

ХИМИЯ С ДОСТАВКОЙ

Одна из российских проблем — наличие слишком большой территории. Можно научиться делать хорошие товары, но стоимость их доставки до потребителя сведет на нет все конкурентные преимущества. Для химической промышленности эта проблема особенно заметна, ведь ее продукция требует специфических условий транспортировки. ВЛАДИМИР РАВИНСКИЙ

ДАН ЗАКАЗ ЕМУ — НА ЗАПАД Когда речь заходит о российском химическом комплексе и о необходимости восстановления материально-технической базы на государственном уровне, о логистической составляющей, как правило, забывают. Пытаясь решить проблемы, связанные с низким уровнем научно-технических разработок и утечкой научных кадров, Министерство промышленности не развивает логистическую инфраструктуру, хотя она создана еще в советское время.

Ведомство признает, что высокая степень изношенности транспортных средств является одним из основных факторов, сдерживающих развитие химического комплекса, однако не предлагает глобальных решений этой проблемы на уровне правительства. Коэффициент обновления основных фондов в 2000–2005 годах не превышал 2%.

С целью исключения диспропорций в развитии химической промышленности и соответствующих видов транспорта, в том числе предназначенного для перевозки опасных грузов, правительство предполагает увеличить производство специальных видов транспортных средств (в частности, железнодорожных и автомобильных цистерн). Кроме того, стратегия развития химпрома предполагает лицензирование организаций, занимающихся транспортировкой опасных видов химпродукции, и страхование ответственности и рисков, связанных с этой транспортировкой. Этим инициативы государства, касающиеся развития логистики в химпроме, к сожалению, ограничиваются.

Однако, по мнению участников рынка, проблем, связанных с перевозками, в стране сейчас накопилось гораздо больше. Основная проблема — невыгодное географическое положение многих химических предприятий — влечет за собой ряд других. «В советские времена химпредприятия располагали вдали от экспортных портов, так как они были ориентированы на внутренний спрос, — объясняет аналитик инвестиционной компании «Тройка Диалог» (работает с бумагами предприятий химпрома) Михаил Стискин. — Однако в новых рыночных условиях эти предприятия были преимущественно переориентированы на экспорт, в связи с чем доставка в порты стала требовать больших транспортных издержек».

Возникает также проблема нехватки специализированных вагонов для перевозки химических продуктов, парк которых в России невелик. РЖД практически не закупает их, и большая часть парка принадлежит частникам — самим химическим компаниям. В России специализированные вагоны производят только Брянский машиностроительный завод и Уралвагонзавод. Это вагоны-хопперы для бестарной перевозки гранулированных и порошкообразных минеральных удобрений, зерновых и других сыпучих грузов.

Прежде всего на экспорт переориентировалось производство минеральных удобрений. Производители вынуждены поставлять 70–80% своей продукции за рубеж, поскольку внутренняя покупательная способность слишком низка. «Большинство минудобрений переваливается через черноморские и балтийские порты; через дальневосточные делать это невыгодно в связи с большими издержками», — говорит Михаил Стискин из компании «Тройка Диалог». С ним соглашается гендиректор ком-

С РАСПАДОМ СССР СПЕЦТЕРМИНАЛЫ ПО ПЕРЕВАЛКЕ УДОБРЕНИЙ ОТОШЛИ К УКРАИНЕ И ПРИБАЛТИКЕ, А НОВЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ ТАК И НЕ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ



ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОСТАВЩИКОВ УДОБРЕНИЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ПРОИЗВОДИТСЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПЕРЕДОВЫХ СОВЕТСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

пании «Сильвинит» Петр Кондрашев: «В свое время мы участвовали в строительстве тихоокеанского порта Восточный, однако сейчас через него переваливается небольшая часть наших грузов — доставка продукции до него оказалась невыгодной из-за повышающихся тарифов». Но и доставка в прибалтийские порты обходится недешево. Предприятиям северо-западных регионов России доставка, к примеру, аммиака в прибалтийские порты обходится в \$60 за тонну, включая фрахт. Это существенно удорожает продукцию и делает ее менее конкурентоспособной на мировом рынке. А ожидаемая коррекция цен на рынках азотных и фосфатных удобрений приведет к тому, что высокие транспортные издержки тяжелым грузом лягут на плечи отечественных производителей.

