Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Вторник 9 августа 2011 №145
http://nnov.kommersant.ru

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

Будут ли «Сапсан» собирать в России? **10** | Бизнес-класс до Москвы **11** | Пригород без убытка **12**

Основной тенденцией на российском рынке грузовых железнодорожных перевозок, по мнению аналитиков, сейчас является процесс консолидации активов вокруг крупных игроков и наращивание ими объемов собственного подвижного состава. Вместе с тем низкая эффективность управления вагонными парками и, как следствие, рост тарифов на перевозки отрицательно сказываются на объемах погрузки. Эксперты уверены, что для перехода рынка на качественно новый уровень необходимо нормативно-правовое закрепление базовых принципов деятельности железнодорожных операторов, соответствующих новым реалиям экономики.

Грузоворот

тенденции

Согласно оценкам главы агентства Infranews Алексея Безбородова, на российском рынке грузовых железнодорожных перевозок относительно стабильна только доля ОАО «Первая грузовая компания» (ОАО ПГК, дочерняя компания ОАО «Российские железные дороги») — на нее приходится около 20%. Отметим, что 1 августа российское правительство согласовало продажу на открытом аукционе единым лотом 75% минус две акции ОАО ПГК. Окончательную минимальную стоимость контрольного пакета обнародуют не позднее, чем за 30 дней до объявления аукциона. Цена будет определена на основании отчета независимого оценщика. Как сообщалось ранее, стартовая цена пакета ПГК составляет 115,5 млрд руб., однако сумма может увеличиться. На сегодня интерес к ПГК проявляют предприниматели Владимир Лисин, Геннадий Тимченко, компании Globaltrans, «Нефтетранссервис», а также инвестиционная группа «Сумма Капитал». Только последняя не имеет в собственности необходимого количества вагонов и для участия в аукционе будет вынуждена договариваться с другими игроками рынка. Однако, по словам собеседников „Ъ“, в случае принятия «облегченных» ограничений по участию среди претендентов могут появиться еще две крупные структуры, которые уже обсуждают с участниками рынка сделки по консолидации парка.

Источники „Ъ“ в железнодорожных компаниях и правительстве по-прежнему уверены, что главным претендентом на покупку ПГК является Геннадий Тимченко, которому компания нужна, в частности, для создания крупнейшего в стране угольного трейдера.

Продажа акций ПГК запланирована до конца 2011 года. По мнению топ-менеджмента РЖД, эта сделка станет ключевым элементом реформы грузового комплекса российских железных дорог. В результате этого шага на рынке появится крупнейший частный игрок в грузовом секторе, а ОАО РЖД получит значительные средства на финансирование инвестиционной программы.

Несмотря на избыток вагонов, ситуация с грузооборотом пока не улучшается ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

На фоне происходящего к рыночной доле ПГК в 20% стремятся приблизиться и другие игроки. Так, по словам аналитиков, в сегменте частных операторов сейчас наблюдается активный процесс консолидации. Более крупные игроки поглощают небольших участников, тем самым наращивая свои рыночные доли. Среди последних подобных приобретений — покупка транспортной группой FESCO долей в структурах группы компаний «МетизТранс» — железнодорожного оператора, управляющего парком, насчитывающим почти 971 вагон. Парк состоит преимущественно из полувагонов и фитинговых платформ, количество которых составляет 732 и 120 единиц соответственно. С приобретением «МетизТранса» общий парк группы FESCO превысил 19 тыс. единиц. В целом до конца 2011 года FESCO намерена нарастить собственный вагонный парк как минимум до 20 тыс. единиц, получив таким образом 2% рынка. В конце июля также стало известно о закрытии сделки между ООО «Трубная транспортная компания» (ТТК, входит в группу Rail Garant, объединяющую собственников и операторов железнодорожного подвижного состава, в управлении которого находится 20 тыс. вагонов) и оператором «Рейл Актив» с парком в 1,6 тыс. полувагонов, 1,1 нефтебензиновых цистерн и 500 зерновозов. Благодаря этой сделке доля собственного парка (в собственности и лизинге) Rail Garant увеличилась до 70%. Весной 2011 года UCL Holding достиг договоренности о приобретении 100%-ной доли в уставном капитале ООО «Независимая транспортная компания» (НТК) у Новолипецкого металлургического комбината за $325 млн. НТК оперирует парком подвижного состава в количестве около 27 тыс. вагонов, из которых 20 тыс. полувагонов компания арендует у UCL Holding. Кроме того, до конца года парк UCL Holding пополнится 2,9 тыс. универсальных полувагонов, которые также будут переданы в управление НТК.

