

→ стала партнером и эксклюзивным перевозчиком угольных предприятий компании «Заречная» главным образом по экспортным направлениям. Следующим шагом был контракт с Уралвагонзаводом — сегодня мы являемся сервисной компанией корпорации, способствуя совершенствованию и централизации системы завода сырья и вывоза готовой продукции железнодорожным транспортом для предприятий УВЗ.

Во-вторых, мы делали ставку на технологичность инновационного полувагона, особенно эффективного в угольных перевозках и, в-третьих, безусловно, ориентировались на партнерство с банками. Так, в декабре 2014 года мы заключили крупные сделки по лизингу железнодорожного подвижного состава, включая инновационные полувагоны, с ЗАО «Сбербанк Лизинг» и ГПК «Газпромбанк Лизинг». В планах компании — продолжать наращивать собственный парк вагонов. К 2016 году планируется увеличение до 60 тыс. единиц подвижного состава, 40% из которого, как я уже говорил, придется на долю инновационного полувагона.

ВГ: Насколько, на ваш взгляд, эффективны меры по повышению стоимости порожнего пробега старых вагонов?

Д. Е.: Если говорить о полувагонах, то данная мера предлагается с целью стимулировать операторов к покупке новых вагонов. Выступает она в качестве превентивной меры для поддержки отечественного вагоностроения хотя бы на уровне минимальной загрузки производственных мощностей. Тарифное регулирование в том числе будет являться эффективным дополнительным рычагом в решении одной из самых острых проблем в железнодорожной отрасли — профицита парка на сети. Такая мера оправдана, так как работа со старым вагоном содержит в себе большую себестоимость из-за увеличенного количества отцепок, ремонтов и прочего. Такой вагон становится инвестиционно непривлекательным и технологически неэффективным.

ВГ: Какие вы видите перспективные направления деятельности для операторских компаний в нынешних условиях рынка?

Д. Е.: В нынешних сложных экономических условиях большинство операторов испытывают трудности, каждый пытается найти рациональное решение проблем. Мы со своей стороны видим эффективность перевозочного процесса в повышении его технологичности. Сегодня сложно коммерчески заинтересовать клиента — необходимы альтернативные пути стабилизации рынка. В ситуации с универсальным подвижным составом этого можно достичь путем консолидации парка у пяти-семи крупных операторов. Такая схема позволит совместно с ОАО РЖД разработать и апробировать новые технологические решения по оптимизации перевозочного процесса, создать дополнительные механизмы государственной поддержки, совместно с банками обеспечить финансирование.

ВГ: В каких сегментах грузовых железнодорожных перевозок вы ожидаете рост?

Д. Е.: Если говорить о перспективах в сегментах грузовых перевозок, то целевую модель грузовой базы нашей компании мы строим согласно прогнозам развития угольной отрасли. Из угледобывающих регионов самым мощным поставщиком угля является Кузнецкий бассейн. С точки зрения наращивания производственного потенциала наиболее перспективны месторождения Ерунаковского угленосного района, а также на Караканском и других месторождениях. В настоящее время ведется работа по созданию и обустройству новых центров угледобычи на базе Восточной Сибири и Дальнего Востока. Согласно оптимистичным прогнозам Минэнерго, объем экспорта энергетических углей в РФ к 2030 году достигнет 205 млн тонн, что приведет к существенному росту поставок в западном и восточном направлениях, а следовательно, и к увеличению спроса на подвижной состав.

Интервью взяла ЕЛЕНА РАЗИНА

СЕГОДНЯ СЛОЖНО КОММЕРЧЕСКИ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ КЛИЕНТА — НЕОБХОДИМЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА



ТОЧКА ЗРЕНИЯ

«МЫ НА ПОРОГЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА. ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО УВИДЕТЬ, КТО КОНКРЕТНО ЕГО СОВЕРШИТ»

ПРИ ВСЕЙ ВЕСОМОСТИ МНЕНИЙ ЭКСПЕРТОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ МНЕНИЕ НЕПОСРЕДСТВЕННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕЙ В РОССИИ ПЕРВОЙ ГРУЗОВОЙ КОМПАНИИ (ПГК) АЛЕКСАНДР САПРОНОВ УВЕРЕН, ЧТО ОХЛАЖДЕНИЕ СПРОСА — ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ И РЫНОК ГОТОВ НАРАСТИТЬ ЗАКУПКИ ПРИ УСЛОВИИ ВЫПОЛНЕНИЯ РЯДА КЛЮЧЕВЫХ УСЛОВИЙ.

BUSINESS GUIDE: Адекватны ли, по мнению операторов, стоимость вагонов новых моделей и расходы на их обслуживание тому экономическому эффекту, который даст их эксплуатация?

АЛЕКСАНДР САПРОНОВ: ПГК считает стоимость предлагаемых сегодня новых вагонов завышенной. При текущей доходности, которую операторы получают от работы подвижного состава, стоимость нового полувагона не должна превышать 1 млн руб. В противном случае инвестиции в вагон не окупаются. Теоретически инновационный вагон работает в других условиях. Расходы на ремонт распределяются на более продолжительный временной период. Действуют стимулирующие меры, принятые руководством страны (я имею в виду скидки на порожний пробег). Однако в целом приходится признать, что разработки отечественных вагоностроителей отстают от лучших мировых аналогов. Это означает, что, покупая сейчас те изделия, которые в настоящий момент предлагаются операторам, мы консервируем технологическое отставание на срок службы этих вагонов. Обновлению вагонного парка нет альтернативы, но рынок нуждается в новых, прорывных, если хотите, разработках, которые обеспечат сокращение транспортных расходов грузовладельцев, снизят нагрузку на экономику страны.

