

# Баланс интересов

**По мнению президента Ассоциации перевозчиков и операторов подвижного состава железнодорожного транспорта (АСКОП) Владимира Прокофьева, сегодня всем участникам рынка очень важно соблюдать баланс интересов. Из-за ряда решений регуляторов, а также усложнения экономической ситуации в стране эффективное взаимодействие между операторами, вагоностроителями и железной дорогой стало еще более актуальным.**

## Тарифные ожидания

– Владимир Николаевич, как бы Вы оценили итоги 2015 года для операторского сообщества? Каковы основные тенденции 2016-го?

– Итоги прошлого года как для операторов, так и для отрасли в целом стали следствием негативных явлений в отечественной экономике. Продолжился переход грузов, в особенности высокодоходных, с железнодорожного на альтернативные виды транспорта. Так, по Ярославскому НПЗ в перспективе на 2016–2018 гг. прогнозируется увеличение автовывоза нефтепродуктов на внутренний рынок на 500 тыс. т в год. Кроме того, сегодня сохраняется тенденция увеличения доли низкодоходных грузов в структуре погрузки и грузооборота на сети. Это, в свою очередь, имеет негативные финансовые последствия как для ОАО «РЖД», так и для операторов. Однако в 2016 году мы рассчитываем на стабилизацию внешних рынков и улучшение экономической ситуации.

– Как известно, ФАС обязала операторов железнодорожного подвижного состава согласовывать с ведомством повышение цен на предоставление вагонов под перевозку более чем на 7,5% по сравнению с ценой в аналогичном квартале годом ранее. Какова позиция АСКОП по данному вопросу?

– Сфера предоставления подвижного состава является конкурентной, цены операторов определяются балансом спроса и предложения и не могут быть объектом регулирования для антимонопольного ведомства. Если взглянуть на реальную вагонную составляющую перевозок в долгосрочной динамике, то очевидна тенденция к снижению ее доли в суммарных транспортных затратах грузоотправителей. При этом доля тарифной составляющей растет. Объяснить эту тенденцию очень просто: регулируемые тарифы ОАО «РЖД» за редким исключением индексируются ежегодно. В то время как операторы, конкурируя за клиента, сохраняют свои ставки на одном уровне, а иногда даже вынуждены снижать их, следуя тенденциям рынка. Поэтому государственное ценовое регулирование в этой сфере является необоснованным.

– Каков Ваш прогноз ценовой политики операторов на текущий год?

– Общая тенденция снижения спроса вследствие негативных явлений в российской экономике не будет способствовать росту ставок на предоставление подвижного состава. В то же время в связи с решением регулятора о запрете продления срока эксплуатации грузовых вагонов в отдельных сегментах возможно



**СОХРАНЯТ И ПРИУМНОЖАТ СВОЕ МЕСТО НА РЫНКЕ ИМЕННО ТЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ДОБИТЬСЯ ЛУЧШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СВОИХ РЕСУРСОВ, ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОЧНОГО ПРОЦЕССА И УЛУЧШЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ**

повышение ставок из-за возникновения локального дефицита подвижного состава.

## Ставка на клиента

– Удастся ли перевозчику сегодня быть более гибким и клиентоориентированным?

– Если говорить объективно, ОАО «РЖД» проводит серьезную работу по улучшению качества обслуживания клиентов. Например, можно отметить последнее решение по уменьшению количества документов, предоставляемых грузоотправителями для заключения договоров, сопутствующих перевозке (на организацию расчетов, подачу-уборку вагонов, погрузку на местах общего пользования и т. д.). Однако, с другой стороны, такой огромной компании, каковой является ОАО «РЖД», очень сложно принять во внимание пожелания всех своих грузоотправителей, в особенности средних и малых. А к обслуживанию клиентов необходимо подходить очень дифференцированно. Услуга, чрезвычайно востребованная одним грузоотправителем, может оказаться абсолютно бесполезной для другого. Да и операторское сообщество очень различно. Наряду с крупными игроками, владеющими большим парком подвижного состава, на рынке присутствует множество мелких и средних операторов. Именно такая структура рынка адаптивна к потребностям всех клиентов.

– Не снизилось ли качество оказываемых компаниями услуг из-за сокращения издержек и оптимизации затрат?

– Сокращение издержек на таком высококонкурентном рынке, как операторский, никак не может происходить за счет снижения качества транспортного обслуживания. В противном случае можно дооптимизироваться до потери клиентской базы и ухода компании с рынка. Наоборот, в нынешней ситуации необходимо повышать предоставляемый клиентский сервис. Сейчас хорошая пора для увеличения доли рынка за счет качественного роста операторов вместо количественного. Сохранят и приумножат свое место на рынке именно те компании, которые смогут добиться лучшей эффективности использования своих ресурсов, применения новых подходов к организации перевозочного процесса и улучшения технологии работы.

## Кризис внес коррективы

– Насколько усилилась консолидация на рынке операторских услуг? Грядут ли новые слияния и поглощения? Как это отразится на отрасли в целом?

– Консолидация возможна там, где она оправдана повышением эффективности использования ресурсов, в том числе за счет эффекта масштаба. В разных сегментах мы можем наблюдать разную картину. Рынок подстраивается под структуру спроса. В то же время речь не должна вновь заходить о принудительной консолидации парка. Несколько попыток создания крупного пула полувагонов под управлением ОАО «РЖД» (парк ВСП и т. п.) доказали неэффективность данного подхода и несоответствие условий работы такого парка рыночным тенденциям.