По данным Росстата, с января по июнь 2011 года российские предприятия выпустили 31 тыс. грузовых вагонов — на 41% больше, чем за тот же период прошлого года. Теми же темпами растет производство вагонов на Украине — в основном их закупают российские железнодорожные компании. В первом полугодии местные заводы выпустили 24,9 тыс. вагонов, что выше аналогичного показателя 2010 года на 40%. Основной причиной такого резкого роста аналитики называют низкую базу первой половины 2010 года. В начале года российские и украинские предприятия выпускали в среднем по 3,5—4 тыс. вагонов в месяц, однако к концу года им удалось довести объем производства до 5,5—5,7 тыс. единиц ежемесячно, превысив максимумы времен СССР. Тот же уровень сохранился и в начале 2011 года. Эксперты указывают, что уже сейчас объем производства вагонов в России и на Украине избыточен.

Однако, несмотря на это, ситуация с грузооборотом пока не улучшается. Так, в конце июля РЖД объявила о том, что в целом по сети госмонополии отставание от плана погрузки в июле достигло 744,6 тыс. т (–0,9%), что на 1,9% ниже уровня июня 2011 года. Как цитирует генерального директора Центра фирменного транспортного обслуживания РЖД Елену Кунаеву корпоративная газета железной дороги «Гудок», причина отставания объясняется тем, что под погрузку не было подведено 132 тыс. вагонов. Также были нарушены и сроки доставки грузов. В итоге вагоны простаивали невыгруженными на одних станциях, а на других при этом не хватало порожняка. Это в свою очередь привело к уходу грузов на другие виды транспорта.

Глава агентства Infranews Алексей Безбородов среди причин сложившейся ситуации называет «неадекватную» систему диспетчеризации вагонного парка на сети РЖД, при которой невозможно добиться повышения эффективности работы подвижного состава операторов. «В итоге их развитие идет экстенсивным путем — не за счет эффективного управления подвижным составом, а благодаря наращиванию его парка, что, тем не менее, не решает задачи по снижению дефицита вагонов на отдельных участках сети». По мнению исполнительного директора некоммерческого партнерства «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» Дмитрия Королева, существует также проблема неготовности российской железнодорожной инфраструктуры к работе в современных волатильных рыночных условиях, которая исторически развивалась в режиме планового хозяйства с долговременным планированием объемов производства и рынков сбыта. «Следовательно, железнодорожная сеть строилась под стабильные и долгосрочные грузопотоки», — добавляет он.

Технологический же дефицит вагонов, а иначе говоря невозможность операторов удовлетворить спрос потребителей, несмотря на наличие объективно избыточного вагонного парка, по мнению экспертов, вызван пятью основными причинами. Во-первых, увеличением дальности перевозки грузов. Так, в 2002 году, по данным специалистов, средняя дальность перевозки была 1,1 тыс. км, между тем в этом году она выросла до 1,8 тыс. км.

Окончание на стр. 10

ПГК загрузит вагоны в онлайн

В первом полугодии Нижегородский филиал ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК) продолжает наращивать объем погрузок и расширять клиентскую базу. О том, каких результатов добился филиал и что ПГК предпринимает для повышения качества обслуживания грузоотправителей, рассказывает исполняющий обязанности директора Нижегородского филиала компании Александр Владимирович Корнышов.

— Александр Владимирович, каковы результаты работы Нижегородского филиала ОАО ПГК в первом полугодии 2011 года?

