

ЛОГИСТИКА

Вагоны притормозят на уровне инфляции

Пытаясь сдержать рост грузовых железнодорожных тарифов, ФАС предлагает беспрецедентный шаг — по сути, служба хочет вернуть госрегулирование в полностью рыночный операторский бизнес. Реализовать это ФАС планирует через ОАО РЖД, обязав его обеспечить рост общего тарифа на перевозку, включая вагонную составляющую, не выше уровня инфляции. На фоне одобренной индексации цен самой монополии это потребует ограничения ставок аренды вагонов частных операторов на 12%. На рынке говорят, что инструментов для легальной реализации идеи службы нет, а аналитики уверены, что цены и сами пойдут вниз.

— инициатива —

ФАС готовит проект распоряжения правительства по ограничению вагонной составляющей в цене грузоперевозки так, чтобы ее общий рост не превышал инфляцию, рассказали источники. В ФАС подтвердили, что ОАО РЖД взяло на себя такие обязательства. «До принятия правительством решений по размеру надбавок определить величину снижения вагонной составляющей нельзя, — уточнили в службе. — Но если исходить из запросной позиции ОАО РЖД, снижение ставок на предоставление вагонов должно быть не менее 12% от текущих уровней». Проект распоряжения правительства разрабатывается ФАС с целью обеспечения условий для перехода на долгосрочные тарифы, добавили в службе. В Минэкономики сказали, что пока проект к ним не поступал. Источник, знакомый с позицией Минтранса, говорит, что министерство против: речь идет о введении тарифного регулирования в нерегулируемом сегменте, и если решение будет принято, оно должно быть закреплено федеральным законом.

В ходе долгих торгов за надбавку к грузовым тарифам в 2018 году (в общей сложности около 5,8%) ОАО РЖД действительно предложило сдержать рост вагонной составляющей через поведенческие условия для ФГК.

Свои потери через недополученные дивиденды холдинг оценивал в 4 млрд руб.

В документе ФАС речь идет о том, чтобы ОАО РЖД и Минтранс приняли «исчерпывающие меры по приобретению парка грузовых вагонов, обеспечивающих вывоз всех заявленных к перевозке грузов по экономически обоснованным ценам с учетом роста спроса в условиях восстановления экономического роста», говорит источник. Также там закрепляется право ОАО РЖД давать скидки на грузы третьего класса (самые дорогие) на десять лет (подробнее о ликвидации дефицита, резерве вагонов и тарифной политике ОАО РЖД см. интервью замминистра



Вагонная составляющая в цене грузоперевозки снизится самостоятельно из-за списания старого парка и закупки нового, считают эксперты

ра транспорта Алана Лушниковца на этой странице).

Но инициатива ФАС, судя по формулировке, распространяется не только на подконтрольные ОАО РЖД общества, а на весь операторский рынок. Сейчас он не регулируется, вагоны в частных руках. «Речь идет об обеспечении вывоза всех грузов, предъявленных к перевозке железной дорогой, устранении локальных дефицитов вагонов за счет увеличения предложения вагонов, совершенствования технологии и иных мер... Ожидаем конкретных действий и результатов», — поясняют в ФАС. В ОАО РЖД от комментариев отказались.

Источник на рынке говорит, что, конечно, ОАО РЖД может установить для ФГК условие, когда ее тариф не будет подниматься выше преysкуранта 10-01 для инвентарного парка ОАО РЖД (17,5% от тарифа на перевозку),

Но тогда ФГК просто будет возить грузы на 500–600 руб. на вагон в сутки дешевле рынка. Вынудить частных операторов согласиться на ограничения, когда их парк зачастую акредитован так, что дешевле 1,5 тыс. руб. они возить не могут, ОАО РЖД будет сложно — вряд ли удастся провести такое решение через собрание акционеров частной компании.

«ФАС пытается ввести регулирование в рыночном сегменте, который планомерно выстраивался в процессе реформы с 2011 года, — подчеркивает другой собеседник. — Вместо содействия развитию конкуренции видим банальную борьбу за власть». Еще один источник в отрасли, соглашаясь, что «введение регулирования в монопольном сегменте противоречит нормативной базе и базовым задачам реформы железных дорог», отмечает, что в результате упадут вложения в новый парк. «Если в 2017 году частные инвестиции в новые вагоны мы оцениваем в 130–140 млрд руб., то после введения, по сути, госрегулирования ставок операторов объем вложений может сократиться в два-три ра-

за, — говорит он. — Дефицит по отдельным родам вагонов будет и дальше нарастать, а государству придется нести еще и бремя инвестиций в вагоны». При этом в условиях дефицита «сложно представить, чтобы рынок не нашел способов получения с клиента справедливой цены за вагон».

