№39 2012
КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС
WWW.CONTAINERBUSINESS.RU

Спасибо, что живой

Набившее оскомину и увязнувшее в общественном сознании слово «кризис», казалось бы, уже не должно быть столь актуальным, как пару лет назад. Скорее, наоборот, бизнес должен смотреть в будущее, в кризисы грядущие. Ан нет…

Многие, если не большинство, компании до сих пор не пришли в себя после ситуации 2008 года и последующих лет. Даже формально восстановив объемы, они никак не могут выкинуть кризис из головы, из мыслей, переживаний. Исходя из сводок с международных финансовых «полей», впору думать о надвигающемся (или нет) кризисе, готовиться к нему, стелить соломку, готовить запасные аэродромы, но прошлый никак не отпускает…

Что же такого произошло, что с таким трудом уходит из памяти? Неужели уход клиентов, спад объемов перевозок, снижение доходов были такими необычными и непереносимыми для предпринимателей? Вряд ли. В узком смысле через кризисы рано или поздно проходят все компании. Где-то ссорятся партнеры, где-то перестают работать «схемы», где-то могильщиком выступает конкурент, предложивший верному клиенту лучшие условия. То есть к ситуации проблем компаниям, теоретически, не привыкать. Тем более на транспорте. Да, общий кризис был более масштабным и глубоким, чем периодические частные, локальные, но вряд ли даже таких его тяжелых последствий хватило бы для погружения в уныние столь большого числа людей, в общем-то, привыкших если не ко всему, то ко многому.

Думается, дело совсем в другом. Проблема ушедших, но еще не ставших историей лет в том, что масса активных, работающих людей увидела и осознала свою беззащитность и беспомощность. Беззащитность в том смысле, что их некому защитить. Беспомощность в том плане, что помощи ожидать не от кого.

Патерналисткая риторика государства, десятилетиями обещающего поддержку шахтерам, учителям, пенсионерам, военным и всем-всем-всем, поселила в умы людей ощущение того, что «уж в случае чего – не бросят». Бросили. Государственных программ развития экономики, в том числе в транспортной отрасли, которые бы подразумевали активную поддержку малого бизнеса – нет. Государство ворочает миллиардами и помогает тем, кто оперирует ресурсами такого же масштаба. Маленький муравьишко – экспедитор с десятком автомобилей – не та величина, на которую царственные очи обращают внимание даже в мирное время. А уж в кризисное…

Вот и выходит, что если по нормальной логике предприниматель, переживший тяжелые времена, должен говорить «Врешь, не возьмешь!», то по современной российской логике он говорит «Спасибо, что живой…»

Оно-то, конечно, так: спасибо, действительно… Но очень хочется, чтобы когда-нибудь весы общественных самоощущений качнулись в другую сторону.

ПЕРЕВОЗКИ:

Рынок ждет тяжелое развитие 6

Рынок по-прежнему выживает самостоятельно 14

Российский рынок транспортно-логистических услуг 16

«Вторая волна» кризиса и ее последствия для российского контейнерного рынка 18

Зачем нужен внешнеэкономический контракт? 22

Загрузка в контейнер: сложное — просто 25

Организация загрузки контейнеров сыпучими материалами 30

Рынок лизингополучателя 32

Возврат и реализация предмета лизинга 36

Единая система порта и перспективы ее внедрения в России 40

РЕГИОН:

Развитие транспорта: региональный аспект 46

Развитие Новосибирского транспортно-логистического узла 59

Контейнерный бизнес может развиваться и дальше 64

Усть-Луга: от порта к городу 69

Московская окружная железная дорога 77

Более 20 лет успешной работы в контейнерном бизнесе

ФИРМА ЭКОДОР

Железнодорожные контейнерные терминалы:
– прием и отправление грузов в 20-ти и 40-ка футовых контейнерах с собственных контейнерных терминалов в Москве (терминал «Экодор») и в городе Подольске Московской области (терминал «Подольск»)
– полный комплекс услуг по терминальной обработке грузов, прибывающих и отправляемых в контейнерах
- прием, обработка, отправление организованных формирований (в т.ч. полносоставных контейнерных поездов) по расписанию

Услуги контейнерного депо:
– терминальная обработка порожних контейнеров
– хранение, ремонт и проведение освидетельствования 20-ти и 40-ка футовых контейнеров в собственном контейнерном депо, расположенном на терминале «Подольск»

Комплексные услуги:
– транспортно – экспедиторская деятельность
– собственный парк контейнеровозов
– складские услуги
– надежные партнерские отношения с ведущими российскими и мировыми компаниями, работающими на рынке контейнерных перевозок

Таможенные услуги и ВЭД:
– прием и отправление внешнеторговых грузов в крупнотоннажных контейнерах
– услуги СВХ и таможенных брокеров

129343, г. Москва, пр-д Серебрякова, д. 2, стр.1
http://www.ecodor.ru
e-mail: info@ecodor.ru
тел.: +7 (499) 187-78-18, 187-78-27
факс: +7 (499) 187-78-22

перевозки:

Рынок ждет тяжелое развитие

Рынок по-прежнему выживает самостоятельно

Российский рынок транспортно-логистических услуг

«Вторая волна» кризиса и ее последствия для российского контейнерного рынка

Зачем нужен внешнеэкономический контракт?

Загрузка в контейнер: сложное — просто

Организация загрузки контейнеров сыпучими материалами

Рынок лизингополучателя

Возврат и реализация предмета лизинга

Единая система порта и перспективы ее внедрения в России

Рынок ждет тяжелое развитие

Наша компания одна из самых первых в стране начала предлагать клиентам комплексное управление цепями поставок на условиях аутсорсинга. Сегодня компании 10 лет, но не могу сказать, что такая услуга приняла массовый характер: если европейские компании на подобное идут легко, то российские – пока не готовы, существует определенный страх.

Кисс Руслан Юрьевич,
председатель совета директоров ЗАО «Русский Логистический Провайдер»

Между тем, Россия вступила в ВТО. И если отечественные транспортные компании и их клиенты не сумеют вместе создать качественно новый транспортно-логистический рынок, то не каждый из них сможет воспользоваться выгодами глобализации.

Для комплексного обслуживания грузовладельцев, мы зарегистрировали таможенного брокера, включили в цепочку транспортную компанию, чтобы она могла работать как экспедитор во всех портах, пунктах пропуска, в том числе и в заграничных, и сервисную компанию, чтобы сделать юридическое и консалтинговое сопровождение, а также для того, чтобы анализировать, делать прогнозы и выстраивать всю цепочку поставок в соответствии с нашими договоренностями с клиентом. С ориентированными на Европу компаниями типа «Эльдародо» или «Связной» легко работать, потому что у них выстроены циклы, выстроена складская логистика, организован безбумажный (электронный) документооборот и к нему легко привязываться и выстраивать свою цепь поставок. Но с подавляющим числом российских компаний все немного, а то и намного сложнее. В этой ситуации мы видим не столько помехи для развития собственно нашей компании, сколько системные недостатки в организации отечественной экономики. Если не понять эти недостатки и не попробовать их исправить, то и отдельные компании, и вся экономика в целом могут в будущем понести значительные убытки.

О проблемах

Самый проблемный вопрос – российская таможня и существующее таможенное администрирование. Все это не дает возможности реализовывать даже институт провайдера на уровне 3pl, не говоря уже об интернет-логистике, которая позволяла бы все это организовать еще более современно и управлять всей системой более эффективно. На сегодня, и ни для кого это не секрет, стоимость логистической нагрузки практически соизмерима с импортной составляющей по платежам, по пошлине и НДС. Если внимательно рассмотреть эти 12%-18%, что ложатся такой большой нагрузкой, то становится ясно, что еще есть куда двигаться.

Например, сейчас, казалось бы, уникальная ситуация: дорожают фрукты, овощи. Начали считать – стоимость собственно фруктов и овощей в сезон составляет примерно 20-30% их конечной цены, все остальное — это торговая и логистическая нагрузка. Стоимость самой логистики сегодня высока, в первую очередь, по причине рисков и отсутствия прозрачных цен и цивилизованного рынка. Во-вторых, непрогнозируемость рынка, административные и прочие бюрократические барьеры и — куда без нее — коррупция …

Впрочем, пенять только на государство было бы неправильно. Сами наши компании к такому сервису исторически, наверное, не готовы. Существовавшие в советское время принципы госуслуг, видимо, исказили понимание сути и такого вида услуг, как логистика. И не выросло еще поколение новых предпринимателей с пониманием капитала услуг. Все привыкли видеть капитал в виде денег, материальных активов, поэтому понимание рынка капитала услуги пока тяжело дается. В вопросах логистики – еще тяжелее. Тем более, что логистическая услуга – это целый комплекс взаимодействия компаний, который предполагает очень серьезную ответственность со стороны представителей этого вида сервиса.

Вторая составляющая – это менталитет самих предпринимателей, которые пользуются логистическими услугами. Вспомните, как тяжело выходили на рынок аутсорсинга бухгалтерия и юридическое обслуживание. Однако — вышли. Думаю, что не за горами и логистика. В то же время, с юристами и бухгалтерами проще — там образовались профессиональные союзы, которые уже выходят на уровень саморегулируемых организаций. С логистикой тяжелее, потому что наш рынок всегда «штормит». Например, сначала было лицензирование грузовых перевозок.

Потом лицензирование отменили. Получилось, как с такси: когда на рынок вышло огромное количество частников, цена упала, транспортным компаниям стало тяжело конкурировать, потому что себестоимость их услуги гораздо выше, чем у частника.

Следующая составляющая – уже упомянутая государственная. Это административные барьеры и все остальное. К сожалению, если в транспорте рынок худо-бедно, но вышел на уровень ровной конкуренции, то в сфере таможенного сервиса — беда полная… Как в складских услугах, так и в таможенных вопросах сама ментальность общения бизнеса с государством построена не то, что не на принципе равноудаленности, а на принципе знакомств, связей, «решения вопросов», «разруливания». Поэтому получается, что даже если выстроить некую холдинговую структуру, которая могла бы решать в интересах клиента комплексные логистические задачи, она не сможет конкурировать с компанией, которая занимается локальными задачами на уровне таможни и которую часто возглавляют бывшие таможенники, решающие эти вопросы как правило нерыночными способами.

Так что в этом плане пока еще тяжело что-либо выстраивать. Впрочем, и здесь есть свои просветы. Во-первых, власти сейчас как-то встрепенулись: то ли их не устраивают 120-ые места в рейтингах комфортности ведения бизнеса в России, то ли стали понимать, что в вопросах, касающихся таможенного администрирования, строительства и энергетики — а это ключевые моменты для обеспечения инновационного, да и просто устойчивого развития экономики и государства в целом— мы сегодня не то что не впереди планеты всей, а далеко отстаем и катимся назад. Хочется надеяться, что вхождение России в ВТО и вытекающая из этого факта необходимость более толкового управления экономикой, в части мнешней торговли, будут способствовать перестройке мышления на всех уровнях власти.

О ВТО и требованиях времени

И как бы там не хаяли ВТО, перефразируя Остапа Бендера: «Мы туда вступили, и отмахнуться от этого факта невозможно». Мы будем вынуждены меняться с вступлением во Всемирную Торговую Организацию. Если, конечно, мы хотим остаться на плаву, а не уступить свои рынки более разумно мыслящим коллегам с Запада или Востока.

С вхождением России в ВТО я связываю многие ожидания. Конечно, всегда есть самый легкий путь — остаться на том уровне, на котором есть. И первое, что мы в этом случае потеряем – это рынок транспортных, грузовых перевозок. Даже правила каботажа не будут сдерживать агрессивное проникновение в Россию европейских перевозчиков. А потом — если наши сервис, качество и обеспеченность, которые пока сильно отстают от европейского уровня, не подтянутся — мы уйдем с этого рынка в принципе. То же самое касается аутсорсинга логистики: либо мы подтянемся за ними и будем отстаивать свою часть груза — и никакие административные барьеры тут уже не сработают, — либо будем вынуждены уступить и отдать иностранным компаниям весь куш, а сами довольствоваться мелкими субподрядами. Однако не думаю, что описанная стратегия — самая приемлемая для российских компаний. И, безусловно, такое развитие событий не должно устраивать власти. Поэтому, полагаю, государство должно сейчас каким-то образом отдалиться, дистанцироваться и дать возможность отечественным предпринимателям развиваться с позиции здоровой,

прозрачной, понятной конкуренции. ГУПы и ФГУПы должны перестать быть тромбами транспортной системы. Тогда появятся понятные цены, тогда создадутся понятные условия. Главное — тогда не будет конвертов и «решения вопросов», а возникнет прозрачная логистика, управляемая и понятная.

То, что я говорю о неформальном подтексте логистики в России, касается в основном крупного бизнеса. Как ни парадоксально, чем ты меньше, тем тебе проще работать. Проблемы взаимодействия с «государственной» частью логистического бизнеса возникают при больших масштабах работы, когда возникает необходимость в большом парке техники, в создании собственной складской сети и так далее. Скажем, я – предприниматель даже не средний, мелкий. И мне, признаться, никто особо не мешает. Вопрос просто не стоит таким образом. Однако есть и другая сторона: мне никто не помогает. С открытием российского рынка для европейских компаний можно предполагать большую активность здесь крупных зарубежных игроков. Они, в случае необходимости, могут позволить себе долго окупающиеся, но стратегически оправданные расходы. Для того, чтобы конкурировать с ними на равных в материальном плане — техника, технологии, оборудование, недвижимость, — мне нужно иметь определенную — отнюдь не всегда финансовую — поддержку. Вопрос организации современной логистики не предполагает наличия бюджетных денег, рынок должен выстроиться сам, и каждая компания должна сама занять на нем свое место, но она предполагает определенные гарантии со стороны государства в том, что будут созданы нормальные условия для осуществления компаниями своей инвестиционной деятельности. Создание крупной компании — это огромные деньги, которые будут отбиваться годами. Должна существовать гарантия со стороны государства, что власть не будет предпринимать никаких действий, могущих нарушить естественный процесс создания цивилизованного рынка.

В качестве примера неправильного поведения государства можно привести ситуацию с таможенными складами, а точнее со складами временного хранения (СВХ). Вот таможня решила поставить пост. И она его поставила. Почему именно здесь? Потому что это лояльный таможне склад или склад «РОСТЭКа». Только поэтому там и открыли пост, а то, что этот пост теперь находится вдалеке от товарно-транспортных потоков, таможенникам безразлично. Простой пример — «Хюндай», который выстроил логистику под СВХ «Осиновая роща». Логистика была просчитана под большой объем, большой поток. Таможня в течение недели закрыла этот склад и перенесла его в другое место, по меркам таможни – рядом, не более 30 км. Стоимость логистики у Хюндай выросла более чем на 50 миллионов рублей в месяц: подорожала более чем на 50 млн рублей! То же самое было с «Ниссаном» («Совавто»), который был закрыт. Сейчас, вроде бы, нашли способы, доказали, решили. Президент, правительство надавали ФТС по рукам, и они стали себя аккуратнее вести. Но сколько времени и нервов потеряно…

Несмотря на все узковедомственные интересы, рынок изначально должен быть открытым. Если решили открыть пост – давайте посмотрим, кто есть в этом регионе, какие склады, давайте проведем конкурс, у кого лучше, у кого честнее, у кого понятнее, у кого дешевле и надежнее. Только тогда мы получим эффективность и госуправления, и бизнеса, искомый эффект для экономики. А сейчас… Решили, что здесь – а почему? То, что никто не считает при этом деньги налогоплательщиков — это проблема Счетной палаты. Но никто не делает оценку регулирующего воздействия этих мероприятий на экономику. Если мы оглядываемся назад и видим, что эти действия привели к убыткам бизнесменов, к повышению стоимости услуг, к непрозрачности, к конфликтной ситуации, к агрессивной среде, убыткам бюджета, то, наверное, стоит задуматься: а, может быть, тогда уж лучше было вообще ничего не трогать, если все эти изменения на деле приносят экономике убытки.

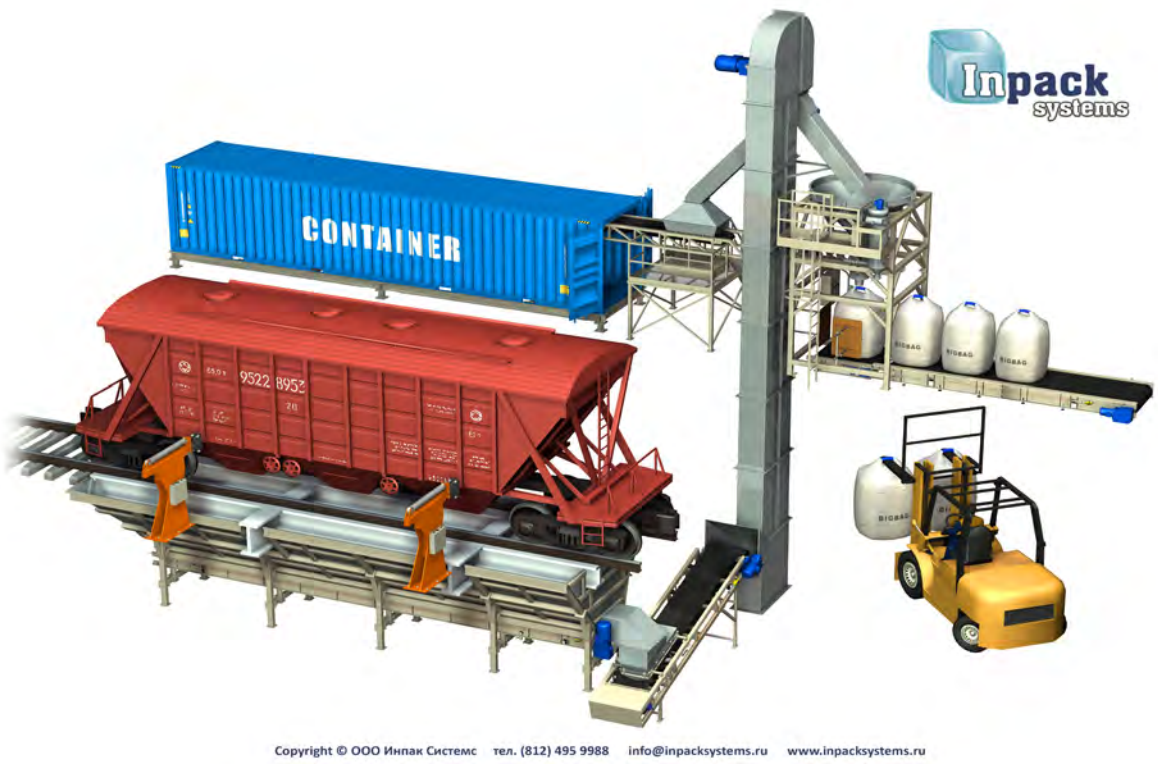
Простой пример: Путин, как председатель Наблюдательного совета Агентства стратегических инициатив (АСИ), подписал Дорожные карты, в том числе по таможенному администрирова-

нию. Медведев, уже в должности председателя правительства, подписал распоряжение правительства №1125, в итоге Дорожную карту «Совершенствование таможенного администрирования» формализовали в документ, чтобы вырабатывался механизм мониторинга и т. д. То есть существует определенный перечень мероприятий. И вот в августе мы получаем поправки в Таможенный кодекс, которые разработала ФТС. Совершенно непостижимым образом поправки, которые предложила ФТС мало того, что полностью исключают возможность реализации тех мероприятий, которые предполагается осуществить по инициативе бизнеса и не просто инициативе, а поддержанной президентом, но фактически и противодействуют им! Почему так? Зачем? Все это приведет только к усложнению деятельности бизнеса.

Похожая ситуация и с Минтрансом. В отношении портов она вообще патовая, критическая. То, что сегодня касается контейнерных перевозок – просто беда. Настоящая беда, начиная с момента фрахта и заканчивая возвратом порожняка. Это вещи, которые стоят реальных, очень больших денег. И страдают все – перевозчики, морские линии, агенты, экспедиторы, владельцы терминалов. Считайте сами: сначала таможня выставляет контейнер на ИДК (инспекторско-досмотровый комплекс), за услугу выставления контейнера на ИДК взимается плата, порядка 250-300 долларов, увидела там темное пятно – таможня выставляет контейнер на досмотр, и опять с грузовладельца взимается еще 250-300 долларов. При этом таможня растягивает все эти процедуры не на 2-3 дня, а на 5 и более, т.е. нужно заплатить сверх стоимости за фрахт и погрузку-разгрузку в зависимости от контейнера от 500 до – 700 долларов. Куда ложатся эти расходы? Естественно, на логистику, а логистика ложится в стоимость товара. В итоге за все платит потребитель. Должна экономику устраивать такая ситуация? Конечно, нет.

То же самое и на автомобильных пограничных переходах. Самый крупный на Северо-Западе и в России автомобильный пункт пропуска – Торфяновка. Там на сегодняшний день не сертифицированы весы. Это же бред! Как можно – контролировать весовые показатели груза и транспортных средств (и штрафовать за возможное несоответствие водителя) по несертифицированным весам? Мы подняли этот вопрос в мае прошлого года. Было представление и даже предостережение транспортной прокуратуры на устранение нарушения. Но до сих пор этот вопрос не решен.

Сегодня Минтранс внес проект Закона о платных километрах, плюс вводится, практически введен утилизационный сбор. То есть, машины покупать не будем, они и сейчас уже дорогие. И что делать перевозчику? Пересаживаться на КАМАЗы и платить за каждый километр? У нас ведь не везде есть железная дорога. А если есть, то там тарифы и условия тоже довольно своеобразные. И как в таких условиях везти грузы, например, скоропортящиеся в Новосибирск, Иркутск? А на Урал, а за Урал? У нас очень много поставок автотранспортом идет на Урал и в Приволжье. Многие клиенты имеют такие товары, нормы потребления и складских остатков, которые в принципе не предполагают 2-3 недельную поставку по железной дороге. Таким клиентам необходимы поставки в течение 3-5 дней автомобилями. Сейчас до Новосибирска фрахт машины стоит от 150 тысяч, а из-за новых условий будет стоить от 250 тысяч. Грузы-то все равно повезут, деваться некуда.



Но «лишние» сто тысяч войдут в стоимость товара. Кто будет платить? Потребитель.

Получается, что бы в последние годы ни происходило на транспортом или логистическом рынках — и участникам рынка, и потребителям от этого не лучше и не легче, а часто в чем-то и хуже. Естественно, для страны – члена ВТО, для открытой международной конкуренции страны такая ситуация не может считаться нормальной. Поэтому я думаю, что 2013 год должен стать переломным в идеологии логистики. Либо мы начнем понимать, что логистика должна быть управляемой и понятной и идти в сторону модернизации, улучшения, прозрачности, либо согласимся с тем, что у нас «таможенный» бюджет, а логистика на втором плане. Первым делом – сбор денег, а забота об экономке и населении потом.

О специфике работы

В начале нашей работы мы, естественно, пользовались аудиторскими и юридическими услугами на стороне. Но вскоре возник вопрос компетенции юристов и аудиторов в сфере внешнеэкономической деятельности. Мы пришли к пониманию того, что, оказывая услугу по таможенному оформлению и по перевозке, не покупая на стороне аудиторские и юридические услуги, эти услуги мы можем оказывать более дешево и качественно сами. В итоге всю цепочку мы интегрировали и связали для того, чтобы быстро и оперативно управлять всем процесом самим. Аутсорсинг в какой-то степени был выгоден, пока был небольшой объем, пока это не сказывалось на временных условиях. Это было еще приемлемо в денежном отношении, а по времени - уже нет. Мы понимали, что таможня должна таких условиях рынка в работать круглосуточно. Также и по юристам необходимо было понимать, как это будет выстраиваться — по времени, по специфике и по технологическому решению вопроса. В итоге мы сформировали единый холдинг, который все процессы вертикально интегрировал и позволил сделать процесс управления единой услуги постоянным и непрерывным. Мы вообще пришли к пониманию того, что каждое звено мало актуально по отдельности, звенья актуальны только в цепи. Стало понятно, что все надо держать в своих руках и этим всем управлять. И если раньше возникали вопросы на каком-то этапе и все могло застопориться, то сейчас любой вопрос, возникший на всей цепочке от А до Я, решается мобильно. Потому мы создали и свою юридическую службу и сейчас оказываем все востребованные услуги на всех этапах цепи поставки – подготовительном, исполнительном и пост-аудиторском.

Развиваться необходимо каждой компании, которая хочет устоять на рынке. Ведь рынок растет и конкуренция на нем тоже увеличивается. Развиваться нужно не только качественно, но и количественно, территориально, поскольку рынок все время меняется, и спрос не стоит на месте в буквальном смысле этого слова. Так, в последнее время в сфере внешнеэкономической деятельности далеко вперед шагнули приграничные регионы – Дальний Восток, Юг, Северо-Запад. Однако при этом после создания Таможенного союза многие регионы очень сильно откатились назад — это центральные регионы, Урал, Приволжье, Сибирь. Особенно отчетливо это видно в центральном регионе.

Компании, потерявшие часть спроса у себя дома, идут в другие регионы. Так, сегодня появилось очень много транспортных компаний – тверских, московских, смоленских, — которые пытаются найти работу в том же Большом порту СПб, встать на плечо Хельсинки-Москва. Почему? Потому что ещё недавно они работали по своим маршрутам, в привязке к складам центрального региона, они наращивали свою мощь там, формировали парк, строили, сдавали в аренду склады. Сейчас, когда нет востребованости траспортно-логистических услугах на коротком плече, когда та система разрушена, а новая не создана, а потребление не уменьшилось и все время растет, им пришлось перестроить эти потоки другим образом. И теперь получается, что тот кто у двери, тот и распределяет. Многим из них пришлось сместить свои клиентские отделы поближе к границе, чтобы не потерять потоки.

По внутренней логистике, внутренним перевозкам, сильно отстает европейская часть, Приволжье и особенно Урал. Во-первых, сказывается разность товаропотоков туда и оттуда, разная встречность, разный уровень и разный объем. Во-вторых, большой транспортный поток формируется по направлению Казахстана, и если сейчас туда присоединится Киргизия — все китайское направление уйдет в новый Шелковый путь, который формируется и по железной дороге, и по автомобильным дорогам.

Мы тоже пытались выстроить перевалку в Большом порту Санкт-Петербурга на Казахстан, но не получилось. Поэтому сейчас мы работаем с Клайпедой. Там гораздо проще, как и с Эстонией и с Литвой. Там проще и перегружаться, и становиться на литерные поезда, которые сразу идут на Алма-Ату. Там понятнее по срокам, да и цена другая. В этом отношении в России все тяжелее, и ставки другие. Железной дорогой на Новосибирск получается в два раза дешевле, и по срокам примерно соизмеримо с автомобильным транспортом.

Проблема логистики как кровеносной системы – это кадровый потенциал. Когда нет потребности — нет и услуги. Услуга не развивается — и специалистов не будет. Склады позакрывали – по номенклатуре сейчас не найти складских работников. Тяжело работать транспортным компаниям на Урале и в Сибири — теперь у них устаревает парк. Если еще три года назад мы по направлению в Сургут очень хорошо работали зимой по скоропортящемуся грузу, везли продукты колесным транспортом, то сейчас уже тяжелее. Но при этом есть движение со стороны крупных производителей – формируются новые производства, которые там консолидируются. Тот же «Данон» открыл сейчас на Урале огромный склад. Более

короткое плечо уже упрощает работу, но до Европы нам еще далеко. К тому же, это только один вид продукции, и как оно пойдет далее, трудно спрогнозировать. Но в целом я думаю, что для транспортной логистики в России впереди тяжелые времена. Сейчас те, кто в приграничье, смогут отстоять свои позиции, им будет полегче. Для клиента это конечно хорошо, ведь рынок позволит ему иметь и ценовой и качественный и сервисный выбор. Но вот для компаний внутренних регионов все не так однозначно. И им стоит беспокоиться, вероятно, сильнее всего. Тем более перед лицом конкуренции со стороны европейских компаний.

У западных компаний методика очень простая, они в этом плане молодцы. Например, «Шенкер», как положительный пример, проводит тендеры, нанимает русские компании, с помощью этих компаний накатывают маршруты, изучают возникающие проблемы, и после этого начинают вводить свой автопарк, создают какое-нибудь ООО «Шенкер-Приволжье», и уже без проблем катаются по этому маршруту сами, с готовой клиентской базой, с перетянутыми специалистами.

Об общественности

Теоретически, сегодняшняя ситуация должна стимулировать кооперационные, объединительские, если можно так сказать, процессы. Но во внутрироссийской логистике таких примеров почти нет. Их, по сути, пока и не может быть. Возьмем для примера внешнеэкономическую деятельность. Здесь нет равнодоступности и равноудаленности нет. И пока ситуация не переменится, пока не изменится доступ к таможне, пока каждая компания не получит одинаковые условия, ни о каком сотрудничестве речи идти не может. Все будут тянуть на себя, потому что только так можно хоть что-то заработать. Сегодня парадокс заключается в том, что львиную долю на рынке занимает ФГУП «РОСТЭК» – дочка ФТС (Федеральной таможенной службы). Прикроют его или нет, неизвестно, хотя это поручение было дано еще в мае, но воз и ныне там. Но пока статус кво таково — кооперация невозможна. Правда, мы создали Некоммерческое партнерство профессиональных участников ВЭД «ПРОВЭД», пытаясь собрать всех несчастных и обделенных, чтобы сформировать некие правила, понятные для себя и единные правила взаимоотношений с таможенными органами. Но что могут сделать небольшие частные компании против ФТС? Без государственной воли – почти ничего. Только озвучивать проблемы. Но и это уже немало.

Например, заместитель руководителя ФТС, Давыдов Руслан Валентинович на одном из заседаний сказал министру экономического развития Белоусову А.Р.: «… так они же будут искать, где дешевле!» Удивительная реплика. Так на то он и бизнес, чтобы искать лучшие для себя возможности! В чем тогда смысл бизнеса? В конце концов, и конечный потребитель хочет подешевле. С помощью логистики можно сделать конкретный товар дешевле для покупателя. Но не в таких же условиях. Логистика должна быть настоящей, тогда и результат будет. Но для этого нужны крупные компании, которые просто так, из ниоткуда не берутся. Они либо развиваются, что долго, либо объединяются, сливаются. Но не могут объединяться компании, имеющие различные условия бизнеса. Значит, нужно сделать эти условия равными для всех. Но таможне мы не нужны, мы им – обуза. В этой ситуации возникает нечестная конкуренция и никак не может быть кооперации. Когда мы подняли тему саморегулирования рынка внешнеэкономической деятельности, взбодрились все те обездоленные, кого лишали постов, складов и всего остального. Кому-то вернули склады, но и все, дальше — тишина. Но хоть что-то исправилось.

О контейнерах

Контейнер, как универсальная тарно-транспортная единица, давно стал необходимым. Но есть такие административные механизмы, которые очень сильно приземляют потребителя, как будто говоря: не надо так сильно привыкать к хорошему, к контейнеру. Давайте номенклатуру грузопотоков импорта\экспорта. Если грубо прикинуть, то 60% — другие виды «упаковки», а 40% — это контейнер, без которого уже никак нельзя. Он стал привычен и необходим во многих случаях. Контейнеры сегодня — к счастью или к сожалению — безальтернативный лидер и очень удобная «коробка» для транспортировки товара, груза. Казалось бы — расти не хочу! Но движения вперед почти нет. Вернее, оно экстенсивное. И пока сервисная обработка контейнеров остается такой, какая есть, интенсификации контейнеропотока не будет. Однако другого-то варианта развития рынка просто нет. Для мультимодальности контейнер незаменим: он максимально обеспечивает сохранность, качество и все остальное для груза. Но если Россия в ближайшие три максимум пять лет не начнет развивать портовской сервис по обработке контейнеров по примеру хотя бы финских или прибалтийских портов, то наша доля контейнеров будет уменьшаться. Возьмем Большой порт Санкт-Петербурга – у них уже как такового роста контейнеропотоков нет. Номинально он, если посмотреть количество, есть, а по тоннажу — рост уменьшается. Одновременно совершенно иначе развивается ситуация в Прибалтике и Финляндии. Если у нас рост по перевалки контейнеров – 4%, то у них — 15-20%. И при этом мы еще имеем лишнее плечо – автомобильное, которое сегодня по причине загруженности МАПов тяжелое. Но грузовладелец идет туда и соглашается на эту логистику потому, что там понятные правила, понятные условия. У нас в порту нет понятных условий. Если сравнить сервисную обработку контейнеров, например, в Гамбурге и, особо показательно, в Амстердаме и у нас, то это фактически компьютер и счеты. Счеты, понятное дело, у нас. В Ротердаме — в котором компьютер — вся обработка идет «с колес», везде электроника, контроль, безопасность, защита. Благодаря

этому контейнер не загромождает причал, порт, а сразу выезжает. А у нас… Отставание в уровне сервиса огромное.

Тем не менее, перспективы у контейнерного бизнеса в России хорошие. Я, например, очень положительно отношусь к контейнерным перевозкам как таковым. Они мне внушают оптимизм и надежду, и я надеюсь, что все-таки, как только начнут появляться более-менее крупные независимые владельцы — операторы контейнеров, начнет возникать более-менее понятная и открытая конкуренция, будет гораздо интереснее работать. Ведь, по сути, мы только-только привыкаем к этому виду оборудования. Многие возможности, которые дает контейнеризация, наши грузовладельцы еще даже не узнали толком. Например, сегодня днем с огнем не найти открытого контейнера, 45-футового и других нестандартных для нас. Все заточено под 20- и 40-футовые контейнеры. Но товар же разный. И надо научиться использовать под нужный товар нужный тип контейнера.

Сегодня, к сожалению, отечественный парк контейнеров формируется по принципу «как бог на душу положет». Так, например, появился большой объем (хотя я затрудняюсь оценить его в цифрах) контейнеров, которые получает заказчик вместе с поставками, например, оборудования. Скажем, закупает компания завод — ему приходит 500 контейнеров с оборудованием. И, поскольку ей проще купить оборудование вместе с контейнером, компания становится счастливым обладателем пяти сотен «ящиков». С точки зрения контейнерного бизнеса компании эти «ящики» не интересны – не ее профиль. Поэтому она недорого продает их любому желающему. А любой желающий, в свою очередь, купив недорого контейнер и не заинтересованный в дальнейшей возне с ним, выписывает такому контейнеру «билет в один конец», отправляя на экспорт макулатуру, металлолом, лес. Поскольку мы и сами иногда так делаем, могу сказать, что это довольно удобно: закупаешь контейнеры по 300-1000 долларов, груз уезжает, и нет необходимости заниматься этим контейнером в дальнейшем. Кстати, и покупателю такая схема тоже нравится, потому что он, получив контейнер за небольшие деньги, может потом хранить свой груз прямо в таре. Но хоть такая схема и имеет право на существование, все-таки нужно создавать в стране и полноценные контейнерные депо. Зависимость рынка от контейнерного парка морских линий, от случайного и непредсказуемого попадания на территорию страны неопределенного количества разнокалиберных контейнеров — это не очень хорошо. Каждый грузовладелец, каждый перевозчик должен иметь если не гарантию, то хотя бы реальную возможность найти под свой груз нужный контейнер в нужное время в нужном месте. Тогда, конечно, рынок почувствует себя свободнее и получит больше возможностей для развития.