— Начало года было не самым простым, но в дальнейшем филиалу удалось увеличить свою долю в общей погрузке ПГК. Последние месяцы дали хорошие результаты, о чем свидетельствует рост погрузки по всем родам подвижного состава — на 14% в сравнении с аналогичным периодом 2010 года. Наибольший рост погрузки — более чем в два раза — при этом зарегистрирован на станциях Селиваново, Чепецкая, Пешелань, на которых осуществляют погрузку крахмалопаточный завод «Новлянский», «Чепецкнефтепродукт» и пешеланский гипсовый завод «Декор-1». В свою очередь на станции Навашино Выксунский металлургический завод и предприятие «ОМК-Сталь» увеличили погрузку более чем в четыре раза.

— Зачастую грузовладельцы сетуют на рост тарифов операторских компаний. Действительно ли есть такая тенденция или грузовладельцы несколько сгущают краски?

— Сгущают, безусловно. Мы уже неоднократно говорили, что сравнивать ставки ПГК и других операторов с Прейскурантом №10-01 некорректно. Ставки операторов включают плату за пользование вагоном с учетом времени нахождения его под грузовыми операциями, тогда как у РЖД эта плата взимается на основании тарифного руководства №2 дополнительно к тарифу Прейскуранта №10-01. В комплексе тариф прейскуранта вместе с данной платой составляет совокупные транспортные затраты при перевозках в инвентарном парке. Это и есть та цена, которую в реальности заплатит за перевозку грузовладелец. По итогам первого полугодия ставки ПГК на 6% ниже СТЗ ИП при перевозках в инвентарном парке.

— Что сегодня предпринимает Первая грузовая компания для модернизации и оптимизации своего бизнеса?

— Одним из последних эффективных решений в этой сфере стало внедрение собственной логистической системы управления вагонным парком «Командор». Ее основная задача заключается в формировании логистических цепочек, выстраивании структуры и направлений груженых и порожних вагонопотоков так, чтобы разница между доходами и расходами, в том числе на передислокацию порожних вагонов, была максимальной. Внедрение новой системы стало важным конкурентным преимуществом ПГК. В настоящее время система отрабатывается на парке платформ. На очереди — крытые вагоны, цистерны и затем — остальные рода подвижного состава. Надеемся к концу года выйти на полный функционал. Показатели эффективности использования парка ПГК одни из самых лучших на рынке железнодорожных перевозок.

— Какие новые решения внедрены в ПГК для повышения эффективности взаимодействия с клиентами?

— К таким решениям относится Service Manager for Rail Transportation (с англ. — сервис-менеджер железнодорожных перевозок) — SMaRT. Данная разработка позволяет клиентам через интернет в режиме реального времени получать информацию по договору и контролировать состояние счетов, просматривать детализированную информацию о взаимных расчетах, следить за дислокацией вагонов. Кроме того, SMaRT ускоряет документооборот между контрагентом и сотрудниками филиалов ПГК начиная с этапа подачи заявки и заканчивая получением отчетов о завершенных перевозках. Система уже стала важным инструментом взаимодействия с контрагентами и получила от них высокую оценку за функциональность и предоставляемые удобства при взаимодействии с ПГК. Но на этом мы не останавливаемся — возможности SMaRT продолжат развиваться и усовершенствоваться, чтобы улучшать качество взаимодействия с нашими клиентами.

грузовая компания

реклама

Грузоворот

Окончание. Начало на стр. 9

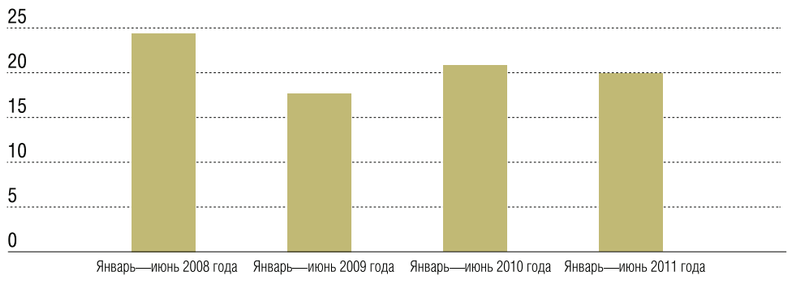
Второй причиной называется регулярная смена грузопотоков с востока на запад и с юга на восток, что создает напряжение на инфраструктуру железнодорожной сети. В-третьих, указывается на увеличение времени простоя вагонов под погрузкой и выгрузкой, к чему ведет неэффективная логистика грузовладельцев. К четвертой причине в партнерстве относят производственный брак и дефицит вагонного литья, 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 приватный 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 прейскуранту плюс плата за пользование вагоном инвентарного парка под грузовыми операциями согласно тарифному руководству. Теперь же стоимость перевозки включает в себя плату за груженый 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 сложившуюся на рынке ситуацию можно исправить усовершенствованием регулирования деятельности операторов. Так, в частности, Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава предлагает принять правила перевозки порожних вагонов, чтобы ограниченные возможности инфраструктуры не препятствовали подаче вагонов под погрузку. Также, по мнению участников 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 партнерства, РЖД и причастными регулирующими органами. Многие из этих проектов, по его словам, уже поступили на рассмотрение правительства.

