

На ставки по большому счету повлияло два фактора. Первый заключается в том, что парк ВСП стал для грузовладельцев и операторов своего рода ценовым индикатором, как был в свое время инвентарный. Сам по себе ВСП составлял четверть от имеющихся на сети полувагонов, но и такого объема хватало для того, чтобы оказать влияние на частников. Это влияние было усилено вторым интересным моментом — профицитом вагонов. В настоящее время вообще количество единиц подвижного состава уже достигает 1,1 млн, что, по мнению ряда экспертов, является пределом возможного: больше уже просто не проедет, и сеть может превратиться в одну глобальную пробку.

Когда был дефицит, операторы активно заключали сделки на приобретение вагонов даже по высоким ценам. От них не отставали и предприятия, для многих из которых это вообще был единственный способ обеспечить гарантированный вывоз продукции и не сорвать контрактные обязательства. И вот теперь, когда благодаря ВСП потребность в подвижном составе уменьшилась, а он, наоборот, достиг рекордных в истории железных дорог показателей, и получился профицит, который потянул ставки вниз. «Наша компания получает груз в парке ВСП. Далее часть привлеченных вагонов используется под погрузку готовой продукции в основном для перевозки сыпучих грузов, поскольку в этом сегменте парк ВСП может составить конкуренцию парку операторов. ОАО РЖД заинтересовано в использовании вагонов ВСП грузоотправителями и предлагает использовать такой парк достаточно настойчиво», — рассказывает начальник управления транспорта ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» Михаил Щербинин.

По подсчетам РЖД, с 2007 года динамика роста парка превышает темпы роста грузооборота в три с половиной раза. Если же взять отдельно парк полувагонов, то превышение будет уже в шесть раз. Каждый месяц компании приобретают свыше 7 тыс. новых вагонов, а списывается около 200. Таким образом, к концу 2012 года парк достигнет 1 млн 150 тыс. единиц, а в 2013-м будет зафиксирован на уровне 1 млн 220 тыс. При этом оптимально для обеспечения всего перевозочного процесса надо только 900 тыс. вагонов, то есть профицит сейчас превышает 240 тыс. единиц.

Однако не лучше оказалось положение и у ОАО РЖД. Несмотря на то что размер арендной платы, по которой привлекался ВСП, был рассчитан с участием специалистов самой монополии, компания по итогам года фиксирует благодаря грузовым перевозкам убыток в несколько миллиардов рублей. Все дело в том, что гладко было на бумаге, да забыли про то, что дешевый парк, работающий на публичной основе, будет востребован, разумеется, в первую очередь теми грузовладельцами, которые мало интересны частникам. А это, как правило, такие производители, которые либо производят малодоходную продукцию, например круглый лес, либо находятся в местах, куда оператору с точки зрения минимизации порожнего пробега ехать невыгодно. Они-то и воспользовались доступным

подвижным составом: ОАО РЖД не имело права отказать им в перевозке, ссылаясь только на отсутствие для себя коммерческой выгоды.

В результате вышло так, что порожний пробег по парку ВСП оказался больше запланированного, а доходы, соответственно, меньше. Источники рассказывают, что на совещаниях в ОАО РЖД президент компании Владимир Якунин неоднократно требовал от подчиненных усилить работу с ВСП и добиться такого объема суточной погрузки, который сделал бы его функционирование безубыточным. Однако пока достичь этого не удалось: по итогам первого полугодия потери составили 3,6 млрд рублей. Осенью ФСТ приняла решение о том, что ОАО РЖД может в рамках определенного коридора менять тарифы ежемесячно, то есть более гибко реагировать на рыночную конъюнктуру, поэтому, скорее всего, общая сумма убытка будет несколько ниже.

Интересно отметить, что летом наблюдались случаи, скажем так, излишне ретивого исполнения поручения президента РЖД активизировать работу по загрузке ВСП низшим руководящим звеном компании. Грузовладельцы в неофициальных беседах рассказывали, что отдельные начальники станции, уже согласовав погрузку в вагоны того или иного оператора, присылали парк ВСП. Беседы и разбирательства ни к чему не приводили, и предприятие, не желая ссориться с представителями монополии, соглашалось работать с вагонами перевозчика.