ВГ: Какие разработки и направления развития предприятий вагоностроительного комплекса представляются вам наиболее перспективными?

А. С.: Наиболее правильным направлением развития вагоностроительного комплекса является производство современных вагонов, конкурентоспособных по своим характеристикам с вагонами, занимающими лидирующие позиции на мировом рынке вагоностроения.

При этом необходимо разработать не отдельные конструктивные, пусть и инновационные, элементы (тележки, колесные пары и т. д.), а полную инновационную конструкцию современного универсального грузового вагона, конкурентоспособного, как сказано выше, по отношению к своим зарубежным аналогам.

По нашему мнению, создание инновационного вагона должно сопровождаться пересмотром устаревших стандартов и отраслевых нормативов, рассчитанных для марок металла, которые распределялись Госпланом для вагоностроительной отрасли в годы плановой экономики. В то время недостаток прочностных характеристик материалов компенсировался увеличением размеров и веса конструктивных элементов вагона.

ВГ: Какие факторы тормозят модернизацию вагонных парков и закупки вагонов новых моделей? Почему до сих пор операторы отдают предпочтение старым моделям?

А. С.: Не будем забывать о том, что вагоностроительная отрасль обслуживает транспортную отрасль, которая, в свою очередь, обслуживает добывающую и перерабаты-



АЛЕКСАНДР САПРОНОВ СЧИТАЕТ, ЧТО РЫНОК НУЖДАЕТСЯ В ПРОРЫВНЫХ, ЕСЛИ ХОТИТЕ, РАЗРАБОТКАХ, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧАТ СОКРАЩЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ, СНИЗЯТ НАГРУЗКУ НА ЭКОНОМИКУ

вающую промышленность и производство. Таким образом, используемый подвижной состав по вагонной составляющей экономически более выгоден для грузоотправителя. Этот вагон не несет на себе высокой лизинговой или кредитной нагрузки.

Нельзя не отметить и переизбыток мощностей по производству вагонов, рыночный спрос ниже производственных мощностей вагоностроителей.

ВГ: Насколько вообще можно говорить о наличии спроса на новые продукты в сфере вагоностроения? Создается впечатление, что при нынешнем уровне доходности любые вложения в разработку более современных моделей окажутся просто невостребованными.

А. С.: Безусловно, несмотря на наличие объективных системных противоречий, о которых я говорил, задача обновления и модернизации вагонного парка является крайне актуальной. Производители, которые предложат рынку конкурентоспособный продукт, получат преимущество. Речь идет не только о повышении грузоподъемности. Можно выделить целый ряд других характеристик, где не только возможны, но и необходимы технологические прорывы. Можно привести в качестве примера так называемый вес тары, размер межремонтного пробега, ряд других характеристик. Операторские компании готовы вкладываться в покупку нового подвижного состава, особенно если он реально позволит им повысить привлекательность перевозок. Я полагаю, что просто дополнительное стимулирование спроса, не подкрепленное новыми техническими разработками, в ко-

нечном итоге противоречит интересам всех участников рынка — и покупателей, и продавцов.

ВГ: Значит, принятие технических регламентов Таможенного союза, которые усложняют процедуры продления срока службы вагонов, является оправданной мерой?

А. С.: Я бы не назвал тот формат решения, который мы сейчас имеем, оптимальным. Возникает немало вопросов, на которые, к сожалению, нет ответов. Применительно же к нашей компании могу сказать, что мы достаточно активно отправляем «ветеранов» на покой. Да, существует мнение, что для собственников очень болезненно расставаться с имуществом. Но я считаю, что для ПГК это конкурентное преимущество. Мы избавляемся от старых вагонов, получаем возможность более эффективно использовать оставшийся парк. Внедряем новые продукты, активно работаем над сервисной составляющей, повышаем этим привлекательность сотрудничества с нами для клиентов. Оптимизируем расходы на ремонт и обслуживание.

ВГ: То есть можно сказать регуляторам спасибо?

А. С.: Скажем так, мы действуем в том поле возможностей, которое формируется в том числе решениями органов власти, и в настоящее время мы нашли способы повысить конкурентоспособность компании даже при списании старых вагонов. Видим в этом ключ к успешности нашей деятельности.

ВГ: А если не хватит вагонов, чтобы обеспечить заявки клиентов?

А. С.: Привлечем на условиях оперирования или аренды. Понимаете, в чем преимущество нашего нынешнего положения? Мы можем выбирать, какой вагон списать, какой вагон привлечь, на каких условиях, на какой срок. Те компании, которые уже совершили свои покупки, скажем так, сделали свои ставки, уже вынуждены действовать исходя из логики сделанных ранее ходов. Мы сейчас свободны. И это, безусловно, дает нам дополнительные преимущества.

ВГ: Какие-то конкретные планы по закупкам существуют? Вы их можете назвать?

А. С.: Планы, безусловно, есть, но их реализация не является директивной, а определяется рыночными факторами и экономической конъюнктурой.

ВГ: Когда же, по вашему мнению, ожидать появления подвижного состава с принципиально улучшенными характеристиками в массовом порядке?

А. С.: Полагаю, речь не идет о каких-то больших временных промежутках. Потребуется пять-семь лет, когда мы сможем увидеть и оценить подвижной состав нового поколения. И это не просто какой-то отвлеченный оптимизм. Логика развития событий говорит об этом. Уверен, нас ожидает технологический прорыв. Осталось только увидеть, кто конкретно его совершит.

Интервью взял ГЕННАДИЙ САЗОНОВ