Станислав Залуговский, Елизавета Зубакина



ГЖД, ОБЪЕМЫ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК (МЛН Т) 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»,— пояснял топ-менеджер, которого цитирует «Интерфакс». Дитрих Меллер уточнил, что выпускать «Сапсаны» можно на совместном предприятии Siemens и группы «Синара» предпринимателя Дмитрия Пумпянского «Уральские локомотивы», где с 2013 года начнется производство электричек 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».

ИВАН ШАПОВАЛОВ

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 представит 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 дальнейших 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 поставщика 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, интересует возможность создания более дорогостоящей, нежели подвижной состав, железнодорожной инфраструктуры. Поэтому, поясняет эксперт, согласившись сейчас на крупный контракт по чьим-то поездам, «мы подпишемся под строительством инфраструктуры компаниями, близкими 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 обеспечиваются фитинговыми 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 отрабатывать

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

технологию 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 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.

> За пять лет спрос на услуги филиала повысился 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.

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 — флекстанков.

В 2010 году впервые в практике Компании Горьковский филиал совместно с ОАО «Борский стекольный завод» начал осваивать технологию перевозки стекольной продукции в специализированных контейнерах с открытым верхом Open Top, производимых на контейнеро-ремонтном предприятии ОАО «ТрансКонтейнер» в г. Шахунья. В 2011 году эта практика нашла дальнейшее распространение в Кировской области, Республике Татарстан и других областях ПФО. В первом полугодии с.г. в сравнении с аналогичным периодом 2010 года объем перевозок в контейнерах (Open Top) вырос в пять раз, что позволяет считать перспективным расширение этого вида контейнерных перевозок.

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 контейнерных площадок увеличилась на 971 ДФЭ; 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 повысился 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 крупнотоннажных. 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.

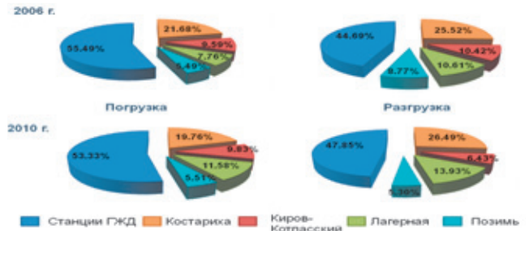
Пять лет для истории — очень короткий отрезок времени. Однако за этот период в жизни Горьковского филиала ОАО «ТрансКонтейнер» произошло много событий. Преодолена нестабильность кризисного периода. Пройден путь восстановления и дальнейшего развития контейнерного бизнеса, укрепления материальной базы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

Рост производительности труда

Рост средней заработной платы

реклама

железнодорожный транспорт

«Три с половиной часа в пути — это не предел»

менеджмент

С момента запуска высокоскоростного поезда «Сапсан» на участке Нижний Новгород — Москва прошел год. О первых итогах и перспективах развития скоростного движения в России мы поговорили с первым заместителем генерального директора филиала ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) — дирекции скоростного сообщения Константином Воронцовым.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

— Константин Владимирович, каких результатов удалось достичь за прошедший год на участке Нижний Новгород — Москва? Насколько популярен «Сапсан» у пассажиров?