Господин Киндер отмечает, что процент вагонов, не пригодных для коммерческого использования, в парке ВСП выше, чем у частных, что объясняет его относительно слабую востребованность, несмотря на явное ценовое преимущество. Кроме того, как отмечают грузовладельцы, по вагонам ВСП в системе ЭТРАН почему-то нет информации об их дислокации. Между тем осенью 2012 года снова резко обострилась проблема доставки грузов точно в срок, все чаще речь идет о случаях, когда подвижной состав с грузом буквально застрял где-то на просторах страны и найти его не представляется возможным. В таких ситуациях информация о местонахождении груза крайне важна, а ее просто нет. В то же время она имеется у частных операторов, аренда вагонов которых, конечно, несколько дороже, но зато сам подвижной состав качественнее. А наличие сведений о локации позволяет существенно облегчить жизнь транспортного отдела предприятия и оптимально выстроить логистику вместо того, чтобы гадать, понадобится ли арендовать дополнительное судно для вывоза продукции из порта или вагоны ВСП все же успеют к тому, которое было зафрахтовано изначально.

В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ ГОСПЛАНА

Другое важное событие года для грузовладельцев — введение ОАО РЖД Единого сетевого технологического процесса (ЕСТП) и его главного «хита» в виде календарного планирования. ЕСТП, окончательная редакция которого должна быть утверждена в декабре, представляет собой

как бы подробную инструкцию, прописывающую порядок взаимодействия грузовладельцев, операторов и ОАО РЖД. У него четыре главных принципа: четкая регламентация технологических функций участников рынка грузовых перевозок, месячное планирование погрузки и перевозки порожних вагонов, организация порожних вагонопотоков на основе корреспонденций операторов и технологически рациональное размещение порожних вагонов на инфраструктуре общего пользования.

Цель ЕСТП заключается в том, чтобы максимально точно и максимально заранее спланировать объемы погрузки и направления перевозок, от несколько хаотичного процесса перейти к работе буквально по часам и тоннам. Одним из ключевых элементов нового механизма является календарное планирование, введенное в практику уже в июне. Модель взаимодействия грузовладельца и ОАО РЖД очень проста. Вместо ежедневного приема заявок на перевозку компания настаивает на том, чтобы в начале месяца грузоотправители четко расписывали свои планы по погрузке, включая даты, объемы и направления перевозок. При этом говорится о том, что подаваемые заявки должны совпадать с фактическими не менее чем на 90%, отклонения от плана по дорогам назначения не должны превышать 5%. Сегодня реальная погрузка только наполовину соответствует той, которую клиенты заявляют в начале месяца.

Достижение указанных параметров позволит РЖД до 70% трафика отправлять по твердому расписанию. Грузовладельцы, в свою очередь, высказывают, мягко говоря, скепсис в отношении жизнеспособности данной схемы, которая, по их словам, идет вразрез с современными методами хозяйствования. «Я понятия не имею, какой заказ поступит мне через два-три дня, не говоря уже о месяце! — говорит представитель одного предприятия. — Планировать на несколько-то дней вперед сегодня невозможно, а на более длительные периоды и подавно».

Вице-президент по логистике ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» Александр Сапронов на одном из совещаний, посвященных календарному планированию, пояснил подробно следующую ситуацию. Комбинат изготавливает продукцию разного сорта, сроки производства того или иного вида варьируются, равно как и направления отгрузки: одному клиенту нужен один тип проката, второму — другой и так далее. В связи с этим отправлять равномерные партии груза ежедневно в принципе не представляется возможным. Кроме того, сегодняшняя экономика весьма подвижна, спрос и направления перевозок нестабильны, постоянно находятся в динамике. Календарное планирование должно учитывать специфику работы промышленности, уверен господин Сапронов. Такого же мнения, разве что с небольшими вариациями, придерживаются все опрошенные грузовладельцы.

Подводя общий итог событиям уходящего года, а именно возрождению инвентарного парка в виде ВСП и введению календарного планирования, их можно охарак-

теризовать лозунгом «обратно в СССР», во времена которого государство в лице МПС заботилось обо всех грузоотправителях, но зато определяло, кому что производить и перевозить, сколько и когда.

Пользователи железнодорожного транспорта, в том числе крупные, радуются работе ВСП, все же стараются искать альтернативные способы доставки. «К нам постоянно обращаются разные предприятия с просьбой оценить варианты перевозки с использованием автомобильного или речного видов транспорта, — говорит руководитель проекта Answer-Logistic Андрей Ковалев. — Автомобильный привлекает гибкостью планирования, понятными сроками доставки и иногда тарифами. К слову, хочу развеять миф, что автодоставка намного дешевле железных дорог. Все зависит от груза и направления, и сегодня это благодаря парку ВСП не всегда так. Но вот что касается клиентоориентированности и сервиса, то здесь автомобиль, конечно, выигрывает. У речников преимущества заключаются в низких по сравнению с железнодорожниками тарифах и ясных сроках. Однако навигация длится обычно шесть-семь месяцев, да и речной порт есть поблизости не у каждого крупного предприятия».