Как бы то ни было, резюмируя, хочу отметить, что «пациент скорее жив, чем мертв». Огромная страна с множеством серьезных предприятий и большим количеством умных людей найдет возможность совершить рывок в качественном развитии своих экономики, транспорта и логистики. Да, это будет трудно. Но успех легким не бывает.

Рынок по-прежнему выживает самостоятельно

КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС

На вопросы "Контейнерного бизнеса" ответил заместитель генерального директора холдинга «Совтрансавто» Андрей Брашкин.

— Андрей Анатольевич, каковы, на Ваш взгляд, перспективы развития транспорта и логистики в России в связи с вхождением России в ВТО?

— В Протоколе присоединения России к ВТО, оформленном 16 декабря 2011 года, нет положений, существенно изменяющих порядок деятельности иностранных транспортно-логистических компаний на территории РФ. Согласно Перечня специфических обязательств Российской Федерации по услугам сохраняются все инструменты, регулирующие доступ иностранных перевозчиков на рынок. Поэтому вступление в ВТО явно не подразумевает ухудшение конкурентной среды для российских операторов на транспортном рынке. Принятые обязательства в Перечне уступок и обязательств России по товарам предусматривают снижение пошлин и ликвидацию тарифных квот. Эти мероприятия должны привести к увеличению внешнеторгового оборота и, соответственно, потребности в услугах перевозчиков и логистов.

— Расскажите, пожалуйста, об интересных примерах контейнеризации грузов из опыта «Совтрансавто».

— Контейнерными перевозками занимаемся с 2008 года. За это время сталкивались только с типичной для контейнерных перевозок номенклатурой грузов. Отмечу разве что перевозки в контейнерах прототипов легковых автомобилей с целью исключить возможность их увидеть для третьих лиц (кроме официальных).

— Как Вы оцениваете посткризисное восстановление/развитие рынка логистических и транспортных услуг в России?

— Восстановление началось достаточно быстрыми темпами, но заметно замедлилось в 2011 и особенно в этом году. Наблюдаются периодические и долговременные спады в деловой активности заказчиков. В бизнес-сообществе, да и вообще в обществе, наблюдается перманентное ожидание рецессии и нового витка кризиса.

— Что, по Вашему мнению, изменилось, если изменилось, в работе отечественных транспортных и логистических компаний после кризиса?

— Заметно снизилась экономическая эффективность операций, растет неуверенность при принятии инвестиционных решений, трудно сделать обоснованные прогнозы рынка и запланировать объемы выручки. Но есть и позитивные изменения. Ситуация вынуждает провайдеров услуг более профессионально подходить к оценке экономической ситуации в компаниях, настраивать и внедрять более точные системы мониторинга и управление расходами (так называемый lean production – бережливое производство). Безусловно, прогрессирует ориентация транспортных компаний на клиента, стремление заключать договоры на длительный период по стабильным ставкам, работа по системе open book, т.е. исходя из себестоимости услуг с фиксацией маржинальности (прибыли). Усиливается контроль за качеством услуг, вводятся новые инструменты, позволяющие заказчикам при желании самостоятельно контролировать ход транспортного процесса.

— Соответствует ли, на Ваш взгляд, развитие контейнерного бизнеса в России тем возможностям, которые есть у транспортных компаний, и тем потребностям, которые имеются у компаний-грузовладельцев. То есть, соответствует ли спрос предложению?

— Готов говорить только о перевозках контейнеров автотранспортом. По моему мнению, в настоящее время на рынке присутствует небольшой дисбаланс в сторону предложения по пере-

возкам сухих контейнеров. По танк- и рефконтейнерам ситуация противоположная, с некоторым превышением спроса. Также спотово бывают очень востребованы и, как правило, предлагаются в ограниченном количестве услуги по перевозке тяжелых контейнеров и контейнеров с грузами, помещенными под процедуру таможенного транзита внутри России.

— Какие основные проблемы стоят сегодня перед транспортными и логистическими компаниями и как они решаются, какие возможности по их решению Вы видите?

— Основная проблема - тенденция к снижению прибыльности работы транспортных компаний. Особую озабоченность вызывают темпы увеличения переменных затрат, которые превышают темпы роста ставок за перевозки и услуги. К таким затратам относим стоимость топлива, стоимость труда, дорожные сборы. Цены на основные средства и стоимость кредитования также не стоят на месте. Решать проблему можно только путем внедрения принципов работы, о которых я уже сказал: эффективное управление расходами, клиентоориентированность и повышение качества.

— Насколько, по Вашему мнению, восприимчивы транспортные компании и грузовладельцы к различного рода техническим и технологическим инновациям? Какие новые технологии в перевозках и логистике использует Ваша компания и какие планирует начать использовать в обозримом будущем?

— К инновациям в первую очередь восприимчивы так называемые «белые компании», работающие исключительно в допустимых законодательством рамках. У них нет другого способа повышения эффективности кроме поиска и внедрения передовых технологий, современных оптимизационных решений. Это относится к легальному бизнесу в целом. Новые технологии в области автоперевозок, в основном, связаны с эксплуатацией. Это, в первую очередь, совершенствование телематики, то есть, контроля за работой основных систем автомобиля для своевременного выявления износа и профилактики отказов, оценке эффективности вождения и контроля за расходом топлива. В области организации перевозок все большее применение находят системы навигации и on-line слежения за движением. Использование таких систем позволяет не только оптимизировать маршрутизацию, но часто является обязательным требованием клиентов при заключении договоров перевозки. Процесс купли-продажи услуг также не стоит на месте. Быстро распространяется практика закупок услуг B2B через электронные торги на уже достаточно большом количестве web-порталов. Как известно, закупка товаров и услуг государственными структурами уже полностью переведена на систему электронных тендеров. В обозримом будущем все эти новации, скорее всего, станут нормой.

— В каких регионах из тех, где работает ваша компания, развитие транспортного и логистического комплексов и инфраструктуры развивается, а в каких топчется на месте?

— Транспортные и логистические предприятия создаются и успешно развиваются прежде всего в местах, приближенных к центрам концентрации спроса на соответствующие услуги? т.е. в достаточно экономически развитых регионах, а также вдоль транспортных коридоров и в пунктах перевалки грузов. Именно там мы стараемся присутствовать. Развитие инфраструктуры входит в обязанности государства, которому мы –налогоплательщики- выделяем для этого с каждым годом все больше и больше средств. Результаты известны. Ситуация приблизительно одинакова во всех регионах, не зависимо от их развитости. Для примера возьмем транспортную ситуацию в Москве.

— Какого рода действия, по Вашему мнению, должны предпринять органы государственной власти для лучшего и качественного развития контейнерного бизнеса в России?

— Еще раз оговорюсь в отношении специализации «Совтрансавто» в сфере контейнерного бизнеса - это автоперевозки. Поскольку львиная доля автоперевозок контейнеров связана с их получением и сдачей в портах Финляндии и Санкт-Петербурга, для перевозчиков важны два момента. Во-первых, при международных перевозках из иностранных портов качественная работа европейских логистических и стивидорных компаний нивелируется пропускной способностью и организацией работы на АПП (автомобильных пунктах пропуска) России. В связи с этим вопрос к органам государственной власти: когда же дадут результаты многочисленные программы улучшения и совершенствования приграничной инфраструктуры? Во-вторых, всем известна сложная процедура доступа, применяемая в отношении перевозчиков в портах Санкт-Петербурга. Она, очевидно, вынужденная, так как такой неудобной, архаичной и неухоженной припортовой территории нет ни в одном крупном кластере Европы. Возникает тот же вопрос к муниципальным и федеральным органам власти. В остальном государству следует уделить больше внимания созданию условий для развития автотранспорта как отрасли, а не только перманентному регулированию и изысканиям налогооблагаемых баз. Возникает впечатление, что основная причина такого невнимания со стороны властей заключается в том, что коммерческий грузовой автотранспорт в отличие от других видов – это совокупность частных предприятий мелкого и среднего размера, а этот сегмент бизнеса в России традиционно выживает самостоятельно.

Российский рынок транспортно-логистических услуг

Симонова Людмила Николаевна,
к.э.н. главный аналитик Департамента консалтинга РБК

Согласно предварительным оценкам маркетингового агентства «РБК.research», мировой рынок логистического аутсорсинга в 2011 году продемонстрировал рост в пределах 8-9%, что, однако, существенно ниже показателя 2010 года. Совокупный объем мирового рынка ТЛУ в 2011 г. оценивается в 3,8 трлн долларов.

В прошедшем году наиболее динамично развивался сегмент услуг по транспортировке и экспедированию грузов, что определялось, прежде всего, наращиванием объемов поставок из азиатских стран и увеличением импорта инвестиционных товаров, а также сырья и полуфабрикатов в азиатско-тихоокеанский регион.

Ожидается, что в 2012 г. темпы снизятся до 5% вследствие исчерпания эффекта низкой базы и замедления роста мировой экономики и торговли. Сохраняются риски, связанные с продолжающимся долговым кризисом в Европе. Депрессивные тенденции, наблюдаемые в экономике Евросоюза, неустойчивость и непредсказуемость мировых товарных и финансовых рынков, замедление темпов роста экономики Китая и Индии негативно сказываются на динамике глобального рынка ТЛУ.

По оценке РБК.research, в 2011 г. совокупный объем российского рынка ТЛУ увеличился на 8% относительно 2010 г., достигнув 1613 млрд руб. ($54,9 млрд). Основным фактором роста стало увеличение объемов грузоперевозок (прежде всего железнодорожным и автомобильным транспортом) на фоне повышения тарифов.

Рост сегмента складских услуг определялся повышением арендных ставок и снижением доли вакантных площадей на складах классов «А» и «В» на фоне вялого роста предложения качественных складских площадей для коммерческого использования.

Основу российского рынка логистического аутсорсинга составляют услуги по транспортировке и экспедированию грузов – 95% в 2011 г. По сравнению с предкризисным 2008 г. в структуре рынка произошли изменения, связанные с увеличением доли грузоперевозок в объеме рынка и снижением сегментов услуг добавленной стоимости.

По итогам 2011 г. грузооборот коммерческого транспорта вырос на 4,8%, в том числе железнодорожного – на 5,7%. Снижение грузооборота на морском транспорте на 22,8% обусловлено сокращением количества договоров на перевозку грузов судами под флагом Российской Федерации. Объем перевалки грузов в морских портах России за 2011 г. вырос по сравнению с предыдущим годом на 1,8% и составил 535,4 млн тонн.

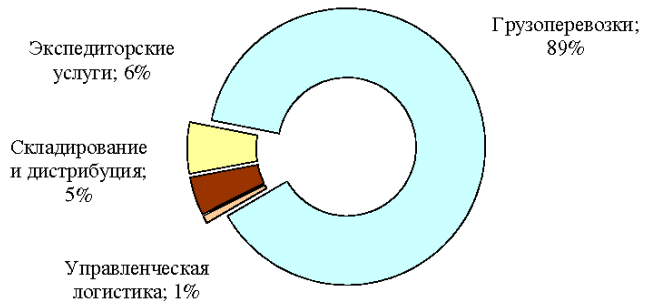
В целом российскому рынку ТЛУ удалось преодолеть последствия первой волны кризиса, однако, рост еще не стал устойчивым. Медленное восстановление потребительского и инвестиционного спроса в России, неопределенность ситуации на мировых рынках товаров, вступление экономики еврозоны в рецессию и снижение темпов роста мировой экономки и торговли оказывают сдерживающее влияние на динамику грузопотоков и темпы роста российского рынка ТЛУ в 2012 г.

По данным Минэкономразвития РФ, в январе-мае 2012 г. объемы перевозки грузов и грузооборот коммерческого транспорта увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. на

Рисунок 1. Динамика российского рынка транспортно-логистических услуг (логистического аутсорсинга), 2007-2012 гг., млрд руб. и %

Примечание: с учетом доходов от перевалки грузов в портах и аэропортах, а также бизнеса независимых частных операторов подвижного состава, в текущих ценах
Источник: данные компаний, оценка РБК.research

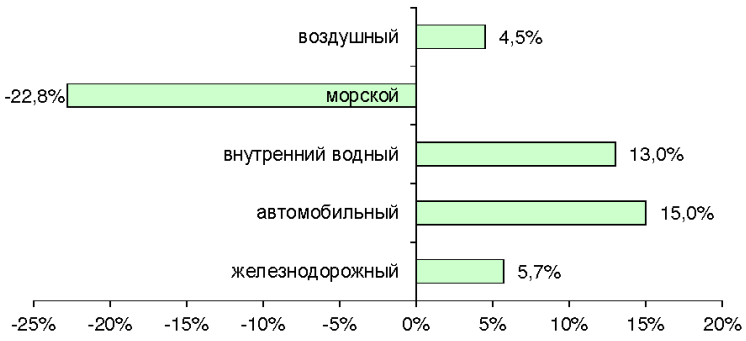
Рисунок 2. Структура российского транспортно-логистического рынка по видам услуг в 2011 г., %



Источник: РБК.research

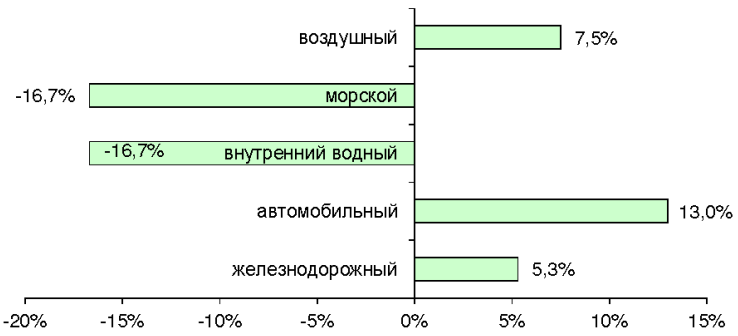
3,7% и 5,3%, соответственно. Положительную динамику по объему грузоперевозок демонстрирует железнодорожный (+3,6%), автомобильный (+4,5%) и воздушный транспорт (+6,2%). На морском и на внутреннем водном транспорте объемы перевозок грузов сократились на 18,2% и 4,3%, соответственно. Аналогичная динамика по грузообороту: падение грузооборота наблюдается на морском транспорте (-23,5%) и на внутреннем водном (-6,7%). В качестве основных причин снижения показателей работы морского транспорта экономическое ведомство на-

Рисунок 3. Динамика грузооборота коммерческого транспорта РФ в 2011 г., в % к 2010 г.



Источник: Росстат, Минтранс, Минэкономразвития РФ

Рисунок 4. Динамика грузооборота коммерческого транспорта РФ в январе-мае 2012 г. в % к аналогичному периоду 2011 г.



Источник: Минэкономразвития РФ

зывает продажу ОАО «Новороссийское морское пароходство» морских судов, осуществлявших перевозки под российским флагом, вследствие самоликвидации и распродажи морского флота ООО «Судоходная компания Орион», в также сокращение нефтеналивных перевозок через морские порты Арктического бассейна. Грузооборот морских портов России в январе - мае 2012 года увеличился на 5,2% и составил 224,6 млн т по сравнению с уровнем аналогичного периода прошлого года. До конца 2012 г. существенного улучшения ситуации на рынке грузоперевозок не ожидается.

Траектория роста российской экономики и рынка ТЛУ в 2013-2015 гг. будет во многом связана с ситуацией на мировых рынках сырья и рынках капитала. Ожидаемая рецессия в зоне евро, несомненно, окажет негативное влияние на темпы развития российской экономики и соответственно рынка ТЛУ в среднесрочной перспективе. В первую очередь это коснется внешнеэкономической деятельности России, данная тенденция уже проявилась в январе–мае 2012 г., когда темпы прироста импорта и экспорта резко снизились по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. По данным ФТС РФ, темпы прироста импорта в январе-мае 2012 г. составили 6,9% против 43,0%, экспорта – 10,4% против 28,7% за аналогичный период 2011 года. В 2013 г. при неблагоприятном сценарии развития ситуации в европейских странах (вероятный дефолт в странах-должниках, резкая девальвация евро и падение цен на нефть) Минэкономразвития РФ ожидает сокращение стоимостного и физического объема внешнеторговых операций на 6-7%.

Согласно прогнозу экспертов Сбербанка, темпы роста экономики РФ в 2013 г. могут уйти в область отрицательных значений при цене на нефть ниже 80 долл. за баррель. Насколько реален этот прогноз и удастся ли мировой экономике избежать второй волны кризиса, можно будет судить уже в октябре-ноябре текущего года.

«Вторая волна» кризиса и ее последствия для российского контейнерного рынка

Макаренков Александр Владимирович,
к.т.н. заместитель генерального директора ЗАО "Си Лоджистик"

Целью данной статьи является рассмотрение проблем, возникших на мировом контейнерном рынке в 2011 году и анализ их влияния на ситуацию на рынке Большого Порта Санкт-Петербург.

Начало 2012 года ознаменовалось резким ужесточением ситуации на Российском контейнерном рынке. Экспортеры, имеющие опыт работы в кризисные 2009–2010 гг. помнят характерные для этого периода дефицит контейнерного оборудования, дефицит мест на судах и повышение ставок фрахта. С одной стороны, накопленный опыт помог грузовладельцам отнестись с большим пониманием к аналогичной ситуации и в 2012 г. С другой стороны, острая конкуренция между морскими контейнерными линиями в 2011 г. привела к большим потерям прибыли к концу года. Поэтому казалось бы уже знакомые «кризисные» тенденции проявляются сейчас гораздо более остро и динамично.

Основные факторы, определяющие конъюнктуру рынка в настоящее время, изложены в следующих разделах исследования.

Конкуренция на рынке ЮВА-Европа в 2011 г.

После оживления мировой торговли в 2010 перевозчиками были инвестированы существенные средства в покупку новых судов. По данным французского ИАА Alphaliner, вместимость мирового флота к концу 2010 г. была увеличена на 14% и к январю 2011 г. достигла 14.277.000 TEU. При этом в структуре портфеля заказов 2011 года преобладали большие суда вместимостью более 10.000 TEU (таб.1)[1].

Экспертами Alphaliner были высказаны опасения, что превалирование больших судов в структуре портфеля заказов может привести к избытку мощностей на основных направлениях контейнерных перевозок. Уже в апреле 2011 г. было отмечено снижение активности на рынке Азия-Европа и падение объемов перевозок. В условиях дальнейшей стагнации рынка во 2 и 3 кварталах 2011 г. конкуренция между линейными перевозчиками стала усиливаться.

В октябре 2011 Maersk line анонсировали открытие сервиса Daily Maersk. Основным преимуществом этого «продукта» было объявлено избежание потерь времени на хранение грузов на терминалах в ожидании подхода судов (как при еженедельном сервисе) Это обеспечивалось благодаря ежедневному «конвейерному» курсированию судов из портов Нингбо, Шанхай, Янтянь и Танджунг Пелепас в направлении портов Феликстоу, Роттердам и Бремерхавен.

Ответными мерами со стороны других перевозчиков были реструктуризация и объединение сервисов в направлении ЮВА-Европа для обеспечения большей частоты судозаходов. Был образован альянс CMA-CGM и MSC и т.н. «Гранд-Альянс»(G6), объединяющий APL, Hapag, HMM, MOL, NYK, OOCL. В результате этих объединений доли перевозчиков на рынке ЮВА-Европа распределились следующим образом (рис. 1).

При сохранении лидерства Maersk – 27%, солидная доля перешла к альянсу MSC и CMA-CGM – 23%, к альянсу «G6» – 20% и к объединению перевозчиков Cosco, Hanjin, YangMing, K-line – 16%[2].

Табл.1 Существующий контейнерный флот и портфель заказов на 31.12.2010

Вместимость судов, TEU	Существующий флот на 31 дек 2010			Портфель заказов на 31 дек 2010		
	кол-во судов, ед	Суммарно, TEU	%	кол-во судов, ед	Суммарно, TEU	%
10000-15500	71	884798	6,19%	146	1859592	**48,20%**
7500-9999	264	2262471	15,84%	86	748413	19,40%
5100-7499	432	2637656	18,47%	68	444809	11,53%
4000-5099	680	3074686	21,53%	92	409680	10,62%
3000-3999	323	1101978	7,72%	40	143690	3,72%
2000-2999	718	1821452	12,75%	44	115697	3,00%
1500-1999	583	987871	6,92%	28	49882	1,29%
1000-1499	705	831438	5,82%	59	65791	1,71%
500-999	806	592759	4,15%	24	20526	0,53%
100-499	268	87390	0,61%	0		0,00%
Всего	**4850**	**14282499**	**100,00%**	**587**	**3858080**	**100,00%**

Избыток мощностей на мировом контейнерном рынке в 2011 г.

Ожесточенная конкуренция между перевозчиками и стремление обогнать конкурентов по суммарной вместимости судов привела к избытку мощностей (рис. 2).

В кризисном 2009 году рекордный объем неиспользованной

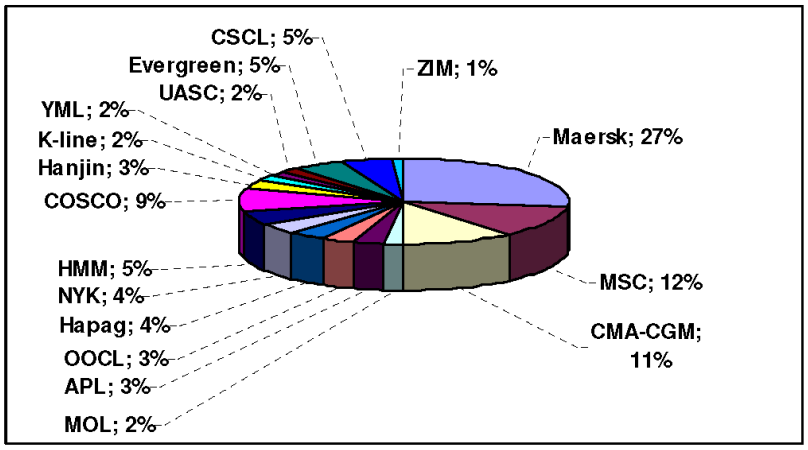


Рис.1 Доли перевозчиков на рынке ЮВА-Европа по суммарной вместимости флота, %

вместимости достиг 1,51 млн TEU, что составило 11% от суммарной вместимости мирового контейнерного флота. После оживления рынка к декабрю 2010 г. это число сократилось до 326 тыс. TEU. 27 февраля 2012 неиспользованная вместимость достигла цифры 840 тыс. TEU что составило 5,4% от суммарной вместимости мирового контейнерного флота. Показательным событием для отрасли стала постановка на якорь 10 февраля 2012 судна MAERSK EVORA, вместимостью 13.000 TEU. По прогнозам экспертов, неиспользованная вместимость может достичь 1,1 млн TEU к концу года [3].

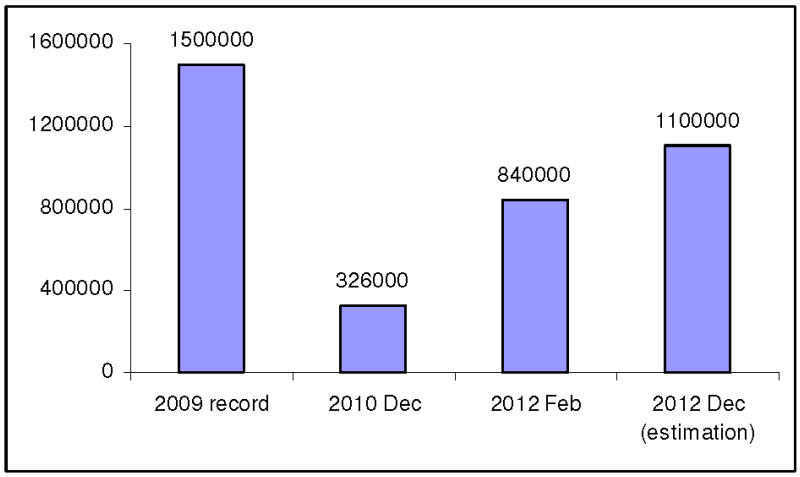


Рис.2 Количество невостребованного тоннажа на мировом рынке, TEU

Дефицит контейнерного оборудования в первом квартале 2012 г.

В целом 2011 год можно назвать вполне успешным для рынка Большого порта Санкт-Петербург. Объемы контейнерной перевалки к концу года превысили докризисные показатели (рис. 3). Более того, сложные погодные условия в 1 квартале 2011 г. привели к ограничению перевалки в портах и введению конвенции на железной дороге, что вызвало ощущение «перегруженности» рынка у его участников.

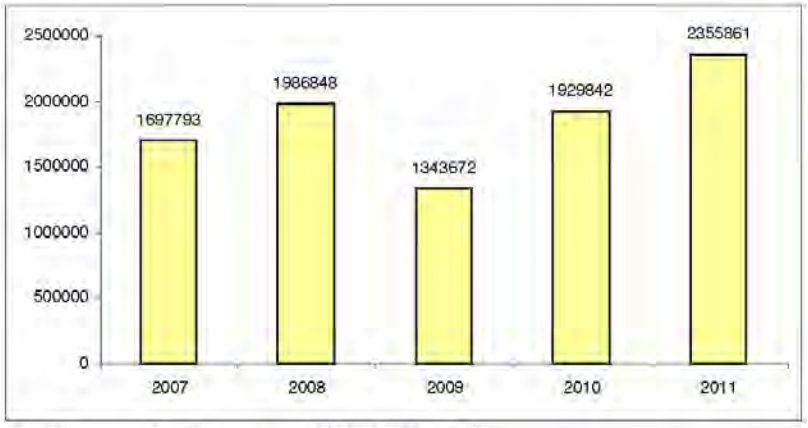


Рис.3 Контейнерооборот Большого порта СПб 2007-2011 год, TEU

Очевидно главной причиной дефицита контейнеров является нарушение баланса между импортным и экспортным грузопотоками. При падении объемов импорта сокращается и приток контейнерного оборудования на рынок. Поэтому для поддержания регулярных отгрузок экспорта необходим «встречный» поток импорта как минимум сопоставимый по объему. В период «первой волны» кризиса данное соотношение было фактически нарушено в марте-мае 2009 г. (рис. 4).

Во второй половине 2009 г. и в 2010 г., благодаря оживлению мировой экономической конъюнктуры, объемы импорта увеличились и превысили экспортные на 30-40% (рис. 5).

Почти весь 2011 год сопровождался аналогичным соотношением импорта и экспорта. Однако на рисунке 6 видно, что с октября 2011 по февраль 2012 произошло существенное сокращение объемов импорта и столь же резкое увеличение объемов экспорта [4,5].

С учетом того, что в 2012 г. Китайский Новый год пришелся на даты с 23.01.12 по 06.02.12, первая половина апреля 2012 г. оказалась наиболее «провальной» с точки зрения прибытия импортных контейнеров из ЮВА.

Другой объективной причиной является глобальный дефицит контейнерного оборудования, отмеченный перевозчиками еще в марте 2011 г. А именно отставание в производстве достаточного количества контейнеров, необходимого для обеспечения нового флота, введенного перевозчиками на линии в 2010-2011 гг.

Резкое повышение ставок фрахта в начале 2012 г.

Нынешнее повышение ставок фрахта в направлении ЮВА является рекордным за период 2008-2012 гг. как по своему размеру, так и по динамике. Эволюция ставок фрахта на экспорт целлюлозно-бумажной продукции в 40–футовых контейнерах на условиях LI St.Petersburg-LO Shanghai рассматривается нами ниже. В целях аналитики к рас-

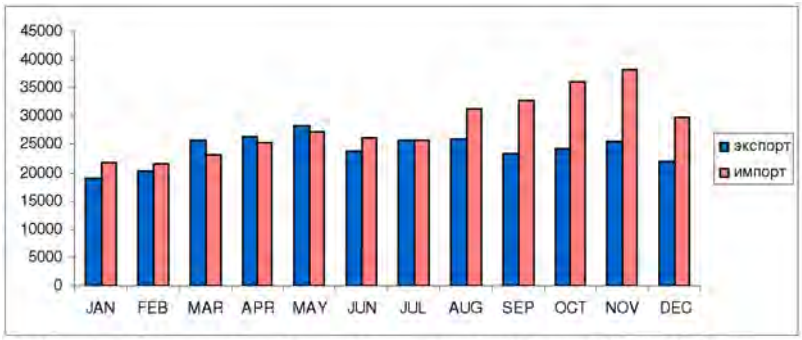


Рис.4 Соотношение объемов перевалки «сухих» импортных и экспортных контейнеров на терминале ЗАО «ПКТ» в 2009 г., TEU

смотрению принимаются индикации, несколько превышающие реальные ставки фрахта, предлагаемые линейными перевозчиками на рынке.

При этом следует особо отме-

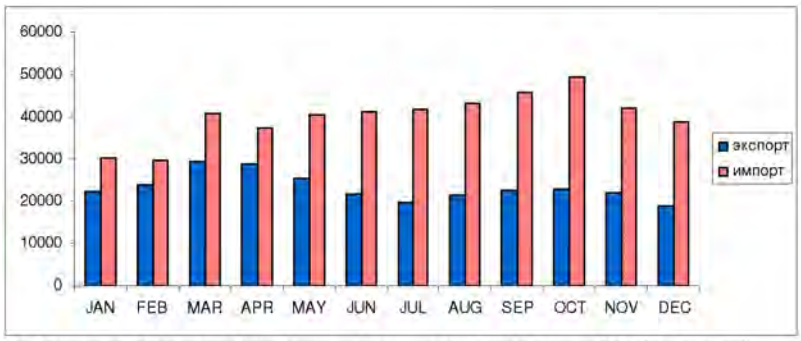


Рис.5 Соотношение объемов перевалки «сухих» импортных и экспортных контейнеров на терминале ЗАО «ПКТ» в 2010 г., TEU

тить ключевые факторы, определяющие себестоимость ставок на экспорт в направлении портов ЮВА:

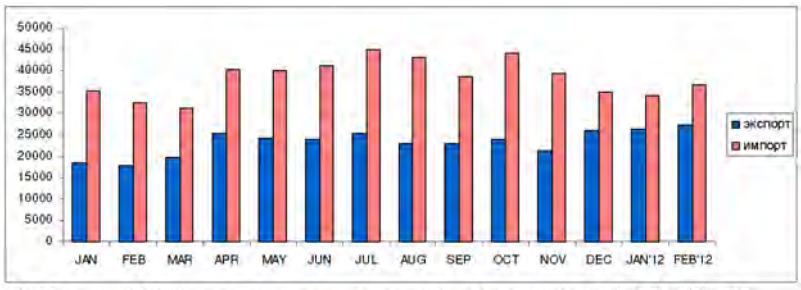


Рис.6 Соотношение объемов перевалки «сухих» импортных и экспортных контейнеров на терминале ЗАО «ПКТ» в 2011 г., TEU (включая январь-февраль 2012)

- баланс импортного и экспортного грузопотока;
- цена топлива и уровень топливной надбавки BAF
- стабильность курсов валют и уровень валютной надбавки CAF;
- прочие сборы, включая стоимость ПРР, плата за прохождение Суэцкого канала и т.д.

Очевидно, импортный поток является основным источником дохода для линий на данном направлении. Доля транспортной составляющей в цене импортной продукции существенно ниже чем в цене экспортной. Поэтому при нормальной конъюнктуре ставки фрахта на импорт в 3-4 раза выше экспортных ставок, при одинаковой себестоимости рейса. По сути, доход от экспортных перевозок рассматривается как частичная компенсация расходов по «переброске» порожних контейнеров из СПб в ЮВА для загрузки импортными товарами.

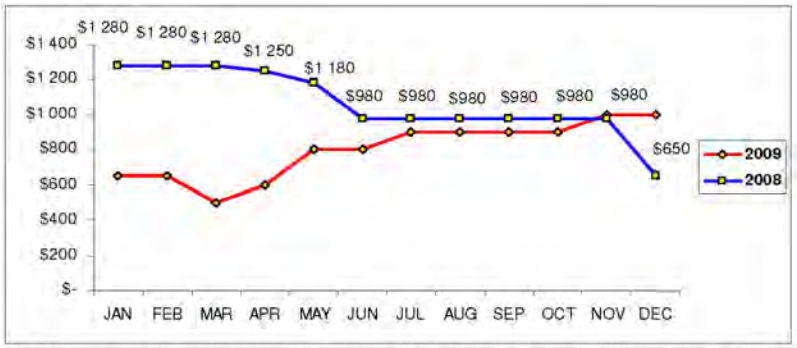


Рис.7 Динамика ставок фрахта на перевозку ЦБП на условиях LI St.Petersburg-LO Shanghai, USD/40' контейнер в 2008,2009 гг.

Усиление конкуренции в 2008 г. в преддверии мирового финансового кризиса привело к падению ставок фрахта (рис. 7).

Параллельно перевозчиками был начат массовый вывод судов и к февралю 2009 года дефицит на рынке «переломился» в пользу предложения. Далее в условиях падения объемов импорта перевозчики повысили ставки и на экспорт в целях компенсации своих расходов. На рынке Большого Порта СПб рост ставок продолжался до июля 2010 г. К лету 2010 г. за счет оживления мировой торговли грузопоток импорта-экспорта сбалансировался. В таких условиях у перевозчиков появилась возможность снижения ставок на экспорт (рис. 8).

Как было отмечено, 2011 г. оказался очень тяжелым для перевозчиков. Это отразилось и на снижении ставок до беспрецедентно низкого уровня в процессе конкуренции (рис. 9).

При этом показательным является то, что, в мае 2011 г. было зафиксировано рекордное увеличение топливной надбавки BAF до уровня USD 776/ TEU. Это превысило цифру USD 766/ TEU установленную конференцией FEFC в сентябре 2008 г. Таким образом, резкий рост операционных издержек начался для перевозчиков еще со второго квартала 2011 г. А «работа в минус» по экспорту поддерживалась до тех пор, пока количества импортных грузов хватало для компенсации убытков и достижения «экономически разумного» баланса. Очевидно, что резкое падение объемов импорта и рост экспорта в ноябре 2011 – феврале 2012 гг. стимулировали повышение ставок фрахта (рис 6, 10).