«Наша компания лидирует по объему продаж удобрений на внутреннем рынке. Но из-за низкой покупательной способности села даже у нас до 70% продукции уходит на экспорт», — констатируют в компании «Фосагро». В наиболее выигрышном положении оказываются предприятия «Тольяттиазот» и «Куйбышевазот», которые имеют соб-

НЕ НА ЧЕМ ВОЗИТЬ

В РЖД ВГ рассказали, что специализированного подвижного состава для перевозки химических веществ и минеральных удобрений катастрофически не хватает. Между тем нынешний этап реформы РЖД призван стимулировать частных операторов покупать собственный подвижной состав, а не арендовать у перевозчика. Для этого с 2006 года в тарифах на грузовые перевозки заложена

так называемая вагонная составляющая, при отправке грузов в своих вагонах грузоотправитель ее не платит (а это около 15% тарифа). Несмотря на то что перевозка минеральных удобрений является высокодоходным бизнесом, политика РЖД по обновлению подвижного состава сосредоточена на приобретении прежде всего полувагонов для перевозки низкодоходных, но социально значимых грузов,

таких, как, например, уголь. Для перевозки химических грузов теоретически можно использовать зерновозы и цементовозы, однако и их количества также недостаточно. При этом следует учитывать, что после перевозки химических грузов использовать в дальнейшем эти вагоны снова под перевозку зерна нельзя. Существует два важных аспекта при перевозках удобрений: вагонная составляющая и гиб-

ственный аммиакопровод Тольятти—Горловка—Одесса протяженностью более 2 тыс. км. Но даже несмотря на это, «Тольяттиазот» сейчас занимается строительством нового объекта — глубоководного морского порта в Краснодарском крае, на мысе Железный Рог, по перевалке аммиака, зерна, азотно-фосфорных, калийных и других химических удобрений. Химические компании сегодня вынуждены решать проблемы доставки грузов морем самостоятельно. «С распадом СССР спецтерминалы по перевалке удобрений отошли к Украине и Прибалтике, поэтому сейчас есть острая необходимость в строительстве новых», — говорят в минерально-химической компании «Еврохим» (МХК «Еврохим»). Сам «Еврохим» сейчас занимается строительством Туапсинского балкерного терминала (ТБТ) на Черном море, который сможет переваливать до 2,6 млн тонн удобрений в год. Строительство, начинающееся в этом году, продлится три года и потребует затрат в размере \$80 млн, однако компании это необходимо. «Относительно недалеко от Туапсе находятся три наших предприятия — «Бело-

реченские минудобрения», «Невинномысский азот» и «Новомосковский азот». Поэтому строительство ТБТ сможет существенно оптимизировать логистику», — добавляет в «Еврохиме». Сейчас производители удобрений практически всю свою продукцию вынуждены везти через Прибалтику, Украину или Новороссийск. Однако в новороссийском порту не хватает складских мощностей, поэтому химикам приходится хранить грузы в вагонах, в которых они были доставлены, что оборачивается длительными простоями и, как следствие, финансовыми потерями.

ПРОИЗВОДСТВО — ОТДЕЛЬНО, ТРАНСПОРТ — ОТДЕЛЬНО Все крупные химические холдинги давно уже выделили логистическую составляющую процесса в отдельный бизнес. Как правило, организуется дочерняя компания, на балансе которой находится весь транспортный парк холдинга и которая отвечает за его обновление и своевременное обслуживание.

Транспортно-экспедиторская компания ООО «Фосагро-Транс» было основано в августе 2002 года в Санкт-Пе-

→ груженный и порожний рейс и эта сумма выставляется клиенту, либо старается вписать эти расходы в вагонную составляющую, которая для него равняется разнице между тарифом за вагон общего парка и тарифами за груженный и порожний пробег собственного вагона. При перевозке удобрений возможность снизить порожний пробег минимальна — в основном перевозки осуществляются в специализированном под-

→ вжном составе, и география расположения предприятий мало помогает в такой оптимизации, да и специфика требует перевозки только одного груза без затратной промывки и обработки вагонов. Что касается экспорта через европейские сухопутные пограничные переходы, то принцип построения тарифа совершенно другой, и вагонной составляющей уже явно недостаточно. Во-первых, основные про-

