

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ВЫХОДИТ ИЗ МОДЫ

НЕЗНАЧИТЕЛЬНАЯ РАЗНИЦА В ШИРИНЕ КОЛЕИ МИСТИЧЕСКИМ ОБРАЗОМ ЗАСТАВЛЯЕТ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ ПОСТОЯННО ИСКАТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ, ЗАЧАСТУЮ ПРЕНЕБРЕГАЯ ОПЫТОМ СВОИХ КОЛЛЕГ ЗА РУБЕЖОМ. МЕЖДУ ТЕМ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО РЫНКА В ДРУГИХ СТРАНАХ, И ПРЕЖДЕ ВСЕГО В США, МОЖЕТ ПОДСКАЗАТЬ РОССИЙСКИМ ВАГОНОСТРОИТЕЛЯМ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СВОЕГО ПРОДУКТОВОГО РЯДА. АРТЕМ БОРОДНИЧИЙ

Анализируя ход структурных реформ на железнодорожном транспорте в России, отраслевые эксперты традиционно сравнивают аналогичные процессы в странах Западной Европы, где правительства сталкивались с похожими проблемами финансирования инфраструктуры и управления экономикой железных дорог. Однако если говорить об особенностях эксплуатации грузовых вагонов, то для сравнения с отечественной железнодорожной системой, с ее характерными расстояниями перевозок и преобладанием массовых грузов больше подходит железнодорожный рынок США и Канады, чем рынок сравнительно маленькой Европы. Оказывается, между железными дорогами наших стран очень много общего, несмотря на такие принципиальные отличия в модели управления, как, например, вопрос собственности на инфраструктуру (в США железные дороги и подвижной состав находятся в зоне ответственности частных перевозчиков, тогда как в России национализированная еще при царе магистральная инфраструктура не подлежит приватизации по закону).

Одно из важнейших сходств транспортных систем России и США состоит в том, что железнодорожным транспортом в наших странах перевозится около 40% всех грузов, что говорит об особом значении железных дорог для обоих государств. Размер вагонного парка в США составляет порядка 1,5 млн единиц (у нас — чуть более 1,2 млн). Номинальная мощность вагоностроительных предприятий составляет порядка 100 тыс. единиц в год (у нас — около 80 тыс.). Ежегодный выпуск вагонов в последние пять лет сохранялся на уровне 30–50 тыс. единиц, тогда как на волнах роста спроса, например в 1990-е годы прошлого века, выпуск вагонов в США доходил до 80 тыс. единиц. Это обстоятельство тоже, пусть и достаточно грубо, делает ситуации в наших странах похожими: в самый удачный 2012 год высокого спроса вагоностроители СНГ отгрузили на российский рынок около 120 тыс. единиц подвижного состава, нынешние прогнозы снижения производства до 30–40 тыс. вагонов в год рассматриваются в отрасли как кризис и обвал спроса.

Тем не менее принципиальные различия вагонных парков США и России можно увидеть в структуре по типам подвижного состава. В парке американских компаний значительно выше доля специализированного подвижного состава, по некоторым позициям разница получается кратной. Доля универсальных полувагонов в США составляет всего около 15% против 45% в России, а все остальные вагоны за океаном предназначены для перевозки специальных грузов, их конструкции ориентированы на технологические особенности грузоотправителей и их специальной инфраструктуры. Рынок железнодорожных операторов в своей массе представлен специализированными транспортными компаниями, которые занимаются перевозками монотипных грузов в специализированных вагонах.

Наиболее распространенный в США парк грузовых вагонов — около 40% — это вагоны-хoppers различного назначения: зерновозы, цементовозы, различные минераловозы и другие саморазгружающиеся крытые вагоны. Рынок железнодорожных цистерн представлен широкой линейкой вагонов для продукции химической промышленности разных типов, пылевидных и порошкообразных грузов, масел, соков различных фруктов, жидкого шоколада и других разнообразных товаров. Изотермические вагоны-холодильники на основе льда вытеснены рефрижераторными вагонами различных типов с автономными холодильными установками и платформами с розетками для рефконтейнеров. В США выпускают специальные ва-



РЕЙТЕРАС
ЧТОБЫ СНОВА ДОГНАТЬ АМЕРИКУ ПО УРОВНЮ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ, РОССИЙСКИМ ВАГОНОСТРОИТЕЛЯМ СЛЕДУЕТ, КАК МИНИМУМ, УДВОИТЬ СКОРОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

гоны для перевозки автомобилей в вертикальном положении, двухэтажные вагоны для перевозки свиней и овец и еще множество типов специализированной железнодорожной техники.

Даже универсальный (в отечественном понимании) подвижной состав в Америке фактически стал специализированным, причем его использование предполагает обязательное наличие специальной инфраструктуры в местах погрузки и разгрузки. Американский полувагон в конструкции проще нашего и не предусматривает наличие разгрузочных люков, то есть технологически заточен под вагоноопрокидыватель. На множестве российских грузовых станций, в том числе в некоторых морских портах, такая пусть и нехитрая, но достаточно дорогостоящая инфраструктура пока не создана. В результате груз порой вытаскивается из вагона «домосторическими» (с точки зрения американцев) грейферами, которые, как правило, повреждают подвижной состав.