Показательно, что в течение трех недель в марте–апреле 2012 г. произошло повышение, сопоставимое с периодом февраля 2009 – июля 2010 г., длившимся полтора года. По мнению грузовладельцев, такая резкая динамика в 2012 году объясняется колоссальными убытками понесенными перевозчиками из-за невостре-

Рис.8 Динамика ставок фрахта на перевозку ЦБП на условиях LI St.Peterbsurg-LO Shanghai, USD/40' контейнер в 2010 г.

Рис.9 Динамика ставок фрахта на перевозку ЦБП на условиях LI St.Peterbsurg-LO Shanghai, USD/40' контейнер (2011 г.)

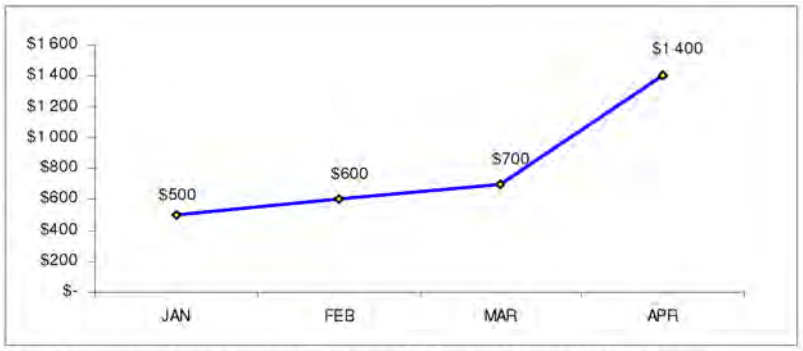


Рис.10 Динамика ставок фрахта на перевозку ЦБП на условиях LI St.Peterbsurg-LO Shanghai, USD/40' контейнер

бованности флота, приобретенного в 2010-2011 гг. По мнению исполнительного директора Гонг-Конгской ассоциации грузоотправителей Суни Хо (Sunny Ho Lap-kee), такое увеличение ставок фрахта перевозчиками с целью компенсации своих убытков за счет грузовладельцев является несправедливым. «Перевозчики приняли неправильное решение, заказав такое количество новых судов. Это было ошибкой менеджмента [в условиях стагнации рынка]. Они не должны заставлять грузовладельцев расплачиваться за такие ошибки[6].

По нашей оценке, текущий уровень ставок превышает пиковый уровень июля 2010 года. В то же время, согласно анонсам некоторых перевозчиков, ожидается дальнейшее повышение ставок. Судить о том, примет ли экспортный рынок дальнейшее повышение затруднительно в отсутствие прецедента. Надеемся, частичное оживление импортного грузопотока в конце апреля (прибытие первых контейнеров отгруженных после Китайских новогодних праздников) разрядит ситуацию с дефицитом оборудования и стабилизирует уровень ставок на экспортные направления.

Источники:

1) The containership market in 2010 // Annual Review 2011, Alphaliner.: Paris, France 2011. URL: www.brs-paris.com/annual/annual_histo/annual_review_2011-a.pdf

2) Maersk halts eastbound bookings from North Europe - Alphaliner Weekly Newsletter // Issue 13 Volume 2012.

3) Idle fleet on track to reach 1.1 Mteu by end 2012- Alphaliner Weekly Newsletter // Issue 10 Volume 2012.

4) Итоги работы ЗАО «Первый Контейнерный терминал за 2011 год // Информационне письмо 16.01.2012

5) Итоги работы ЗАО «Первый Контейнерный терминал за 2010 год // Информационне письмо 17.01.2011

6) Lines raise rates to claw back 2011 losses - Newsletter February 06, 2012 // Cargonewsasia URL http://www.cargonewsasia.com/secured/article.aspx?id=3&article=27627

7) А.Макаренков. После кризиса. Транспортная логистика ЛПК: проблемы и перспективы // Леспроминформ №2-2011.

Зачем нужен внешнеэкономический контракт?

Думая над тем, зачем нужна эта статья, вспоминаю расстроенные лица людей, которые обращались за помощью после неудачной поставки. Всегда был один и тот же возмущенный возглас: «Из-за какой-то бумажки я остался без денег и без товара!», либо «Мне этот товар обошелся во столько, что я его никогда не продам». Желая уберечь как можно больше людей от ошибок, сейчас постараюсь объяснить, почему внешнеэкономический контракт это не просто какая-то бумажка.

Проторченко Максим Анатольевич,
генеральный директор
ООО «Интерсолюшен»

Импорт или экспорт, как и любая другая торговая операция, всегда и обязательно включают в себя этап коммерческих переговоров, и как их следствие, заключение внешнеэкономического контракта с поставщиком. С точки зрения Российского законодательства все сделки, осуществляемые с другой страной должны иметь под своей основой контракт (п. 5 ст. 183 Статья 183 ТК ТС), иначе невозможно таможенное оформление и осуществление денежных операций. В принципе, банк может пропустить платеж без контракта, хотя многие банки этого не делают, но организовать саму поставку, т.е. осуществить внешнеэкономическую сделку, не получится. Банк примет платеж без контракта, если в инвойсе содержится вся необходимая информация для осуществления платежа. Если сумма больше 50 000 долларов, то нужен контракт, т.к. открывается паспорт сделки (п. 1.2 Положения N 258-П и п. 3.2 Инструкции N 117-И).

Ошибочно думать, что внешнеэкономический контракт это формальная бумажка для таможни, в первую очередь, это документ, который регулирует взаимоотношения сторон и ясно прописывает, кто за что отвечает, кто, когда, кому, что должен поставить, какие обязательства выполнить. Даже, если между поставщиком и клиентом очень доверительные отношения, контракт необходим, чтобы каждая из сторон понимала, за что она несет ответственность. В случае непредвиденной ситуации, например, одна из сторон не выполняет свои обязательства, контракт регулирует порядок разрешения споров, если дело дойдет до суда, то контракт будет доказывать правоту какой-либо стороны.

Естественно, чтобы внешнеэкономический договор решал спор в пользу клиента, следует сначала правильно его составить. Очень часто к профессионалам в области внешнеэкономической деятельности обращаются люди, которые самостоятельно заключили контракт с поставщиком и просят работать дальше в рамках этого контракта. По факту выясняется, что стороны подписали договор, который был взят из интернета, а это обыкновенный шаблон, который зачастую составлен неграмотно без учета специфики товара.

Клиентам, которые не успели осуществить поставку по шаблонному контракту, обратившись к специалистам, крупно повезло. У них остается возможность все исправить, т.е. составить другой контракт с учетом специфики их товара. Чтобы были видны масштабы везения, приведу пример неудачно составленного внешнеэкономического контракта и последствий, которые он повлек. Историй за годы работы накопилось множество, ведь клиенты потом обращаются за помощью к специалистам, но, к сожалению, в таких ситуациях без грамотного внешнеэкономического контракта, ничего сделать уже нельзя.

В этой истории главными действующими «лицами» оказались пылесосы, именно их пытался импортировать клиент. Все как обычно, нашли поставщика, заключили внешнеэкономический контракт, погрузили товар, подготовили нужные документы и повезли с ветерком из Германии в Россию. Предварительно, согласно контракту, клиент заплатил 50% от стоимости товара. Поставщик ввез груз на территорию России, оформил его на компанию-импортера, но по контракту импортером должен был выступить фактический получатель груза – клиент, ведь именно на основании контракта он открыл в банке паспорт сделки и произвел предоплату поставщику.

Фактически было нарушено валютное законодательство. По валютному законодательству РФ получатель груза должен отчитаться в банк по импортной сделке и в качестве доказательства осуществленного ввоза принести подтверждающие документы и Импортную Декларацию на товары. В противном случае, сделка рассматривается как необоснованный перевод денежных средств за границу. Клиенту

грозил штраф в размерах почти до 100% суммы аванса (п. 5 ст.15.25 КоАП РФ, п. 6 ст.15.25 КоАП РФ).

В связи с тем, что Декларация на товары и все остальные документы были оформлены на посредника, фактический получатель груза предоставить их в банк не смог, а, следовательно, со стороны закона ввоз товара на территорию РФ не был осуществлен. Таким образом, были нарушены таможенное и валютное законодательства РФ, а зарубежный поставщик не смог получить вторую часть оплаты за товар.

В итоге клиент не смог реализовать полученные пылесосы. Дополнили картину: испорченная репутация обеих компаний, трудности при таможенном оформлении следующих импортных поставок, невозможность правильно отразить в учете полученный товар и др.

Изучив контракт, выяснилось, что путница произошла из-за того, что он изначально не был качественно проработан, обе стороны не позаботились о том, чтобы четко прописать порядок работы с документами и все этапы импортной операции.

Мало того, что товар невозможно было реализовать по причине некорректного ввоза, он еще оказался некачественный. Пылесосы приехали в царапинах, на некоторых моделях были небольшие вмятины. В этом случае был подробно изучен раздел контракта «Гарантии и претензии». Оказалось, что согласно контракту приемка товара по качеству должна была быть осуществлена во время погрузки товара со склада поставщика. Получается, что клиент не имеет права предъявлять никаких претензий. Если ссылаться на контракт, то совесть поставщика совершенно чиста, ведь он действовал на его основании.

Теперь прячем наивность и смотрим правде в глаза, поставщик всегда пытается возложить на себя минимальное количество обязательств по качеству товара. Особенно, когда есть длинное транспортное плечо, поставщик обычно настаивает на том, что передал в транспортную компанию качественный товар, а все, что с ним дальше происходит это не его вина. Не надо никогда вестись на это, важно четко прописывать, что приемку

товара вы можете произвести только на своем складе. Приемка товара при передаче перевозчику невозможна, т.е. там этот процесс проконтролировать можно только выборочно, полностью принимать товар следует при получении.

В контракте обязательно стоит прописывать всю процедуру. Кто, куда, что отправляет, кто, что покупает. Как принимается товар, в какие сроки, какая организация может выступать арбитром в случае возникновения проблем. В какие сроки и как регулируется поставка или допоставка нового товара. Качество товара должно быть закреплено либо каким-то эталоном образца, либо внешним видом товара с ссылкой на стандарты (функциональная производительность, технические характеристики и т.д.).

Притом что, если поставляется какое-то оборудование, станок или единичное изделие, то принять его по качеству можно при поступлении на склад, а вот если поставляются товары народного потребления в большом количестве, то реально оценить их качество можно только по факту их реализации конечному потребителю.

Например, наши горе-пылесосы относятся как раз ко второй группе товара. В случае с ними в статью контракта «качества товара» должен был входить еще один нюанс, а именно, сроки приемки и предъявления должны ограничиваться гарантийным сроком эксплуатации пылесосов. Т.е. срок предъявления претензий по качеству товара должен покрывать гарантийный срок экс-

плуатации, ведь только тогда можно оценить его качество. В процессе использования может выявиться дефект. Поэтому срок приема качества товара можно прописывать в контракте примерно до двух лет, важно согласовать этот момент с поставщиком.

Любые сроки в контракте всегда важно прописывать, они регулируют весь порядок претензионных работ: когда клиент может выставлять претензию, в какие сроки поставщик должен ее рассмотреть. Обычно в договоре прописывается, что предъявить претензии клиент может через 15 суток, а продавец обязан рассмотреть претензию в срок не более 10 дней.

Вернемся к пылесосам. Несмотря на неудачный контракт, клиент все же попытался пригрозить судом, но и здесь его ожидала неудача. Мало того, что поставщик снова сослался на контракт, что претензии не обоснованы, он еще и заявил, что контракт не действителен, человек который его подписал, не имеет никакого отношения к компании. И здесь поставщик себя удачно подстраховал, благодаря наивности клиента, поэтому смотрите в оба!

Это очень распространенный случай, когда не проверяется полномочность лица, подписывающего контракт с той стороны. Поэтому всегда нужно запрашивать документы, подтверждающие полномочия на подписание контракта. Иностранцы не очень любят их предоставлять, но это делать необходимо. По запросу должны прислать либо доверенность, либо документ, о том, что человек является директором компании с правом подписи.

А вот случай, когда клиент попадает в аналогичную ситуацию, как с пылесосами, т.е. товар оказался поврежден, но контракт был проработан до мелочей. Поставлялась производственная линия на одно из производственных предприятий. Оборудование пришло некачественное, не все параметры были соблюдены, не в срок были предоставлены документы и т.д. Сначала выявили сумму ущерба, ущерб был на 50 000 Евро, провели переговоры с поставщиком, в результате которых он признал свою вину. При согласовании порядка возмещения, покупатель пошел навстречу поставщику, и ущерб был возмещен не деньгами, а комплектующими и расходными материалами к оборудованию. Поставщик компенсировал все только потому, что весь рекламационный порядок и требования к качеству оборудования оказались четко прописаны в контракте, и при судебном разрешении спора у него не было никаких шансов на успех.

Помимо того, что во внешнеэкономическом контракте должен быть описан товар и все возможные риски, связанные с ним и их возмещением, также важно перечислить все документы, которые потребуются для пересечения товара на границе и таможенного оформления. Был один случай, когда поставщик отказался выслать документ, но мы сослались на пункт в контракте, который обязывал поставщика предоставить этот документ, поэтому все обошлось. Если бы нужный документ не был получен, груз мог бы надолго застрять на складе временного хранения.

Иногда встречаются прецеденты, когда внешнеэкономический контракт был составлен на русском и испанском языках, испанский был превалирующий, при переводе выяснилось, что текст не совпадает с русским. Если специалист знает только английский, то он никак не сможет проверить контракт, поэтому лучше составлять договор на русском и английском языках или иметь в штате специалиста, который говорит на превалирующем в контракте языке.

На самом деле важных пунктов во внешнеэкономическом контракте великое множество, но обязательно обращать внимание покупателя следует на форму расчетов, на условия поставки, документацию, качество продукции и действия, которые нужно будет предпринять, если товар не доставлен до пункта назначения или поставка оказалась ненадлежащего качества. Как раз обо всех пунктах мы успели поговорить в этой статье. Эти основные моменты позволят урегулировать взаимоотношения с поставщиком и в случае спора, защитить покупателя от ненужных потерь.

Загрузка в контейнер: сложное — просто

Тимофеев Алексей Викторович

Несмотря на то что технология не слишком хорошо знакома широкой транспортной аудитории, к ней есть определенный интерес. Сегодня мы начинаем, можно сказать, публичный процесс внедрения нашей технологии загрузки контейнеров, и первым объектом стал логистический парк «Янино», в который мы поставили нашу затарочную технику и где мы производим затарку длинномерного груза — комплектующих для цементных заводов. Об этом опыте мы и хотим рассказать читателям «Контейнерного бизнеса».

Груз, о котором сегодня идет речь, достаточно габаритный – длина 11,8 м, вес 9,6 т, а вообще различные компоненты сборного цементного завода весят по-разному. Сам процесс затарки довольно прост, в чем можно убедиться, глядя на иллюстрации. Работа строится следующим образом: мы разрабатываем схему крепления груза, согласовываем с грузоотправителем необходимые места крепления к поддону и осуществляем собственно затарку. Все это происходит достаточно быстро. Процесс растарки на сегодня тоже решен: можно использовать на другом конце транспортной цепочки такое же оборудование, как для затарки, а можно некую обходную технологию, которая более доступна, но менее интересна в перспективе. Ведь, имея возможность лишь выгрузить груз из контейнера, оператор терминала не может точно знать, когда ему эта способность пригодится. Если же на терминале имеется оборудование, позволяющее полностью решить задачу затарки и растарки контейнера при перевозке длинномерных грузов, появляется возможность расширять сервис терминала, находить новые, до тех пор проходившие мимо данного терминала грузы. Нужно понимать, что наибольший эффект от оборудования появляется тогда, когда оно является универсальным. В нашем случае это означает, что система может использоваться для обработки как входящих, так и исходящих грузопотоков.

Что касается номенклатуры этих грузопотоков, то она может быть самой разной. Так, сегодня мы продолжаем внедрение нашей технологии на заводах машиностроительного комплекса, контактируем с зарубежными предприятиями металлургической промышленности. Параллельно с внедрением системы затарки, мы занимаемся разработкой других технологий, применяемых в перевозках различных грузов. Одно из направлений – многооборотная

тара для грузов, аналог евро-поддона, но большего размера. Нашу систему народная молва окрестила «Большая рокла», т.е. большая телега для перевозки паллет. И по сути то, что мы собираемся сейчас сделать, это оборотная паллета размером с дно контейнера. Это позволит нам упростить и удешевить организацию перевозки, так как не придется в каждом отдельном случае делать свой поддон, а можно будет прикрепить любой груз к имеющейся основе. Таким образом, мы хотим предложить клиенту комплексную услугу, ведь нельзя дать человеку какую-то одну вещь и сказать, чтобы остальное он додумывал сам.

Будущая паллета будет железной, грузоподъемностью 26 тонн, с возможностью раскрепления на ней штатными креплениями любого груза. Сейчас мы занимаемся тем, что формируем программу по патентованию. Ее стоимость не будет баснословной, и она будет экономить средства. Конечно, можно использовать одноразовые поддоны. Но это будут выброшенные на ветер деньги. Если же использовать оборотный поддон, то на каждом контейнере можно экономить до 3-4 тысяч рублей. Сто долларов на контейнер — деньги не лишние. А при значительных объемах отправки выгода становится более чем очевидной. По нашим расчетам, внедрение технологии окупается при отгрузке примерно ста контейнеров в месяц. Вообще, любая технология — в том числе и наша — должна влиять на сокращение операционных затрат, т.е. на повышение операционной эффективности. Многое, конечно, можно сделать «на коленке», с этим не поспоришь. Но то, что можно сделать вручную напильником за полчаса, на токарном станке делается за полсекунды, только лучше, чище и быстрее. Конечно, для одной детальки целый станок не нужен. Но если стоит задача производить эти детали постоянно и с нужным качеством, то без станка уже не обойтись.

До установки нашего оборудования в Янино нашими клиентами были только локальные грузоотправители, которые приобретали нашу технику для решения своих частных вопросов и устанавливали ее на своем предприятии. Конечно, этот потребительский рынок и является основным направлением, основной перспективой для нас – ведь именно это дает грузоотправителю массу преимуществ, позволяя взять под свой контроль всю доставку груза до конечного потребителя, тем самым гарантируя ему сроки поставки и минимизируя стоимость доставки. Но оснащение нашей техникой контейнерных терминалов, работающих с разными клиентами и грузами не менее интересно для нас, ведь самое главное — это обеспечить сервис для клиента. Контейнерные перевозки – это именно та технология, которая позволяет гарантировать качество доставки, и сейчас мы можем избавить грузы, которые уходят на экспорт конвенционально, то есть брейк-балком, от дополнительных затрат на хранение в порту, а также позволить им снизить срок доставки до пункта назначения. Возможность поместить груз в контейнер и сэкономить благодаря этому силы, время и деньги — вот основная идея предлагаемого нами оборудования.

Мы не сдаем оборудование в аренду – у нас нет такого количества оборотных средств, — но мы готовы договориться о каком-либо совместном проекте. Например, у компании Х есть грузопоток, который требуется контейнеризировать, но возможностей и умений для этого компании Х не достаточно. Мы готовы помочь в рамках кооперации и партнерства. Во многих случаях это может быть эффективнее для транспортной компании, чем приобретение системы в собственность. Да, наша система на первый взгляд не дешевая. Но если оглянуться по сторонам, то легко увидеть, что имеющиеся на рынке системы, которые решают аналогичные задачи, в разы до-

роже. Так, наша система грузоподъемностью 30 тонн со всеми налогами обойдется в 1,7 миллиона рублей. Система поменьше, рассчитанная на работу с 20-футовыми контейнерами, с нормативной грузоподъемностью 18 тонн (фактическая грузоподъемность ее, правда, выше) стоит 1 млн рублей. Если же посмотреть на импортное оборудование, предназначенное для решения задач по затарке и растарке контейнеров при перевозке длинномерных и тяжеловесных грузов, то расброс цен здесь будет от 50 до 250 тыс. евро.

Естественно, проработка технологии в каждом отдельном случае идет под конкретного клиента, в связи с чем основной ориентир в работе – это не разовые отправки. Пусть объемы не очень большие, но если отправки регулярны, то мы уже можем обсуждать какую-либо совместную деятельность. Мы можем оказывать клиенту комплексные услуги, при этом, если груз отправляется по железной дороге, то он перейдет в другой тарифный класс, что само по себе сулит значительные выгоды. Конечно, есть в контейнерных перевозках и сложности – но они есть везде. Поэтому любые вопросы так или иначе решаются с пользой для груза: все зависит от конкретного груза, от конкретной поставленной задачи. Бывают грузы, которые очень тяжело контейнеризировать, а бывают достаточно простые. Многое, конечно, зависит от территориального расположения предприятия или терминала. Если иметь в виду терминалы, то каждый из них априори ориентирован на работу контейнерными поездами. Внедрение нашей технологии даст такому терминалу дополнительный грузопоток, а значит, и стимул к дальнейшему развитию.

Существует мнение, что контейнерные перевозки дороже, чем все остальные перевозки. Это уже довольно долгое время не так. Если посмотреть на динамику изменения коэффициентов тарифов, то можно увидеть, что за последние 6 лет рост тарифов на контейнерные перевозки постоянно отстает от роста всех остальных коэффициентов к Прейскуранту 10-01 — даже от грузов первого класса, и чем дальше, тем больше. Это не конечная цена, а именно рост индексации тарифов (см. рис. 1)

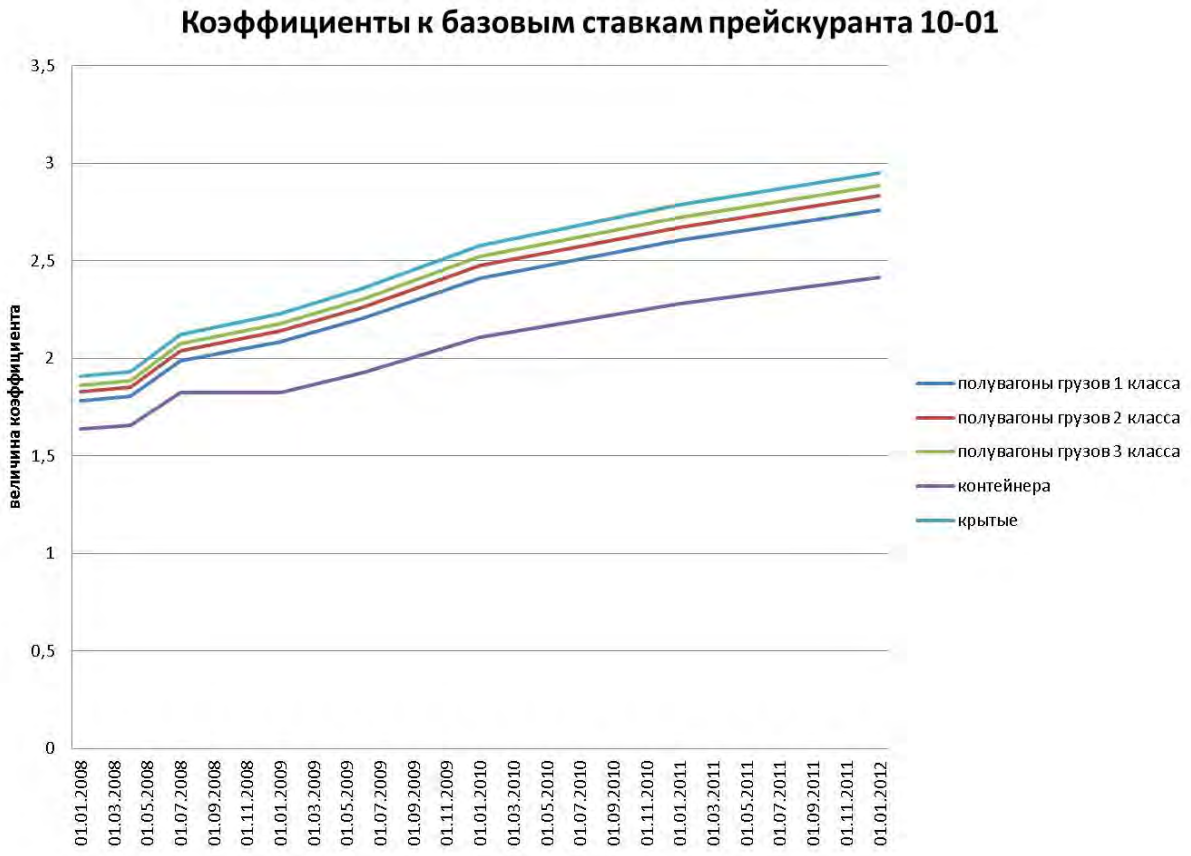
Перед вступлением в ВТО многие задумываются над тем, чтобы изменить схему поставки товара на экспорт и перейти к минимизации партий, чтобы работать напрямую с конечным покупателем, продавать не оптом, а в розницу. Но не все к этому готовы организационно, потому что штат отдела продаж в этом случае должен быть увеличен в разы, или его работа должна улучшиться в разы. В связи с поиском промышленностью и транспортом путей повышения эффективности своей работы, запросов на наше оборудование

стало больше. Очень часто люди говорят: нам дорого, у нас объемы небольшие. И это как раз тот случай, когда можно вести речь не о продаже оборудования, а о совместном использовании технологии. Тем компаниям, которые отгружают порядка 10 контейнеров в месяц, наша технология необходима, а предложение должно быть интересно.

Мы видим свою задачу в обеспечении технологии для цехов отгрузки любого предприятия. Загрузка при помощи крана или ричстакера несравнимо дороже. Судите сами: только в технику необходимо вложить миллион долларов, а кроме этого надо набрать обученный персонал, получить разрешение, уладить проблемы с Росгостехнадзором и т.д. В итоге для небольшого комбината, с объемами 10-30 контейнеров в месяц, не будет вообще никакого смысла заниматься ричстакерами. Вот для них-то мы готовы решать эту задачу. Однако и мелкие, и крупные компании все свои силы направляют на производство, а цехам отгрузки и технологии отгрузки уделяют слишком мало внимания. Их задача – быстрее вывезти. Но если можно сэкономить пару долларов на тонне груза при затарке, почему об этом не стоит подумать? Мы считаем своей задачей помочь тем, кто умеет считать деньги.

Что касается грузов, которые выгодно перевозить с использованием нашего оборудования, то те из них, что сейчас перевозятся в контейнере – могут перевозиться и дальше по-старинке, просто при использовании нашей тележки на затарку будет тратиться меньше времени, сил и средств. Правда, есть и примеры грузов, которые в принципе не могут экономить на погрузке — просто потому что меньше уже некуда. Например, пиломатериалы – груз дешевый, который сейчас не выдерживает стоимости нашей тележки, поэтому проще запихивать его в контейнер толкая, хотя это и нарушает правила погрузки контейнеров, повреждая упаковку груза и портя контейнер. Мы предлагаем снизить такие потери, применяя нашу систему затарки.

Есть компании, которые, скажем, затаривают контейне-



ры без снятия груза с автомобиля, используя для этого два погрузчика по 10 тонн: один подносит, другой заталкивает, не видя конца контейнера, а ориентируется на звук. При этом, когда мы поинтересовались у начальника цеха погрузки, как растаривать, он сказал, что если бы его попросили это сделать, он бы сразу уволился. На самом деле все просто: на том конце погрузчик просто выдергивает груз из контейнера, обвязав петлей-удавкой. Что при этом происходит с контейнером – никого не интересует, поскольку контейнер принадлежит лизинговой компании, то есть фактически ничей.

Однако такая технология устраивает не всех получателей груза особенно в Европе.

Металл, который сейчас затаривается в порту, может затариваться сразу на заводах. Мы совершенно уверены, что это даст большое преимущество, поскольку уйдет лишняя перевалка в порту, а значит, уменьшится повреждение груза, порча металла, а также, самое главное, весь металл перейдет в первый тарифный класс. Для контейнера нет разницы, какого тарифного класса груз – он весь становится первым, то есть ниже по затратам.

Основная беда сегодня в следующем: все хотят отвезти сразу все — оптом дешевле, — но не смотрят до конца цепочку поставки, потому что у них условия поставки по запродажному контракту FOB (затраты на транспортировку несёт отправитель, до погрузки на судно) .

А контейнерные перевозки такой близорукости как раз не любят — основные преимущества контейнерных перевозок проявляются при интермодальных перевозках, когда в цепочке поставки задействовано несколько видов транспортных средств, а на коротком плече безразлично, как будет транспортироваться груз, даже лучше его везти крупной партией, допустим, в полувагоне. Другое дело, когда речь идет о морских перевозках. Как говорится, за морем телушка – полушка, да рубль перевоз. Вот об этом рубле и идет речь — сколько копеек с каждого из них можно сэкономить? Контейнер может дать такую экономию. Просто нужно консолидировать грузопотоки, собирать их. А собирать их можно двумя путями. Первый – собирать их на тыловых терминалах. Но второй путь еще лучше – собирать их в порту уже затаренными. Так будет проще и дешевле для грузоотправителя и дешевле и удобнее для порта.

Наша технология применима для работы со всеми грузами. Причем выгоды очевидны при операциях не только с длинномерными или тяжеловесными грузами. Можно взять для примера грузы в биг-бегах. Повреждения биг-бегов при перетарке колоссальны — до 10% погруженного будет повреждено, т.е. 10% произведенного может быть утеряно. Если в контейнере 10 биг-бегов, два обязательно порвут. Все привыкли к этому и даже кладут в контейнер запасные биг-беги. Это огромные затраты. Наша технология позволяет это устранить.

Еще один важный момент — мы можем все делать практически в чистом поле, необходимо только электричество. Также мы получили патент для работы без снятия контейнера с транспортного средства. То есть мы на месте не стоим, а двигаемся вперед, чтобы и наше оборудование, и наши технологические услуги помогали промышленным и транспортным предприятиям продолжать сложную, но важную работу по контейнеризации грузов.

InterPORT
МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ПОРТОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ
СТРОИТЕЛЬСТВО и ЭКСПЛУАТАЦИЯ

7→9 ноября 2012

МОСКВА
ЦВК «Экспоцентр»

ПОРТОВЫЕ КОМПЛЕКСЫ :

СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНФРАСТРУКТУРА
- Морские и речные порты: проектирование, строительство, реконструкция
- Гидросооружения
- Береговая инфраструктура морских и речных паромных комплексов
- Портовый сервис

ЛОГИСТИКА
- Транспортная логистика
- Интермодальные и мультимодальные перевозки
- Системы безопасности транспортировки и хранения грузов

При поддержке
Генеральный информационный партнер
Официальный интернет-партнер

В РАМКАХ ВЫСТАВКИ СОСТОИТСЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

→ www.restec.ru/interport
РЕСТЭК® ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
Тел: (812) 320-80-94,
E-mail: port@restec.ru

Организация загрузки контейнеров сыпучими материалами

Руководителям контейнерных терминалов приходится постоянно думать о том, как привлечь клиентов современным набором услуг, желательно по более низким ценам, чем у конкурентов, при этом не вкладывая огромных средств в строительство новой инфраструктуры, транспортную технику и не увеличивая имеющиеся мощности электроснабжения.

Одним из способов увеличения грузооборота контейнерного терминала является загрузка сыпучих грузов в контейнер навалом. Преимущества транспортировки сыпучих материалов в морских контейнерах доказывает тот факт, что из года в год количество перевезенных таким способом грузов увеличивается примерно на 10%. Только за первые семь месяцев 2012 года увеличение общего количества грузов, перевезенных в контейнерах, по сравнению с прошлым годом составляет 8,6%. Использование внутреннего защитного вкладыша позволило разнообразить ассортимент перевозимых продуктов. Теперь без ущерба для контейнера и самого продукта в контейнерах насыпью отправляют минеральные удобрения, соль, соду, продукты химии и нефтехимии, зерно, горох, солод и другие сельскохозяйственные продукты.

Но как организовать загрузку контейнеров сыпучими материалами без больших затрат, ведь для складирования сыпучих грузов требуются складские помещения, большие технические и человеческие ресурсы? Как предложить клиентам привлекательную цену за услуги по загрузке контейнеров, если себестоимость этих услуг довольно высока?

Ответом на эти вопросы является предлагаемый компанией ООО Инпак Системс (г. Санкт-Петербург) «Комплекс для приема сыпучих материалов из вагонов с нижней выгрузкой с дальнейшей загрузкой в морские контейнеры или биг-беги без промежуточного складирования».

Применение данного комплекса позволяет принимать сыпучие материалы в практически любых вагонах с нижней выгрузкой (минераловозы, хопперы, полувагоны с нижними люками), быстро их разгружать и сразу, без перегрузки на склад, загружать в необходимую тару (морской контейнер, биг-бег, мешок 50 кг). Производительность комплекса сопоставима с производительностью заводов, которые производят и отгружают свою продукцию, а в некоторых случаях и превосходят заводские показатели – например, загрузка морского контейнера 26 тоннами сыпучего продукта занимает всего 8 минут, а в 12-часовую смену можно загрузить до 34 контейнеров.

Высокая степень автоматизации позволяет отслеживать состояние оборудования комплекса на пульте управления, при этом количество операторов, управляющих процессом загрузки, составляет всего два(!) человека в смену. Количество рабочих, привлеченных для сопутствующих работ (например, открывание люков, зачистка вагонов, перемещение пустых и заполненных контейнеров) зависит от организации труда на каждом терминале индивидуально.

Компактный по своим размерам, комплекс может быть установлен практически в любом удобном месте, где расположена железнодорожная ветка и обеспечен подъезд техники для подачи/уборки контейнеров или эвакуации наполненных биг-бегов. Технологическая линия комплекса может быть установлена как в новом, специально построенном для этих целей сооружении, либо может быть интегрирована в уже имеющееся здание с заходящим в него железнодорожным путем. Как правило, терминалы располагаются в местах с высоким уровнем грунтовых вод, но для установки технологической линии комплекса разработаны специальные меры, позволяющие справиться с этой проблемой. Важной особенностью установки технологической линии является малая глубина завальной ямы для приемного бункера, всего 3,5 метра. При этом содержимое вагона выгружается в приемный бункер из всех люков в полном объеме, без необходимости переставлять вагон.