Между тем глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров считает, что усилий для снижения на 12% вагонной составляющей прилагать просто не нужно — она, по расчетам эксперта, по полувагонам и так снизится в среднем по 2018 году на 13–15% к среднему уровню 2017 года из-за завершения активного списания старого парка и сохранения темпов закупки нового. Чтобы транспортная составляющая росла в пределах инфляционного коридора с поправкой на изменение структуры грузооборота, говорит он, достаточно, чтобы по полувагонам ставка предоставления ушла хотя бы на 10% вниз, что даже при сохранении дефицита в первом полугодии 2018 года вполне достижимо.

Наталья Скорлыгина

Как работает рынок грузоперевозок

— правила игры —

Многие перевозчики недовольны и самой тендерной политикой крупнейших заказчиков, диктующих цены на грани рентабельности транспортных компаний. По словам директора по операциям компании FM Logistic Александра Павлова, из-за низкой ценовой конъюнктуры в России наблюдается «моральное и физическое старение грузового автопарка». «Покупать новую технику позволяют себе либо перевозчики, инвестирующие в будущее, либо крупные игроки ритейла, которые просто обслуживают свой торговый бизнес», — отмечает он. Последние, по его мнению, приобретая собственную технику, целенаправленно сдерживают цены на внешних тендерах для сторонних перевозчиков. «А так как сфера ритейла оказывает высокое влияние на ценообразование экспедиторских услуг на рынке в целом, то это удерживает рынок грузоперевозок в заниженном ценовом сегменте», — отмечает господин Павлов. Ценовой диктат крупных заказчиков на рынке наблюдает и генеральный менеджер по транспорту холдинга Asstra Олег Гребенько. «В основном все крупные контракты разыгрываются через тендеры, причем если использовать ценообразование «от затрат», то цена сделки, как правило, будет ниже этого уровня. Приходится искать зоны экономии и увеличения эффективности», — обрисовывает ситуацию он.

Расплата за городской комфорт

Себестоимость у городских грузоперевозчиков растет прежде всего за счет политики властей крупных городов, направленной на вытеснение из мегаполисов крупнотоннажных и среднетоннажных грузовиков с замещением их более экологичными мелкотоннажными. «Одну поставку среднетоннажным автомобилем можно заместить пятью поставками малотоннажным транспортом, — подсчитывает Александр Павлов из FM Logistic. — Как минимум это ведет к увеличению штата водителей и фонда заработной платы, который может составить до 30% себестоимости перевозки».

Получение пропусков для работы в Москве и проезда по МКАД — отдельная проблема для транспортных компаний. Процедура получения пропуска де-юре бесплатная, но ее настолько сложно осуществлять, что перевозчикам приходится обращаться к консалтинговым фирмам, специализирующимся именно на пропусках. По словам Олега Гребенько из холдинга Asstra, стоимость оформления годового пропус-

ка в Москву, таким образом, достигает 20–25 тыс. руб. на каждый автомобиль. «Для себестоимости перевозки — это не очень большие деньги, но при заниженных тарифах и высокой расходной части каждая статья затрат имеет значение», — сетует он.

Любые ограничения — это рост себестоимости перевозок, констатирует Александр Лашкевич из «Деловых линий». «Ввод ограничения на движение по городу в дневное время — это простой автомобиля в ожидании вечера, а час простоя 20-тонной машины стоит около 500 руб. Запрет на движение по некоторым улицам порождает лишний прогреб автомашин, а себестоимость пробега на рынке составляет 30–35 руб. за 1 км», — подсчитывает он, добавляя, что любое такое «новшество» городских властей можно вполне конкретно оценить в денежных единицах, исходя из дополнительных затрат перевозчиков.

Руководитель направления «внутригородская логистика» оператора экспресс-доставки СДЭК Александр Воронов указывает на инфраструктурные барьеры, которые влияют на себестоимость перевозки как прямо (например, платные парковки), так и косвенно — за счет усложнения грузовой логистики. Так, например, расширение пешеходных зон в центральной части города затрудняет проезд грузовиков и разгрузку, что увеличивает время на обслуживание клиентов. «Кроме того, появляется все больше закрытых территорий возле бизнес-центров, огороженных зон у жилых домов, тогда как клиентам почти всегда необходима доставка «до двери», разгрузка машины, подъем груза на этаж», — отмечает он.

