

«СТАВКА ДОЛЖНА БЫТЬ СПРАВЕДЛИВОЙ»

ГЛАВНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫСТУПИЛИ КОМПАНИИ, АФФИЛИРОВАННЫЕ С ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. НАПРИМЕР, «УВЗ-ЛОГИСТИК» СТАЛА КРУПНЕЙШИМ В РОССИИ И ЯКОРНЫМ ЗАКАЗЧИКОМ УРАЛВАГОН-ЗАВОДА (УВЗ), ПОЛУЧИВ ЗА ГОД С КОНВЕЙЕРА СВЫШЕ 13 ТЫС. ВАГОНОВ. ПО МНЕНИЮ ГЕНДИРЕКТОРА «УВЗ-ЛОГИСТИК» ДМИТРИЯ ЕРЕМЕЕВА, БУДУЩЕЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ЗА ИННОВАЦИОННЫМИ ВАГОНАМИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ОПЕРАТОРУ ХОРОШУЮ ЭКОНОМИКУ.

BUSINESS GUIDE: Ваша компания — один из крупнейших операторов инновационных вагонов. Могли бы вы рассказать об опыте их эксплуатации? Какие грузы и на каких направлениях они возят?

ДМИТРИЙ ЕРЕМЕЕВ: Действительно, «УВЗ-Логистик» в соответствии со своей инвестиционной стратегией ориентирована в первую очередь на приобретение и эксплуатацию инновационных полувагонов, которые по своим характеристикам превосходят вагоны модели 12–132, (увеличенная грузоподъемность — 75 тонн против 69,5 тонны, срок службы — 32 года против 22 лет у стандартных полувагонов, увеличенный межремонтный пробег — 500 тыс. км вместо 210 тыс. км). Сегодня мы обладаем самым большим парком инновационного подвижного состава — свыше 7 тыс. единиц, а к 2016 году планируем увеличить долю 196-х полувагонов до 40% в общем объеме наращиваемого парка.

Динамичное снижение ставок доходности универсального подвижного состава в последние два года, особенно у полувагонов, с 1600–1700 руб. за 1 ваг./сут. в 2012 году до 450–550 руб. за 1 ваг./сут. в 2014 году заставляет рассматривать все возможные инструменты оптимизации расходов операторской компании.

А учитывая, что с 2009 года цена за вагон выросла почти в два раза, а стоимость литых деталей для ремонта увеличилась более чем в 3,5 раза, очевидно, что окупаемость можно получить за счет снижения количества отцепочного ремонта и снижения себестоимости депоовского ремонта.

ВГ: Могли бы вы привести численные сравнения основных эксплуатационных характеристик инновационных и обычных вагонов?

Д. Е.: На примере парка полувагонов «УВЗ-Логистик» собрана положительная статистика: процент отцепок в текущий ремонт стандартных полувагонов 132-й модели за 2014 год составил 18,9%, или 2,4% в месяц, при этом для инновационных полувагонов 196-й модели этот показатель оказался ниже — 6,4%, или 0,8% соответственно.

Кроме этого практика показала, что средний срок службы колесной пары у полувагонов модели 12–196–01 составляет минимум шесть лет против пяти лет у полувагонов моделей 12–132 и их аналогов. Очевидно, что увеличенный срок службы колесной пары существенно влияет на снижение стоимости ремонта в целом.

Что же касается эксплуатационной эффективности, то наибольшую производительность вагон данного типа показал при перевозке тяжеловесных насыпных грузов, таких как уголь, щебень, руда (средняя статнагрузка повысилась на 7%). Наибольшую экономию на тарифе при этом мы получили на длинных плечах, что и учли в построении своей логистики. Кроме этого дополнительный результат нам дала скидка на порожний тариф для инновационных полувагонов производства УВЗ, которая начала действовать с 13 февраля, позволил снизить издержки компании на оплату порож-

ДМИТРИЙ ЕРЕМЕЕВ
УБЕЖДЕН, ЧТО СИТУАЦИЯ
С ПРОФИЦИТОМ ВАГОНОВ
БЫЛА ПРОГНОЗИРУЕМА
ЗАРАНЕЕ



ПРЕСС-СЛУЖБА «УВЗ-ЛОГИСТИК»

него пробега до 15%. На сегодняшний день 196-й вагону нас в основном задействован на экспортных угольных корреспонденциях — через порт Усть-Луга и Baltic Coal Terminal в Вентспилском порту. Параллельно инновационный вагон участвует в проектах по перевозке строительных грузов — порядка 15%, металлов — около 4% — и руды — 3%.

ВГ: Какова сегодня ставка на предоставление инновационного вагона?

Д. Е.: На сегодняшний день стоимость предоставления инновационного вагона в расчете на тонну перевезенного груза идентична ставке стандартного полувагона. Но несмотря на это, увеличенная грузоподъемность позволяет экономить грузоотправителю за счет уменьшения количества погрузочно-разгрузочных операций, а нам, как оператору, — добиться более высокой операционной эффективности за счет снижения расходов на порожний тариф.