В зависимости от загружаемых материалов и установленного оборудования различают четыре основных способа загрузки сыпучих грузов в морские контейнеры:

- загрузка с помощью опрокидывателя, где загружаемый контейнер устанавливается вертикально вверх или под наклоном, а груз подается в открытые ворота и самотеком заполняет контейнер;
- загрузка с помощью закидывателя, где сыпучий груз под воздействием высокоскоростной конвейерной ленты получает ускорение и заполняет контейнер практически полностью;
- загрузка с помощью шнекового конвейера;
- загрузка с помощью ленточного конвейера;

Каждый из перечисленных способов загрузки имеет свои преимущества и недостатки, но самым универсальным средством загрузки на контейнерном терминале является ленточный конвейер. Во-первых, его можно использовать практически со всеми материалами, начиная от порошкообразных и до крупных гранул, без опасения разрушить гранулометрический состав продукта. Во-вторых, при частой смене загружаемого продукта остро стоит вопрос очистки техники от предыдущего материала, а легче всего чистится конвейерная лента.

При использовании в составе комплекса телескопического загрузочного конвейера FILLCON контейнер наполняется практически под самый потолок благодаря небольшому наклону стрелы вверх и высокой скорости движения ленты. По мере загрузки контейнера стрела конвейера выдвигается из контейнера и при наборе установленного конечного веса линия автоматически останавливается. Контейнерные весы, на которые устанавливается контейнер, определяет вес загружаемого материала с точностью до 10 килограммов. Для увеличения скорости разгрузки вагонов и уменьшения времени на их зачистку в комплексе применяются стационарные пневматические виброразгружатели. Наибольший эффект от их использования заметен в зимнее время, когда навальные материалы в вагоне подмерзают и их разгрузка становится наиболее проблематичной.

Какие сыпучие материалы может переваливать и фасовать комплекс? Практически любые, если их удельный вес не превышает 1,4 т/м.куб. и размер куска не более 50 мм. Для более тяжелых и больших по размеру материалов требуется усиление конструкций технологической линии, что тоже является вполне решаемой задачей. Не рекомендуется использовать технологическую линию для перевалки цемента, извести и прочих сильно пылящих материалов, так как для них существуют другие технологии перевалки.

Теперь рассмотрим тему экономического эффекта от использования комплекса на контейнерном терминале. В таблице 1 приведены данные расчетов себестоимости загрузки одного 20 футового контейнера 25 тоннами сыпучего продукта навалом (например, селитры аммиачной) при загрузке с помощью оборудования комплекса.

Приведенные расчеты показывают, что при использовании комплекса себестоимость загрузки одного 20 футового контейнера составляет всего 786 рублей, т.е. округленно 31,5 рубль на тонну груза. Если учесть, что все остальные расходы по загрузке контейнеров (например, подача-уборка вагонов, оформление документов и т.д.) несет заказчик, можно смело утверждать: приобретение комплекса для контейнерного терминала является выгодной и быстро окупаемой инвестицией, позволяющей привлекать клиентов с большим грузооборотом. И если перевести увеличивающийся ежегодно объем отправок груза в контейнерах из процентов в тонны, то можно понять, какой потенциал заложен в использовании комплекса на годы вперед.

Использованные ресурсы	Ед.	Кол-во минут	Рублей/минута	Сумма, рублей
Комплекс (амортизация*)	минут	10	14,00	**140,00**
Ричстакер (ГСМ, амортизация*)	1 шт.	10	18,40	**184,00**
Рабочая сила (зарплата, налоги)	8 чел.	15	28,00	**420,00**
Расход электроэнергии	50 кВт/час	10	4,20	**42,00**
ВСЕГО, рублей				**786,00****

*** расчетный период амортизации 5 лет**
**** для сравнения: при использовании подручных средств себестоимость загрузки одного 20 футового контейнера составляет 7 908,00 рублей**

Таб. 1 Затраты на загрузку 20-футового контейнера сыпучими материалами навалом

РЫНОК ЛИЗИНГО-ПОЛУЧАТЕЛЯ

Во время кризиса 2008 года убытки понесли не только транспортные компании, но и связанные с ними предприятия и организации смежных отраслей. О перспективах развития портфеля лизинговой компании за счет развития транспортно-логистической отрасли «Контейнерному бизнесу» рассказал генеральный директор ООО «Петербургская лизинговая компания» Дмитрий Валерьевич Горизонтов.

КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС

Транспорт интересен лизингу

Динамика транспортной составляющей в портфеле большинства лизинговых компаний высока. Статистика за последние два-три года говорит о том, что портфель лизинговой отрасли формировался именно за счет транспортной составляющей — это 50-65 процентов нового бизнеса. Эта цифра хорошо показывает то значение, которое имеет транспорт для лизинговой отрасли. В то же время нужно помнить, что транспортная отрасль подвержена большой волотильности, когда во время кризиса начала 2009 года произошло падение — порядка 40% по рынку, — то это падение тоже было связано с транспортной отраслью. Предприятия до 2008 года активно покупали железнодорожные вагоны, автомобили, развивали инфраструктуру, но во время кризиса и сами перевозки, и потребность в вагонах сократилась процентов на 30, то спрос на транспорт приблизился к нулю.Часть предприятий транспортной отрасли не смогли выполнять принятые на себя обязательства, а ликвидная стоимость имущества уменьшилась на 20-30 %. Таким образом, экономический спад и снижение объемов перевозок ударили не только по транспортным компаниям, но и по лизинговым.

Естественно, компании сделали определенные выводы, оценили потенциальные риски работы с транспортным комплексом — кризис ведь может повториться, особенно тогда, когда все его ждут, как сегодня — и скорректировали свою стратегию работы. В результате сегодня, если посмотреть, кто у нас теперь преимущественно работает по железнодорожной отрасли в лизинге и в транспорте как таковом, то мы увидим, что это по большей части государственные компании. Если говорить конкретно о нашей лизинговой компании, то в портфеле «ПЛК» доля транспортных средств тоже не малая — это примерно 20-30% портфеля. Мы себя позиционируем как компания, которая работает с машиностроительной отраслью. Когда мы вошли в кризис, наш портфель был хорошо диверсифицирован — у нас было немного строителей, которые в первую очередь пострадали, и немного транспортников, которых постигла та же участь. Рынок логистики и перевозок в 2009 году местами сократился практически на 50%. Предприятия ставили свои машины и вагоны «на прикол», а то и отдавали их обратно лизинговым компаниям. Причем, это коснулось не только контейнерных перевозчиков, но и перевозчиков всех других видов груза — сыпучих, металлов и прочих. В результате картина рынка изменилась кардинально: если раньше было не купить вагоны — все помнят 2007-2008 годы, когда цена за полувагон достигала едва ли не 90 тысяч евро, и даже по такой цене их еще надо было умудриться найти, — то в 2009 году спроса как такового вообще не было, и многие перевозчики естественно отказывались от приобретения техники в принципе. В последнее время ситуация, конечно, улучшилась, но такого ощущения безоблачных перспектив, какое было раньше, у большинства компаний, подозреваю, уже нет.

Строго говоря, настроение лизингополучателя, если говорить о перевозчиках, сегодня зависит от того, как меняется железнодорожный тариф в частности и ситуация в железнодорожной монополии вообще. При этом, так как меняется структура РЖД, и головной российский перевозчик, вполне вероятно, будет подписывать договора лишь с теми, кто владеет собственностью в 2-3 тысячи вагонов, очевидно, что ситуация меняется в сторону укрупнения этого бизнеса. Это значит, что лизингополучателей в сфере железнодорожного транспорта станет меньше, но они будут крупнее. Что, конечно, до предела обострит конкуренцию между лизинговыми компаниями.

Сегодня, как я понимаю, у нас формируется рынок лизингополучателя. И это несмотря на то, что ситуация с кризисом изменилась. Мы ведь деньги берем у банков, и если раньше большинство банков к вагонам относились крайне положительно, и даже были банки-лидеры в этом направлении, а лизинговые компании, работающие по этому портфелю, тоже лидировали на рынке, то сегодня у банков данная тема уже вызывает некую настороженность:

а не завышена ли цена вагона, а как поведет себя покупатель впоследствии. Все помнят, как до кризиса были завышены цены, и как резко они упали. Более того, транспортный рынок может выдавать такие колебания цены вагона, что никому не угадать — будет ли она когда-нибудь стабильной, и если будет, то как долго.

Соответственно, сейчас кто-то из лизинговых компаний готов работать по этому направлению, а кто-то говорит: нет, мы считаем, что платформы — не очень ликвидный товар. Многие стали задаваться вопросом: а кто производитель? Сегодня это достаточно важный вопрос, потому что оказалось, что не все производители одинаково полезны для наших железных дорог.. Вроде и цена у них подходящая, и спрос есть, и можно легко приобрести до 200 вагонов, но перевозчики говорят: вы знаете, там в свое время были проблемы, связанные с литьем, так что давайте пока не будем брать, так как мы не готовы рисковать; да, цена подходящая, но мы лучше купим вагон другого производителя, пусть и подержанный. Конечно, это достаточно сложный, во многом субъективный вопрос. Но на многих конференциях обсуждалась тема качества вагонов и заявлялось, что нужно усилить меры безопасности, и что не всем эти вагоны можно продавать и не у всех покупать — так что так или иначе вопрос должен быть регламентирован.

В ситуации множества неопределенностей некоторые компании, не желая «ждать у моря погоды», пытаются найти нестандартные решения для развития бизнеса. Так, например, была интересная ситуация на рынке, когда «ВТБ-лизинг» купил тележки для вагонов. То есть они вложились не в само производство вагонов, а только в литье, без которого собственно вагон существовать и не может. Так вот перевозчики отмечали, что «ВТБ-Лизинг» таким образом контролировал весь рынок вагонов. Потому что соответствующее положение им тогда позволяло диктовать цену.

Внешне рынок оправился от кризиса и растет. Спрос снова временами опережает предложение. Конечно, и предложение подтягивается — открылся, скажем, новый Тихвинский вагоностроительный завод, — но многие участники рынка считают, что вагонов нужно так много, что потребуется открыть еще не одно предприятие, чтобы насытить рынок. Дескать, с окончанием кризиса и ростом перевозок вагоны опять стали расти в цене, и по-прежнему рынок имеет дело с дефицитом. Сложно судить, насколько такие суждения справедливы, но они есть. Однако на практике мы ажиотажного спроса на вагоны у себя не видим. И, кстати, покупатель из сегмента контейнерного бизнеса вообще не часто появляется.

Рынок лизингополучателя

Как я уже отметил, рынок сегодня — это рынок лизингополучателя. Именно клиенты сегодня диктуют условия лизинговым компаниям. Они говорят: да, нам нужно на 10 лет, но нам нужен «баллон» в конце срока (это когда мы не каждый год равномерно списываем одну десятую часть вагона, а исходя из железнодорожного тарифа; если он равен Х рублей в сутки, то умножая Х на 30 мы получаем стоимость ежемесячного лизингового платежа), потому что нам нужно что-нибудь заработать, а если у нас лизинговый платеж превышает железнодорожный тариф, то нам это не слишком интересно. Потенциальных лизингополучателей устраивает лишь схема с 40-50% «баллоном» в конце 10-летнего срока лизинга, что означает, что мы оставшиеся 50-60% будем должны пролонгировать им еще на 10 лет. Для лизинговой компании это не очень привлекательная идея, но на такие условия нас вынуждают идти крупные перевозчики с нормальным состоянием бизнеса, те, у кого много вагонов и хорошая кредитная история.

Любому крупному перевозчику — а сейчас все хотят работать с крупными перевозчиками – интересна цена. Но не просто цена как таковая, но еще и с условиями по лизингу. И если цена и условия лизингового контракта соответствуют той модели, которую представляет себе перевозчик и по какой он готов работать, то он работает. Если не соответствуют — не работает. Никто, разумеется, не хочет переплачивать, брать невыполнимые обязательства, работать в убыток. Это, возможно, даже и хорошо, потому что до кризиса многие лизингополучатели часто соглашались на довольно тяжелые условия. В условиях растущего рынка и всеобщего ажиотажа их ничто не останавливало, даже здравый смысл.

Везде — особенности менталитета

Наверное, это вообще особенность нашего менталитета: раз дают — надо брать. С таким поведением мы сталкиваемся не только в лизинге, но и почти в любом другом сегменте рынка. Такое же поведение, как и в части лизинга железнодорожной техники, мы видели и в сегменте автомобильного транспорта и дорожно-строительной техники. Когда предприятия начали кредитовать, каждый купил себе десятки самосвалов, десятки асфальтоукладчиков. Ну, как же: раньше же ничего не было, а сейчас появилась такая возможность, надо ее не упустить! Вероятно, любой растущий рынок проходит ту стадию, на которой какое-нибудь ООО «Золотой телец» будет закупать, например, самолеты, до тех пор, пока всех ими не завалит. И лишь после того, когда все это рухнет, развитие начнет идти уже поступательно.

Я уверен, что этот менталитет и сыграл с нашим рынком злую шутку. Когда ничего не было — то есть всем нужны были вагоны, но денег никто не давал, — как-то договаривались с РЖД, что-то модернизировали, изыскивали инвестиции. Но как только появилось лизинговое предложение, так все и понеслись наперегонки. Ситуацию двигало еще и то, что в нашем сегменте большая конкуренция, связанная с международными финансовыми организациями. Те лизинговые компании, что работают в России, и работающие за рубежом — это как бы зеркальное отображение друг друга, отнюдь не в пользу компаний отечественных. Те условия работы, что предлагали российским перевозчикам иностранцы, нам и не снились, ведь там и ресурсы другие, и история, и вообще все. Если учетная ставка ЕЦБ составляет 1 процент, а у перевозчика есть валютная выручка, то о какой конкуренции с российскими финансовыми институтами мы говорим?

Сегодня типичный клиент в части лизинга железнодорожной техники в России — это компания, владеющая от тысячи до трех-пяти тысяч собственных вагонов плюс такой же парк арендованных. Маленькие компании, конечно, тоже есть, но их сложно оценить, поэтому не каждая лизинговая компания будет с ними работать. А средненькие, от тысячи вагонов, и большие компании работают на рынке, как правило, больше 3-5 лет, у них положительная (или во всяком случае понятная) лизинговая история, они пережили кризис-другой, что делает их желанными клиентами для каждого лизингодателя. Однако такие клиенты наперечет, и они уже достаточно опытны в работе с лизинговыми компаниями, так что они сегодня спокойно и уверенно диктуют нам свои условия. Работу с такими клиентами могут себе позволить только крупные лизингодатели, которые готовы к минимальной марже.

Несмотря на такую сегментацию рынка, мы планируем увеличение нашего портфеля и в транспортном сегменте в том числе. Мы видим, что рынок развивается, и, как говорят наши клиенты, глаза боятся, а руки делают. Сегодня ситуация уже совсем не та, что в 2009 году. Тогда рынок упал даже не столько из-за отсутствия финансирования, сколько из-за того, что клиент, обжегшись на молоке, дул на воду и не был готов вступать в кредитные отношения с кем бы то ни было. Сейчас люди устали и от кризиса, и от ощущения кризиса, и от ожидания нового кризиса. Все хотят перспектив и развития. А перспективы развития в России всегда есть: страна большая, инфраструктура недоразвитая, производители слабенькие — в общем, масса направлений, по которым можно и нужно развиваться. Поскольку в нашем случае наши клиенты являются той самой связующей нитью и между производителями, и между регионами, то нет сомнений в том, что они — то есть транспортный комплекс — будут расти быстрее экономики в целом.

Будущее за середняком

Наша компания ориентируется на «крепких середнячков». На самом деле, возможный резкий рывок рынка вперед связан именно с ними, зависит от них. Да, в периоды кризисов им приходится нелегко. Но, во-первых, а кому легко, а во-вторых, мы не в сытой и спокойной Европе живем, чтобы такое значение придавать колебаниям рынка. Да, кризисы случаются. Но так иногда странно слушать упаднические рассуждения о кризисах… Да, неприятно, но ведь они периодически наступают всюду. Такова одна из сторон экономики. Но не пережив кризиса, не окрепнешь.

А нам есть, куда крепнуть. В той же Европе сытость и спокойствие соседствуют с падением качества работ и со срывом поставок. А между тем, ресурсов для преодоления каких-либо негативных ситуаций у нас несравнимо больше. У нас огромные неосвоенные толком пространства, богатейшие природные ресурсы, достаточно способное население. Я уверен, что и вся страна, и мы будем работать и развиваться, поддерживая, тем самым, друг друга. Если мы будем работать в обстановке доверия, а не страха, оптимизма, а не пессимизма, то никаких препятствий к развитию у нас не будет.

Сегодня шок прошел, промышленный и финансовый секторы получили важную «прививку», и теперь чувствуют себя куда как лучше. Финансовые институты банки понимают, что, сохранив свои кубышки денежными играми, они не могут держать эти кубышки запечатанными. В конце концов, им нужно платить проценты тем, кто держит у них депозиты. А где брать деньги? Играя на валютном рынке, на бирже акций? Так там тоже неизвестно, что, когда и как себя поведет. Конечно, игра на бирже теоретически может принести большие выгоды. Но уж больно велики риски. Производство и транспорт не могут дать такой прибыли. Однако люди никогда не перестанут что-либо потреблять, а значит, будет производство и будут перевозки. Если реальный сектор экономики и финансовый бизнес начнут верить друг в друга, доверять друг другу, то предпринимательская инициатива найдется и реализует те возможности, которые есть у страны и общества. Если предприниматель увидит, что завод можно превратить не только в бизнес-центр или жилой комплекс, но и в новое, современное производство, а банкир его в этом поддержит, то экономика станет только крепче, а значит, последствия следующего кризиса слабее для всех — и для промышленников, и для финансистов. Да, нужно еще многое сделать. Но я верю, мы сможем.

Страхование железнодорожного подвижного состава

197110, Россия,
г. Санкт-Петербург,
Песочная наб., д. 40
Тел.: (812) 332 10 10
Факс: (812) 332 27 29
E-mail: spbfilial@spb.ingos.ru

Реклама

ОСАО «Ингосстрах». Лицензия ФССН С №0928 77
*в соответствии с условиями договора страхования

www.ingos.ru

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

Возврат и реализация предмета лизинга

Несмотря на то что в настоящий момент лизинговая отрасль успешно преодолела последствия кризиса, проблема изъятия и возврата объектов лизинга не теряет своей значимости для лизингодателей как собственников имущества. Кризис позволил выявить основные трудности, возникающие на пути лизинговых компаний в случае неплатежей со стороны лизингополучателей и необходимости осуществления изъятия и реализации лизингового имущества. И сейчас можно говорить об отсутствии сложившихся эффективных способов изъятия имущества, затягивании исполнения решений судебных органов, отсутствии единого подхода к установлению выкупной цены.

Голомазова Полина Юрьевна,
директор по корпоративному управлению ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

Сложившаяся ситуация нарушает баланс интересов между лизингодателями и лизингополучателями, приносит убытки лизинговым компаниям, делает лизинговый рынок России непрозрачным для инвесторов и иностранных игроков, препятствует его цивилизованному развитию. При этом любые неблагоприятные тенденции в экономике лишь усилят эти проблемы.

С целью анализа эффективности применяемых лизинговыми компаниями механизмов изъятия, реализации и мониторинга предметов лизинга, Объединенная лизинговая ассоциация в апреле-мае 2012 года провела исследование: «Статистика изъятий. Возврат и реализация предмета лизинга». В нем приняли участие 25 лизинговых компаний. Учитывая, что в ежегодном исследовании рынка лизинга «Эксперт РА» за 2011 год приняло участие 130 лизинговых компаний, то охват составил одну пятую часть активных участников рынка. В ходе исследования были проанализированы как статистические, так и качественные данные по изъятиям и реализации имущества, переданного в лизинг, за период 2008-2011 гг.

Проведенное исследование позволяет обобщить практику работы лизинговых компаний по возврату имущества и его реализации, а также оценить неблагоприятные последствия для лизингодателей вследствие расторжения договора лизинга.

Полученные результаты могут быть, в том числе, использованы в дальнейшем лизинговым сообществом для выработки предложений по определению справедливой сбалансированной позиции при рассмотрении судебных споров между лизингодателями и лизингополучателями в части возврата оплаченной части выкупной цены по договору лизинга.

Наибольшее количество дефолтов во время кризиса пришлось на сегмент розничного лизинга, основную долю в котором традиционно занимает автотранспорт. Это подтверждается данными проведенного исследования: доля автотранспортных средств в общем объеме изъятого имущества в 2008г. составила 96,6%. Такая ситуация была связана со спецификой розничного лизинга, предполагающей принятие риска на предмет лизинга, обусловленное его высокой ликвидностью, и предъявление меньших требований к финансовому состоянию самого лизингополучателя. Однако явления, произошедшие в экономике в 2008 году, и послужили причиной не только невозможности рядом лизингополучателей исполнять свои обязательства по договорам лизинга, и существенного сжатия вторичного рынка имущества, но и того, что в дальнейшем лизинговые компании стали больше внимания уделять риск-менеджменту и созданию скоринговых моделей оценки. Результат не заставил себя ждать, и доля автотранспорта в объеме изъятого имущества снизилась до 82,9% в 2011 году.

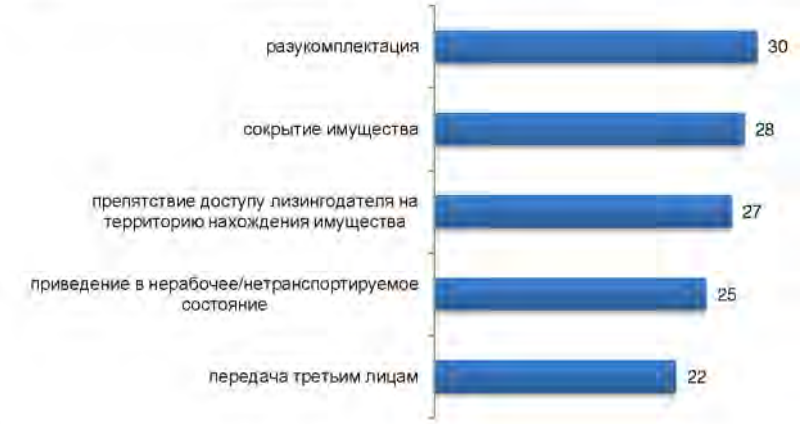
Одной из главных проблем, возникающих на пути лизинговой компании при необходимости осуществления процедуры изъятия, – это готовность лизингополучателя вернуть эксплуатируемое им лизинговое имущество. Участники исследования отметили, что только в 35% случаев предмет лизинга был возвращен им в добровольном порядке.

В остальных случаях лизингодатели были вынуждены применять принудительные меры для возврата своего имущества.

При этом многие компании оказались просто не готовы к такой ситуации и не имели в своем штате специалистов, осуществляющих эту функцию. В результате изъятием имущества в большинстве случаев занимались специалисты службы экономической безопасности, юристы или же эта функция передавалась коллекторским агентствам.

Усложняли ситуацию с изъятием имущества и различные действия, предпринимаемые лизингополучатели и препятствующие изъятию объектов лизинга. В их числе: разукомплектация, сокрытие лизингового имущества, препятствие доступу лизингодателя на территорию нахождения лизингового имущества, приведение имущества

*Диаграмма 1. Меры противодействия со стороны лизингополучателей**



**оценка в баллах на основе взвешенных показателей*

нерабочее/нетранспортируемое состояние, передача имущества третьим лицам (диаграмма 1).

Наиболее эффективной мерой изъятия было признано взаимодействие с правоохранительными органами: 45% опрошенных компаний считают активное взаимодействие с ними единственным результативным способом изъятия принадлежащего им имущества. Распространенными методами борьбы с недобросовестными лизингополучателями являются также возбуждение уголовных дел, запрет эксплуатации имущества – их применяют 10% респондентов, а в качестве превентивных мер лизинговые компании используют установку дистанционного управления на объекты лизинга – 10%, взвешенный подход к оценке рисков – 5% (диаграмма 2).

Очевидно, что уверенность в сохранности имущества и поддержании его эксплуатационных характеристик возможна только при реализации различных процедур контроля за ними. Вопрос обеспечения сохранности и контроля за эксплуатацией предметов лизинга – движимого имущества решается лизинговыми компаниями стандартными способами (см. диаграмму 3).

В связи со спецификой транспортных активов, их мониторинг с выездом и осмотром к месту нахождения осуществляют всего 33% лизингодателей, остальные же контролируют лизинговое имущество путем получения от лизингополучателей фотографий с отчетом о состоянии лизингового имущества, устанавливают на объекты GPS-датчики, позволяющие отслеживать их местонахождение, или просто маркируют предметы лизинга сведениями о нахождении имущества в лизинге.

Несколько иная ситуация сложилась с мониторингом других видов предметов лизинга. 70% лизинговых компаний осуществляет их систематический мониторинг, однако частота проводимого мониторинга зачастую недостаточна для того, чтобы иметь адекватное представление о состоянии предмета лизинга в конкретный момент времени.

Конечно, частота мониторинга должна зависеть от вида лизингового имущества, связанного с ним уровня риска утраты и смены его местонахождения. Объекты недвижимости или сложное оборудование, требующее монтажа, практически не подвержены риску сокрытия, тогда как типовое оборудование и тем более транспортные средства могут быть легко перемещены. При установлении частоты контроля имущества необходимо применять комплексный подход к оценке имущественных рисков и связанных с ними потерь. Чем выше эти риски, тем чаще необходимо проводить мониторинг предмета лизинга. Согласно результатам проведенного исследования, только 33% лизингодателей осуществляют мониторинг на ежеквартальной основе, 24% лизингодателей делают это раз в год, 14% - раз в полгода, а 29% лизинговых компаний признают необходимость мониторинга принадлежащего им имущества только при возникновении проблем с оплатой лизинговых платежей у лизингополучателей.

Однако, даже успешное изъятие лизингового имущества не означает решение проблемы лизинговой компании по безубыточному закрытию лизинговой сделки. Не меньшие трудности возникают на пути лизингодателей при реализации изъятого имущества. Эксперты выделили несколько проблем, с которыми им приходилось сталкиваться в ходе реализации изъятого имущества. Почти каждой лизинговой компании приходилось сталкиваться со сложностями в поиске покупателей, низкой востребованностью имущества на рынке. Пассивная позиция органов полиции и службы судебных приставов в решении вопроса изъятия имущества, с которой приходилось сталкиваться 23% респондентов, а также невозможность обеспечить надлежащего хранения и доставки изъятого имущества могут

Диаграмма 2. Механизмы изъятия имущества

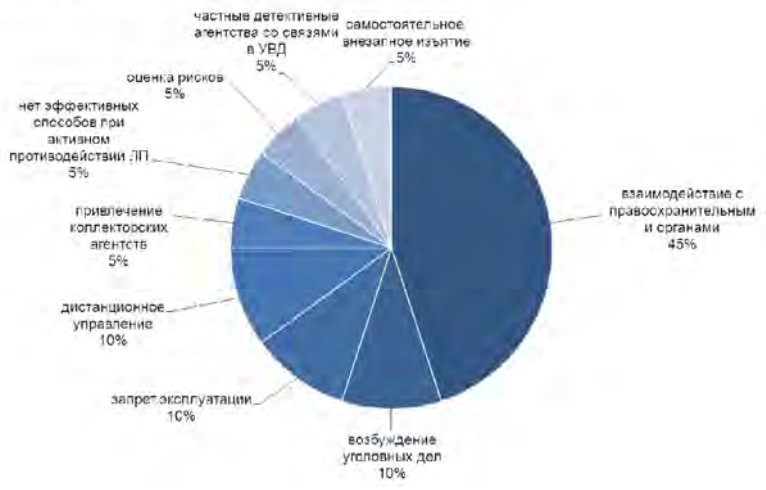
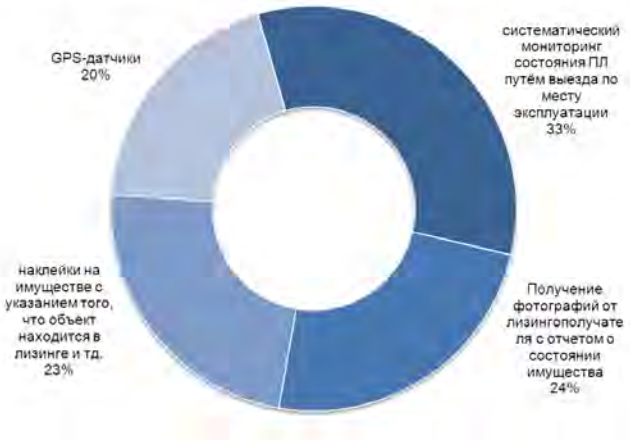


Диаграмма 3. Меры обеспечения сохранности и контроля за эксплуатацией предметов лизинга



привести к существенному снижению стоимости имущества на вторичном рынке. С этой проблемой столкнулось 19% участвовавших в опросе – к моменту реализации стоимость имущества снизилась и не смогла компенсировать всех затрат по сделке (см. диаграмму 4).

Также сроки реализации имущества и его стоимость на вторичном рынке напрямую коррелируют с видом, спецификой реализуемого имущества. Сложнее всего лизинговым компаниям приходится при реализации энергетического оборудования и автотранспортных средств. В первом случае, это связано с уникальностью энергетического оборудования, изготавливаемого, зачастую, на заказ. Во-втором - с быстрым износом, и, в связи с этим, низкой стоимостью такого имущества на вторичном рынке. Помимо этого реализация лизингового имущества осложняется тем, что треть автотехники и пятая часть оборудования изымается в плохом состоянии. 11% изъятого имущества в 2011 году было непригодно к повторной продаже.

Построение эффективной системы реализации изъятого имущества предполагает создание штата выделенных специалистов и развития каналов реализации. Многие компании, понимая для себя важность этого вопроса, создают у себя специализированные подразделения по реализации имущества или передают эту деятельность специалистам отдела маркетинга и продаж (см. диаграмму 5).

В качестве каналов реализации изъятого имущества лизингодатели используют, в основном, традиционные и проверенные: поставщиков и интернет. Максимально снизить риск реализации изъятого лизингового имущества и осуществить его продажу в минимальные сроки позволяют соглашения об обратном выкупе, заключаемые с его поставщиками. Как правило, в таких соглашениях уже предусмотрена шкала цен обратного выкупа имущества в зависимости от того, на каком сроке эксплуатации имущества проводится его реализация, что также позволяет сократить время и затраты на его оценку. Этот канал используют большинство опрошенных лизинговых компаний. Эффективным способом поиска покупателей являются различные интернет ресурсы. Наибольшую популярность имеют торговые площадки и рекламные объявления на специализированных сайтах. Для поиска покупателей большинство лизингодателей создают торговые площадки на собственных сайтах, а также размещают объявления на сторонних сайтах.

Еще одной важной проблемой, с которой сталкиваются лизингодатели при изъятии имущества, это требование лизингополучателей о возврате аванса / выкупной цены в случае расторжения договора лизинга. Установление в договорах лизинга символической выкупной цены (минимальной, значительно ниже рыночной стоимости имущества) в конце срока при переходе предмета лизинга в собственность лизингополучателя, означает, что выкупная цена входит в состав уплачиваемых лизинговых платежей и создает прецедент по взысканию с лизингодателей суммы неосновательного обогащения. 47,6% опрошенных лизинговых компаний сталкивались с подобной ситуацией. При чем размер суммы неосновательного обогащения, взыскиваемого судами, может варьироваться от балансовой остаточной стоимости (без учета коэффициента ускорения) до рыночной (определяемой на основании отчета независимого оценщика) и не зависит от реальной стоимости реализации имущества. Кроме того, данная сумма может быть взыскана с лизинговой компании до момента фактической продажи изъятого имущества. Это приводит к смещению интересов в пользу лизингополучателей.

Проведенное исследование позволяет систематизировать

Диаграмма 4. Ключевые сложности при реализации имущества

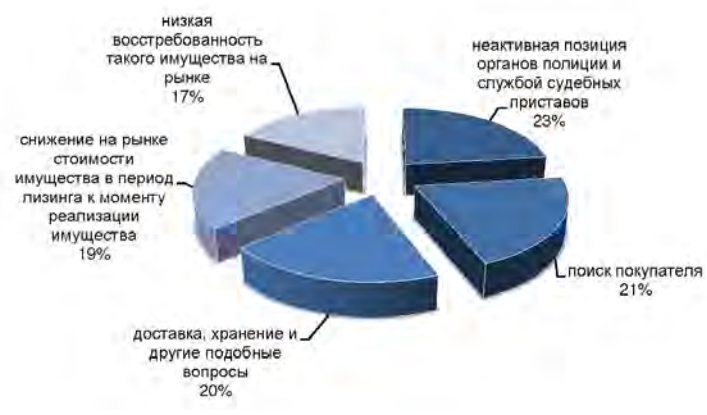
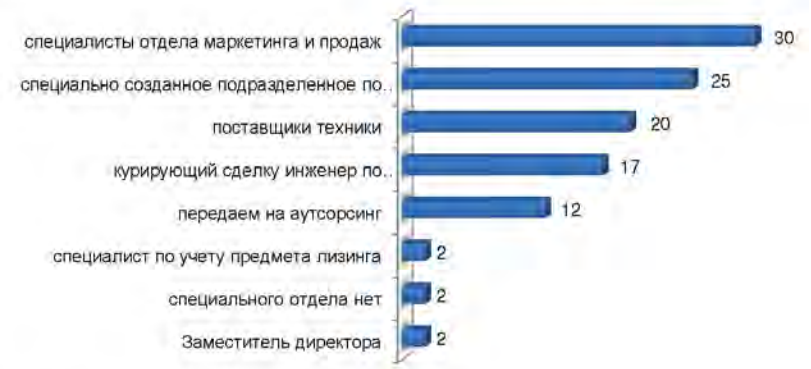


*Диаграмма 5. Специалисты, которые занимаются реализацией лизингового имущества**



*оценка в баллах на основе взвешенных показателей

основные риски, с которыми приходится сталкиваться лизинговым компаниям при наступлении дефолтов со стороны лизингополучателей и необходимости реализации предметов лизинга.

В качестве основных групп риска можно выделить следующие:

Имущественные

• сложность поиска имущества (сокрытие имущества лизингополучателями, географическая отдаленность, связанная с возможностью транспортировки имущества);

• отсутствие собственных площадей по хранению имущества (81% опрошенных компаний не имеют собственных площадок и заключают разовые договоры на их аренду);

• отсутствие в штате технических специалистов, осуществляющих содержание имущества с момента его изъятия до его продажи.

Финансовые

• лизинговые компании вынуждены нести дополнительные расходы на изъятие, хранение, ремонт, продажу имущества, являвшегося предметом лизинга;

• расходы на транспортировку имущества от Лизингополучателя до места хранения/места передачи покупателю;

• судебные и прочие издержки.

Кредитные

• кредитные обязательства перед банком по уплате процентов /погашению основного долга продолжают действовать и погашаются лизингодателями за счет других проектов.

Ликвидности

• имущество, используемое (или неэксплуатируемое) Лизингополучателем утрачивает ликвидность и после изъятия может быть реализовано по низкой цене.