— Если вернуться в август 2010 года, то тогда заполняемость «Сапсана» составляла около 80%. Зимой этот показатель снизился до 75%. Однако уже в июне этого года мы увидели почти 90-процентную загрузку поездов «Сапсан» на участке Москва — Нижний Новгород. В целом за год по этому маршруту мы перевезли более 520 тысяч пассажиров, что составляет 18% от общего количества пассажиров на этом участке. В перспективе мы планируем довести этот показатель до 25%, но это ни в коем случае не будет связано с отменой или заменой действующих поездов, пока они пользуются спросом у потребителей.

— К 2013 году РЖД обещает сократить время «Сапсана» в пути с существующих 3 часов 55 минут до 3 часов 30 минут. Эти планы будут выполнены?

— Да, эти планы будут выполнены. Сейчас мы разрабатываем проекты, которые позволят повысить скорость «Сапсанов» на маршруте Москва — Нижний Новгород до 200 км/ч. На каких-то участках дороги проведены работы, и там поезда уже двигаются с этой скоростью. Но нужно понимать, что три с половиной часа в пути — это не предел. И определяющее значение здесь имеет инфраструктура. Это большие затраты, ведь нам приходится совмещать на одних путях и грузовое, и пассажирское — скоростное и пригородное — движение.

— А что касается всего участка Нижний Новгород — Москва — Санкт-Петербург в целом? Как его будете развивать, сократится ли время в пути из Нижнего в Петербург?

— Сейчас «Сапсан» из Нижнего Новгорода в Санкт-Петербург идет 7 часов 50 минут. И в ближайшие несколько лет сокращение этого времени в пути может быть достигнуто только за счет увеличения скорости поездов на участке Нижний Новгород — Москва. Однако в перспективе это, конечно же, реально. Так, в рамках Программы инновационного развития РЖД предполагается строительство между Москвой и Санкт-Петербургом выделенной линии, по которой поезда смогут ходить на скорости до 400 км/ч.

— Для нижегородского аэропорта, наконец, нашли инвесторов, которые приступили к активному развитию авиаузла. В перспективе опасаетесь ли конкуренции с авиаперевозчиками и как будете привлекать потребителей?

— Если вы заметили, то за год существования «Сапсана» цены на билеты практически не изменились. И тот дефицит, который мы регулярно фиксируем на участке Москва — Санкт-Петербург и в некоторые дни на участке Москва — Нижний Новгород, говорит о том, что стоимость и качество услуг, которые мы предоставляем, хорошо воспринимаются потребителем. При этом мы прекрасно понимаем, где выигрываем, а где пока проигрываем. Есть ряд моментов, которые нужно обязательно предлагать пассажирам. Например, указывать место посадки, как на Западе. Сейчас у нас человек не всегда понимает, в каком направлении ему нужно идти, чтобы попасть к своему вагону. Мы активно занялись решением этой проблемы, и скоро на билетах будет указываться подробная информация о том, где пассажиру нужно совершить посадку. На платформах это место также будет обозначено. Наша задача — совершенствовать те услуги, которые мы предлагаем, чтобы потребители стремились воспользоваться ими вновь. Это касается и ценовой политики. У нас уже сейчас есть ряд скидок на билеты, но осенью этого года мы запускаем специальный клуб «Сапсан». Основной принцип этой системы в следующем: чем раньше приобретаешь билет, тем он дешевле. Если вы купили билет за 45 суток до поездки, то скидка составит 30%, если в день поездки — стоимость будет базовой.

— А что касается уровня комфорта для пассажиров «Сапсана», намерены ли вы сделать вагоны бизнес-класса?

— Сейчас в «Сапсанах» существуют только первый и второй классы. Но в рамках модернизации мы, безусловно, рассматриваем создание бизнес-класса. Согласно нашим планам, бизнес-класс в «Сапсане» станет аналогом бизнес-класса в самолетах. Это будет вагон на шесть-восемь человек, с максимально комфортными креслами, который на протяжении всего пути обслуживает отдельный стюард. Мы уже обсуждаем этот вопрос с производителями «Сапсана» компанией Siemens AG. Думаю, уже к весне 2012 года мы предложим потребителям такие вагоны.

— Если говорить о развитии скоростного движения в России в целом, то на каких основных направлениях вы сконцентрируетесь в ближайшие годы? Какие проекты сейчас считаются приоритетными?