НАЗАД В ИННОВАЦИИ Анализируя технологические возможности заокеанских вагоностроителей, приходится признать, что их российские коллеги находятся глубоко позади. Инновационные вагоны с повышенной осевой нагрузкой (25 тонн на ось против 23,5 тонны на ось у российских вагонов массового производства), которые сегодня только выходят в промышленную эксплуатацию в России, — это старая добрая лошадка на американских железных дорогах. Поскольку у вагонов в США, в отличие от наших, нет такого понятия, как «назначенный срок службы», 25-тонные тележки и сегодня исправно несут службу, несмотря на свой почтенный 30–40-летний возраст. Кстати, именно американские технологические платформы тележек грузовых вагонов Barber и Amsted Rail с 25-тонной осевой нагрузкой стали основой «инновационной» стратегии крупнейших российских вагоностроительных концернов, купивших технологию у правообладателей в США.

Тем временем американцы в массовом порядке эксплуатируют грузовые вагоны с осевой нагрузкой 30 и даже

40 тонн на ось, грузоподъемность вагона вырастает с 60 до 90 и более 100 тонн. Межремонтный пробег вагонов достигает 1 млн км против заявленных 500 км у «инновационной» в российском понимании тележки Barber. Более 60% американских полувагонов сделаны из высокопрочных алюминиевых сплавов, которые показывают принципиально лучшие параметры износа при перевозках угля и при этом имеют значительно меньший собственный вес, что позволяет дополнительно увеличить грузоподъемность вагона. Вагоны для нетяжелых грузов растут в объеме кузова, платформы для перевозки контейнеров и колесной техники увеличиваются в длину и универсализируются для перевозки длинномерных изделий.

Со всей очевидностью можно сказать, что после преодоления нынешнего этапа модернизации парка вагонов в России развитие вагоностроения неизбежно пойдет в сторону все большей специализации заводов под производство новых типов подвижного состава с улучшенными характеристиками. В нынешних непростых для отечественного вагоностроителя условиях низкого спроса на универсальные вагоны у заводов практически не остается выбора — только смотреть на рынок более внимательно и искать незанятую нишу. Учитывая длинный 30-летний срок службы нового вагона, можно с некоторой уверенностью рассчитывать также на то, что диверсификация экономики России успеет произойти при нашей жизни, сырьевая направленность экспорта перестанет доминировать и потребность в специализированном парке у российских операторов пойдет вверх.

ТЕОРИЯ ПРОИГРЫВАЕТ ПРАКТИКЕ Впрочем, низкая специализация парка вагонов в России обусловлена не только уровнем инфраструктурно-технологического развития, но и, как ни странно, различием теоретических подходов к эффективности работы железнодорожного транспорта. Развитие советских железных дорог всегда шло по пути повышения технологических показателей перевозок, эти же принципы — перевести больше груза меньшим количеством вагонов, увеличить оборот вагона, снизить порожний пробег — во многом определяют коммерческую логику руководителей сегодняшней железнодорожной монополии. Высшей коммерческой удачей в железнодорожном бизнесе считается найти для по-

лувагона обратную загрузку, что приведет к снижению непроизводительного порожнего пробега и принесет вдвое больше дохода. Считается, что у специализированного подвижного состава (которым у нас, например, еще считается фитинговая платформа для перевозки стандартных контейнеров) возможности найти себе обратный груз практически нет, поэтому порожний пробег у таких вагонов доходит до 50%, что является «плохим» с экономической точки зрения показателем.

У наших американских коллег, где даже железнодорожная инфраструктура находится в зоне ответственности частных коммерческих предприятий, главным критерием была и остается ориентированность железных дорог на интересы клиента — грузоотправителя. Железнодорожный транспорт в США не системообразующая отрасль, а в первую очередь бизнес, где властвуют законы спроса и предложения. Победить в острейшей конкуренции с другими игроками внутри железнодорожного сегмента, а также активно растущими соперниками из других видов транспорта можно было лишь через максимально полное удовлетворение запросов заказчиков перевозок. А клиенту нужны достаточно простые и прагматичные вещи: скорость и соблюдение сроков доставки груза плюс удобство и качество перегрузки товара на другие виды транспорта. Проблемы технологической эффективности железной дороги для клиента вторичны — ему нужна услуга, и именно за ее качество он платит железнодорожникам деньги.

В результате коэффициент порожнего пробега у большинства компаний на железных дорогах США достигает «критических» 50% (против наших 40%), но при этом без прибыли они не остаются. Более того, благодаря отсутствию перекосов в тарификации и перекрестного субсидирования у этих компаний имеется инвестиционный ресурс, позволяющий им обновлять парк. Между тем с ритмичностью перевозок у американцев все гораздо лучше: на железных дорогах США доля отправок, прибывших с просрочкой, не превышает 1–2%. В СССР в разные годы просрочка доставки составляла от 12% до 35%, на современных российских железных дорогах он достигает порядка 13–15% исходя из объема предъявленных перевозчику претензий. Не исключено, что успех американских железнодорожников становится возможным благодаря более развитой инфраструктуре железных дорог США, тогда как в России путей всегда не хватало. Но даже в этих условиях перевозчик не должен находить в этом оправдания систематического невыполнения условий коммерческих договоров.

Кстати сказать, объем официальных претензий грузоотправителей к железной дороге в России с каждым годом стремительно увеличивается, что в очередной говорит о меняющихся приоритетах клиентов российских железных дорог и зарождении «культы клиента» в отечественном железнодорожном менталитете. Если раньше грузоотправители преимущественно «боялись» расстроить дорогу своими, пусть и объективными, жалобами, рискуя получить новые проблемы с перевозками грузов, то теперь корпоративная культура российского бизнеса обязывает защищать собственные интересы, в том числе и через суд, а перевозчику — задумываться о клиентоориентированности. Этот вектор на качество транспортной услуги, по которому и будет в конце концов развиваться эффективность железнодорожных перевозок в России, задают именно наши отечественные грузоотправители, а отнюдь не какие-то заокеанские апологеты железнодорожной теории. ■