Способствовать цивилизованному решению проблемы изъятия и реализации лизингового имущества может развитие и принятие ряда законодательных инициатив. Наиболее актуальным является решение следующих вопросов:

Позиция судов по взысканию долгов лизингополучателей

Данная проблема связана с отсутствием единого подхода к определению выкупной цены и включению ее в состав лизинговых платежей, а также существующими противоречиями в нормативном регулировании и трактовке положений договора лизинга, касающихся наличия в составе лизинговых платежей выкупной цены и порядка ее расчета.

В качестве вариантов решения данного вопроса могут быть предложены следующие:

• удовлетворение финансовых требований лизингополучателя только после реализации имущества;

• установление величины требований на основе стоимости реализации имущества;

• сбалансированный подход к пониманию цены выкупа;

• установление справедливого баланса интересов сторон договора лизинга при расторжении сделки в связи с нарушением лизингополучателя с точки зрения взаимных расчетов сторон (судьба и размер выкупной стоимости в составе лизинговых платежей)

• утверждение Минфином соответствующих методических указаний.

Отсутствие цивилизованных правил изъятия, обусловленных существующей сложной процедурой изъятия и проблемами фактического исполнения решений судебных приставов и судебных решений

Вариантами решения могут быть:

• применение западного опыта (США) – изъятие без применения «силы», при котором собственник имущества имеет возможность вернуть его себе любым способом, который не предусматривает применения силы и нарушения прав эксплуатанта имущества;

• изъятие во внесудебном порядке по исполнительной надписи нотариуса;

Решение этих задач позволит российскому лизинговому рынку выйти на новый уровень своего развития, приблизить правила его работы к общеевропейским стандартам, повысить прозрачность и привлекательность рынка в целом, установить справедливый баланс интересов между лизинговыми компаниями и лизингополучателями.

Поэтому лизингодатели сейчас предпринимают ряд актуальных инициатив (Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, принятие стандартов по оценке рисков), от успешной реализации которых будут зависеть дальнейшие перспективы развития рынка лизинга в России.

Однако поддержка рынка лизинга на законодательном уровне в части установления понятных, прозрачных правил, не допускающих разночтения и злоупотребления ими, является необходимой мерой, без которой такой инструмент развития экономики как лизинг потеряет свою популярность и доверие со стороны как лизинговых компаний, так и их клиентов.

Единая система порта и перспективы ее внедрения в России

В России, как и во всем мире, в последние несколько лет наблюдается увеличение грузопотоков. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России на 2010-2019 годы» видит существенное повышение конкурентоспособности российской транспортной системы на международном рынке транспортных услуг как одну из приоритетных задач, решение которой обеспечит расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России.

Ахметова Анна,
консультант IntelliCo Solutions

В этом документе отмечается также и ряд проблем в этой области, к примеру, несоответствие транспортной инфраструктуры потребностям внешней торговли, которое «проявляется, в частности, в низких технических характеристиках международных транспортных коридоров на территории России...» и низкой пропускной способности российских портов.

Острота этих проблем вступает в противоречие с имеющимися амбициозными планами повышения качества траспортных услуг и наращивания транзитных и контейнерных грузоперевозок в России. Так Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации рассчитывает, что объем перевалки грузов в морских портах России вырастет с 535 млн тонн в 2011 году до 800 – 1300 млн тонн в 2030 году. В рамках решения этой проблемы в транспортной сфере России Федеральная целевая программа предусматривает, в том числе, строительство новых и реконструкцию действующих портовых комплексов и контейнерных терминалов. В минувшем 2011 году, по сообщению Александра Давыденко, руководителя Росморречфлота, общий объем государственных инвестиций в портовую инфраструктуру составил уже 27 млрд рублей, что на треть больше, чем в 2010.

Однако увеличение мощностей и развитие инфраструктуры сами по себе не способны решить проблемы растущих грузопотоков и их перевалки в российских портах. Системный подход и такие элементы «мягкой инфраструктуры», как эффективные технологии информационного взаимодействия, а также современные системы таможенного досмотра и оформления в не меньшей степени определяют конкурентноспособность российских портов и без их внедрения невозможно значительно ускорить процесс перевалки грузов.

Одним из элементов создания подобного рода «мягкой инфраструктуры» может стать так называемая Port Community System (PCS) или Единая система порта (ЕСП). Это многопользовательская система электронного обмена данными между администрацией порта, перевозчиками, таможенной службой, операторами терминалов и, потенциально, другими смежными транспортными сетями (авто-, авиаперевозчиками и железными дорогами), используемая для осуществления импортных, экспортных и транзитных операций. Система объединяет уже существующие платформы участников процесса грузоперевозки и, используя приницип «единого окна», позволяет отслеживать местонахождение судов и грузов в порту, планировать приход, стоянку и уход судов, а также значительно ускоряет процесс оформления грузов.

Среди главных преимуществ Единой системы порта стоит отметить:

- сокращение числа ошибок, связанных с ручным вводом данных;
- унификация процессов и систем отчетности между различными структурами порта;
- сокращение случаев повторного ввода информации;
- возможность постоянного

Рис.1: Примерная схема Единой системы порта

мониторинга грузов;

• сокращение времени необходимого для обработки документов и, как результат, сокращение затрат на персонал;

• значительное сокращение бумажной документации;

• облегчение процесса планирования работы всего порта за счет улучшенной кординации между всеми звеньями логистической цепи;

• круглосуточная работа системы (доступна в любое время для операторов судов);

• прозрачность всей системы и, в том числе, таможенных процедур;

• возможность быстрой генерации отчетности в режиме онлайн;

• повышение уровня безопасности цепи поставки товаров;

• более эффективное использование ресурсов;

• укрепление координации и сотрудничества между государственными органами.

Упомянутый выше приниципп «единого окна» (или Single Window) может быть не только формой электронного документооборота в рамках ЕСП, но и самостоятельной системой. Однако, в отличии от ЕСП, система «Единого окна» (ЕО) направлена, в основном, на однократный сбор информации в стандартной форме через единую систему и ее последующее использование для облегчения процесса подачи документации в таможенные и другие органы государственного надзора. Эта система обычно не подразумевает обмена информацией между представителями бизнесса (так называемый Business-to-Business или B2B обмен).

Провести четкую границу между ЕСП и ЕО трудно, поскольку все существующие на данный момент в мире системы ЕСП сильно различаются по своему строению и масштабу. Подобные системы могут действовать в пределах конкретного порта, распространяться на несколько портов или даже охватывать всю логистическую систему государства. ЕСП практически невозможно создать с чистого листа, поскольку ее основополагающий принцип – это объединение уже существующих систем различных частных и государственных структур. Поэтому каждая из систем ЕСП включает разный набор функций необходимых для обеспечения взаимодействия этих структур. По данным Европейской экономической комиссии ООН (UNECE) на сегодняшний день различные модификации системы "Единого окна" используются более чем в 30 странах.

Согласно оценкам Международной Ассоциации Портов и Гаваней (IAPH), одни из наиболее передовых и успешных систем ЕСП установлены в портах Гамбург, Германия (DAKOSY); Ле Гавр, Франция (SOGET); Феликстоу, Великобритания (Destin8); Антверпен, Бельгия (Seagha); Сеул, Южная Корея (Port-MIS); Роттердам и Амстердам, Нидерланды (Portbase); Барселона, Испания (PortIC). Стоит также отметить Сингапурскую единую национальную систему Единого Окна – TradeNet, запущенную в 1989 году.

В Гамбургском порту используется единая система порта DAKOSY, включающая в себя, также, приложение для координаци работы со смежными с портом железнодорожными путями. Система DAKOSY была внедрена в 1982 году одним из лидеров в сфере траспортных информационных технологий – DAKOSY AG, и первоначально использовалась как система электронного обмена данными порта. На сегодняшний день DAKOSY охватывает всю транспортную индустрию Германии и соединяет около 2000 пользователей – представителей компаний, государственных учреждений и частных лиц, связанных с деятельностью порта.

Одна из самых молодых ЕСП в мире это национальная ЕСП Нидерландов PORTBASE. PORTBASE представляет из себя интегрированную систему электронного документооборота, включающую радарную систему планирования движения судов, систему планирования ресурсов порта и предоставляющую доступ к информации через Интернет. Информация о грузопотоках порта собирается автоматически непосредственно с терминалов благодаря таким технологиям, как RFID метки, автоматизированные краны и другое грузообрабатывающее оборудоване, а также механизмы видеораспознавания номеров контейнеров. По данным Trade Facilitation & Port Community System Committee, затраты на установку системы составили 27 миллионов долларов. В порту Роттердама также действует информационная система управления трафиком автодорог, прилегающих к порту. Подобная интеграция двух систем – хороший пример того, как простая электронная система документооборота порта может превратиться в многофункциональную ЕСП, обеспечивающую отлаженную и эффективную работу всей логистической цепи.

Первые шаги на пути создания национальных ЕСП предприняты и в ближнем зарубежье. В Украине, в Одесском порту уже действуют системы электронного обмена данными. Две из таких систем – это электронный пропуск (автоматическая система контроля доступа в порт, предусматривающая оформление электронных карт вместо бумажных пропусков) и электронное планирование заезда транспортных средств в порт. При этом технические средства контроля (такие как весы) интегрированы в информационную систему порта. Заместитель Председателя Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан в апреле 2011 выступил с докладом о планах страны создать интегрированную информационную систему «е-окно» с функциями сбора, обработки и хранения документов, обмена электронными документами, предоставления информации и обеспечения удаленного доступа к законодательству и другим документам, мониторинга результатов деятельности, получения статистической информации и оплаты услуг государственных структур в электронном виде. Сроки реализации проекта составляют 2-3 года.

В России на данный момент не существует централизированной системы управления транспортным сообщением и грузопотоками, которая позволяла бы отслеживать и планировать расписания судов и железнодорожных составов, эффективно использовать материальные и человеческие ресурсы, предоставлять документы в органы контроля и собирать статистические данные. Отсутствие такой системы существенно снижает оперативность работы пограничных и таможенных служб, приводит к длительным срокам нахождения товаров в морских портах, снижению качества досмотра и денежным потерям морских перевозчиков. Конкретных причин, по которым возникают задержки

в перевалке и транспортировке грузов, - много. В обобщенном виде они звучат следующим образом - слабая развитость терминальных систем и нехватка подъездных путей в местах перевалки, низкий уровень комплексности, слабая взаимосвязанность элементов системы, а также несогласованность структур участвующих в ее работе.

Важно понимать однако, что попытки улучшения ситуации через инвестиции в инфраструктуру и усовершенствование отдельных составляющих логистической цепи не дадут ожидаемых результатов. Невозможно эффективно использовать современный транспортный комплекс без адекватной «мягкой инфраструктуры», подобно тому, как не имеет смысла использование современного автомобиля без топлива стандарта Евро-4 или Евро-5, это приведет лишь к преждевременному износу двигателя. Трудно говорить об эффективности, когда оформление большинства приходящих судов в российских портах до сих пор основано на бумажном документообороте.

У ряда российских государственных и коммерческих структур есть свои наработки в области автоматизированных систем обмена информацией. Таможенная служба, например, использует единую автоматизированную информационную систему (ЕАИС). А с 1 февраля 2012 года информация о товарах и транспортных средствах, прибывающих на территорию Российской Федерации, может поступать в таможенные органы заранее через web-портал «Электронное представление сведений». В 2008 году Правительство Российской Федераци одобрило концепцию создания межведомственной интегрированной автоматизированной информационной системы (МИАИС), для информационного взаимодействия контрольных органов, участников внешнеэкономической деятельности в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации. Кроме этого 8 апреля 2011 года вступил в силу федеральный закон Российской Федерации «Об электронной подписи», который «регулирует отношения в области использования электронных подписей при совершении гражданско-правовых сделок, оказании государственных и муниципальных услуг, исполнении государственных и муниципальных функций, при совершении иных юридически значимых действий».

Некоторые транспортные компании обладают собственными информационными системами. Так у РЖД есть автоматизированная система управления контейнерными перевозками ДИСКОН и Единая автоматизированная система электронного документооборота (ЕАСД) на платформе SAP AG. Таким образом, в России уже существуют примеры применения информационных технологий, создающих основу для создания единой системы обмена данными между участниками транспортного рынка и видны шаги государства навстречу усовершенствованию информационно-правового поля грузоперевозок. Однако, существующие системы не связаны между собой, что значительно снижает их эффективность.

Отдельный вопрос заключается в том, кто должен взять на себя инициативу и руководить созданием и внедрением Единой системы порта. В мировой практике большинство существующих ЕСП были созданы по инициативе частных компаний и независимых организаций при отсутствующей или лишь частичной финансовой поддержке государства. В Европе, например, существует специальная организация, занимающаяся развитием систем Единого Порта в Европе - The European Port Community Systems Association (EPCSA). Организация была основана 21 сентября 2010 года шестью операторами ЕСП: SOGET, dbh, MCP, Portbase, PORTIC и DAKOSY. EPCSA представляет интересы операторов Единых систем порта перед Европейской Комиссией.

В России ситуация несколько другая из-за отличной от мировой практики, практически монопольной структуры портового управления. В мире, как правило, портом управляет администрация порта, а на его территории оперируют различные стивидорные компании. В России же около 80 процентов причальных сооружений, а также более 200 судов, принадлежат федеральному государственному унитарному предприятию «Росморпорт». Предприятие также владеет системами управления движением судов и средствами навигационного обеспечения. Кроме того в портах страны действуют администрации морских портов. Следует признать, что это наименее удачная схема, т.к. она не создает конкурентной среды в сфере перевалки грузов и, в тоже время, лишена некоторых преимуществ централизованного управления.

При столь высокой монополизации рынка портового управления создание единой национальной системы, основанной на принципе «единого окна», более обоснованно, чем ЕСП для отдельных портов. РЖД, контролирующая более 40 процентов грузовых железнодорожных перевозок в России, могла бы стать связующим звеном между всеми портами, ведомствами и перевозочными компаниями. Кроме того, крупные грузоотправители, взаимодействующие с несколькими портами, будут заинтересованы в единой платформе, которая облегчит обмен информацией и планирование поставок.

Для успешного внедрения ЕСП требуется единое понимание всеми участвующими сторонами ее сути и осознание ими необходимости такой системы. Важно осознавать, что ЕСП должна учитывать особенности процессов всех организаций и бизнессов, участвующих в проекте. От того насколько детальную и актуальную информацию они предоставят будет зависить работоспособность будущей системы. Переход на использование системы также потребует некоторых усилий с их стороны, например обучение персонала и оптимизация процессов. Поэтому столь важно всеобщее понимание необходимости создания ЕСП и активное участие всех заинтересованных сторон в процессе ее дизайна и внедрения.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время в России сложились условия для масштабного внедрения современных технологий организации и управления транспортным комплексом, в том числе и технологий ЕСП. Однако конкретные схемы реализации этой цели должны учитывать особенности российских условий, лишь некоторые из которых рассмотрены в представленной статье.

ЛОГИСТИКА & АРХИТЕКТУРА ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

1 Международная Конференция

EALA

EuroAsian Logistic Association

SUPPLY CHAIN DESIGN & LOGISTICS

1st International Conference

Renaissance Hotel, Moscow

September, 24 - 26, 2012

Цель Конференции:

Анализ и обмен международным опытом в архитектуре цепей постовок и логистике включая региональное производство и логистические кластеры.

Рассмотреть методы улучшения качества & эффективности глобальных, локальных и региональных цепей поставок и логистических сетей, связывающих Россию в рамках членства в ВТО.

Обеспечить всесторонний краткий обзор управления цепями поставок и логистики как одной из наиболее важных и растущих дисциплин в бизнесе через высокий уровень спикеров, модераторов и участников из России & СНГ, стран БРИК, Европы, МЕА и США, государственные и финансовые структуры, ведущие отрасли промышленности, крупнейшие транспортные & логистические компании, торговлю & юридический сервис и другие.

REGIONAL FOCUS DAY - 24th September 2012

(Kaluga region)

- VOLKSWAGEN with focus on JIT Industrial Supplier & Service Park
- VOLVO with focus on Trucking in Russia

Conference purpose:

Analysis and exchange of international experiences in supply chain design and logistics including regional manufacturing and logistics clusters.

Methods to improve quality & efficiency of global, domestic and regional supply chain and logistics networks interconnecting Russia along with WTO membership.

Via the high level of speakers, panelists, moderators and participants from Russia & CIS, BRICS, Europe, MEA, and USA, from government, finance, leading Industries, the largest transport & logistics companies, trade & legal services and others, aim is to provide a comprehensive overview of supply chain managment and logistics as one of the most important and growing disciplines in business.

DLA Piper, DHL, Ford (Sollers), Chrysler-Fiat, Volkswagen/Audi/Skoda, Maersk, CMA-CGM, Kuehne&Nagel, Hellmann, Gefco, Itella, RZD Logistics, TransContainer, Scania, Raiffeisen, Apparel, AsstrA Associated Traffic AG, Spar, Procter&Gamble, Nestle, Volvo, McDonalds, General Electric, Kraft, Kellogs, UPS, Fedex, Fesco, etc.

Strategic Partner

CSCMP
Council of Supply Chain Management Professionals

Supported by

Министерство Транспорта Российской Федерации

Strategic Media Partner

ЛОГИНФО
журнал о логистике в бизнесе

Контакт в России:
+7 (499) 788 1631; + 7 (495) 670 4166
e-mail: contact@eala.ru; tityukhina@eala.ru

Contact in Europe:
+ 43 662 632 838 0; + 43 662 632 838 38
e-mail: ernst.schmied@cvi-group.com

регион:

Развитие транспорта: региональный аспект

Развитие Новосибирского транспортно-логистического узла

Контейнерный бизнес может развиваться и дальше

Усть-Луга: от порта к городу

Московская окружная железная дорога

TRANS RUSSIA

ufi Approved Event

18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

www.transrussia.ru

ТРАНСРОССИЯ

23-26 АПРЕЛЯ 2013
МОСКВА, ВВЦ, павильон №75

Организатор:

ITE LLC Moscow
+7 (495) 935 7350
transport@ite-expo.ru
www.transrussia.ru

При поддержке:

Министерство Транспорта Российской Федерации

Генеральный спонсор:

PLASKE ПЛАСКЕ
Энергия движения

Развитие транспорта: региональный аспект

Соколов Максим Юрьевич, министр транспорта Российской Федерации

Россия продолжает развитие транспортного комплекса Дальнего Востока и Сибири по старым планам и готовится разрабатывать новые, понимая, что для многих регионов решение транспортных проблем — основная задача и залог модернизации экономики.

Дальний Восток

Развитие Дальнего Востока и Байкальского региона, как и страны в целом, напрямую зависит от эффективно действующей транспортной системы. Спецификой данного региона является его обширная территория, удаленность от центральной части страны и наряду с этим богатство природными ресурсами. Удельный вес транспортной составляющей в валовом региональном продукте Дальнего Востока составляет 11%, а в среднем по России он – около 7%, причем в Приморском и Хабаровском краях, Амурской области этот показатель превышает 14%, а в Байкальском регионе – около 20%.

В сфере транспорта в Приморском крае и Камчатской области занято около четверти трудоспособного населения. Столь же значительный удельный вес транспорта и в основных производственных фондах и инвестициях. В целом в транспортной системе Дальнего Востока и Байкальского региона взаимодействуют все виды транспорта. Однако железнодорожный транспорт является основным видом магистрального транспорта, обеспечивающего межрайонные перевозки массовых грузов в регионе. На его долю приходится свыше 80% грузооборота и около 40% внутреннего пассажирооборота на этой территории. Ежегодно в зависимости от участков на Байкало-Амурской железнодорожной магистрали в обоих направлениях перевозится от 12 до 20 млн т различных грузов, в том числе около 10 млн т угля и 5–6 млн т нефти и нефтепродуктов. По Транссибу же на отдельных участках перевозится порядка 95 млн т грузов.

Автомобильный транспорт также занимает значительную долю объема перевозок, обеспечивая преимущественно внутри- и межрегиональные перевозки на расстояния до 3 тыс. км. На территории Дальневосточного федерального округа при общей протяженности сети автомобильных дорог федерального и регионального значения 41,5 тыс. км не имеет твердого покрытия 11 тыс. км дорог, или более чем четверть от общего объема при среднем показателе 8% по стране.

36% сельских населенных пунктов на территории ДФО не имеет связи по дорогам с твердым покрытием с сетью дорог общего пользования. В связи с недостаточным развитием сети и значительной удаленностью от центральной части России воздушный транспорт выполняет в данном случае исключительно важную роль в социально-экономической деятельности региона. Однако состояние местных региональных авиаперевозок в районах Дальнего Востока и Забайкалья в настоящее время характеризуется как недостаточное и требует дополнительных инвестиций. Между многими областными городами, крупными административными центрами утрачено прямое авиационное сообщение. Большое количество населенных пунктов страны на Дальнем Востоке и в Забайкалье не имеет регулярной транспортной связи с местными административными центрами, поскольку здесь отсутствует круглогодичная альтернатива авиационному транспорту.

Аэропорты как центральное звено наземной инфраструктуры могут эффективно решать задачи стабильного обеспечения авиаперевозок в отсутствие альтернативных видов транспорта на основе своевременного поддержания и развития материальной базы, включая имущество аэропортовых комплексов. В настоящее время в реестр аэродромов гражданской авиации на территории Дальнего Востока включено 107 аэродромов, в том числе 91 аэродром на территории Дальнего Востока и 16 аэродромов в Байкальском регионе. 29 аэродромов на территории Дальнего Востока и Байкальского региона входят в национальную опорную аэродромную сеть, при этом только половина из них (52 аэродрома в данном регионе) имеют взлетно-посадочную полосу с искусственным покрытием, остальные аэродромы имеют грунтовые взлетно-посадочные полосы, 70% из которых было построено более 20 лет назад, и только 24% за последние 10 лет было реконструировано. Практически 100% взлетно-посадочных полос с грунтовым покрытием требует проведения капитального ремонта и только 72 аэродрома (около 70% от общего количества) оборудованы систе-

мой светосигнального оборудования. Светосигнальное оборудование на 60 аэродромах требует достаточно срочной замены, поскольку прослужило более 15 лет.

Для исправления данной ситуации были созданы федеральные казенные предприятия, куда переданы имущественные комплексы аэропортов местных воздушных линий в целях сохранения и развития наземной аэропортовой инфраструктуры. В настоящее время на базе 50 аэропортов создано шесть федеральных казенных предприятий, отнесенных к ведению Росавиации. Во втором полугодии этого года планируется создание еще двух таких казенных предприятий. Текущее состояние аэропортов, большинство из которых уже находится в оперативном управлении федеральных казенных предприятий, в целом практически не соответствует современным требованиям авиационной и транспортной безопасности, о чем свидетельствуют результаты проверок контрольными органами федеральной власти. Собственных средств федеральных казенных предприятий недостаточно для реализации мероприятий по реконструкции аэропортов, и в связи с этим необходимы меры по их достаточному финансовому обеспечению.

В Дальневосточном бассейне действуют 28 из 64 российских морских портов. Более 75% грузооборота выполняют основные порты, расположенные в Хабаровском и Приморском краях – это Восточный, Находка, Владивосток, Ванино и Де-Кастри. Первые четыре порта входят в десятку самых крупных портов России и являются главными элементами железнодорожно-морских транспортных узлов. Паромная переправа Ванино-Холмск обеспечивает устойчивую связь острова Сахалин с материком: более 90% грузов, перегружаемых в этих портах, обращается в железнодорожно-морской системе. Это, если кратко говорить о текущей ситуации в целом по региону.

О перспективном развитии скажу подробнее, и в первую очередь о грузовых перевозках как одной из основ экономического роста. Развитие морских портов в первую очередь увязано с развитием железнодорожного транспорта. Основным барьером, ограничивающим перспективные грузопотоки на Байкало-Амурской железнодорожной магистрали, является практически весь восточный участок БАМа – от станции Хани до Комсомольска-на-Амуре и далее до Советской Гавани, включая Кузнецовский туннель на участке Комсомольск-на-Амуре–Ванино. В свете текущего состояния транспортной инфраструктуры региона приоритетными направлениями развития транспорта в Дальневосточном федеральном округе являются завершение формирования опорной магистральной железнодорожной сети путем усиления Транссибирской магистрали и БАМа, развитие перегрузочных мощностей базовых материковых портов и портов на острове Сахалин со значительным увеличением их суммарного грузооборота к 2020 году, а также восстановление материально-технической базы аэропортовой сети, в том числе инфраструктуры для региональных и межрегиональных авиаперевозок.

Естественно, что реализация данных мероприятий окажет непосредственное влияние на достижение основных целей – это развитие социально-экономической интеграции территории Дальнего Востока и Сибири, обеспечение круглогодичной связи отдаленных территорий и транс-

портной доступности для населения в целом, а также реализация торгово-экономического и транзитного потенциала Дальнего Востока и центральной части России за счет транспортной доступности рынков Азиатско-Тихоакеанского региона. Уже сегодня мы можем наблюдать значительное увеличение совокупного транспортного потока на дальневосточном направлении. Следует отметить, что объем грузопотока дальневосточного направления сегодня превысил показатели кризисного периода по всем видам транспорта и имеет устойчивую тенденцию к росту. Это подтверждает анализ объема планируемых перевозок, проведенный компанией «Маккензи» в этом году. Данный анализ проводился на Восточном полигоне в привязке к оценке сценария развития экономик и перспектив конъюнктуры рынков Азиатско-Тихоакеанского региона. Прогноз перспективного грузопотока в расчете до 2020 года показывает его устойчивый рост по всем видам транспорта, в особенности морскому и железнодорожному. В связи с этим стратегия развития морской портовой инфраструктуры России прогнозирует рост спроса на перевалку наливных грузов почти до 70 млн т, или 25% роста. На перевалку навалочных и насыпных грузов – до 90 млн т, почти на 100%, а также рост спроса на перевалку генеральных и контейнерных грузов соответственно до 17 и 19 млн т к 2020 году. Это также к 2020 году более 125% по отношению к сегодняшнему периоду. Всего грузовая база Дальнего Востока к 2020 году оценивается более чем в 200 млн т, что к сегодняшнему уровню 2011 года показывает увеличение на 60%.

Несколько слов о перевозках грузов внутренним водным транспортом в Сибири и на Дальнем Востоке – это имеет особую актуальность и значение для данного региона, и они также имеют положительную тенденцию. К 2020 году прогнозируется рост перевозок грузов внутренним водным транспортом до 47 млн т – это примерно 42% роста по отношению к сегодняшнему году.

Прирост портовых мощностей Дальневосточного бассейна для обслуживания увеличивающихся грузопотоков будет осуществляться за счет реализации инвестиционных проектов, как за счет реконструкции существующих мощностей, так и за счет строительства новых терминалов. При этом развитие портовых мощностей осуществляется и будет осуществляться преимущественно за счет частных инвестиций. Вложения государства здесь сегодня составляют не более 20% и направлены в первую очередь на объекты федеральной собственности – это формирование акваторий, строительство и модернизация причальных стенок, устройство систем безопасности мореплавания. Для поддержания инфраструктуры внутренних водных путей предлагается с 2014 года перейти на их содержание по новым нормативам, учитывающим расходы, в том числе на капитальный ремонт судоходных гидротехнических сооружений. Такие предложения проработаны Минтрансом и в настоящее время проходят процедуру согласования.

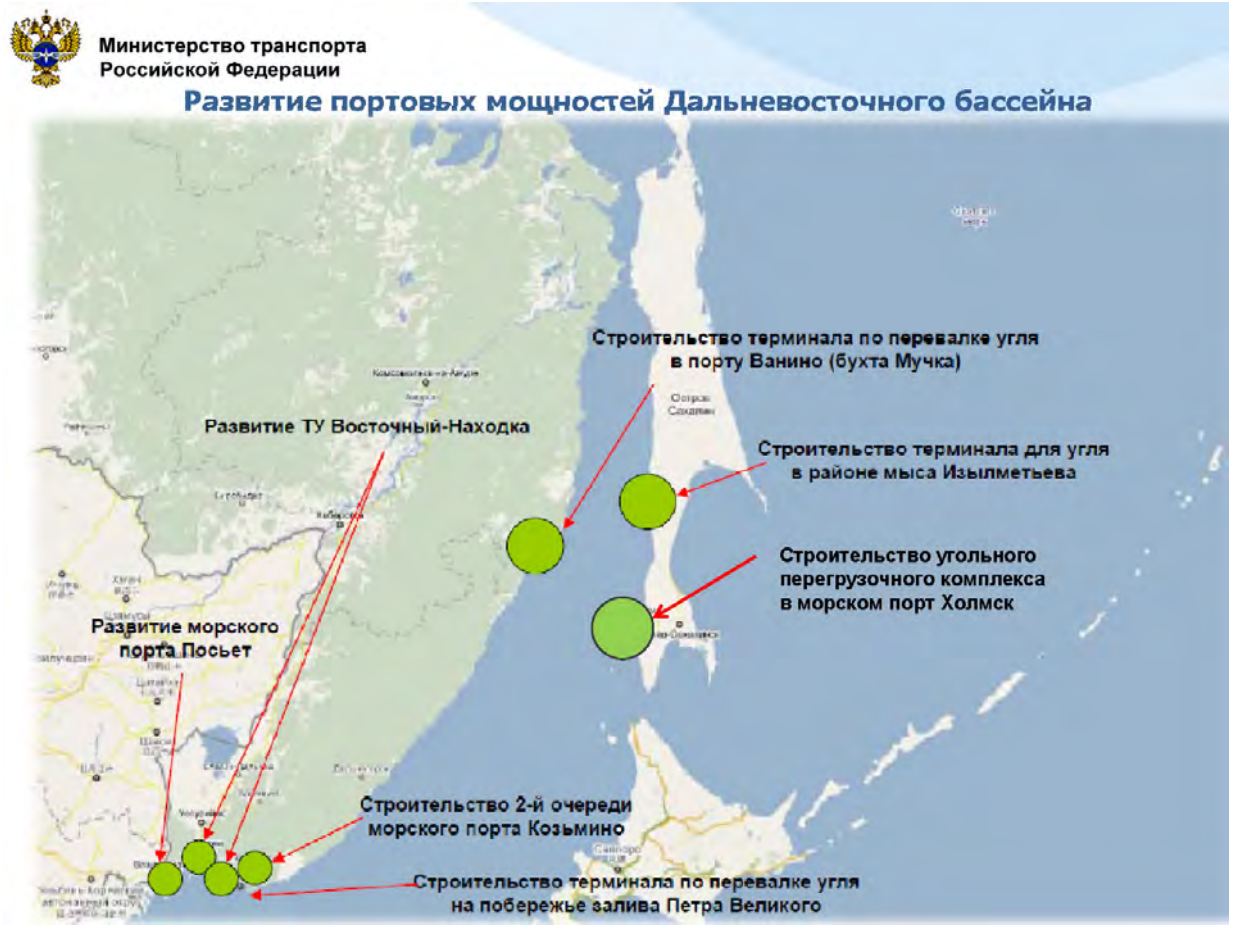
В части перспектив железнодорожного транспорта реализация планов по освоению месторождений полезных ископаемых в Дальневосточном, Сибирском федеральных округах, строительство портовых экспортных мощностей на Ванинском транспортном

узле и портах Приморского края вызовет наибольший прирост объемов грузопотоков на участках БАМа и Транссиба. Так, на БАМе на подходах к Комсомольскому железнодорожному узлу грузонапряженность к 2015 году прогнозируется с ростом в 3,3 раза, а к 2020 году – почти в 4,5 раза против существующего уровня. В соответствии с прогнозом суммарная загрузка железнодорожной сети на подходе к Ванино прогнозируется в следующих размерах: к 2015 году это более 41 млн т, а к 2020 почти 60 млн т. Если говорить о Приморском крае, то здесь этот объем к 2015 году составит более 91 млн т, а к 2020 году более 100 млн т всех видов грузов. Таким образом, для освоения нарастающего грузопотока требуется коренная реконструкция и развитие железнодорожной инфраструктуры как на БАМе, так и на восточной части Транссиба.

Развитие транспортной инфраструктуры в целом осуществляется сегодня в рамках основных стратегических документов: «Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года», «Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года» и «Транспортная стратегия до 2030 года». Основным инструментом реализации стратегии являются федеральные целевые программы – это «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2013 года», а также «Развитие транспортной системы России до 2015 года». Помимо этого существуют еще и программы «Социально-экономическое развитие Курильских островов» и «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона до 2018 года». Финансирование в рамках ФЦП осуществляется преимущественно за счет средств федерального бюджета, при этом приоритет отдается комплексным проектам, в которых транспортная составляющая является существенным условием развития частного бизнеса – там, где создаются новые производства, которые становятся точками роста и опорой экономики региона.

Существуют также инструменты инвестиционного фонда. Сегодня заканчивается реализация первого этапа комплексного инвестиционного проекта – «Строительство Кузнецовского тоннеля на участке Комсомольск-на-Амуре–Советская Гавань». Есть также примеры развития и других проектов с использованием инвестиционного фонда. И если говорить о частном бизнесе в целом, о частном капитале, то здесь ярким примером является строительство без привлечения средств федерального бюджета более чем 300-километрового участка железнодорожной линии Улаг–Эльга к Эльгинскому угольному месторождению компании «Мечел» на территории Республики Саха. Общий объем финансирования транспортной отрасли без учета железнодорожного транспорта составит 876 млрд рублей, из которых на морской и речной транспорт – 96 млрд рублей, а 193 млрд рублей – на авиацию и 587 млрд рублей – на автодорожную инфраструктуру.

В части железнодорожного транспорта расчеты, проведенные различными экспертами, показывают, что в случае не реализации запланированных по развитию железнодорожной инфраструктуры мероприятий в 2015 году



будет не вывезено более 30 млн т грузов, а суммарные ежегодные потери бюджетной системы составят порядка 18 млрд рублей. Для реализации мероприятий, направленных на развитие железнодорожной инфраструктуры, мы предлагаем проработать вопрос о введении инвестиционной составляющей в тариф на грузовые железнодорожные перевозки. Это даст гарантированный источник для реализации проектов. И в первую очередь в приоритетном порядке сборы от данного вида инвестиционной составляющей мы предлагаем направить как раз на развитие транспортной инфраструктуры железных дорог на Дальнем Востоке, где привлечение частных капиталов проблематично из-за, скажем так, низкой окупаемости этих проектов.