— В ближайшей перспективе мы рассматриваем реализацию проекта скоростного движения на участке Нижний Новгород — Казань. Объем инвестиций, сроки запуска пока не назову, поскольку все это зависит от утверждения программы на уровне Правительства России, и мы пока ждем решения. Параллельно РЖД занимается развитием скоростного движения в сочинском направлении, в преддверии Олимпиады-2014, а также готовится к чемпионату мира по футболу 2018 года, который потребует от железной дороги реализации серьезных проектов. Что же касается текущих дел, то мы планируем дополнительно приобрести еще восемь составов «Сапсан». Это позволит нам более четко говорить как об увеличении скорости движения, так и о развитии дополнительных направлений. При этом мы должны прекрасно понимать, с какой целью будем это делать, будет ли спрос на новых участках. Все это требует серьезного и детального анализа.

— Константин Владимирович, а что с уральским высокоскоростным направлением? Как вы считаете, на него будет спрос?

— Реализация проекта по уральскому направлению также связана с принятием решений на уровне российского правительства. Потребуются очень серьезные инвестиции в инфраструктуру. Пока вопрос не решен, хотя требование «до Екатеринбурга за 8 часов» звучит достаточно часто. Лично я считаю, что это направление перспективное, и оно действительно будет пользоваться огромным спросом.

Елизавета Зубакина

ДОРОГИЕ НИЖЕГОРОДЦЫ!
ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС
С ДНЕМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКА!

Работники Горьковской железной дороги, как и многие поколения предшественников, обеспечивают безопасные и комфортные условия перевозки пассажиров, своевременную доставку и сохранность грузов, строят новые вокзалы, обновляют инфраструктуру и открывают новые маршруты.

В канун профессионального праздника мы отметили год со дня запуска скоростного движения на участке Нижний Новгород — Москва — Санкт-Петербург. Скоростное сообщение стало важным этапом в социально-экономическом развитии Нижегородской области, в повышении мобильности населения, укреплении многосторонних связей центра Приволжского федерального округа и двух российских столиц.

Конечно, горьковскими железнодорожниками сделано немало, но еще больше предстоит сделать. Впереди у нас реализация новых значимых проектов. Они окажут заметное влияние на экономику региона, будет достигнут качественно новый уровень обслуживания как грузоотправителей, так и пассажиров Горьковской железной дороги.

Это дает мне основание утверждать, что День железнодорожника — это наш общий праздник — и сотрудников ГЖД, и партнеров, и всех, кому приходится пользоваться железнодорожным транспортом.

В этот день хочется пожелать всем нашим коллегам, нашим клиентам и нашим пассажирам исполнения планов, успехов и всего самого наилучшего.

Начальник Горьковской железной дороги — филиала ОАО «РЖД»,
депутат Законодательного собрания Нижегородской области
А. Ф. Лесун

Российские железные дороги

ГОРЬКОВСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА –
ФИЛИАЛ ОАО «РЖД»

реклама

железнодорожный транспорт

Трудности перевоза

стратегия

С 1 января 2011 года ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) не является официальным перевозчиком в пригородном пассажирском сообщении по всей территории России. Эти функции возложены на пригородные пассажирские компании, которые создаются совместно с региональными правительствами в рамках структурной реформы РЖД. Теперь новым официальным перевозчикам предстоит придумать, как вывести бизнес хотя бы на безубыточный уровень.

Вывести пригородные перевозки на безубыточный уровень вполне реально ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

Нулевой бизнес

Горьковская железная дорога (ГЖД) — третья на полигоне РЖД по объему пригородных перевозок. На территории ГЖД действуют шесть пригородных компаний, одна из крупнейших — ВВППК. За первые полгода работы ВВППК как полноценный перевозчик по всем направлениям Нижегородской области и части направлений в Кировской и Владимирской областях, а также в Удмуртии работала в убыток, частично компенсированный за счет региональных бюджетов. Доходы ВВППК на территории всех четырех субъектов составили 660 млн руб., расходы — 852 млн руб., убытки от осуществления пригородных пассажирских перевозок были компенсированы областными бюджетами в сумме 91 млн руб.

