филиала: производительность труда возросла на 93%, средняя заработная плата за пять лет выросла на 87,5%.