Господин Воронов также напоминает, что у выделенных полос для общественного транспорта и легкого такси тоже есть «обратная сторона». «Появление выделенных полос для общественного транспорта сокращает для жителей время на перемещения по городу, но одновременно увеличивает сроки доставки грузов, отчего снижается эффективность перевозчиков», — рассуждает Александр Воронов. По аналогии с разрешением использовать «выделенки» для такси он предлагает городским властям подумать о предоставлении возможности проезда по ним грузовых автомобилей перевозчиков, занятых на доставке товаров массового потребления. По его мнению, это позволило бы сократить время на перевозку и подъезд к клиенту, повысить эффективность использования транспорта и снизить стоимость услуги для конечного потребителя.

Алексей Екимовский

«Нужно объединить усилия всех участников рынка»

— интервью —

С тех пор как вступил в силу запрет на продление срока службы грузовых вагонов, прошло два года. Как адаптировался рынок железнодорожных грузовых перевозок к условиям работы и почему в 2018 году может увеличиться стоимость вагонов, рассказывает директор нижегородского филиала «Первой грузовой компании» (ПГК) ТАРАС ЗАЛУЖНЫЙ.

— Выбытие с рынка старых вагонов началось еще в прошлом году. Как чувствуют себя участники рынка сейчас, спустя почти два года после ужесточения законодательства? Какие механизмы адаптации оказались самыми эффективными? — В 2016 году завершилось масштабное списание старых вагонов, начатое еще в 2014 году. Как следует из данных Института проблем естественных монополий, за эти три года парк сократился почти на 11%, до 1,1 млн вагонов. Естественно, после списания старых вагонов рынок железнодорожных перевозок потерял баланс. В сезонные пики участники рынка довольно остро чувствуют дефицит подвижного состава, потому что сегодня лишь треть времени работы вагона приходится на транспортворы, остальные уходят на простой под грузовыми операциями, порожний пробег и ремонт. В итоге мы сейчас видим растущую потребность в отдельных видах подвижного состава, в частности в полувагонах. Поэтому сегодня наша первоочередная задача — ускорить оборот вагона и снизить простои при его погрузке-выгрузке. Мы внимательно анализируем все этапы перевозочного процесса: в ПГК действуют специальные рабочие группы по оптимизации порожнего пробега, которые предлагают новые технологические и логистические решения. Сделав ставку на интенсивность использования имеющихся активов, мы существенно нарастили производительность вагона и сократили его оборот. Конечно, сказать, что мы полностью решили проблему, пока нельзя. Мы видим значительные резервы в повышении интенсивности использования вагона и со-

кращении порожних рейсов, но для этого нужно объединить усилия всех участников рынка. В конечном итоге эти меры позволят снизить транспортную нагрузку на экономику страны, а значит, сделают ее более конкурентоспособной.

— Устраивает ли интенсивная эксплуатация вагонов всех участников грузовых перевозок или же кто-то отдает предпочтение экстенсивному пути развития, который предполагает закупку большего количества нового подвижного состава?

— Именно в выборе интенсивного пути развития перевозок совпадают интересы операторов, грузовладельцев и перевозчиков. Например, для РЖД это экономия локомотивов, их бригад, меньшие затраты на содержание инфраструктуры, для грузоотправителей — повышение ритмичности перевозок и снижение транспортных затрат. Как отмечают многие эксперты, сокращение оборота вагонов на сети на один сутки позволит высвободить десятки тысяч единиц подвижного состава. Но потребности в росте производительности вагонов требуют новой культуры в отношении простоя, оборота и времени выполнения грузовых операций.

— Но это не значит, что операторы не будут закупать новый подвижной состав?

— Конечно, не значит. Например, ПГК в первом полугодии приобрела 7 тыс. полувагонов с повышенной грузоподъемностью 75 т — именно полувагоны сейчас в дефиците, но срок их окупаемости значительно превышает 10 лет. Также ПГК закупила 200 крытых вагонов объемом 158 кубометров. В пик списаний, который пришелся на 2016 год, мы вывели из эксплуатации 52 тыс. единиц. Оператору главным образом интересен вагон, который экономически выгоден: может окупиться и принести прибыль. Мы проанализировали результат эксплуатации первых улучшенных моделей и увидели, что, безусловно, процент отцепков вагонов с улучшенными характеристиками ниже, чем у обычного парка. Но есть и минусы в отношении планового ремонта: у таких вагонов на четверть выше сроки простоя в ожидании ремонта, да и сам ремонт обходится дороже.