Убыточность пригородных перевозок — закономерное следствие применения социальных тарифов в пригородных электропоездах, отмечают в ВВППК. Согласно законодательству, организаторами пригородных перевозок и их заказчиками являются регионы. Ежегодно для каждого субъекта федерации рассчитывается экономически обоснованный тариф на пригородные перевозки (в конце 2010 года Федеральной службой по тарифам принята методика расчета экономически обоснованных затрат ППК), а регион определяет итоговые социальные тарифы, которые сможет осилить население при существующем уровне доходов. Иногда социально оправданный тариф вдвое ниже, чем экономически обоснованный, и разницу между ними регион перевозчику компенсирует.

Согласно структурной реформе, разработанной федеральным правительством, с 1 января 2011 года компания РЖД, ранее направлявшая значительную часть прибыли от грузовых перевозок на восполнение своих убытков от пригородных пассажирских перевозок, полностью вышла из этого бизнеса, и теперь пригородными перевозками по всей стране управляют ППК.

«Если пригородные перевозки сами по себе неприбыльные, то бизнес иначе как нулевой быть не может. Главная наша задача — чтобы на 31 декабря 2011 года расходы минус доходы давали ноль. Какой-то прибыли без желания регионов у нас быть не может. Если они заложат инвестиционную составляющую в экономически обоснованный тариф, то у нас будет прибыль, которая будет направляться на инвестиционные проекты, если не заложат, то бизнес в следующем году у нас опять будет нулевой», — поясняет генеральный директор Волго-Вятской пригородной пассажирской компании Андрей Гордиенков.

Однако эту точку зрения не особенно разделяют чиновники. Источник в правительстве Нижегородской области отмечает, что если сотрудничество ВВППК и регионов носит прозрачный договорной характер (существует договор на оказание услуг по пассажироперевозкам, разница в экономически обоснованных и социальных тарифах и строка в бюджете, предусматривающая компенсацию этой разницы перевозчику), то между пригородной компанией и РЖД идет мучительный процесс определения взаимоотношений. «По нашим оценкам, если ВВППК сможет создать с РЖД нормальные взаимовыгодные отношения, то уже в 2012 году она будет иметь положительный результат, тем более что пригородная компания сейчас ищет варианты, которые позволят ей поднять доходы, не увеличивая тарифов и не сокращая маршрутную сеть», — отмечает собеседник „Ъ“.

По итогам же 2011 года ВВППК намерена получить 880 млн руб. доходов по Нижегородской области при расходах в 1,1 млрд руб. (без учета расходов на аренду инфраструктуры, которые напрямую покрываются из федерального бюджета по линии РЖД), в бюджете Нижегородской области на компенсацию убытков от пригородных перевозок сейчас заложено 176 млн руб., ведутся переговоры о выделении дополнительно 45 млн руб.

Кировская область за девять месяцев 2011 года компенсирует ВВППК 62,5 млн руб. убытков, после чего также будет рассмотрен вопрос о направлении дополнительных средств из бюджета региона. В 2010 году Нижегородская область направила на погашение убытков ГЖД от пригородных перевозок 132,1 млн руб., кировское правительство возместило 70,5 млн руб.

Дотационность пригородных пассажирских перевозок на железной дороге — распространенная мировая практика, отмечает генеральный директор Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Юрий Саакян. По данным Андрея Гордиенкова, в Германии субъекты добавляют 6 евро компенсации на 1 евро, полученный от пассажиров. В России это соотношение в среднем составляет один к одному. «Если мы хотя бы чуть-чуть сделаем шаг в сторону международного опыта, то тарифы для пассажиров могут снизиться», — отмечает он.

Выезд в плюс

Пока для сокращения издержек в ВВППК ведут активную борьбу с безбилетниками. Компания ввела институт разъездных кассиров, которые продают билеты пассажирам прямо в вагонах. Эта мера по итогам первого полугодия (без учета инфляции) дала компании около 10% прироста дохода к уровню аналогичного периода 2010 года от пригородных перевозок по тем же направлениям. Сократить убытки ВВППК также намерена и за счет приобретения части подвижного состава, что позволит сэкономить на его аренде. «Сегодня на уровне правительства обсуждается вопрос о передаче подвижного состава пригородным компаниям. Если в следующем году такая передача состоится, то работа по его улучшению приобретет новый характер, у нас есть много задумок», — говорит Андрей Гордиенков.