ВГ: Какова сейчас и какой должна быть цена вагона с улучшенными характеристиками?

Д. Е.: Мы считаем, она должна быть справедливой, то есть позволяющей производить, покупать и окупать такой подвижной состав в сложившихся рыночных условиях.

ВГ: Достаточны ли, на ваш взгляд, меры государственной поддержки по внедрению в эксплуатацию инновационных вагонов? Нужны ли какие-то дополнительные тарифные стимулы или ограничения на использование существующего парка?

Д. Е.: Вагоностроители являются ключевым звеном в железнодорожной отрасли. Мы знаем, что пик списания вагонов придется на 2015–2017 годы — около 300 тыс. единиц, это может привести к серьезному дефициту и, соответственно, к спросу на подвижной состав со стороны грузоотправителей. При такой рыночной конъюнктуре в момент острой необходимости обновления парка грузовых вагонов только развивающиеся вагоностроительные

предприятия способны спасти железнодорожную отрасль. Именно поэтому сегодня залогом успешного развития рынка грузовых железнодорожных перевозок является поддержка вагоностроительных предприятий.

На сегодняшний день существует множество действующих программ по поддержке как вагоностроителей, так и железнодорожных операторов в части внедрения инновационного подвижного состава. Но, наверное, будет правильным, если на этот вопрос я отвечу с точки зрения компании-оператора.

Уже второй год работает программа по предоставлению субсидий из федерального бюджета на покупку инновационного подвижного состава с помощью лизинговых компаний, предоставляющих на него соответствующую скидку. С ноября прошлого года благодаря постановлению правительства №1223 стало возможным возмещать затраты и на уплату процентов за вагоны с повышенной осевой нагрузкой, приобретенные через кредитные организации. В 2014 году государством на эти цели было предоставлено субсидий на сумму 690 млн руб., 414 млн руб. из них получила «УВЗ-Логистик». Согласитесь, сумма значительная. Но несмотря на это, дополнительные меры

в виде увеличения срока предоставления субсидий до трех лет позволят снизить стоимость привлечения заемных средств для транспортных компаний и значительно снимут кредитную нагрузку предприятий.

Также в марте принята новая редакция постановления правительства РФ от 21 февраля №154 «Об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования», предусматривающего установление размера процентной ставки для лица, которому предоставляется кредит в целях реализации инвестиционного проекта. В рамках этого предусмотрено изменение ставки с ключевой на ставку рефинансирования плюс 2,5%. Таким образом, итоговая ставка составит 10,5%.

ВГ: Каковы ваши прогнозы в целом по ситуации на рынке подвижного состава, учитывая, что даже у «УВЗ-Логистик» более 80% парка — это вагоны стандартного образца? Что будет с этими вагонами?

Д. Е.: Средний возраст парка «УВЗ-Логистик» на сегодняшний день составляет около полутора лет. Мы оперируем молодым парком и убеждены, что замена старых вагонов новыми, а в особенности инновационными, выступает как основная мера по оздоровлению инфраструктуры, позволяющая улучшить общую эксплуатационную обстановку, сократить количество задержек и отказов в пути следования, а также число срывов графиков движения поездов.

ВГ: Что будет с большинством операторов с возрастным парком универсальных вагонов?

Д. Е.: Что касается возрастного парка, отмечу, что изначально продление срока службы вагона было принято как антикризисная мера для выхода из ситуации, связанной с дефицитом парка вагонов на постсоветском пространстве после распада СССР. Вынужденное принятие таких мер, как продление, позволило стране не остановить перевозочный процесс. Но не стоит забывать: эта процедура была временная и любая продукция имеет свой срок службы, в этот срок завод-изготовитель несет ответственность за выпускаемую продукцию. Сегодня очевидно, что парк нуждается в обновлении.

ВГ: Несмотря на жестокий профицит грузовых вагонов на сети, ваша компания стремительно наращивала парк в последние годы, войдя по итогам 2014 года в пятерку крупнейших операторов страны. За счет чего обеспечивается экономика предприятия?

Д. Е.: Мы создавали компанию в уже сложившихся неблагоприятных условиях, когда правила взаимодействия между железнодорожными операторами постоянно менялись, а спрос на вагоны снижался. И ситуация с профицитом на сети была прогнозируема. У нас была стратегия развития компании, в соответствии с которой мы ориентировались, во-первых, на грузовую базу, на сотрудничество с угледобывающими предприятиями. «УВЗ-Логистик» →

МЫ ЗНАЕМ, ЧТО ПИК СПИСАНИЯ ВАГОНОВ ПРИДЕТСЯ НА 2015–2017 ГОДЫ — ОКОЛО 300 ТЫС. ЕДИНИЦ, ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К СЕРЬЕЗНОМУ ДЕФИЦИТУ И, СООТВЕТСТВЕННО, К СПРОСУ НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ СО СТОРОНЫ ГРУЗОТРАНСПОРТЧИКОВ