Конечно, мы будем учитывать эти факторы в дальнейшем.

— С какими еще сложностями столкнулись в этом году участники рынка железнодорожных грузоперевозок?

— Довольно актуальной для железнодорожных грузовых операторов остается проблема текущего отцепочного ремонта и его неуклонный рост, который серьезно сокращает погрузочный ресурс. Например, по данным ИПЕМ, в 2016 году ежедневно отцеплялось 3,7 тыс. вагонов. При этом, если в 2012 году на один вагон в среднем приходилось 0,88 отцепков, то в 2016 году — 1,28 отцепков. То есть мы видим рост в полтора раза при достигнутом «омоложении» парка. — Экономика РФ начинает постепенно восстанавливаться после длительной стагнации, объемы промышленного производства медленно, но растут. Изменилась ли ситуация на нижегородском рынке с погрузкой и грузооборотом? В каких отраслях погрузка растет быстрее всего?

— Нижегородский филиал ПГК, несмотря на сложный для грузовых железнодорожных перевозок год, с января по октябрь привлек к перевозке по Горьковской магистрали на 25% больше грузов, чем за аналогичный период прошлого года, — более 4 млн т грузов. Грузооборот за 10 месяцев 2017 года составил 4,4 млрд т-км, что на 63% выше уровня прошлого года. В итоге доля ПГК на полигоне Горьковской железной дороги достигла 18% — на 3% больше, чем годом ранее. Среди грузов наибольший рост показали цемент, строительные грузы и сахар (+55%). Также заметно выросла погрузка продовольственных товаров (+53%), промтоваров (+46%), комбикормов (+41%) и бумаги (+23%).

— Какие факторы, на ваш взгляд, окажут влияние на рынок грузовых железнодорожных перевозок в 2018 году?

— Думаю, в следующем году мы увидим рост стоимости производства вагонов и сокращение конкуренции среди вагоностроителей. По нашим оценкам, стоимость полувагонов с улучшенными техническими характеристиками превысит 3 млн руб., что в конечном итоге отразится и на стоимости перевозок. Что касается дефицита, то в сле-



дующем году парк придет в точку равновесия. Однако локальные нехватки вагонов, возможно, сохранятся, на это будут влиять сезонность и ремонтные работы в преддверии зимнего периода на путях РЖД.

В заключение хочу отметить: если мы хотим, чтобы на рынок приходили инвесторы, нужна прозрачная и долгосрочная политика государства в транспортном секторе.

Беседовала Анна Павлова

COMPANY PROFILE	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ
Первая грузовая компания — крупнейший оператор железнодорожных перевозок в России. Входит в железнодорожный дивизион международной транспортной группы Universal Cargo Logistics Holding (UCL Holding). Региональная сеть компании представлена филиалами в 14 городах России, международная — подразделением в Казахстане и совместным предприятием в Финляндии.	
Нижегородский филиал ПГК действует на сети Горьковской железной дороги, в зоне ответственности которой находятся 13 субъектов РФ: шесть республик (Мордовия, Чувашия, Удмуртия, Татарстан, Марий Эл, Башкортостан), шесть областей (Владимирская, Нижегородская, Кировская, Свердловская, Рязанская, Ульяновская) и Пермский край.	
Нижегородский филиал ПГК за 10 месяцев 2017 года перевез более 3,9 млн т грузов в зоне своей ответственности — на 27% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Грузооборот филиала в этом сегменте вырос на 28%, до 4 млрд т-км. В основном рост объемов перевозок произошел за счет цемента (на 55%, до 2 млн т), лома черных металлов (на 10%, до 603 тыс. т), строительных грузов (на 54%, до 168 тыс. т), химикатов и соды (на 25%, до 63 тыс. т). В частности, существенно выросли объемы погрузки завода «Мордовцемент», отмечают в компании. Кроме того, вдвое увеличились отгрузки металлолома НЛМК и «Северстали» металлургическим заводам Урала. Также в номенклатуре перевозок нижегородского филиала ПГК появился кокс.	