



АЛЕКСАНДР МИРЯДОВ

Грузовладельцы пришли к выводу, что логистика становится продолжением технологии производства

реформ и содержания их дальнейшего развития стало существенно более глубоким.

BG: Раньше практически по всем аспектам реформы операторское сообщество вступало в оппозицию к предложениям ОАО РЖД и компромисс удавалось достигать порой только с помощью Минтранса и правительства. Сегодня монополия гораздо охотнее идет на уступки частным игрокам. Чем это можно объяснить?

A. C.: Это объективный процесс. Операторские компании стали полноценными участниками рынка, этот институт окончательно состоялся, и с ним невозможно не считаться. Более того, во многих случаях операторские компании стали выполнять функции организаторов обеспечения грузовладельцев вагонными ресурсами, стали представителями грузовладельцев в отношениях с железными дорогами. Создание партнерства, в рамках которого идет деловое обсуждение отраслевых вопросов, также свидетельствует о зрелости операторского сообщества, его заинтересованности не только в своих корпоративных интересах, но и в интересах отрасли.

BG: А не мешает ли им отсутствие понятия оператора в законодательстве?

A. C.: Конечно, нормативная база должна соответствовать тем реалиям, которые существуют на рынке, и ее надо приводить в соответствие. Но это не значит, что жизнь должна остановиться до тех пор, пока все будет формализовано в нормативных актах.

BG: По логике структурной реформы операторы должны были стать полноценными перевозчиками, владеющими локомотивами и конкурирующими друг с другом на магистральных путях. Каково ваше отношение к этому вопросу?

A. C.: Я считаю, что процессы в этой сфере должны развиваться в определенной последовательности. Если обратиться к истории и взглянуть на то, как формировался парк частных вагонов, то можно увидеть достаточно длительный эволюционный процесс, прошедший несколько стадий. Пионером в этом вопросе был рынок перевозок нефтеналивных грузов: именно цистерны доминировали в частном парке. Потом это распространилось на сегмент универсального подвижного состава, а сегодня все 100% вагонов находятся в частном парке.

Полагаю, что принять на себя функции сетевых перевозчиков сегодняшние операторы не готовы. Ведь это значит, что компания берет на себя всю ответственность за то, чтобы доставить груз, например, из Кузбасса до портов на Черном море. Вы представляете, сколько требуется локомотивов, чтобы организовать только один этот маршрут, учитывая различные виды тяги, которые используются сегодня на сети железных дорог? А таких маршрутов тысячи. Локомотивный бизнес намного сложнее, чем бизнес в сфере предоставления грузовых вагонов. Он требует очень серьезной материальной базы, решения вопроса подготовки кадров, вопросов безопасности движения и т. д.

BG: Между тем локомотивы стареют, а потребные инвестиции непоставимы с размерами инвестиционной программы ОАО РЖД. Какой вы видите выход?

A. C.: В целевой модели рынка грузовых перевозок, принятой в 2011 году предусмотрено создание локальных пе-

ревозчиков. Опыт эксплуатации частных локомотивов в стране есть. Крупные операторские компании уже имеют свой локомотивный парк. Еще больший парк имеется у крупных грузовладельцев, где сотни локомотивов обслуживают подъездные пути предприятий, в составе которых есть и локомотивные депо, и ремонтные мощности.

BG: В дискуссиях об инвестициях в расширение пропускной способности железнодорожной сети нередко возникает вопрос о том, что грузовладельцы должны со своей стороны инвестировать в развитие путей общего пользования. Готовы ли предприятия взять на себя подобные обязательства?

A. C.: Полагаю, что в вопросах подключения к инфраструктуре общего пользования каждый должен заниматься своим делом. Кто-то производит металл, кто-то добывает руду, уголь, а кто-то занимается развитием инфраструктуры. В частности, владелец инфраструктуры общего пользования ОАО РЖД. С другой стороны, мы понимаем, что для эффективности инвестиций в инфраструктуру, грузовладелец должен заблаговременно предъявить определенные потоки грузов и, самое главное, гарантировать этот груз. И здесь тоже должен быть взвешенный подход. Рынки постоянно меняются, сегодня спрос есть, а завтра ситуация может измениться.

BG: Вы не жалеете о том, что покинули транспортную компанию?

A. C.: Я вернулся к привычной для себя сфере, которой занимался, работая в системе топливно-энергетического комплекса. Однако фактор логистики в металлургии имеет принципиально более важное значение. Логистика здесь сложнее, в ней доминирует железнодорожная составляющая. Для транспортировки массовых грузов — руды, угля, металла — нет альтернативы. Так что, по сути, логистика становится продолжением технологии производства: если вовремя не подвезли руду, кокс, другие компоненты, вы будете вынуждены остановить печь. Для сравнения: в ТЭКе сырье поставляется преимущественно по системе магистральных нефтепроводов, готовая продукция может отгружаться через нефтепродуктопроводную систему, также используются железнодорожные и автомобильные перевозки.

BG: Кстати, на ваш взгляд, насколько река может составить конкуренцию железной дороге?

A. C.: Мое глубокое убеждение, что внутренние водные пути у нас в стране по-настоящему недооценены. Речные перевозки — традиционно более дешевый вид транспорта, в стране широкая сеть судоходных рек, и необходимо использовать те возможности, которые дает нам природа. Я считаю, что это важная транспортная артерия, которая должна получить дополнительное развитие и снизить доминирующее влияние железнодорожных перевозок.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ПРИНЯТЬ НА СЕБЯ ФУНКЦИИ СЕТЕВЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ СЕГОДНЯШНИЕ ОПЕРАТОРЫ НЕ ГОТОВЫ

