

Мало купить вагоны – надо, чтобы они пригодились

Поднятое с колен вагоностроение и старт конкуренции на железнодорожном транспорте – несомненные плюсы реформы. Но есть и минусы, о которых необходимо говорить для получения объективной картины. О сегодняшних реалиях рынка железнодорожных операторов рассказывает президент Ассоциации перевозчиков и операторов подвижного состава железнодорожного транспорта (АСКОП) Владимир Прокофьев.

Решать всем миром

– Владимир Николаевич, как Вы оцениваете обстановку, складывающуюся в настоящее время на сети РЖД?

– Не буду скрывать, что некоторые мои коллеги (участники ассоциации, аналитики) высказывают такую точку зрения: для грузовладельцев реформа железнодорожной отрасли обернулась сложностью обеспечения своих грузов подвижным составом, увеличением транспортных расходов и сроков доставки. Но любая оценка должна быть объективной. Мы, например, решили проблему дефицита вагонов, хотя несколько и увлеклись вагоностроением: в 2011 году 58% всех лизинговых денег России уходило на постройку вагонов, а ведь еще в начале 2009-го операторов буквально осаждали лизингодержатели, готовые отдавать полувагоны в лизинг и аренду за копейки. Еще один положительный момент – мы получили конкуренцию, хотя пока она не реализована в полном объеме.

– Какие проблемы, с Вашей точки зрения, следует выделить?

– К сожалению, несмотря на имеющуюся в наличии мощную научную базу, например научно-исследовательские институты, пока не разработана схема управления подвижным парком в новых условиях: до сих пор собственными вагонами множества операторов пытаются управлять как единым парком МПС. Следующий момент – нехватка взвешенной и последовательной политики. Например, ОАО «РЖД» сейчас говорит о том, что треть вагонов надо вернуть в управление перевозчика. Где их взять? Опять строить новые или отбирать у собственников? Пока непонятно. Еще один пример – декларируется, что надо заниматься логистикой и срочно строить склады. Но ведь уже существовал такой институт, как дистанция погрузочно-разгрузочных работ. Я когда-то руководил такой дистанцией в Воронеже, там был крупный грузовой двор общего пользования, оборудо-



**Надо собираться
всем миром,
слушать всех
и выработать
пока даже
не стратегию,
а, скорее,
тактические шаги,
для того чтобы
положение дел
не усугублялось**

ванный 16 козловыми кранами, где ежедневно выгружалось до 250 вагонов и контейнеров с разными грузами, причем все было сконцентрировано так, чтобы работать по единому наряду – и станция, и грузовой двор, и автокомбинат. Это и был, по сути, логистический центр, который теперь нужно создавать заново.

– Возможно, сложности возникают и из-за того, что в выработке решений по регулированию перевозочного процесса на сети РЖД участвуют многие ведомства?

– Я все время вспоминаю, как на заре реформы комиссия под руководством академика Александра Некипелова с учетом мнений разных ведомств выработывала правила игры, общий вектор реформирования. Например, определение размера вагонной составляющей. Операторы хотели отдать ей 30% в структуре тарифа, РЖД – 10%, в итоге договорились на 12%. И все же пока взаимодействие регуляторов сложно назвать эффективным, ведь целью проведения реформы ставилось удешевление перевозки и своевременная доставка грузов, а сегодня мы читаем исследования ИПЕМ и узнаем, что за последние 7 лет средние расходы российских предприятий на транспортировку продукции по железной дороге выросли в 2 раза и стремительно приближаются к уровню аналогичного показателя их американских коллег.

– Каким Вы видите выход из сложившейся обстановки?

– Надо собираться всем миром, слушать всех и выработать пока даже не стратегию, а, скорее, тактические шаги, для того чтобы положение дел не усугублялось.

Знать свое дело

– Каково Ваше мнение по поводу таких ситуаций, когда при профиците вагонов на сети некоторые грузовладельцы не могут найти составы под свои грузы?

– Сейчас муссируется тема, суть которой сводится к тому, что сложно получить вагон под низкодоходный груз. Надо пересматривать условия перевозок, включая и тарифные ставки. Однако есть сложность, например, определение размера локомотивной составляющей. В мировой практике структура тарифа устоялась: 15–20% вагонная составляющая, 30–40% локомотивная, остальное инфраструктурная – это если обрисовать крупными мазками. Давайте пересчитывать и приходить к новым решениям, а деньги, которые сейчас тратятся на локомотивы, можно пускать на расшивку узких мест.

– **Тут уместно спросить: стоит ли дать операторам право выхода с частной локомотивной тягой на общие пути, даже если это приведет к ее переизбытку на наиболее выгодных направлениях?**

– А что в этом неправильного? Деньги голосуют ногами – идут туда, где выгодно. Скажем, самой большой проблемой в начале операторского движения были цистерны. Вернее, их отсутствие, они были очень востребованными. То же самое потом произошло с полувагонами. При изменении ситуации нужно выработать новые правила. Я думаю, что имеет право на жизнь и биржа вагонов, и объединение вагонных парков разных компаний в общий – возможно, не все из почти 2 тыс. операторов на это пойдут, но пробовать стоит.