**– Что необходимо предпринять, чтобы помочь рынку оперирования выйти из системного кризиса, особенно в условиях падения платежеспособного спроса на услуги грузоперевозок?**

– Не существует как такового системного кризиса на рынке оперирования, есть общая негативная тенденция на рынке железнодорожных перевозок. И вызвана она как причинами глобального характера (падение промышленного производства, цен на сырье, волатильность валютных курсов), общими для всей экономики страны, так и внутриотраслевыми проблемами. Среди последних можно отметить ценовую конкуренцию с другими видами транспорта (автомобильным, внутренним водным, трубопроводным в сфере наливных грузов) и недостаточные темпы проведения отраслевой реформы. Для обеспечения возможности конкурировать со смежными видами транспорта необходимо дальнейшее ценовое дерегулирование. А это, в свою очередь, ставит вопрос о полноценной конкуренции перевозчиков, владеющих собственной локомотивной тягой. Именно такая цель ставилась в начале реформирования отрасли. Это позиция операторского сообщества в целом, и, кстати, наша ассоциация неоднократно озвучивала ее в свете обсуждения проекта Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2020 года.

**– Сегодня предложение на рынке вагоностроения по-прежнему превышает спрос. Какие меры необходимо предпринять, чтобы достичь баланса? Ведь до сих пор многие клиенты сетуют на то, что не могут найти вагон под погрузку.**

– С учетом того что на сети наблюдается избыток подвижного парка, составляющий, по данным из различных источников, от 200 до 220 тыс. вагонов, в ближайшие 2–3 года необходимо до минимума сократить выпуск вагонов и продолжать списывать вагоны с истекшим сроком службы, количество которых в общем парке составляет сейчас 270–285 тыс. ед. Только таким образом удастся достичь баланса и исключить профицит вагонного парка на сети.

Что касается вопроса о невозможности найти вагон под погрузку, то такие ситуации сегодня практически невозможны. Однако если речь идет о специализированном подвижном составе (цистерны для перевозки химии, вагоны-рефрижераторы, транспортеры и т. д.) или о ситуациях, связанных с сезонными перевозками, то можно наблюдать незначительный одномоментный рост спроса на подвижной состав определенного типа (зерновозы, хопперы-цементовозы и т. д.).

**БОЛЬШЕ СЛОЖНОСТЕЙ ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ?**

**– А насколько сегодня востребован инновационный подвижной состав?**

– Все, что связано с улучшением эксплуатационных характеристик, от которых напрямую зависит качество работы вагона, безусловно, интересует операторов и будет востребовано

рынком, но при условии создания действительно новых стандартов, позволяющих снижать затраты на содержание подвижного состава, а также разветвленной сети, позволяющей обслуживать и ремонтировать инновационные комплектующие вагона.

Пока же, например, по поводу стоимости сервиса для новых вагонов нет ясности, поскольку в цену может войти простой ввиду несовершенства организации нового обслуживания. Ремонт того же кассетного подшипника, со слов представителя завода-изготовителя, составит около половины стоимости нового. С учетом того что его разборку сегодня может осуществлять только сам завод, встает вопрос о создании обменного фонда подшипников, что еще больше утяжеляет содержание инновационных вагонов. Кроме того, по мере продвижения рынка в сторону нового поколения подвижного состава возникнут проблемы инфраструктурного характера. Так, уже сейчас возможности вагонов (в частности, комплектация тележками с нагрузкой 27 тс на ось) явно обгоняют ограничения, накладываемые магистральной инфраструктурой. Соответственно, предстоит решить проблему пропуска составов с новыми скоростями и большими объемами грузов, а также криволинейных участков.

**Для обеспечения возможности конкурировать со смежными видами транспорта необходимо дальнейшее ценовое дерегулирование. А это, в свою очередь, ставит вопрос о полноценной конкуренции перевозчиков, владеющих собственной локомотивной тягой**

**– Расскажите о мерах, которые предпринимает АСКОП в части отстаивания прав игроков рынка. Какие проблемы сегодня особенно важно решить? Чего удалось достичь?**

– Ассоциация продолжает планомерно защищать интересы операторов на совещаниях различного уровня в ОАО «РЖД», Министерстве транспорта, ФАС и других органах государственной власти. Мы принимаем участие в трех рабочих группах под председательством заместителя генерального директора ЦФТО ОАО «РЖД» Сергея Тугаринова по следующим вопросам: совершенствование взаимодействия с операторами подвижного состава; привлечение на железнодорожный транспорт дополнительных объемов нефти и нефтегрузов, грузов для нужд металлургической отрасли; эксплуатация и текущий отцепочный ремонт грузовых вагонов при управлении вагонного хозяйства ОАО «РЖД». Проблемные вопросы взаимодействия с перевозчиком также обсуждаются в комитете по удовлетворенности потребителей качеством услуг ОАО «РЖД» и его ДЗО в сфере эксплуатации и ремонта подвижного состава Совета потребителей по вопросам деятельности ОАО «РЖД».

В 2015 году обсуждались вопросы взимания дополнительных сборов с владельца вагона при отцепке в текущий отцепочный ремонт, формирования средней стоимости текущего и среднего ремонта колесных пар при проведении текущего отцепочного ремонта вагонов в депо ОАО «РЖД», исключения из действующих нормативных документов требования о предоставлении акта осмотра технического состояния собственных грузовых вагонов при проведении учетных операций ИВЦ ЖА. По некоторым аспектам удалось найти взаимопонимание с представителями перевозчика, по другим обсуждение продолжается и в текущем году. Также важным событием 2015-го стало обсуждение проекта Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок до 2020 года, в котором наряду с другими участниками операторского сообщества АСКОП озвучила свою позицию о необходимости продолжения реформирования отрасли в рамках плана мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте, утвержденного правительством РФ в 2014 году.

**БЕСЕДОВАЛА ЯНА ВЕРЖБИЦКАЯ** 