Передача подвижного состава в собственность ППК позволит расширить сферу хозяйственной деятельности компании, на которую она сможет влиять, отмечает Юрий Саакян. По данным эксперта, на сегодняшний день собственные затраты пригородной компании составляют не более 20% всех ее расходов, остальное — это оплата услуг ОАО РЖД.

По мнению аналитиков, пригородный пассажирский бизнес может быть прибыльным, если его правильно организовать. Например, чем выше интенсивность пригородных перевозок, тем ниже издержки в расчете на одного перевезенного пассажира, считает Юрий Саакян. В частности, в московском узле производится более 50% объема всех пригородных перевозок в России. Кроме того, по статистике, в московском регионе — наиболее платежеспособные пассажиры. Это позволяет столичным властям устанавливать тарифы на уровне, близком к экономически обоснованному. При условии субсидирования инфраструктурной составляющей работающие здесь перевозчики (ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» и ОАО «Московско-Тверская пригородная пассажирская компания») оказываются прибыльными.

Помимо игр с тарифами в отрасль нужно внести инновационные технологии, отмечает директор аналитического департамента ИК «Вектор секьюритиз» Александра Лозовая. По ее мнению, одним из путей снижения издержек является использование экономичных пригородных поездов с двухэтажными вагонами, как в пригородах европейских столиц. По словам главы «Финэкспертиза Консалтинг» Дмитрия Шустерняка, нужно дать пригородным компаниям возможность оперировать не только подвижным составом, но и остановочными пунктами, на которых могут оказываться сервисные услуги, а также размещаться торговые точки и парковки, если это городская черта. «ППК может заработать и на перевозках: более или менее выгодными являются экспресс-перевозки по самым востребованным направлениям. Также прибыль может принести введение вагонов первого класса в пригородных пассажирских поездах. Я не думаю, что для сокращения убытков перевозчика нужно поднимать все тарифы — взбунтуются пенсионеры. Зато места в вагоне первого класса можно продавать значительно дороже, и люди, которые могут позволить себе в них ездить, заплатят за комфорт, такие примеры в регионах есть», — отмечает господин Шустерняк.

Эксперты уверены: пути вывода пригородных перевозок на безубыточность есть. Оптимизации расходов может способствовать оперативное управление подвижным составом, в частности использование рельсовых автобусов или коротких электричек на маловостребованных рейсах. «Когда РЖД жили за счет государства, им ни к чему было возиться с техникой и оперировать составами, поэтому всегда гонялись девятидесятивагонные электрички, а сейчас перевозчику приходится думать о том, как сократить издержки», — считает Дмитрий Шустерняк. Также, по мнению эксперта, важно, чтобы «платили все, кто должны платить»: пассажиры, федеральный и региональные бюджеты.

Анна Павлова

КОНТЕКСТ

ОАО «Волго-Вятская пригородная пассажирская компания» (ВВППК) учреждено в сентябре 2009 года ОАО «Российские железные дороги» (50% минус две акции) и правительствами Нижегородской и Кировской областей (по 25% плюс одна акция) для управления пригородными перевозками на территории четырех регионов. Уставный капитал компании составляет 300 тыс. руб. Осенью 2010 года ВВППК получила статус перевозчика на двух наиболее прибыльных направлениях в Нижегородской области: Нижний Новгород — Шахунья и Нижний Новгород — Моховые Горы и вышла по ним на безубыточность, а с 1 января 2011 года выполняет функцию перевозчика на всех пригородных железнодорожных маршрутах Нижегородской области и по ряду направлений Кировской и Владимирской областей, а также Республики Удмуртия.

Коммерсантъ
напишет
про тебя
Вы умеете делать бизнес. Мы умеем делать газету.

- дизайн корпоративных и клиентских газет, журналов, специальных изданий
- тексты
- фотографии
- предпечатная подготовка
- печать
- распространение
- продажа рекламы

Все это возьмут на себя профессионалы издательского дома «Коммерсантъ»

603005, Нижний Новгород
ул. Алексеевская, 29/25
(831) 433-01-98, 433-01-63

реклама