– **Разделяете ли Вы точку зрения о необходимости сокращения количества операторских компаний?**

– В целом да. В первом приближении на территории России может работать 10–12 компаний, специализирующихся на перевозках нефтяных грузов, 20–30 – на транспортировке угля и руды, от 30 до 50 – кэптивных, имеющих небольшой парк для перевозок специфических грузов на небольшие расстояния. С моей точки зрения, не слишком разумно, что те, у кого есть 40–50 вагонов, работают на одних направлениях с крупными операторами. Хотя взаимодействие должно быть организовано на коммерческой основе. По большому счету останется тот, кто выживет.

– **Некоторые грузовладельцы, причем довольно крупные, говорят о том, что не видят места операторов в перевозочном процессе и не понимают их нынешних функций. Как бы Вы прокомментировали такие высказывания?**

– Я могу сказать, что у тех, кто работает совместно с «БалтТрансСервисом», не возникало вопроса о том, нужен оператор или нет. Это рынок, здесь каждый должен доказывать свою состоятельность. Мало купить вагоны – нужно сделать так, чтобы онигодились.

Несколько лет назад тогдашний министр транспорта Игорь Левитин проводил совещание по программе развития транспортной системы РФ на период до 2030 года. Я предлагал собрать крупных и средних грузовладельцев и предложить им высказать свое видение перспектив. Например, нужно ли строить железную дорогу к месторождению, которое к 2030 году может истощиться? Люди этого не знали, и это до сих пор актуально. Мы даже свою грузовую базу толком не представляем. С очевидностью можно сказать только то, что на сегодня образовались своего рода пробки на западном направлении, на Дальнем Востоке и в порту Новороссийск.

– **Но автомобили с грузами туда доезжают...**

– Это беда, и я ничего хорошего в этой внутривидовой конкуренции не вижу. Железнодорожный транспорт более эффективен, экономичен, он априори выгоднее. Тем не менее дело доходит до того, что автомобилисты везут не только быстрее, но еще и дешевле. Даже БТС, сугубо железнодорожная компания, перевозит, к примеру, запчасти автомобилями, тратя на это более \$100 тыс. ежемесячно.

Соответствовать рынку

– **Как Вы оцениваете эффективность деятельности некоммерческих партнерств, ассоциаций, цель работы которых – лоббирование интересов входящих в них железнодорожных операторских компаний?**

– В последнее время АСКОП упрекают в том, что она несколько упустила инициативу в пользу СРО НП «СОЖТ» и НП ОЖДПС. Но я считаю, что пусть и другие попробуют. Мы действуем по такому принципу: если слышим жалобы, то начинаем опрашивать, разбираться – и тогда подключаемся. Так, по вопросу текущего отцепочного ремонта мы уже организовали несколько совещаний, встречались с начальником Центральной дирекции инфраструктуры. По боковым рамам тележек вагонов были проблемы, связанные с их стоимостью. Мы провели совместное совещание с участием старшего вице-президента ОАО «РЖД» Валентина Гапановича и приняли решения по техническим мерам, обратили внимание на то, что вопрос существует, – и его удалось сдвинуть, в итоге почти вдвое снизилась цена.

– **Как Вы на сегодняшний день оцениваете эффективность использования технологий управления подвижным составом, например маршрутизации?**

– Чем ее больше – тем выгоднее всем. Маршрут – король железной дороги, это и рост пропускной способности, и скорости, и сокращение сроков доставки. Но хорошая идея была в некотором смысле дезавуирована, как только цена формирования маршрута стала выше, чем скидка за него. Во времена СССР, к примеру, маршрутами перевозилось 65–70% грузов, сейчас – 30–35%, притом что так возить выгодно и удобно. Но если за формирование брать неподъемные деньги, то хорошая идея не оправдывает себя полностью. Выручка становится главным показателем, а все-таки эффективность работы железных дорог оценивается не только деньгами.

– **Выходит, проблем много, а путь к их разрешению долг?**

– Я согласен с тем, что общая экономическая конъюнктура сейчас плохая и макроэкономические показатели это подтверждают. Но работать надо. Вот пример: более 1 млн т высокодоходного и традиционно железнодорожного груза с Ярославского нефтеперерабатывающего завода сейчас вывозится автомобилями – эти объемы надо вернуть. Конечно, ситуация изменилась. Началась реальная жизнь, полная проблем. Сразу стало видно, кто занимался реальным делом – выстраивал логистические схемы, налаживал отношения с клиентами, вкладывал средства в хозяйство, а кто – нет, и поэтому оказался не у дел. Это рынок – и ему нужно соответствовать.

БЕСЕДОВАЛА МАРИНА ЕРМОЛЕНКО 