В целом тенденция очевидна, говорит господин Ковалев: если грузовладелец может не использовать железные дороги, он старается их не использовать. Многие работают с ними разве что по сложившейся привычке или потому, что технология производственного процесса так сформирована. Например, как говорит генеральный директор ЗАО «Вятка Торф» Сергей Береснев, у автоперевозчиков для перевозки продукции его компании нет инфраструктуры в виде площадок, зато имеются ограничения по весу автопоезда на дорогах общего пользования, так что стальные магистрали — единственный вариант.

В то же время, по словам господина Щербинина, значительным событием для ОАО ММК можно считать закрепление результатов работы по переводу части объемов на схемы доставки грузов с использованием речных перевозок, начатой в 2011 году. «Надеюсь, что такие перевозки будут постоянными. Кроме этого мы освоили технологию автоперевозок. Знаю, что наши конкуренты давно работают с использованием автотранспорта, для нас этот вопрос был неактуален. Однако в начале 2012 года рост железнодорожных тарифов заставил нас искать альтернативные пути доставки товара», — сообщил он.

В будущем году отрасль снова переживет ряд кульбитов, в этом можно не сомневаться. Парк ВСП останется, правда, скорее всего, в несколько усеченном виде, унификация тарифа на порожний пробег даст первые результаты. А Министерство транспорта наверняка доработает приказ №258, который явно нуждается в обновлении с учетом практики его применения. Главный вопрос остается открытым: продолжит ли отрасль движение по направлению к советским методам хозяйствования или же вернется на рельсы рыночной экономики? ■

СТАВКИ СЛЕДУЮТ ЗА РЫНКОМ

Находясь в тесной связке с грузоотправителем, операторы вынуждены внимательно следить за конъюнктурой на товарных рынках, что им помогает ориентироваться не только при установлении цены на свои услуги, но и для понимания своей роли в процессе железнодорожных перевозок. Информационно-аналитический центр НП «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» ежемесячно готовит целый набор индексов, которые показывают уровень транспортной составляющей в цене перевозимых грузов, учитывая действующие железнодорожные тарифы и операторские ставки.

На графике видно, что мировые цены, например, на энергетический уголь в течение последних лет значительно колеблются, причем эта динамика определяется глобальными экономическими факторами, а не российской спецификой. «При перевозках угля на экспорт средний уровень транспортной составляющей невысок, сейчас, даже когда мировые цены на уголь упали, она составляет всего 36%, что говорит о приемлемом уровне рентабельности грузовладельцев, которые экспортируют уголь на внешние рынки», — отмечает один из авторов «Транспортного индикатора», эксперт информационно-аналитического центра НП Александр Метелкин. В перевозках угля во внутрироссийском сообщении наблюдается аналогичная картина с той только разницей, что цены на уголь изменяются иначе. И несмотря на то что цены на уголь внутри России не снижаются, операторская ставка за предоставление вагона упала из-за переизбытка парка на сети.

В перевозках других грузов также заметно, что вагонная составляющая в тарифе подчиняется законам рынка. «Операторы устанавливают свои цены исходя из запланированной окупаемости вагона, стоимости денег на рынке и уровня лизинговых ставок, цен на новые вагоны и многих других факторов», — отмечает другой эксперт информационно-аналитического центра НП, Сергей Авсейков. Он также обращает внимание на то, что при перевозках того же угля на экспорт плата за предоставление полувагона с 2008 года к сегодняшнему дню выросла лишь на 20%, тогда как инфраструктурная — на 60%. «Сегодня в условиях профицита вагонов операторы снижают свои ставки, то есть они готовы недополучить часть доходов сегодня, чтобы иметь возможность нарастить их в будущем, когда грузов станет больше и цена на их услуги вырастет», — добавляет он. В этой связи становится очевидным, что для эффективной работы рынка инфраструктурная составляющая также должна подчиняться общим законам рынка. Но сегодняшняя тарифная система пока к этому не способна, поскольку в этой сфере до сих пор сохраняется перекрестное субсидирование перевозок одних грузов за счет других.

УРОВЕНЬ ТРАНСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СТОИМОСТИ УГЛЯ (РУБ.)

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР НП «СОВЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА УСЛУГ ОПЕРАТОРОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА».