Еще одним возможным источником привлечения инвестиций в развитие железнодорожной инфраструктуры может послужить предоставление приоритетного права грузоотправителей, осуществляющих софинансирование мероприятий по развитию инфраструктуры общего пользования, на получение услуг по перевозке грузов железнодорожным транспортом. Такие примеры уже есть, и проекты находятся в стадии рассмотрения и не только на Дальнем Востоке, но в том числе и в Сибири. В качестве еще одной меры мы предлагаем перейти на установление долгосрочных тарифов на железнодорожные перевозки, что позволит инвесторам, с одной стороны, минимизировать риски при прогнозировании долгосрочных инвестиций, а с другой стороны, ОАО «РЖД» формировать долгосрочную инвестиционную программу.

Также считаем целесообразным рассмотреть вопрос внедрения концессионных соглашений в железнодорожной отрасли, поскольку сегодняшнее законодательство (115-й Федеральный закон) не предусматривает возможности наличия частных инвесторов на инфраструктуре общего пользования. Единственное, потребуется уточнить требования к участкам инфраструктуры, на которых возможно применение таких механизмов. Это, конечно же, не может быть главный ход, но что касается тупиковых линий, примыкающих к основному ходу, то они, конечно, могут быть рассмотрены как объекты концессий.

В части дорожного хозяйства финансирование в предусмотренных объемах будет прежде всего направлено на продолжение строительства и реконструкцию важнейших автодорожных маршрутов, реализация которых будет иметь мультипликативный эффект для развития региона в целом. Я перечислю: это дороги Лидога–Ванино и Николаевск-на-Амуре в Хабаровском крае; Южно-Сахалинск–Саха в Сахалинской области; Петропавловск-Камчатский–Ключи–Усть-Камчатск в Камчатском крае; Палатка–Кулу в Магаданской области; Биробиджан–Ленинское в Еврейской автономной области; и Калыма–Анадырь Чукотского автономного округа. Также для ускоренного развития дорожной сети в городах мы рекомендовали и рекомендуем субъектам Российской Федерации создавать муниципальные дорожные фонды. Сегодняшнее законодательство такую возможность допускает.

Два слова об авиации. В целом на финансирование федеральных казенных предприятий из средств федерального бюджета предусмотрено ежегодно около 2,5 млрд рублей. Кроме того, осуществляется комплекс мер, направленный на поддержание отрасли в целом.

Из 31 субъекта Российской Федерации в программе субсидирования воздушных перевозок в районах Дальнего Востока и Сибири на сегодняшний момент приняли участие только три субъекта – это Ненецкий автономный округ,

Чукотка и Магаданская область. При этом остальными субъектами Российской Федерации, скажем так, предпринимаются определенные попытки по изменению принятого Правительством решения в части включения в правила возможности субсидирования внутрирегиональных маршрутов, а не межсубъектовых, как это сегодня предусмотрено правилами. Мы считаем, что данная обязанность по организации именно внутрисубъектового транспортного обслуживания, в том числе и воздушным транспортом, впрямую относится к исключительной компетенции субъектов Российской Федерации, и пересматривать решение о субсидировании межрегиональных маршрутов в этом контексте нецелесообразно. Принимая во внимание тот факт, что обязанность по обеспечению межрегиональных перевозок относится к предметам совместного ведения, полагаю возможным поддержать предложения субъектов Российской Федерации по установлению с 2013 года уровня софинансирования расходного обязательства субъекта в размере 50% от этого обязательства, вне зависимости от уровня бюджетной обеспеченности, как это сейчас. Кроме того, считаем необходимым внести изменения в методику распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов. Указанные предложения по всем видам транспорта позволят в значительной мере удовлетворить потребности Дальнего Востока и Забайкалья в транспортной инфраструктуре, которая станет основой устойчивого экономического роста в регионе. При этом развитие транспортной инфраструктуры идет в прямой увязке не только с необходимостью обеспечения внутрироссийских экономических связей, но и с развитием транснациональных транспортных коридоров. Это, в случае значительного изменения рыночной конъектуры на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона, позволит сохранить экономический рост региона и активно использовать тот транзитный потенциал, который будет создан транспортной системой.

Сибирь

Сибирь является особенным регионом, прежде всего, с геополитической и экономической точки зрения. Одним из основных факторов, определяющих перспективы развития Сибири, является огромный ресурсный потенциал этого региона, в том числе месторождения полезных ископаемых, гидроэнергетических и биологических ресурсов.

Другим фактором развития является высокий производственный, научно-технический и научно-образовательный потенциал.

Однако в современных условиях по многим видам продукции экономика Сибири может быть конкурентоспособной только при условии соответствующего развития транспортной системы.

Развитие транспортной инфраструктуры Сибири, как и всей страны, осуществляется в рамках долгосрочных документов, включая отраслевые стратегии развития, федеральные целевые, региональные и муниципальные программы.

Хочу коротко сказать об основных параметрах транспортной системы округа по видам транспорта.

Сеть автомобильных дорог общего пользования включает: около 10 тысяч км федеральных автомобильных дорог и около 100 тысяч км автомобильных дорог регионального значения.

78,3% сельских населенных пунктов имеют связь по дорогам

с твердым покрытием с сетью автодорог общего пользования. Это больше, чем в целом по стране (68,8%).

В 2011 году объем финансирования дорожного хозяйства округа из федерального бюджета составил 33 млрд руб., в 2012 году эта сумма составит 28 млрд руб., в 2013 – 24 млрд руб.

Направление вышеуказанных средств позволит продолжить строительство и реконструкцию объектов, а также завершить ряд важнейших автодорожных проектов, имеющих существенное значение для развития экономики регионов и межрегиональных связей между субъектами Российской Федерации.

Существенное значение для решения задач транспортного комплекса, стоящих в области обеспечения устойчивого экономического роста регионов и повышения уровня жизни граждан, имеет создание системы дорожных фондов, включающих в себя Федеральный дорожный фонд, дорожные фонды субъектов Российской Федерации и муниципальные дорожные фонды.

Формирование дорожных фондов базируется на устойчивых и прогнозируемых налоговых источниках: акцизе на автомобильное топливо и транспортном налоге. Это обеспечивает стабильную финансовую базу дорожного хозяйства, создает возможность привлечения частных инвестиций, повышения эффективности реализации долгосрочных целевых программ развития и приведения в нормативное состояние автомобильных дорог.

Объемы дорожного фонда субъектов Российской Федерации Сибирского федерального округа, по территории которых проходят автомобильные дороги федерального и регионального значения по прогнозным данным Минфина России может составить:

- в 2012 году – 49 866,57 млн рублей;
- в 2013 году – 59 158,62 млн рублей;
- в 2014 году – 66 685,80 млн рублей.

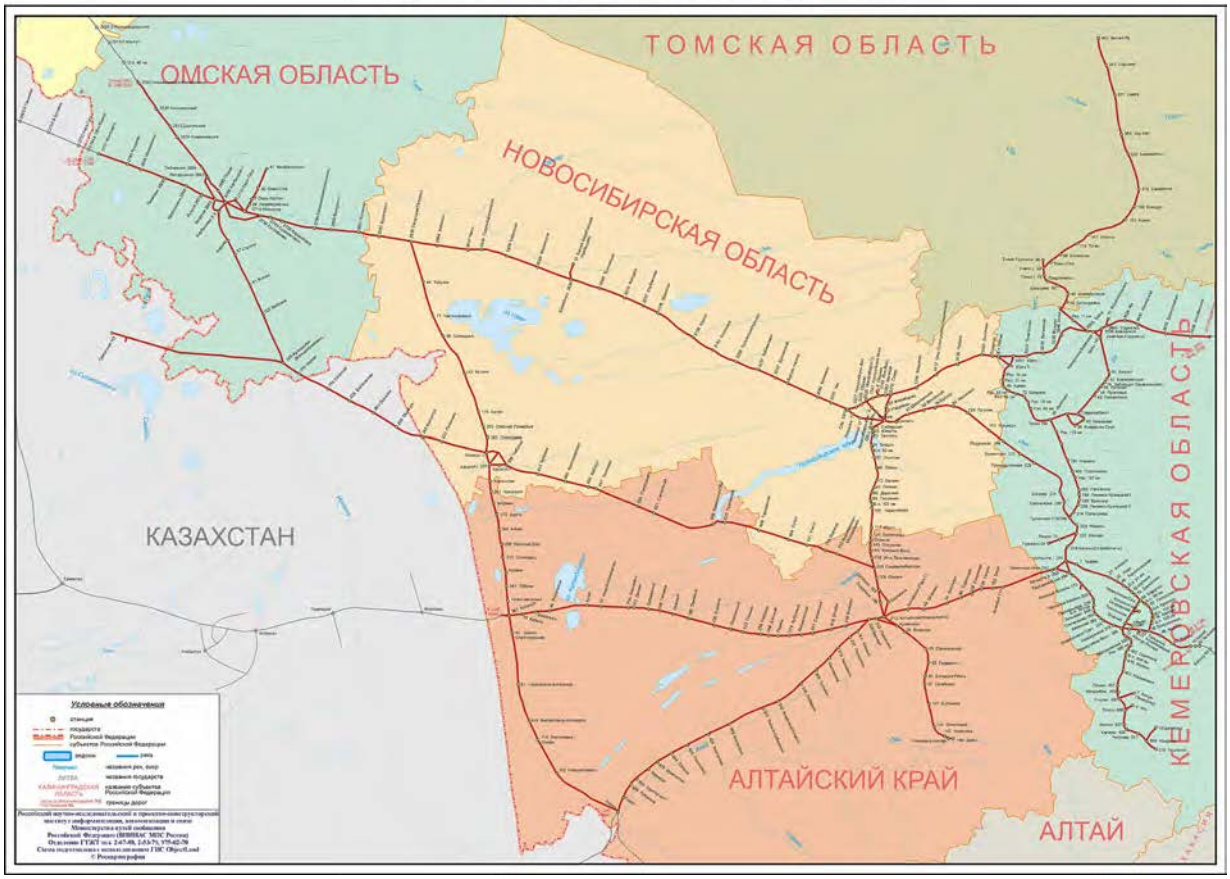
Следует отметить, что ряд субъектов Российской Федерации округа принял законы соответствующего уровня, по которым объемы ассигнований в региональные дорожные фонды существенно ниже, чем прогнозные данные Минфина России, и, как правило, именно эти регионы чаще всего обращаются за дополнительным финансированием из федерального бюджета.

Хочу обратить внимание на утверждение Федеральной службой государственной статистики формы федерального статистического наблюдения №1-ФД «Сведения об использовании средств Федерального дорожного фонда, дорожных фондов субъектов Российской Федерации, муниципальных дорожных фондов» с указаниями по ее заполнению.

Сведения, содержащиеся в форме федерального статистического наблюдения, необходимы для обеспечения целевого использования средств дорожных фондов и подготовки прогнозов и программ в области развития сети автомобильных дорог федерального, регионального и местного значения, определения направлений финансирования развития и функционирования единой дорожной сети, подготовки иных управленческих решений, связанных с использованием ассигнований из дорожных фондов и оценкой результатов деятельности дорожного хозяйства.

Кроме того, в настоящий момент внедряются долгосрочные комплексные контракты, предусматривающие осуществление

ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА



комплекса работ по проектированию, строительству или реконструкции, ремонту и содержанию участков автомобильных дорог или дорожных сооружений: так называемые «контракты жизненного цикла».

В целях их внедрения внесены необходимые изменения в законодательство о концессионных соглашениях, подготовлены соответствующие поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Контракты, разработанные по этой схеме для дорожной отрасли, являются комплексными долгосрочными инвестиционного характера, на основании которых частный подрядчик-инвестор проектирует и строит объекты транспортной инфраструктуры за счет собственных и (или) привлеченных средств, а затем в течение длительного периода эксплуатации управляет объектом, обеспечивая содержание и необходимый ремонт объекта при заданном в контракте уровне обслуживания.

К основным задачам для развития автодорожной отрасли Сибири относятся:

• увеличение пропускной способности опорной сети, в первую очередь по магистральным направлениям и созданию обходов городов;

• развитие автомобильных подходов к международным автомобильным пунктам пропуска через государственную границу Российской Федерации;

• транспортное обслуживание комплексного освоения новых территорий и разработки месторождений полезных ископаемых.

Увеличить пропускную способность обслуживания возрастающих транспортных потоков, чтобы обеспечить интеграцию Сибири в систему транспортных коммуникаций России, позволят реконструктивные мероприятия на дорогах"Байкал" (М-51, М-53, М-55),"Енисей" (М-55) и Тюмень - Ишим - Омск(Р-402).

Также необходимо реконструировать участки автомобильных дорог на подходах к государственной границе Российской Федерации и устранить имеющиеся на этих участках грунтовые разрывы.

Для повышения эффективности деятельности дорожного хозяйства существенное внимание должно уделяться внедрению инноваций при строительстве, ремонте и содержании автодорог.

По регионам Сибирского федерального округа проходит около четверти протяженности железных дорог России (17,8%), в том числе Западно-Сибирская, Красноярская, Восточно-Сибирская и часть Забайкальской железной дороги, при этом только Западно-Сибирская дорога обеспечивает более 20% погрузки всей сети российских железных дорог. В настоящее время на территории Сибирского федерального округа за счет бюджетных и внебюджетных источников осуществляются следующие крупные инфраструктурные проекты по развитию железнодорожного транспорта:

• комплексное развитие участка Междуреченск – Тайшет, для обеспечения пропуска возрастающих грузопотоков в восточном направлении.

• на условиях ГЧП начато строительство железнодорожной линии Кызыл-Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва

Цель инвестиционного проекта – создание опорной железнодорожной транспортной инфраструктуры для ускорения социально-экономического развития Республики Тыва на осно-

ве вовлечения в хозяйственный оборот месторождений ценных полезных ископаемых.

Ведется комплексная реконструкция участка Карымская – Забайкальск для оптимального технологического обеспечения подходов к основному российскому пункту пропуска с Китаем – станции Забайкальск.

В рамках проекта ГЧП «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Забайкальского края» заканчивается строительство новой железнодорожной линии Нарын – Газимуровский завод. В результате обеспечивается железнодорожное сообщение с новыми полиметаллическими месторождениями компании Норникель.

Также в рамках инвестиционного фонда реализуется проект развития Нижнего Приангарья в Красноярском крае, со строительством железной дороги Карабула – Ярки.

Это назвал основные проекты, которые находятся в стадии реализации или уже близки к завершению.

Но в настоящее время рассматриваются и другие проекты развития железнодорожной инфраструктуры в пределах округа, как в рамках инвестпрограммы РЖД, так и за счет бюджетных источников. Например, развитие станции Чара на БАМе и примыкающих к ней подходов к Удоканскому медному месторождению и Чинейскому титано-магнетитовому месторождению.

В настоящее время формируется новая федеральная целевая программа социально-экономического развития Дальнего Востока и байкальского региона до 2018 г. Данная программа должна учесть приоритетные проекты развития, в том числе и транспортной инфраструктуры отдельных субъектов Сибирского федерального округа — Забайкальского края, Республики Бурятия и Иркутской области.

Разрабатывается и до конца текущего года должна быть внесена в Правительство Госпрограмма «Развитие транспортной системы России до 2018».

Все эти мероприятия в основном относятся к развитию инфраструктуры.

К основным водным артериям Сибирского федерального округа относятся водные бассейны крупнейших сибирских рек с их притоками, такие как Обь, Иртыш, Енисей, участок верхней Лены. Судоходство на этих реках обеспечивает потребности экономики и населения в 11 субъектах Российской Федерации, а также

КРАСНОЯРСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

социально важные перевозки на Крайний Север и приравненные к ним местности. Несомненно, что в этом направлении внутренний водный транспорт остается одним из важных путей сообщения. Общая протяженность внутренних водных путей, расположенных в Сибирском федеральном округе, составляет 28.184 км.

На сегодняшний день основным вопросом состояния внутренних водных путей в регионе является малая водность в навигацию 2012 года. Даже возрастающими объемами дноуглубительных работ зачастую не удается достигнуть гарантированных габаритов пути. Прежде всего, это касается верхних участков магистральных рек и боковых рек. В Новосибирской области ярко выявилась проблема обеспечения судоходства на 300-километровом участке ниже Новосибирской ГЭС в результате произошедшей посадки уровня воды. Росморречфлотом готовятся предложения для включения в ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)» по реконструкции этого участка.

На внутренних водных путях Сибирского федерального округа расположены два судоходных гидротехнических сооружения - уникальный Красноярский судоподъемник и Новосибирский шлюз.

К основным мероприятиям по развитию транспортной инфраструктуры Сибири подпрограммы «Внутренний водный транспорт» ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)», относятся программные мероприятия, которые направлены на обеспечение надежной и безопасной работы системы внутреннего водного транспорта Сибири, включая завоз грузов на Крайний Север и приравненные к ним местности.

В целях реализации протокольного поручения заседания Государственной комиссии по вопросам социально-экономического развития Дальнего Востока, Республики Бурятия, Забайкальского края и Иркутской области от 2 июля 2012 г. № 1 Росводресурсы и Росморречфлот обеспечивают скоординированную работу в период навигации по установлению оптимальных режимов работы Ангаро-Енисейского каскада водохранилищ.

Совершенствование инфраструктуры внутреннего водного транспорта на территории округа предполагается осуществлять по следующим основным направлениям:

• повышение уровня безопасности Новосибирского шлюза и Красноярского судоподъемника;

• дальнейшее обновление судов технического флота;

• улучшение технического состояния причальных сооружений в портах, оборудование причальных и береговых сооружений в городах, местах «зеленых» стоянок на туристических маршрутах;

• модернизация и замена морально и физически изношенного перегрузочного оборудования и иных технических средств и устройств;

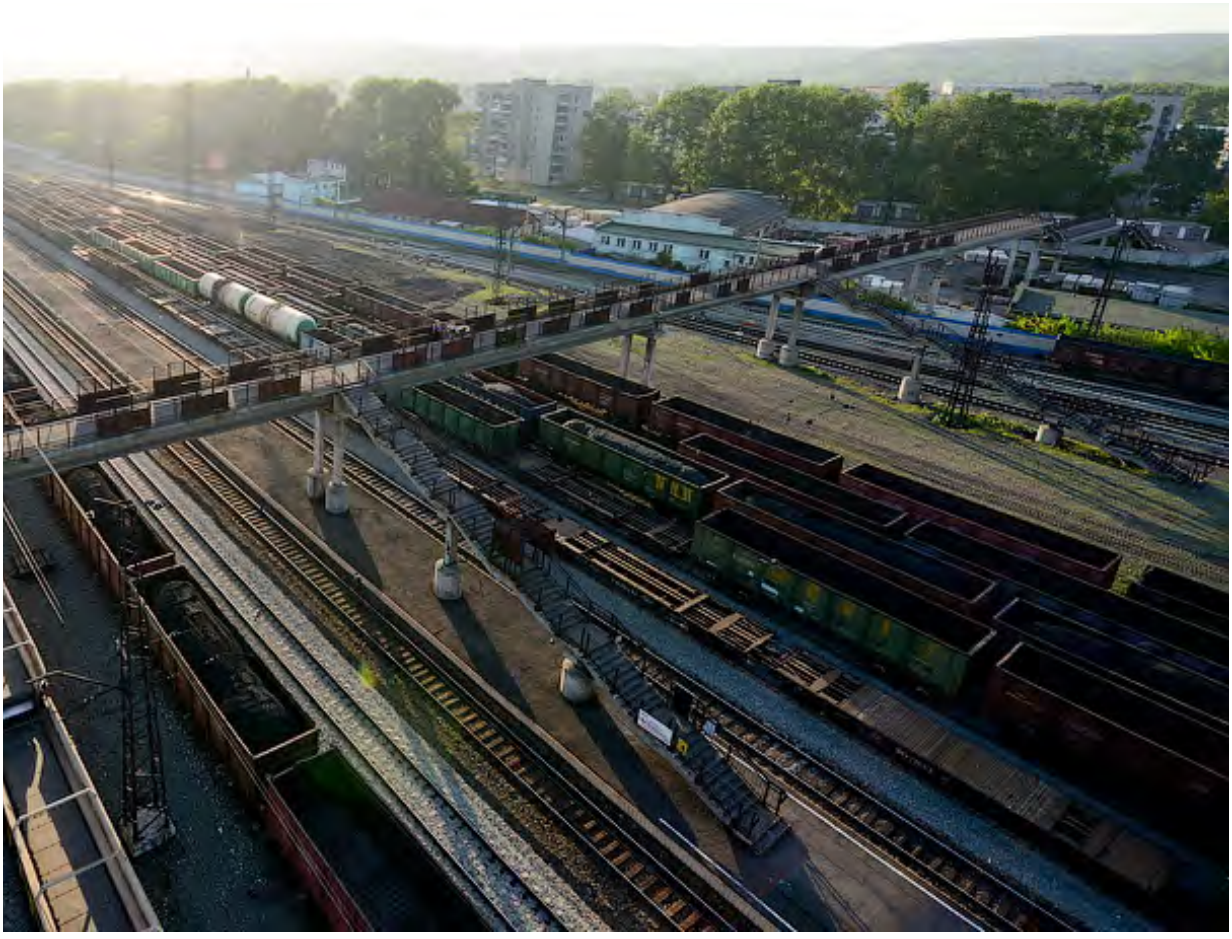
• создание специализированных портовых мощностей для освоения новых видов грузопотоков.

Для развития транспортного флота внутреннего водного транспорта Транспортной стратегией предусмотрено:

• проведение реновации судов, ремонта и модернизации флота;

• пополнение флота за счет закупки судов преимущественно российского производства;

• ускоренное списание морально и физически устаревших судов,



подготовка решения о запрещении эксплуатации судов, создающих угрозу для безопасности судоходства;

• создание транспортных судов новых типов, в том числе для осуществления специализированных и интермодальных перевозок (суда для перевозки сжиженного газа и химических грузов, толкаемые составы смешанного (река - море) плавания, суда типа «ро-ро», контейнеровозы и др.);

• строительство комфортабельных туристическо-экскурсионных судов, скоростных судов;

• создание скоростных пассажирских судов, способных работать на участках с ограниченными габаритами пути, в районах с отсутствием или недостаточным развитием альтернативных видов транспорта.

Перспективы развития морского транспорта в Сибири связаны с дальнейшим освоением Северного морского пути.

Основными механизмами при этом являются федеральные целевые, региональные и муниципальные программы, а также инвестиционные программы крупных компаний, направленные на комплексное развитие территории Сибири.

Проектом, стимулирующим развитие Севморпути, является реализация комплексного плана по развитию производства и транспортировке сжиженного природного газа на полуострове Ямал (в районе пос. Сабетта Ямало-Ненецкого автономного округа, граничащего с Сибирским федеральным округом).

Реализация плана предусматривает не только строительство завода по переработке углеводородного сырья и порта по его отгрузке, но и реализацию комплекса мер, обеспечивающих безопасность мореплавания при его транспортировке по Севморпути в западном и восточном направлениях, включая маршрут по Карскому морю и морю Лаптевых, омывающих берег Сибирского федерального округа.

Для обеспечения развития судоходства в акватории Севморпути планируется строительство серии из трех универсальных атомных ледоколов с переменной осадкой мощностью 60 МВт, позволяющей выполнять работы по ледокольному обеспечению судоходства, как в акватории Севморпути, так и на малых глубинах в устьях сибирских рек, впадающих в моря Арктического бассейна.

В соответствии с решением Морской коллегии при правительстве проектная документация передана Росморречфлотом была передана на баланс ГК «Росатом». В настоящее время новым ответственным исполнителем ГК «Росатом» заключен контракт на строительство.

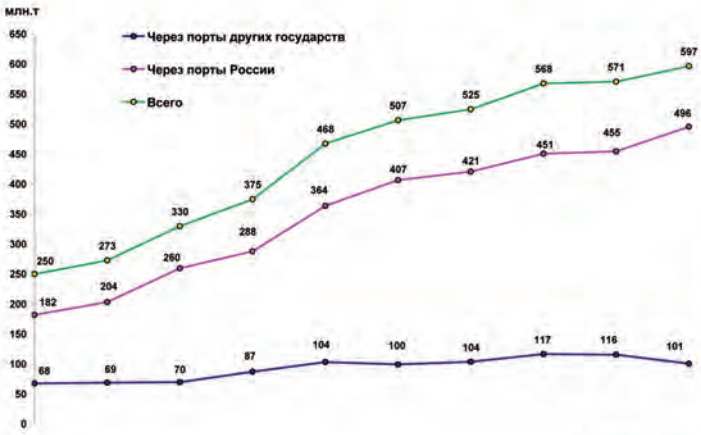
В рамках федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010 – 2015 годы)» запланировано строительство четырех линейных дизель-электрических ледоколов, один мощностью 25 МВт и три ледокола мощностью по 16 МВт.

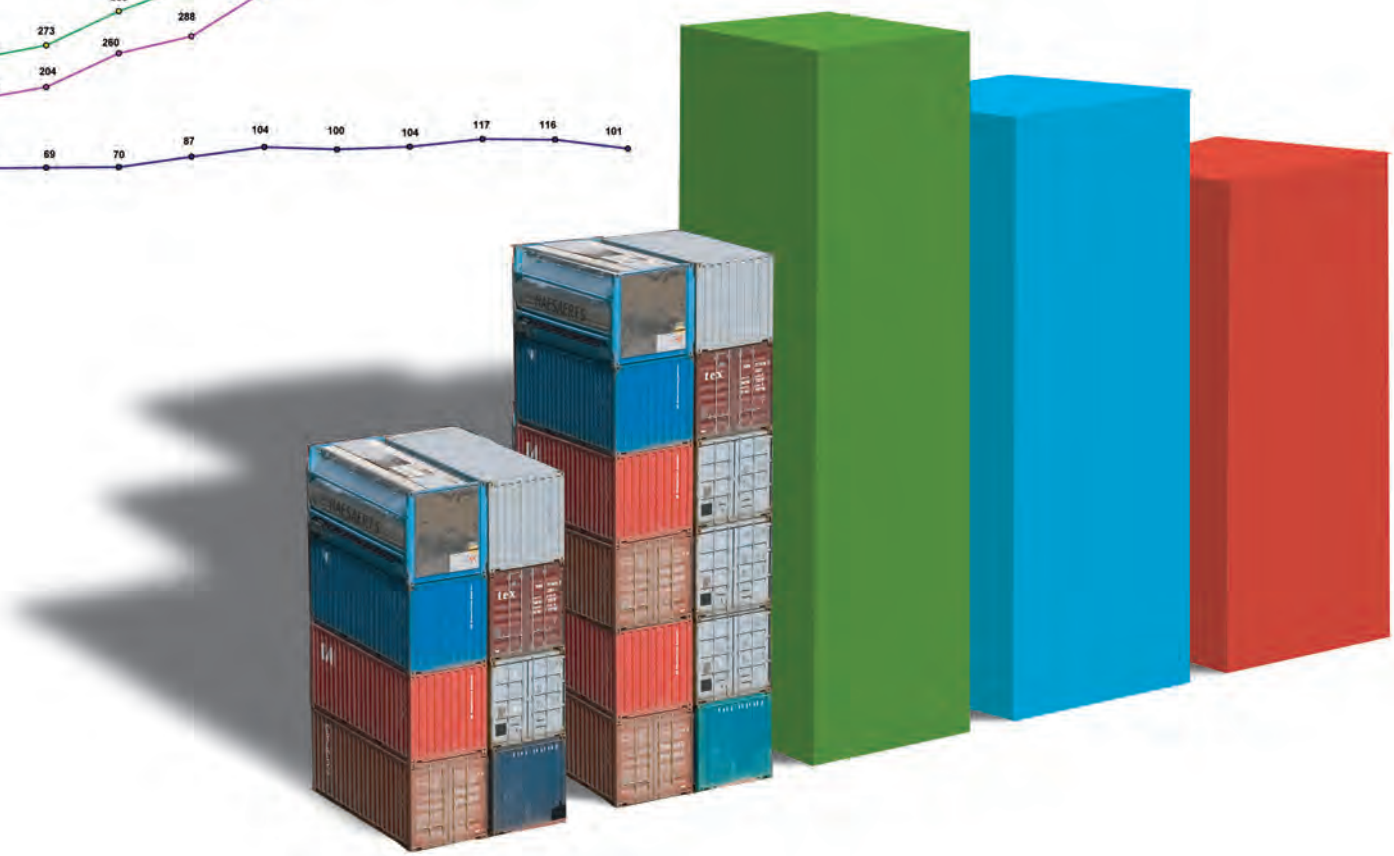
Хочу обратить внимание, что развитию транспортной инфраструктуры округа способствуют координирующая деятельность полномочного представителя Президента Российской Федерации в Сибирском округе, слаженная работа органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского округа.

**Материал подготовлен на основе выступлений министра во Владивостоке и Новосибирске*

ВОСТОЧНО-СИБИРСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

Динамика объемов перевалки российских грузов через морские порты России и порты других государств





Предоставление информационно-аналитических материалов о перевозках грузов морским и речным транспортом России.
По морскому транспорту:
– обзоры перевозок грузов через морские порты России, Украины и стран Балтии;
– сведения о перевозках грузов через морские порты России по видам перевозок и укрупненной номенклатуре (в целом по отрасли и по регионам);
– сведения о перевалке крупнотоннажных контейнеров в морских портах России;
– анализ перевозок основных внешнеторговых грузов.
По речному транспорту.
– обзоры перевозок грузов речным транспортом России;
– анализ грузопотоков по внутренним водным путям.

Накопленная база данных позволяет проводить исследования и разрабатывать аналитические материалы, необходимые для выработки своевременных рекомендаций участникам транспортного процесса, способствующих слаженности их работы и достижения желаемых результатов.

Наши специалисты в кратчайшие сроки подготовят необходимую справочную информацию.

ЗАО «Морцентр-ТЭК» является надежным партнером и руководствуется такими принципами, как оперативность, достоверность, полнота и качество выполняемых услуг.

ЗАО «Морцентр-ТЭК»
109028, Россия, г. Москва,
Хохловский пер., дом 13, стр. 1
Телефон: (495) 933-88-36
Факс: (495) 937-75-67
эл. почта: Info@morcenter.ru
Web: http://www.transrussia.net

Развитие Новосибирского транспортно-логистического узла

Максимов Сергей Анатольевич
президент Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири

В Сибирском федеральном округе Новосибирская область имеет одну из наиболее развитых транспортных инфраструктур, а Новосибирск реализует себя как крупнейший транспортный узел Сибири.

В Новосибирской области расположены такие крупные инфраструктурные объекты как аэропорт «Толмачево», крупнейшая за Уралом контейнерная станция «Клещиха», одна из крупнейших в России сортировочная станция «Инская».

По территории Новосибирской области проходит коридор Транссиб – его железнодорожная и автодорожная составляющие; железнодорожная магистраль на юг, с выходом в Казахстан; федеральная автотрасса М-52 «Чуйский тракт», обеспечивающая выход в Монголию и Китай. Региональные трассы связывают Новосибирск с Кемеровской, Томской, Омской областями, Алтайскими краем, Казахстаном и странами Средней Азии. Большое значение играет протекающая по территории Новосибирской области река Обь, выступающая как транспортная магистраль для обеспечения завоза строительных материалов на север Томской и Тюменской областей.

Новосибирск находится в центре нехарактерного для восточной части страны по плотности заселения экономического района. Новосибирский транспортный узел является местом концентрации и распределения грузов, с территорией радиусом 600 – 650 км, (7 – 8 часов хода автомобильного транспорта). Таким образом, Новосибирск является опорной точкой для транспортно-логистической сети, обслуживающей порядка 12 – 14 миллионов человек.

По итогам 2011 года транспортный комплекс Новосибирской области не только вышел на докризисный уровень, но и превысил его. Объем перевозок грузов в 2011 году составил 26,4 млн тонн, что выше максимального докризисного уровня 2008 года на 5,2%.

Транспортный комплекс является одной из отраслей специализации экономики области, на это указывает и тот факт, что его доля в валовом региональном продукте составляет 12,5%, что на 4,7 процентных пункта выше, чем общероссийские показатели.

На среднесрочную перспективу можно выделить несколько приоритетных задач по развитию Новосибирского транспортного узла.

Один из этих приоритетов – это развитие автодорог в зоне Новосибирского транспортного узла, в том числе связывающих его с соседними регионами.

В 2011 году реализован один из крупнейших автодорожных проектов – завершено строительство Северного автодорожного обхода Новосибирска.

В перспективе до 2015 года планируется:

1. начать строительство Восточного автодорожного обхода Новосибирска;

2. продолжить реализацию проекта Юго-Западного автодорожного транзита с мостовым переходом через р. Обь в черте Новосибирска;

3. провести модернизацию и реконструкцию федеральных автодорог М-51, М-52, М-53;

4. провести модернизацию автодороги «Новосибирск – Павлодар»;

5. обеспечить развитие сети региональных автодорог.

Развитие Новосибирского транспортно-логистического узла требует также адекватного развития железнодорожной инфраструктуры.

В перспективе до 2015 года можно ожидать замедления темпов роста грузооборота железнодорожных станций, находящихся в центральной части города Новосибирска, так как они исчерпают резервы своего развития (в первую очередь территориальные) и опережающий рост грузооборота станций, находящихся в пригородной зоне, зонах активного экономического развития (Иня-Восточная, Крахаль, Чемская, Клещиха, Искитим, Барабинск, Чик, Линево, Евсино, Бердск, Тогучин, Изынский и другие).

Ожидается перераспределение грузопотоков между главным ходом Трассибирской железнодорожной магистрали и модернизированным СредСибом, включающим проходящие по территории области обходы Казахстана и Омска, что позволит специализировать Транссиб как скоростную грузопассажирскую магистраль, для транзитных, генеральных, контейнерных грузов и пассажирских перевозок. Это усилит значение Новосибирской области как транзитной территории, а также приведет к еще большей активизации создания в зоне Новосибирского транспортно-логистического узла контейнерных

ЗапСибКонтейнер

КОНТЕЙНЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ В НОВОСИБИРСКЕ

- Контейнерный терминал ЗапСибКонтейнер ведет свою деятельность с 2005 г. и оказывает:
  - полный комплекс услуг по терминальной обработке крупнотоннажных контейнеров, как прибывающих на терминал, так и отправляемых с него;
  - услуги по приему и отправлению грузов в крупнотоннажных контейнерах.
- Терминал расположен на выезде из города Новосибирска (до ст. Ново-сибирск-Восточный ЗСЖД) на подъездных путях ООО «ЗапСибКонтейнер», открытых по параграфам 8Н и 10Н, и имеет удобный выход на федеральные автодороги.
- Терминал имеет три железнодорожных пути с фронтами погрузки-выгрузки от 10 до 20 вагонов, что позволяет размещать и обрабатывать контейнерные поезда длиной 57 условных единиц. Подача –уборка производится локомотивами ППЖТ ООО «ЗапСибКонтейнер».
- Терминал оборудован необходимой современной техникой и программным обеспечением.
  - ричстакер Kalmar (грузоподъемность 45т) – 1 шт.
  - ричстакер Fantuzzi (грузоподъемность 45т) – 2 шт.
  - Козловой контейнерный кран (грузоподъемность 20т) – 1 шт.
  - Система управления контейнерным терминалом.
  - Современная система видеонаблюдения.
- Площадь терминала – 2,6 га, что позволяет разместить более 1300 TEU. По завершении реконструкции, площадь терминала составит 6,5 га с вместимостью более 3500 TEU. Возможно подключение 24 рефрижераторных контейнеров.
- Терминал работает в круглосуточном режиме и осуществляет непрерывную обработку контейнеров.
- Ежемесячный оборот терминала – 3000-3500 TEU.
- Сегодня на терминале обрабатывается 3-4 контейнерных поезда в неделю сообщением Москва (ст. Силикатная) – Новосибирск (ст. Новосибирск-Восточный) и Владивосток (ст. Владивосток) – Новосибирск (ст. Новосибирск-Восточный).

ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ ТЕРМИНАЛА:

«Феско Интегрированный Транспорт», «Русская тройка», «Трансгарант», «Юнико Лоджистик Рус», «ТИС Лоджистик», «Сибирь-Контейнер», «ВЛ Лоджистик», «Магистраль», «Дальневосточный национальный экспресс», «Руссо транс», «Сибирь Транс», «ДВТГ», «ТК Оператор ДВ», «Пасифик Санрайз»

630099, г. Новосибирск, ул. Советская, 37
Телефон: (383) 222-53-49. Факс: (383) 222-53-49 (доб. 106)
Эл.-почта: terminal@zscterminal.ru

терминалов для крупнотоннажных контейнеров и современных складских комплексов.

Важным приоритетом является развитие авиационного транспортного узла. В ходе процесса развития аэропорта «Толмачево» удалось создать существенный резерв его пропускной способности как по пассажирским, так и по грузовым перевозкам. Проведена модернизация и расширение аэровокзала внутренних воздушных авиалиний, построен современный грузовой интермодальный терминал, построена новая современная гостиница, осуществлена модернизация и расширение аэровокзала международных воздушных линий, обеспечено развитие наземной, в том числе автодорожной инфраструктуры. В 2010 году введена вторая взлетно-посадочная полоса, отвечающая всем самым современным требованиям.

В этой связи основной задачей на перспективу до 2015 года является увеличение как международной, так и внутрироссийской маршрутной сети через аэропорт «Толмачево», привлечение новых авиакомпаний, в целях увеличения объемов обслуженных пассажиров и грузов. Развитие трансферных рейсов через аэропорт.

Речной транспорт играет существенную роль в обеспечении межрегиональных перевозок в районы севера Сибири. Основу этого грузопотока составляют строительные материалы (щебень, песок, сборный железобетон), таким образом речной транспорт позволяет удерживать рынки сбыта для предприятий строительной индустрии области.

Основной проблемой развития речного транспорта является недостаточный уровень его стыковки с железнодорожным транспортом, осуществляющим перевозку сыпучих грузов от карьеров к портам.

Приоритетным направлением является развитие складского и терминального хозяйства. Общий объем складского хозяйства Новосибирского транспортного узла составляет более 700 тыс. кв. м. Однако не хватает современных высокотехнологичных складов и терминалов.

Основной задачей на период до 2015 года является необходимость концентрации крупных

транспортно-логистических центров в пригородной зоне Новосибирска, на входах-выходах в город в районе крупных автодорожных и железнодорожных магистралей.

Это решает ряд задач: ускоряет транспортировку грузов, следующих транзитом через Новосибирск; разгружает улично-дорожную сеть города Новосибирска; позволяет аккумулировать грузы и производства вне городской черты.

С участием инвесторов формируются три крупные инфраструктурные зоны: Западная, Восточная и Южная.

Наиболее развитой в настоящее время является Западная транспортно-логистическая зона.

Она включает в себя:

аэропорт Толмачево;

промышленно-логистический парк площадью 2000 га на территории, прилегающей к аэропорту Толмачево;

контейнерный терминал "Клещиха";

новосибирский экспоцентр;

логистический комплекс Intella-NLC;

комплекс складов и терминалов, расположенных в районе улицы Станционной и Толмачевского шоссе.

Важное значение для Новосибирского транспортного узла имеет развитие Восточной транспортно-логистической зоны.

В настоящее время рядом со станцией Иня-Восточная компанией «Евросиб» создан современный логистический комплекс. Данный транспортно-логистический центр ориентирован преимущественно на обслуживание межрегиональных товаропотоков, предназначен для работы с

контейнерными и генеральными грузами, работает во взаимосвязи с железнодорожным и автомобильным транспортом.

Группа компаний «Байт-Транзит» приступает к созданию логистического комплекса в этой зоне.

Южная транспортно-логистическая зона пока еще в стадии формирования. Задачи ее развития неразрывно связаны с развитием Академгородка, технопарка, биотехнологического кластера. Развитию данной зоны будет способствовать строительство Восточного автодорожного обхода Новосибирска.

Объемы перевозок и логистических услуг также во многом зависят не только от соседних регионов, но и от объемов промышленного производства и торговли самой Новосибирской области.

В 2011 году Новосибирская область по объему перевезенных грузов, объему промышленного производства, оптовой и розничной торговли не только вышла на докризисный уровень 2008 года, но и превысила его.

Объем перевезенных грузов составил в 2011 году 26,4 млн тонн, что выше уровня 2008 года на 5%. Особенностью посткризисного роста стало частичное перераспределение объемов перевозок от железнодорожного транспорта в сторону автомобильного.

Объем промышленного производства, по предварительной оценке, в 2011 году вырос по сравнению с 2008 годом на 5%, оборот розничной торговли на 13%, объем оптовой торговли — на 7%.

По состоянию на сентябрь 2008 года в Новосибирской области существовал дефицит качественных высокотехнологичных складских объектов в размере суммарной площади порядка 400 тыс. кв. м. Одновременно был определенный ажиотажный спрос на данные склады, не подкрепленный реальными объемами.

Однако кризисные явления в экономике, спад объемов перевозок и переработки грузов, снял остроту этой проблемы.

В 2011 году подробного исследования рынка складской логистики не проводилось, но анализируя ситуацию, и в том числе рост по сравнению с 2008 годом объемов промышленного производства, оптовой и розничной торговли, можно с уверенностью говорить о наличии дефицита высокотехнологичных складов класса «А». При этом кризис заставил поменять акценты, в настоящее время востребованы не просто складские мощности, а весь комплекс услуг по складированию, переработке, упаковке грузов, формированию товарных партий. То есть, нужен не просто склад класса «А», а нужен еще и специализированный оператор, способный выполнять все задачи по складской логистике.

Развитие транспортного комплекса Новосибирской области и всего Сибирского региона невозможно без внедрения новых логистических технологий, современных схем доставки грузов, в том числе по принципам «от двери до двери» и «точно в срок», обновления парка подвижного состава, развития высокотехнологичных складских и логистических комплексов.

Эти задачи реализуются в условиях современной России как за счет государства и государственных структур, так и за счет частных компаний, в том числе представляющих средний и мелкий бизнес. Более того, если взять сферу доставки грузов, логистики, то здесь основными хозяйствующими субъектами, реализующими данные направления развития, являются частные компании, экспедиторы, операторы.

В Транспортной стратегии России до 2030 года перевозочная деятельность, экспедирование грузов, транспортная логистика рассматривается как бизнес. Для достижения этих логистических задач не предусматривается прямое государственное финансирование, но в то же время конечный результат – ускорение товародвижения, сокращение суммарных транспортных издержек – весьма важен для государства.

Транспортная стратегия Российской Федерации в качестве одного из действенных механизмов реализации обозначенных задач предлагает реализацию механизмов государственно-частного партнерства. В этом случае модернизация и развитие логистических объектов, подвижного состава, внедрение новых схем и методов перевозок осуществляется частными компаниями, а государство на федеральном и региональном уровне создает условия для этого процесса, оказывает меры государственной поддержки, обеспечивает сокращение времени на разрешительные процедуры.

Вопрос реализации механизмов государственно-частного партнерства является очень актуальным, и очень острым одновременно. С одной стороны, без такого партнерства реализация многих проектов в транспортной сфере не возможна, с другой стороны, часто нет взаимопонимания с обоих сторон – бизнеса и власти, нет понимания самих механизмов реализации государственно-частного партнерства.

Одним из действенных механизмов такого взаимопонимания и государственно-частного партнерства в целом может быть формирование профессиональных сообществ. Данные сообщества – союзы, ассоциации могут распространять свою деятельность, как на всю территорию Российской Федерации, так и на отдельные экономические районы.

В настоящее время в Новосибирске создан «Союз транспортников, экспедиторов и логистов Сибири».

В состав Союза вошли компании различных видов транспорта; компании, оперирующие собственным подвижным составом; экспедиторские компании; компании являющиеся операторами складских и терминальных комплексов; компании занимающиеся мультимодальными перевозками и выстраивающие всю логистическую цепочку «от двери до двери».

Союз ставит ряд задач: объединение и развитие транспортных, экспедиторских, логистических организаций различных форм собственности. Представление и защита интересов транспортных, экспедиторских, логистических организаций в государственных, общественных и иных организациях. Организация взаимодействия с крупными монополиями, в первую очередь с ОАО «РЖД». Развитие взаимодействия с соседними регионами (Сибири, Дальнего Востока, Урала).

Одной из задач государственно-частного партнерства Союз видит в формировании общей (власти и бизнеса) идеологии, общих планов развития транспортного

и логистического комплексов. Это позволяет государственным структурам разрабатывать планы стратегического развития отрасли, опираясь на потребности транспортных, экспедиторских и логистических кампаний, делать свои планы более четкими, наполненными конкретным содержанием, конкретными проектами. В свою очередь частным компаниям это позволяет реализовывать свои проекты с учетом задач развития всего транспортно-логистического комплекса в целом, сделать их бизнес более стабильным, ориентированным на долгосрочные перспективы и дает возможность получить предусмотренные законодательством меры государственной поддержки.

Члены Союза уже имеют достаточный опыт реализации проектов на основе механизмов государственно-частного партнерства, в частности при создании грузового интермодального терминала в аэропорту Толмачево – строительство за свои средства осуществляло ООО «Международный аэропорт Новосибирск»; развитие аэродромной инфраструктуры, в том числе строительство второй взлетно-посадочной полосы шло за счет федеральных средств; строительство новой скоростной магистрали из аэропорта в Новосибирск – за счет областного бюджета региональным правительством были предоставлены налоговые льготы, преференции и субсидирование части процентных ставок по привлекаемым кредитам.

Важной задачей для обеспечения снижения совокупных транспортных издержек, внедрения новых транспортных технологий, является развитие логистических терминалов, которое может наиболее эффективно вестись в рамках государственно-частного партнерства.

Это в том числе относится к задачам развития Восточной транспортно-логистической зоны Новосибирского транспортного узла. При развитии Восточной транспортно-логистической зоны остро стоит вопрос по развитию необходимых для этого мощностей железнодорожной станции Иня-Восточная и прилегающей инженерной и транспортной инфраструктуры. Решение данной задачи опять-таки лежит в плоскости государственно-частного партнерства между частными компаниями, реализующими свои проекты, ОАО «РЖД» и правительством Новосибирской области.

В случае реализации механизмов государственно частного партнерства – инвестор реализует транспортно-логистический проект; государство на федеральном и региональном уровне оказывает меры государственной поддержки, в том числе обеспечивает развитие соответствующей железнодорожной и автодорожной инфраструктуры.

Разработка стратегии развития транспортно-логистического комплекса, конкретных проектов и программ, выработка действенных механизмов государственно-частного партнерства, определение «зон» ответственности при реализации того или иного проекта, как раз и может вестись в рамках сформированного профессионального сообщества.

Контейнерный бизнес может развиваться и дальше

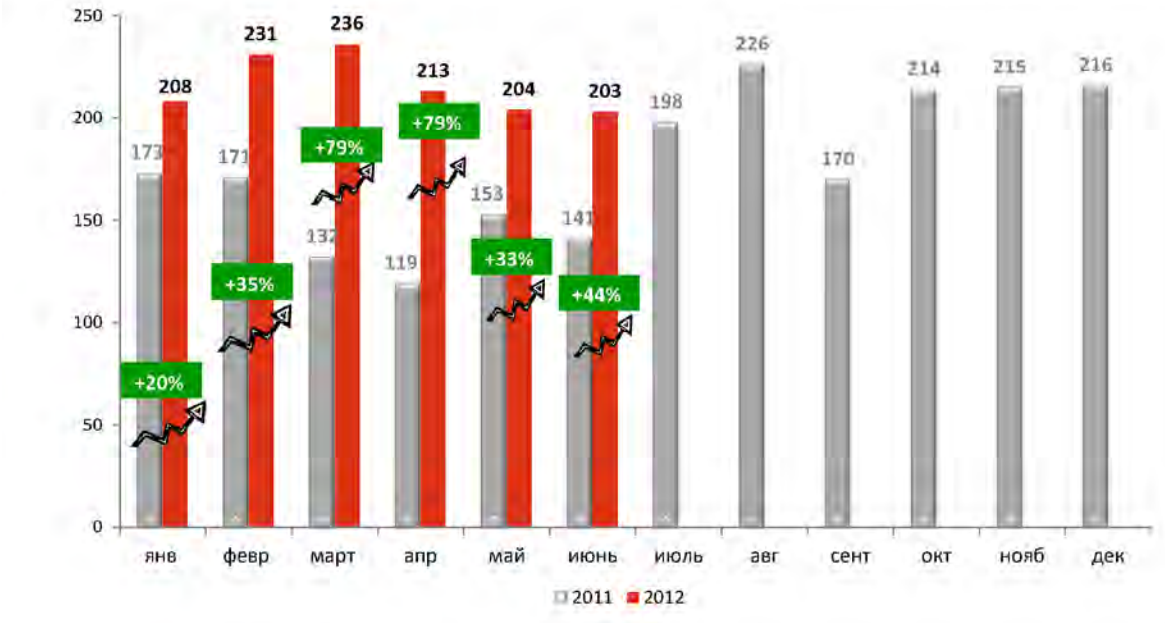
В этом году исполняется пять лет Логистическому центру службы движения Октябрьской дирекции управления движением. О результатах работы применительно к контейнерным перевозкам на северо-западе России рассказывает начальник центра Артем Семичев.

КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС

– Артем Владимирович, какую основную функцию выполняет Логистический центр?

– Главная наша задача — организация бесперебойного движения контейнерных поездов, взаимодействие с портами и погранпереходами. Технически это выглядит так: накануне предстоящих суток составляется план отправления контейнерных поездов, информация о которых приходит непосредственно со станций; отправители заявляют, что на следующие сутки будет поезд — он будет готов, принят и оформлен, — соответственно, это заносится в план. План составляется на основе графиковых «ниток» отправления поездов. В настоящее время все контейнерные поезда отправляются строго по «нитке» графика. Что это нам дает? Во-первых, технологическое понимание ситуации всеми участниками процесса на всем этапе — от погрузки и отправления до приема непосредственно на конечной станции. Хочется отметить, что такое общее понимание крайне необходимо в настоящих условиях, потому что объемы перевозок очень большие, и динамика роста отправленных поездов значительна. В июне, например, мы отправили на 44% больше контейнерных поездов, чем в июне прошлого года, их стало 203. То же самое было и в мае (рост на 33% и 204 поезда против 153 поездов годом ранее), и в другие месяцы. Рекордным в плане роста стал март, когда мы отправили на 79% поездов больше, чем в

Динамика отправления контейнерных поездов на Октябрьской железной дороге в 2011 и 2012 гг.



2011 году — 236 против 132. Динамика, как видите, налицо, количество контейнерных поездов растет на десятки процентов, а значит, нужно очень четко организовывать технологию их отправления и продвижения.

– За счет чего идет такая динамика?

– В первую очередь из-за того, что увеличивается перевалка контейнерных грузов в портах и у крупных предприятий-грузовладельцев. То есть больше становится собственно грузов в контейнерах. Естественно, что при этом образуется и больше контейнерных поездов, с которыми мы работаем. Дело в том, что раньше было меньше именно маршрутных отправок, в основном были передаточные поезда или участковые, которые потом на других станциях перерабатывали. За счет того, что клиенты пришли к пониманию необходимости отправки грузов именно маршрутными поездами, за что идет скидка с тарифа, значительно увеличилось количество маршрутных поездов. Что нам это дало? На сегодняшний момент 90% всех поездов отправляются по расписанию, которое, аналогично пассажирскому движению, есть у каждого контейнерного поезда. Значит, в 90% случаев каждый диспетчерский пункт точно понимает, в какое время проследует поезд, соответственно более четко подвязывает локомотивы, локомотивные бригады и контролирует их продвижение. В связи с этим выросла в том числе и маршрутная скорость. В среднем, если брать первое полугодие этого года, то с января по июнь маршрутная скорость — количество километров, прошедшее в сутки контейнерным поездом — увеличилась на 17%. Сегодня мы достигли достаточно высоких показателей: 719 километров маршрутная скорость составила в январе, 700 километров — в марте. С увеличением объема перевозок и проводимыми на дороге летнее-путевыми работами этот показатель немного снизился — до 592 километров в июне, — но это все равно на 37% выше уровня прошлого года.

– Есть ли у вас какие-то целевые ориентиры в плане маршрутной скорости?

– Да, мы стремимся к показателю 818 километров в сутки.

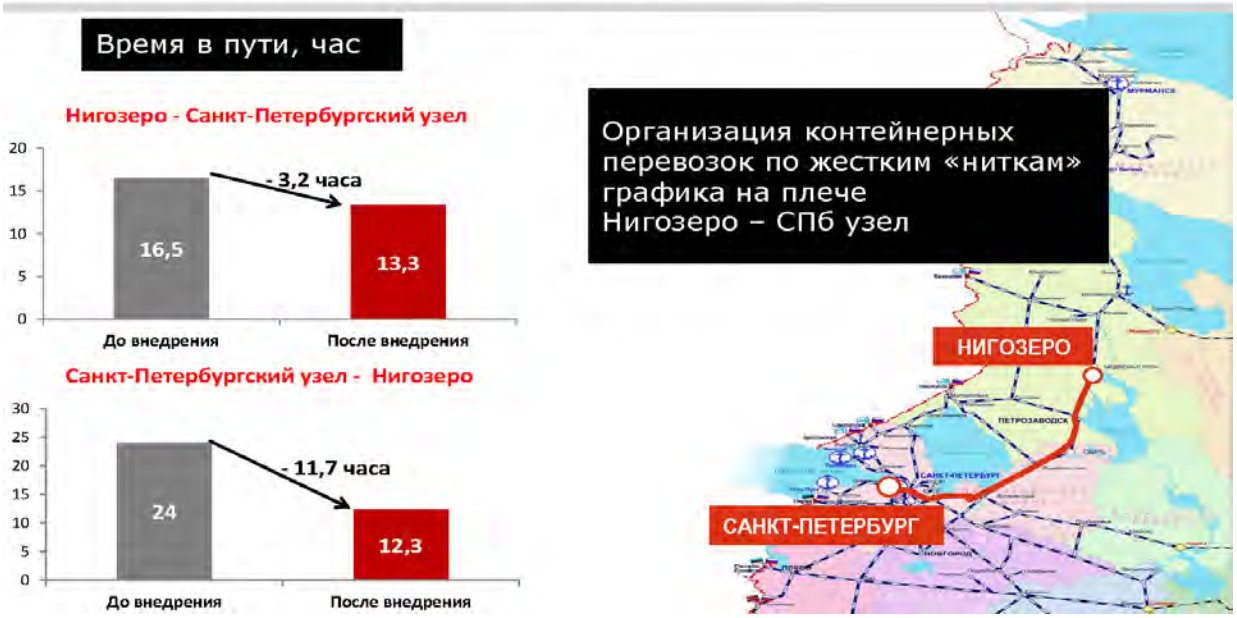
– Какие основные направления этих поездов?

– Если говорить о маршрутах движения контейнерных поездов в пределах Октябрьской железной дороги, то основное направление это Петербург—Нигозеро, где отправляется до 33 пар поездов в месяц. Также можно отметить направление на Москву-Товарную, 10 пар поездов в месяц, Сегежу, Питкяранту. В пределах сети Российской Федерации самые крупные потоки у нас существуют на Низовку, Соликамск, Койты, Химзаводскую, Архангельск, Исакогорку, Правдинск. То есть география у нас достаточно обширная. По внешним дорожным стыкам можно отметить перевозки через Печоры-Псковские на Муугу (Эстонию) и через Сегеж на Ригу (Латвию). Вот те потоки, которые мы на сегодняшний день развиваем.

Если же говорить об отдельных проектах, которые руководством дирекции управления движением были разработаны с привлечением Центра фирменного транспортного обслуживания РЖД, то такие проекты приносят значительные плоды. Так, например, по станции Нигозеро нам удалось сократить среднее время пути до Санкт-Петербурга с 16,5 часов до 13,3, а в обратном направлении, Петербург—Нигозеро, с 24 часов до 12,7 часов. Снижение времени пути позволило снять часть подвижного состава, который использовался неэффективно. При иной организации движения, таким образом, был снят с рейса в целый контейнерный поезд, и тот же объем возится меньшим количеством подвижного состава, да еще и увеличивается объем перевозимых грузов. Таких положительных результатов оказалось возможным достичь совместной работой службы качества дороги, дирекции движения, тцфто и бизнеса.

– Кстати, есть ли прямая связь между увеличением скорости движения поездов и увеличением объемов грузов?

Организация движения контейнерных поездов на участке Санкт-Петербург - Нигозеро



– В крупных промышленных узлах, как правило, объемы грузов к перевозке предлагаются стабильные, потому что производство определяется все же не транспортом, а спросом, и объемы производства спланированы чуть ли не на годы вперед. Но грамотная работа транспорта позволяет улучшить вывоз продукции, создать ритмику отправок и благодаря этому, возможно, создать дополнительный потенциал для нового производства. Главное в этом аспекте нашей работы не столько рост объемов, сколько тот факт, что наши клиенты остаются довольны работой с железными дорогами. Стало удобнее работать и нам, и грузовладельцам. Процесс стал технологичным, все увязывается в любой момент времени, все работники, причастные к грузоперевозкам, точно знают, когда и какие операции нужно выполнить. Когда железная дорога и клиент начинают ритмично и бесперебойно работать, обе стороны экономят материальные, человеческие и финансовые ресурсы. Поэтому даже в тех случаях, когда улучшение транспортного обслуживания не приводит к непосредственному росту объемов грузопотоков, выгоды от нормальной работы ясны и неоспоримы.

– Много ли примеров таких успешных решений?

– Новые проекты и новые продукты разрабатываются постоянно. Службой качества Октябрьской дороги и руководством службы движения постоянно рассматриваются все предложения, которые к нам поступают от владельцев и операторов подвижного состава. Каждый проект отрабатывают с точки зрения его эффективности, поэтому можно смело говорить, что мы все время работаем над улучшением удовлетворения того спроса, который существует со стороны грузовладельца и оператора. Все поступающие предложения рассматриваются специальными рабочими группами, и, при достижении положительного результата работы рабочей группы, они внедряются и берутся на контроль.

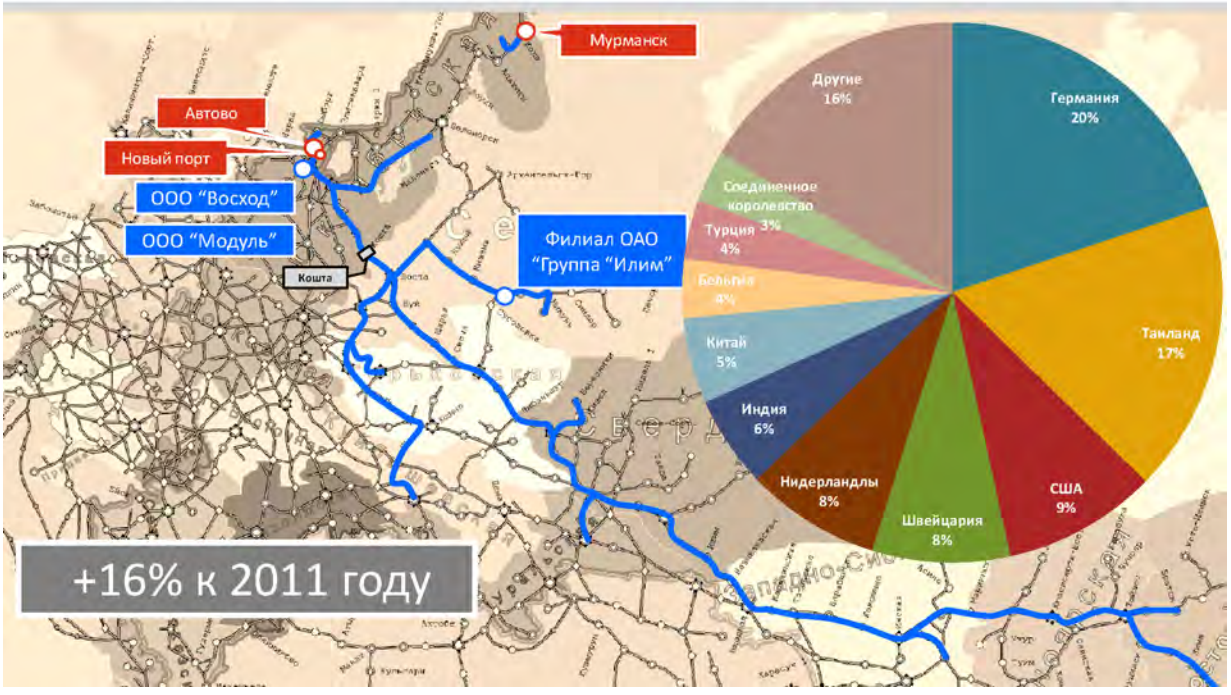
– Одна из основных, ключевых точек вашей работы – это улучшение взаимодействия с портами. Какой путь в этом отношении был пройден за пять лет, и как вы сегодня оцениваете ситуацию с этим взаимодействием?

– Если говорить в целом о работе с портами, то мы взаимодействуем с двадцатью двумя морскими терминалами. О результатах этой работы хорошо говорят цифры: если в 1996 году количество выгруженных вагонов в сутки равнялось 656, то сегодня выгружается в среднем 4162 вагона. В основном этот прирост идет за счет развивающегося порта Усть-Луга, станция Лужская. Строго говоря, логистический центр и был создан в том числе для того, чтобы увеличение объема вагонопотока через порты дополнилось разумным их управлением. Здесь необходим четкий план подвода поездов, который составляется с учетом графика подхода судов, наличия площадей, погодных условий и всевозможных технических затруднений, которые могут возникать на терминалах. План составляется профессиональными инженерми-логистами, а четкая работа диспетчерского центра позволяет привезти нужный груз в нужное время. Благодаря взаимодействию с портами, мы можем быть уверены, что груз будет оперативно переработан и не станет создавать затруднений для следования попутных грузов.

– Все ли терминалы одинаково идут навстречу?

– Да, со всеми терминалами у нас достаточно четко выстроенное организационное взаимодействие через первого заместителя начальника дороги Олега Сергеевича Валинского. Происходят постоянные встречи, практически ежеквартально проводятся стыковые со-

Вагонопотоки контейнерных грузов в адрес припортовых станций Октябрьской железной дороги



вещания, на которых мы договариваемся обо всех интересующих вопросах и задачах. Мы обсуждаем все возникающие насущные проблемы и решаем их путем взаимных договоренностей.

– Вы сказали, что заинтересованные компании – грузовладельцы и операторы – также имеют с вами постоянные связи и выходят со своими предложениями. Какие это предложения, и какой процент из них принимается?

– Конечно, всем интересно улучшить оборот вагона, ускорить продвижение своих грузопотоков. И большинство предложений, естественно, связано с этими вопросами. Соответственно, мы принимаем во внимание свои возможности, а также правила, существующие на железнодорожном транспорте, и рассматриваем эти предложения. Дирекция управления движением как часть ОАО «РЖД», разумеется, заинтересована в увеличении грузопотоков. Поэтому мы делаем все возможное, чтобы помочь клиентам. Например, на станции Лужская открылся Усть-Лужский контейнерный терминал, который сегодня только набирает объемы. У нас есть предложения от операторов, которые хотят отправлять грузы на УЛКТ, поэтому мы разрабатываем это направление, и у нас уже имеются «нитки» графика, по которым мы можем работать.

– Таких центров, как ваш, в стране три: на Октябрьской, Северо-кавказской и Дальневосточной железных дорогах. Вы с ними общаетесь, взаимодействуете, ищете общие ноу-хау?

– Конечно, мы с коллегами общаемся очень плотно. И не только посредством коммуникаций, но и лично: выезжаем к ним, обмениваемся опытом, делимся своими наработками, перенимаем опыт работы других центров. Обсуждая с коллегами сложности, с которыми сталкиваемся мы, и сложности, которые возникают у них, мы, естественно, постоянно совершенствуем свою работу и технологии.

– Что общего и какие различия в ситуации в этих трех центрах?

– Не хотелось бы отвечать за коллег, ведь у каждого своя ситуация. Общее у всех центров – это важность подхода к портам, поэтому выгрузка является общим важным моментом, который существенно влияет на работу дорог. Остальные вопросы – региональная специфика, которая у каждого своя.

– Почему таких центров нет в «сухопутных» районах?

– Потому что центры создавались, собственно говоря, как эксперимент именно из-за проблем, которые сложились у нас с портами, когда большое количество вагонов стояло на подходах, занимало инфраструктуру железной дороги и не принималось портами. В дирекции движения задумались над тем, что с этим делать: как упорядочить прием поездов, как упорядочить подход. Исходя из этой задачи и начали развивать новые технологии. Основные информационные потоки, с которыми работает логистический центр, связаны с погрузкой на сети. Ежедневно отслеживается равномерность данной погрузки и количество погруженных вагонов, которое не должно превышать перерабатывающие способности терминалов, установленные нашими совместными договорами. Потом идет движение к портам: груз не должен задерживаться в пути следования, не должен группироваться и поступать неравномерно по стыкам. Следующий информационный поток – это

выгрузка: важная часть, которая равно зависит и от нас, и от терминалов, которая должна быть никак не меньше нормативной, установленной договорами. Все это мы отслеживаем и создаем прогнозы бросания поездов на две недели вперед. Такой прогноз позволяет нам судить о том, будут ли при развитии текущей ситуации брошены поезда или нет. Когда модель показывает нам, что из-за какого-то из показателей – например, из-за неравномерного подхода – брошенные поезда появятся, то мы оперативно принимаем меры, и как минимум за две недели до возможного нежелательного события начинаем реагировать, чтобы максимально сгладить ситуацию и не допустить экономических потерь всех участников рынка.

– Насколько снизился этот показатель «брошенности»?

– Брошенных поездов на момент интервью нет вовсе. Ни одного отставленного от движения в адрес морских терминалов. Все поезда в движении или на станциях, где проходят технологическую плановую обработку. Задержанных в пути поездов нет. Это снижает наши финансовые риски и увеличивает удовлетворенность потребителя нашей услуги в части сроков доставки грузов. Срок перевозки — одна из важнейших ценностей для клиента, и к нам предъявляются достаточно жесткие требования в этом плане.

– Насколько, по-вашему, существующая инфраструктура, железнодорожная и портовая, загружена – существует резерв мощностей или дефицит?

– Инфраструктура заполнена значительно, но при грамотном и разумном управлении потоками мы имеем возможность достаточно эффективно провозить те потоки, которые качественно согласованы и планово отгружены. Сложности возникают при неравномерной отгрузке, поскольку инфраструктура в определенный момент загружается сверхнормативно, что создает определенные сложности. Чем равномернее мы грузим, тем быстрее груз дойдет до конечного потребителя и тем качественнее мы окажем свою услугу по перевозке. Это аксиома, которую знают все, и которая не нуждается в доказательствах. Но в любом случае, так как объемы перевозок растут на десятки процентов в год, то для того, чтобы эти объемы провозились, инфраструктура постоянно развивается, в том числе и в железнодорожной части.

– Насколько четко осуществляется взаимодействие с частными железнодорожными компаниями, нет ли преференций для родственного «Трансконтейнера»?

– У нас равный доступ к инфраструктуре для всех участников рынка. Все наши клиенты одинаково важны для железной дороги. Для лучшего взаимодействия с клиентами у нас в Центре фирменного транспортного обслуживания создано подразделение маркетинговых исследований, которое изучает существующий спрос. Свои наработки по улучшению работы оно предлагает на рассмотрение рабочим группам, которые создаются по отдельным вопросам, а также службе качества, которая существует на Октябрьской железной дороге. Так что, уверен, контейнерный бизнес может развиваться и дальше, а мы будем всецело помогать этому развитию.

Усть-Луга: от порта к городу

Российская экономика медленно, но верно развивается, модернизируется, обрастает новыми промышленными и инфраструктурными проектами, некоторые из которых вызывают настоящее восхищение своими масштабами, от которых страна почти успела отвыкнуть. Об одном из таких проектов – комплексном развитии территории, прилегающей к морскому торговому порту Усть-Луга, создании индустриальной зоны и целого нового города – «Контейнерному бизнесу» рассказал руководитель проекта создания индустриальной зоны ОАО «Компания Усть-Луга» Владимир Николаевич Курка.

КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС

Мировой опыт показывает, что при больших многофункциональных портовых комплексах, подобных Морском торговому порту Усть-Луга, практически неизбежно возникновение логистических и промышленных зон. Однако порт Усть-Луга развивался постепенно: десять лет назад можно было предположить, что здесь будет всего лишь несколько терминалов, но при развитии проекта стало понятно, что на этой территории может быть создан большой портовый комплекс. И если создание транспортно-логистического кластера, основанного на действующем порту, предполагалось изначально, то создание крупной припортовой индустриальной зоны — это идея того времени, когда в порту уже появились инвесторы и активно строились терминалы, когда стало понятно, что будет БТС-2, когда стало очевидно, что много чего уже сделано и можно рассматривать следующее направление в деятельности компании.

Не секрет, что последний кризис затормозил вообще всякое развитие, включая многие проекты комплексного развития. Понятно, что порт тоже испытывал влияние кризиса, и в «Компании Усть-Луга» развитие припортовой территории какое-то время также оставалось только на уровне идеи. В 2010 году обстановка стала спокойнее, и компания сразу же приступила к разработке проекта. Предполагалось, что основой будущего развития будет именно индустриальная зона, именно к ней, как основному направлению, было подключено внимание команды компании при поддержке консультантов. К работе по созданию концепции и индустриальной зоны была привлечена немецкая компания Roland Berger Strategy Consultants, которая входит в десятку крупнейших консультантов в мире по стратегическому развитию. Уже для написания технического задания для этого консультанта менеджментом компании была проведена громадная работа, ведь, прежде всего, необходимо определить собственные цели и задачи, понять, что ты хочешь от сотрудничества, как ты будешь использовать результаты консалтинга, что часто бывает непросто.

Но если «не понять себя» и четко не обозначить задачи, любой консультант предложит методологию, по которой работать удобнее ему самому, в которой у него есть опыт. Поэтому компания уделила большое внимание подготовительной работе и тщательно подошла к выбору партнера. Работа с Roland Berger длилась год, и по результатам всей этой совместной работы в 2011 году была подготовлена концепция и бизнес-план проекта индустриальной зоны. Концепция была принята стратегическим комитетом совета директоров компании и, таким образом, дан практический импульс началу реализации всего проекта под названием «Комплексное развитие Морского торгового порта Усть-Луга и прилегающей территории» (Проект КРТ). Именно под таким названием в феврале 2012 года решением Председателя правительства РФ проект был включен в список приоритетных инвестиционных проектов Северо-Западного федерального округа РФ. Также проект вошел в стратегию социально-экономического развития Ленинградской области до 2020 года. Началась широкомасштабная работа по продвижению проекта для того, чтобы дать ему нужный вектор.

Какой будет индустриальная зона

Индустриальную зону мы сейчас как раз конфигурируем, и хотя в итоге конкретное воплощение будет зависеть от инвесторов, можно сказать главное: это будет очень достойный проект — площадью около 3 тысяч гектаров, – что делает его самым крупным подобным проектом в России. Если же взять все комплексное развитие за пределами порта, то это уже не 3 тысячи, а целых 20 тысяч га. Хотя нашей самоцелью не было сделать что-то фантастическое, феноменальное, но из самой сути проекта создания Порта Усть-Луга логично выкристаллизовалась идея создания различных кластеров с привлечением новых кадров и, как следствие, строительством

нового города. Транспортно-логистический кластер – на основе грузопотоков существующего порта и внешних транспортных коммуникаций, промышленный – на основе припортовой индустриальной зоны, сити-кластер – на основе создания нового города в районе существующего поселка Усть-Луга, туристско-рекреационный – на основе зоны отдыха и туризма и существующих природных заказников, и агропромышленный кластер. Горизонт планирования этой работы расписан на 20 лет вперед, т. е. на приличный срок.

На сегодня уже решается ряд «стандартных» вопросов – это формирование земельных участков и оформление на них прав, внесение изменений в градостроительную документацию. Эта стадия непростая, и нельзя сказать, что уже все готово, но в ближайшее время мы сможем привлекать на территорию инвесторов. В решении «земельных вопросов» руководствуемся планом-графиком, утвержденным губернатором Ленинградской области и рассчитанным до осени следующего года. И когда придут якорные инвесторы, мы рассчитываем предложить им «подготовленную ситуацию», чтобы при выходе на площадку возникало как можно меньше проблем. Далее встает еще один очень злободневный вопрос – вопрос создания необходимой инфраструктуры. У нас в стране очень сложно создавать инфраструктуру. Ведем предпроектные проработки по инженерной инфраструктуре, разбираемся, что происходит в районе, какие могут быть перспективы, оцениваем потребности будущих якорных инвесторов, сколько им нужно земли, что должно быть на этой земле?

Акцент индустриальной зоны — с учетом близости к порту, к трубопроводу БТС-2 и потенциальному трубопроводу с этаном из Череповца (предусмотрен планом развития газо- и нефтехимии РФ на период до 2030г.) — это глубокая переработка углеводородов. Исходя из имеющейся инфраструктруры, номенклатуры грузопотоков порта и близости к европейским рынкам,

это достаточно логичная специализация, предполагающая создание конечных продуктов переработки с высокой добавленной стоимостью на территории России, и совершенно понятно, что в индустриальной зоне будет несколько предприятий данного профиля, возможно, очень большого масштаба.

Ряд крупных компаний, которые сейчас имеют с нами меморандумы о сотрудничестве, параллельно ведут свои предпроектные проработки. Даже еще ничего не проектируя, они выбирают конфигурацию и технологические схемы своих предприятий. Это достаточно большие компании (я не могу называть их, потому что у нас соглашение о конфиденциальности), которые в свою очередь привлекают к работе всемирно известные инжиниринговые компании. И наши планы пока постоянно меняются, ведь площадь какого-нибудь большого комплекса может варьироваться от 100 до 400 га в зависимости от выбранной технологической схемы. И возможность размещения такого комплекса , создания для него инфраструктуры – это очень важный вопрос. Мы с одной стороны, зная, что сейчас уже есть, оцениваем будущие потребности, и ведем проработки по тому, как это может быть в тех границах зоны, которые мы определили, прежде всего, с учетом прихода как раз тех больших компаний.

Второй момент – это инфраструктура. Индустриальная зона включает в себя не только внешнюю и внутреннюю инженерно-транспортную инфраструктуру, но и социально-бытовую: административные здания, гостиницы, зоны отдыха и общественные пространства. Сейчас компания также занята предпроектными проработками по всем этим направлениям.

Что касается железных дорог, то «Компания Усть-Луга»

находится в партнерских отношениях с ОАО «РЖД». В планах РЖД увеличение пропускной способности железнодорожной сети до 95 млн тонн к 2020 году. Сейчас провозная способность железных дорог увеличивается опережающими темпами по отношению к грузообороту порта, хотя, конечно же, у них не всегда хватает инвестиций на развитие. Но, по крайней мере, понятно, что у них в планах и что, они, так или иначе, перекроют все потребности, и наша зона будет обеспечена подъездными путями. Что касается автомобильных дорог, тоже понятно, что будет происходить на федеральном уровне и что нам нужно сделать в плане внутренней дорожной инфраструктурной сети.

В целом, предпроектные проработки по инфраструктуре – это нематериальный актив компании. И инвестор, приходя к нам, уже понимает, что будет с коммуникациями, как они пойдут, если зона будет развиваться тем или иным образом.

Третий вопрос – собственно инвесторы. В порту достаточно серьезные инвесторы – владельцы терминалов, и понятно, что многие из них заинтересованы в размещении вблизи от порта и дорог своих сопутствующих производств — здесь играют свою роль удобная логистика и близость к внутренним и внешним рынкам сбыта. С некоторыми из инвесторов, как я уже говорил, у нас подписаны меморандумы, и мы вместе осуществляем предпроектные проработки, наполняем нашими деталями их проекты, чтобы видеть непосредственно на месте, что куда привязать к территории. Наша концепция якорная, и логично ожидать, что когда придет один такой якорь (мы даже ожидаем, что это произойдет уже в следующем году), все тут же завертится. И мы уже сейчас готовим как территорию для якорных предприятий, так и отдельную территорию для предприятий общего сектора, которая будет похожа на отдельный парк для предприятий общепромышленного сектора, потому что этим предприятиям часто достаточно нескольких гектаров территории. Интерес со стороны этих предприятий тоже очень велик. Мы активно собираем такие компании, и в ближайшее время будем готовить для них соответствующее предложение. Наша задача – отделить громадные производственные комплексы по переработке сырья от относительно небольших компаний, производящих мебель, строительные материалы, металлоконструкции и т. п.

Из общей площади индустриальной зоны примерно треть займут якорные предприятия, а остальная территория будет постепенно развиваться с увеличением предприятий общего сектора. Однако у якорных компаний очень много сателлитов – участников их производственной цепочки. Соответственно, приход одной большой компании, надеемся, повлечет за собой выстраивание в зоне всей такой цепочки. Для этого есть достаточная территория. Несмотря на то, что мы будем готовы сделать предложение небольшим компаниям уже через несколько месяцев, настоящий прорыв мы ожидаем примерно через год – с приходом якорных инвесторов. Некоторые из них к концу текущего года заканчивают свои проработки и будут принимать решение об участии в проекте Индустриальной зоны Усть-Луга. Конечно, еще несколько лет уйдет на само строительство, но и подготовка территории будет идти параллельно с проектированием.

Привлечение в подобные индустриальные парки резидентов – очень кропотливая работа и субъектов, и девелоперов. Конкуренция среди субъектов РФ сейчас очень большая, поэтому надо предлагать что-то по-настоящему уникальное. Наша уникальность – это близость к порту и, что немаловажно, будущий новый город, который, уверен, станет прекрасной основой для привлечения высококвалифицированных трудовых ресурсов.

Есть еще четвертый очень важный аспект — вопрос взаимоотношений с государством при реализации проектов комплексного развития территорий. Порт строится по схеме государственно-частного партнерства, в рамках которого ОАО «Компания Усть-Луга» выполняет функции заказчика-застройщика МТП Усть-Луга. Наступает необходимость конфигурации нового ГЧП, задачей которого будет реализация всего проекта КРТ. Создание режима благоприятствования для бизнеса является очень важным для развития экономического «драйвера» проекта КРТ – Индустриальной зоны, в которой предполагается разместить крупные производственные предприятия. Для обеспечения таких важных аспектов для бизнеса, как неухудшаемость инвестиционного климата на период реализации проекта, уменьшение стоимости создания инфраструктуры, необходимо создать действенный механизм государственно-частного партнерства, способный обеспечить благоприятный инвестиционный климат для реализации проекта КРТ. В настоящее время ведется большая работа по совершенствованию действующего законодательства в области ГЧП в сфере инвестиционной деятельности. Целесообразно принять федеральный закон, определяющий единые понятия, принципы и инструменты контрактно-обусловленного ГЧП, права и обязанности частного инвестора и государственного партнера.

Не секрет, что сейчас у нас законодательство на сей счет не развито. Ситуация, когда частная компания поднимает проект такого масштаба, сопоставимый по своей значимости с созданием моногородов советского времени, у нас в принципе никак не отрегулирована. Сейчас для разрешения этого вопроса предпринимается много попыток. Мы являемся участниками рабочих групп, в т. ч. и с «Внешэкономбанком», чтобы выступить с законодательной инициативой по принятию нового закона о государственно-частном партнерстве в сфере инвестиционной деятельности. Проекты такого закона сейчас рассматриваются в Думе и прочих государственных инстанциях. Мы со своей стороны также хотели бы, чтобы в этой законодательной работе были обеспечены возможности применения новых для РФ методов софинансирования создания инфраструктуры. Например, таких, как схема TIF (tax increment financing), активно применяющаяся на западе и заключающаяся в том, что частная компания создает инфраструктуру, а средства возвращаются к ней от государства за счет будущих налоговых поступлений от резидентов, привлеченных в зону развития. Мы очень хотим, чтобы эта схема была внедрена на практике. Это позволит создавать инфраструкту-

ру быстрее и дешевле. Если мы сможем применить эти схемы, то это будет серьезным конкурентным преимуществом не только для нас, но и для многих будущих девелоперов, которые будут браться за подобные комплексные проекты развития. Поэтому мы и называем это направление формированием и легитимизацией дизайна государственно-частного партнерства. Хотим, чтобы оно было построено на таких принципах, которые были бы интересны всем.

Вот эти блоки и составляют сейчас основную нашу работу.

Каким будет новый город

Что касается нового города – это вообще отдельная, очень интересная тема. Поскольку порт современный, от тех, кто работает в порту, требуется определенная квалификация. Но в Ленинградской области, к сожалению, практически не осталось свободных квалифицированных кадров. Для подготовки кадров осуществляются образовательные программы с профильными вузами, но этого недостаточно. Понятно, что нужно обеспечить приток новых кадров требуемой квалификации, может быть, и из европейских стран, если им это будет интересно. При такой задаче новый город – это необходимость, без которой в принципе невозможно будет кого-то привлечь в этот проект. Нашей компанией было проведено масштабное исследование по релокации персонала в РФ и выяснилось, что у многих есть готовность к переезду, если будет решен вопрос с жильем и предложена конкурентоспособная зарплата. Но для современных квалифицированных кадров крайне важным фактором является именно среда жизнедеятельности: они будут готовы переехать, если будут создана полноценная современная среда обитания. Для привлечения трудовых ресурсов на территорию проекта и создания комфортных условий проживания для людей по заказу ОАО «Компания Усть-Луга» разработана концепция строительства Нового города на 34,5 тыс. жителей с увеличением в перспективе до 54 тыс. жителей. Сейчас в концепцию мы вносим новые штрихи. Предполагается использовать актуальный опыт европейских стран в области устойчивого развития, зеленых технологий, энергоэффективности и формирования общественных пространств. Такие проекты, кстати, осуществляются совсем недалеко от нас — в Скандинавии. Нам нужно смотреть на примеры наших соседей, где даже при относительно небольших затратах грамотно и эстетично создана эко-среда. Мы стремимся создать хорошую среду обитания, чтобы в таком городе хотелось жить. Уже привлекли много партнеров, у многих возникает интерес поучаствовать в освоении новых районов этого города, в архитектурных концепциях. Словом, направление задано. Недавно в Питере состоялась выставка «Северная идентичность в архитектуре», и представители скандинавских стран очень четко предложили свое видение такой эстетической простоты. Возможно, именно они и займутся этим в новом городе. Четыре дома там уже стоят – они все выкуплены компаниями и заселены сотрудниками терминалов. На другом берегу реки Луга

уже построен храм, и вокруг него предполагается строительство самого города. Генеральный план города разработан, и сейчас разрабатывается масса новых идей, как воплотить в жизнь принципы устойчивого развития. Город, таким образом, будет развиваться параллельно с индустриальной зоной.

Про лучшие практики

В мировой практике я бы выделил два проекта, чей опыт хотелось бы использовать. Это, в первую очередь, Роттердам — один из крупнейших портов и индустриально-логистических хабов Европы, где, например, находятся нефтехранилища и налажено производство продуктов из нефти. Второй пример, он особенно интересен с точки зрения управления проектом и быстрого развития – это Jebel Ali Free Zone (Jafza) в Объединенных Арабских Эмиратах. Это огромная зона для бизнеса площадью свыше 48 кв. км, где можно приобрести землю, разместить офис, логистический центр или производственное предприятие. При этом получить все необходимые сервисы на одной территории по принципу one stop shop («одно окно») при наличии льгот по налогам и нулевых таможенных пошлинах для резидентов. Эмираты в последние 20 лет — точка роста, поэтому к проекту привлекли лучших специалистов из всех областей. Там создана прекрасная среда для бизнеса и для человека, отлажена работа с привлечением инвесторов, с обеспечением их инфраструктурой и услугами, та самая система «одного окна». «Условия для бизнеса, где Ваши амбиции имеют возможности расти до любой высоты». Jafza – это своего рода ориентир, то, к чему нам можно стремиться. Мы находимся в контакте с ними, исследуем их опыт и стараемся воплотить у нас лучшие практики.

С Роттердамом наши отношения еще ближе. Следующий год — год России в Голландии и Голландии в России. В связи с этим у нас запланирована целая программа с рядом мероприятий и по индустриальной зоне, и по культурному сотрудничеству, которое будет важно для нашей городской составляющей. Мы не можем быть инициаторами всех планов, но выступили с большим количеством предложений для включения в план официальных государственных мероприятий между странами. Пример Роттердама показывает, как могут сосуществовать на большой территории самые разнообразные терминалы, логистичнеские центры, индустриальные парки и как все это управляется единой администрацией.

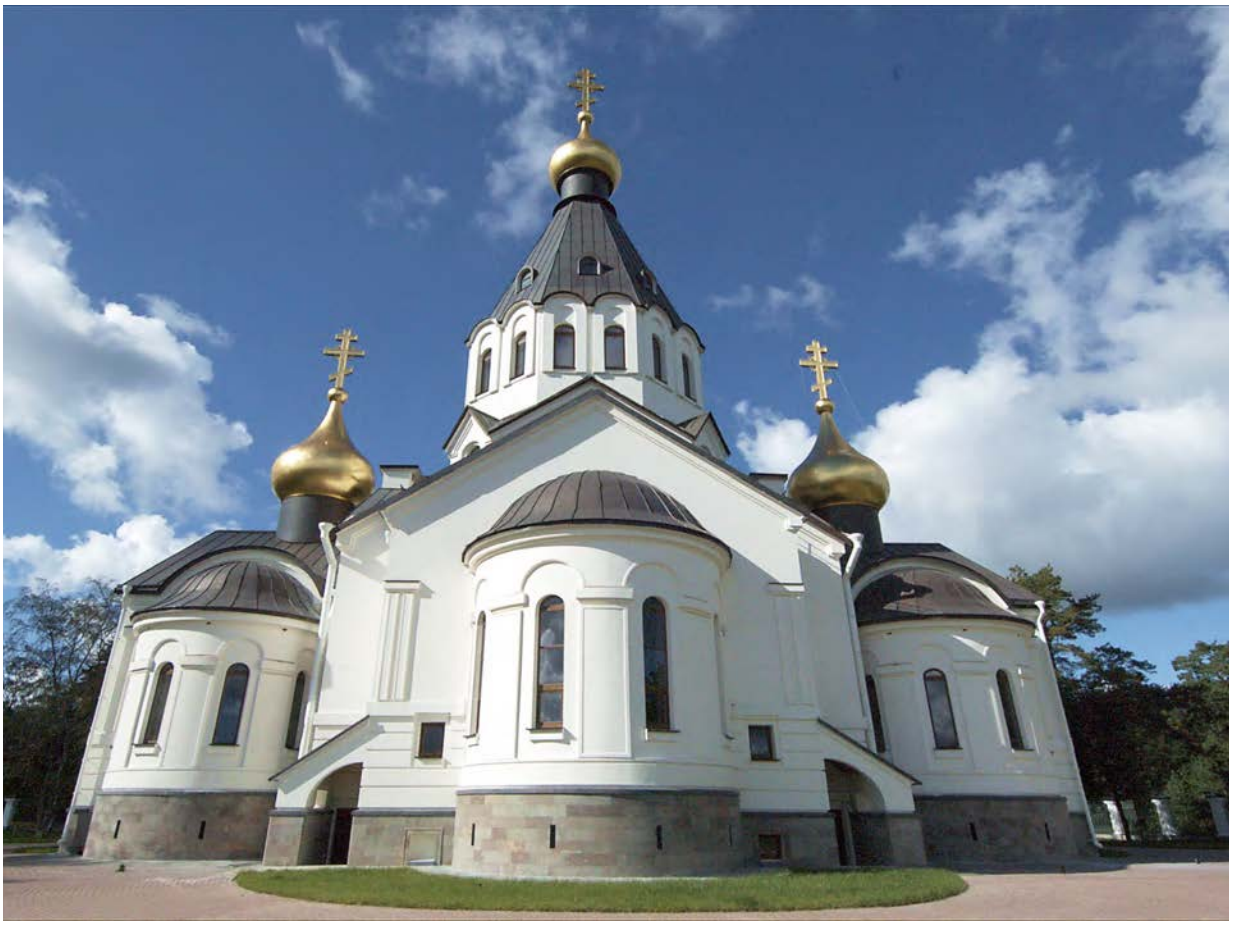
Есть также и российские довольно интересные проекты подобного плана, в частности, в Калужской области или в Татарстане. Там уделяется большое внимание проектам развития региона, можно увидеть много полезного, например, как обеспечиваются льготы и привлекаются инвесторы. Надо сказать, что Ленинградская область в этом аспекте также занимает лидирующие позиции в России, но сейчас нужны новые механизмы поддержки комплексных проектов развития. Конкуренция между субъектами федерации за инвестиции становится высокой.

Мировой вялотекущий кризис не способствует тому, чтобы кто-то резко увеличивал предприятия на новых территориях, тем более, что многие производства давно вынесены в Китай и во Вьетнам. В России нет такого наплыва инвесторов, да и покупательская способность у нас растет не слишком быстро. Тем не менее, хоть отечественная экономика и развивается по сырьевому сценарию сейчас, она имеет и потенциал инновационного развития, а значит, не может не привлекать бизнес. Мы предполагаем приход в нашу индустриальную зону множества совместных российско-зарубежных предприятий, поэтому нами изучено много международных проектов развитий территорий, чтобы сформировать в России территорию с уникальной ценностью для инвестора, благоприятным инвестиционным климатом и особым административным режимом.

Конечно, идея организации производства в Усть-Луге каких-то конечных продуктов и продажи их в Европе или внутри России, получая очень высокую добавленную стоимость, привлекает бизнес. Очень выгодной выглядит возможность перерабатывать здесь экспортный и импортный грузопотоки. Эта идея формулирует задачу, ответом на которую становится индустриальная зона, которая, в свою очередь, вызывает необходимость комплексного развития территории.

Модель, которая существовала раньше, в советское время, когда инфраструктура шла к производству, на мой взгляд, была хороша. Но сейчас у государства не хватает стратегического планирования этих инфраструктурных проектов и долгосрочной стратегии их развития. Например, раньше было понятно, что нужно освоить Сибирь, и вокруг этой идеи и развивалась вся инфраструктура – это был правильный подход. Сегодня модель другая – производство идет к инфраструктуре. Нельзя говорить о том, хуже они или лучше, она просто другая.

Сегодня мы говорим об освоении большой части Кингисеппского района Ленобласти, района, где расположены морские ворота из России в Европу. В стране существует большое количество госпрограмм, однако фактически отсутствуют программы настоящего комплексного развития территорий. Мало просто построить несколько предприятий и жилой квартал неподалеку. Территория — это более сложное понятие, а ее развитие – более сложная задача. Наш проект, возможно, послужит модельным примером стратегического планирования развития целого региона. Сейчас в стране подобные проекты идут очень медленно, в большинстве проектов отдельные элементы по сути не увязаны в стратегическую карту развития всей территории. Нам в этом отношении проще. У нас есть уже работающий современный порт, в перспективе к 2018 году крупнейший глубоководный морской порт России, готовая к освоению земля, продуманная концепция увязывания в единое целое транспортной, промышленной и селитебной зон. Надеемся, что реализация нашего проекта станет примером для строительства новых городов в России, которые могут и должны стать одним из локомотивов роста отечественной экономики.



Московская окружная железная дорога

Москва, имя которой впервые встречается в летописях 1147 года по поводу свидания в ней Кн. Святополка Черниговского и Юрия Владимировича Долгорукого, была расположена не только в центре исторического развития России, но находилась и в географическом центре Русского Царства, а посему всегда была сосредоточением как управления, так и торговых операций страны. Постепенное развитие промышленности тоже сосредоточивалось около Москвы и, таким образом, она с давних пор стала торгово-промышленным центром Государства.

Значение Москвы

Совершенное ИМПЕРАТОРОМ ПЕТРОМ I перенесение административного центра в Петербург, на север, к морю, не изменило торгово-промышленного значения Москвы. Завязанные уже торговые отношения между Москвою и окраинами (Сибирь и др.) твердо удержались и перенесение столицы в Петербург не лишило Москвы значения первенствующего города в вопросах торговли и промышленности.

Еще за много лет до проведения сети железных дорог Москва уже имела массу фабрик и заводов и прочные торговые отношения с востоком (Китай), югом (Персия и Кавказ) и была постоянным рынком торговли с этими далекими странами.

Наконец, во второй половине истекшего столетия развивается русская железнодорожная сеть и Москва, в силу уже сложившегося ее значения, сразу становится важнейшим в России железнодорожным узлом. Значение города и его роль в государстве по своему характеру остались прежние, но по размерам быстро возросли до колоссальной степени. Усовершенствованные пути сообщения необыкновенно расширили рынки сбыта московских фабрикатов и, с другой стороны, умножили и раздвинули посылающие в Москву свое сырье районы. Торговые обороты Москвы не только стали измеряться сотнями миллионов, но, что гораздо важнее, стали совершаться с беспримерно прогрессирующею быстротою. Потребность в скорейшем и облегченном заключении торговых сделок создала множество, неведомых дотоле, или не имевших особенно важного значения, коммерческих учреждений. Возникли банки, биржи, конторы, агентства, комиссионерства, представительства и проч. Число фабрик и заводов и вообще торгово-промышленных заведений увеличилось до громадного количества и торговая деетельность оживилась необыкновенно. Время стало ценностью и в Москве.

Ежегодный оборот торгово-промышленных заведений более 2 миллиардов рублей, а московских банков, контор и проч. более 1 миллиарда рублей.

Происшедшее после отмены крепостного права общее повышение уровня русской культуры и гражданственности, в свою очередь, создало во всех слоях и классах русского народа массу новых нужд и требований. Русская жизнь стала много сложнее. Обходившийся прежде одними лишь продуктами домашнего производства русский крестьянин и даже мелкопоместный дворянин ныне, напротив того, все более и более нуждается, все более и более потребляет произведения фабрично-заводской промышленности. Не потому, что, например, ручные ткани хуже машинных фабрикатов, а потому, что при усложнившихся условиях экономической жизни замена ручной ткани соответствующим фабрикатом стала экономически выгодною.

Старая Москва не могла бы уже справиться с народившимися вновь народными нуждами. Городу предстояло или разделить свое торгово-промышленное значение с другими, подчиненными ему до сих пор и от него зависевшими, второстепенными и третьестепенными центрами, или же расшириться, развиться, вырасти. Случилось последнее. Москва принялась быстро разрастаться. Вышло это, конечно, не по чьему-либо произвольному решению, а в силу все тех же великих, органических причин, которые вообще выдвинули Москву на степень первого в России торгово-промышленного центра.

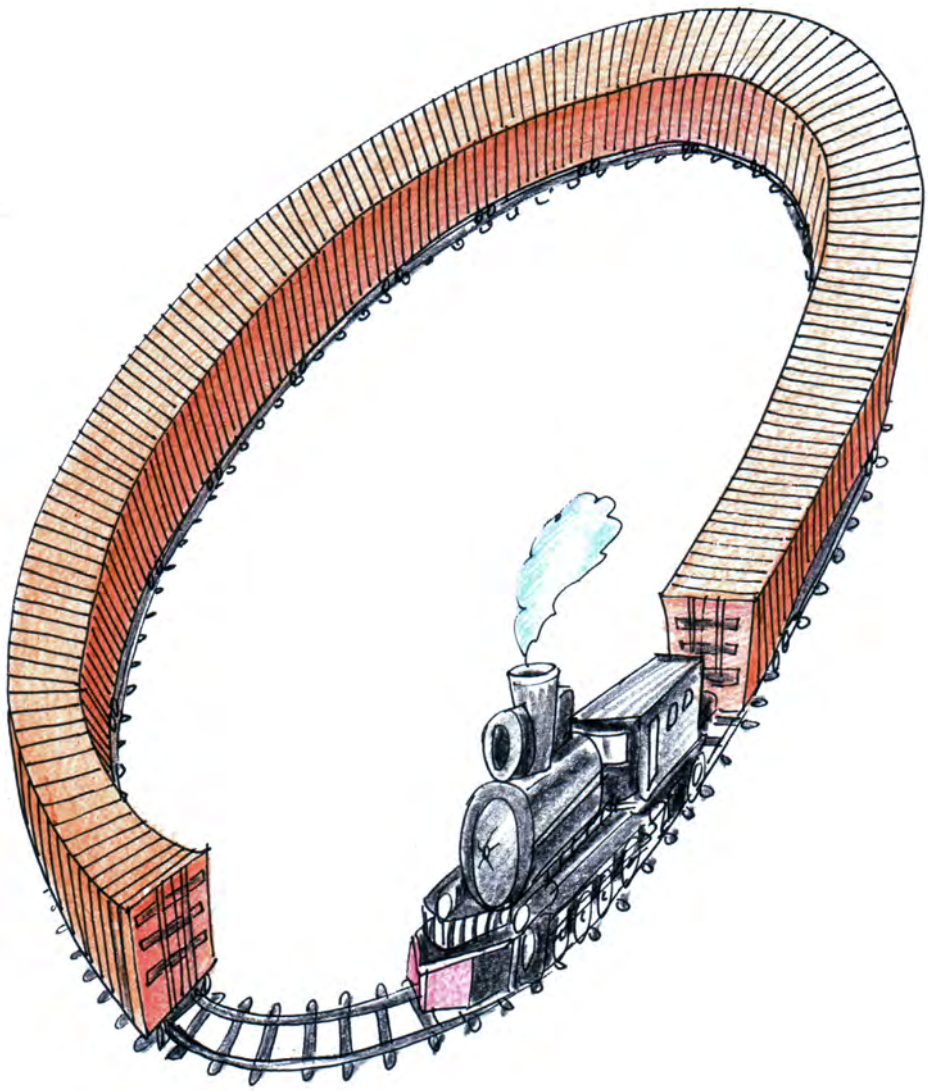
Рост и развитие Москвы

Расширение фабрично-заводской производительности и торговых оборотов привлекли в город сотни тысяч рабочего люда и население стало возрастать с поразительной быстротой.

За последние сто лет население это увеличилось в следующей прогрессии:

в 1784 году — 216.953 чел.
в 1812 году — 251.131 чел.
в 1830 году — 305.631 чел.
в 1864 году — 364.148 чел.
в 1871 году — 601.969 чел.
в 1882 году — 753.469 чел.
в 1897 году — 1035000 чел.
в 1907 году — 1345749 чел.

Средняя скорость возрастания населения по десятилетиям в промежутках между отдельными переписями выражается следую-



щими цифрами:

в период 1784-1812 гг. прибывало в 10 лет по 12.200 человек;

в 1812-1830 гг. — по 30.300;

в 1830-1864 гг. — по 17.200;

в 1864-1871 гг. — по 339.700;

в 1871-1882 гг. — по 137.700;

в 1882-1897 гг. — по 187.688;

в 1897-1907 гг. — по 310.749.

Процентное отношение прибыли населения характеризуется следующим образом:

в период 1784-1812 гг. прибывало в 10 лет по 5,5%;

в 1812-1830 гг. — по 12%;

в 1830-1864 гг. — по 5,5%;

в 1864-1871 гг. — по 93%;

в 1871-1882 гг. — по 18%;

в 1882-1897 гг. — по 18%;

в 1897-1907 гг. — по 24%.

Из этих данных мы видим, что возрастание населения шло далеко не равномерно. В период 1830—1864 годов средняя скорость прибыли жителей значительно упала против непосредственно предшествовавшего периода, а вслед затем население Москвы вдруг увеличивается необыкновенным скачком, почти удваиваясь в десятилетний промежуток времени. Аномалии эти легко обясняются историческими причинами, именно, реформою 19 февраля 1861 года и постройкою железных дорог. При крепостном праве в Москве всегда помногу живало дворян-помещиков, содержавших многочисленные дворни. В 1812 году дворовых людей было в Москве 84.880 человек; в 1830 году—70.920. Сверх того, примосковные помещики часто отпускали своих крестьян в Москву то для обучения мастерству, то на оброк. Помимо дворовых людей в 1830 году в Москве оказалось еще 43.585 крепостных, живших на оброке или в обучении. После манифеста 19 февраля 1861 года весь этот люд возвратился домой, в деревни. Но для многих в деревне уже не нашлось дела и новые народные волны широким потоком обратно хлынули в Москву. Людям нужен был заработок, нужны были средства к жизни. Заработка в Москве как раз оказалось очень много. Государство принялось за устройство железнодорожной сети, главные лучи которой сошлись в Москве, как в своем естественном центре. По новым путям направились в Москву со всех концов России миллионы пудов сырья и товаров. Московская промышленность и торговля стали развиваться, как говорится, не по дням, а по часам и, в свою очередь, потребовали множества рабочих рук. Что привлекает в Москву население явствует из того, что 40% живет промышленностью, 25% — торговлею, 25% занимается службою церкви и государству и свободными промыслами и 10% принадлежит к домашней прислуге.

Начиная с 80-х годов рост московского населения принимает, по-видимому, более спокойный и нормальный характер. Среднюю прибыль можно считать приблизительно 20% в 10 лет и надо полагать, что лет через 40 Москва будет иметь население в три миллиона жителей. За последнее время построены четыре новые, входящие в Москву, железные дороги: Павелецкая, Брянская, Виндавская и Савеловская, что значительно расширило русскую железнодорожную сеть вообще, при том так, что значение Москвы, не только как торгово-промышленного центра Империи, но и как хлебного центрального внутреннего и экспортного рынка, должно постоянно возрастать. Следует поэтому ожидать нового усиления роста города, притока к нему новых народных масс.

С таким быстрым возрастанием населения увеличивалась скученность населения, а вместе с тем и смертность населения Москвы увеличилась ныне до 34 на 1000 жителей в год. В Париже на 1000 жителей в год умирает 20, а в некоторых немецких городах 16 и даже менее. Смертность детей в Москве просто ужасна и выражается цифрою 500 на 1000 в год. Вообще говоря, коренное население Москвы быстро вымирает и город возрастает на счет притока людей из провинции, что видно из того, что в Москве только 14% московских уроженцев, а остальные 86% принадлежат к пришлому населению.

При прежних незначительных размерах города, при его тихой, сравнительно с нынешнею, торгово-промышленной деетельности не ощущалось надобности не только в конно-железных дорогах или извозчиках, но даже не нужны были и мостовые. Время было слишком дешево, конкуренция патриархальная — торопиться было некуда и незачем. Ныне Москва до того развилась и разрослась, что уличные трамваи с конною тягою стали окончательно недостаточны и ощущается настоятельная необходимость в организации более скорого и более удобного передвижения по городу, как населения, так и множества грузов. Еще немного лет времени и дальнейший рост Москвы, при отсутствии такого рода передвижения, станет совершенно невозможным и немыслимым.

Но подобная остановка в развитии столь важного в государстве центра угрожает не одним лишь чисто местным, чисто городским интересам. В развитии и процветании Москвы заинтересована вся Россия, все обширное Русское Государство, потому что рост и процветание Москвы — это значить рост и процветание ее торговли, ее промышленности, усиление ее фабрично-заводской производительности. Это значит возрастание притока в Москву со всех концов России всякого сырья и усиление вывоза из Москвы во все уголки Империи всевозможных фабрикатов, которых русскому народу, кроме Москвы и тесно с нею связанных некоторых второстепенных центров, взять неоткуда. Богатые внутренние провинции России заинтересованы в росте и развитии Москвы, потому что от этого роста и развития зависит усиление спроса на производимые провинциями сырые материалы и удешевление идущих из Москвы фабрикатов. Остановка развития Москвы неизбежно вызвала бы остановку развития производительности провинции, а это, при все возрастающем населении России, могло бы повлечь за собою самые неожиданные и крайне нежелательные экономические замешательства и затруднения.

Какими бы, однако, путями ни шло дальнейшее развитие русской обрабатывающей промышленности: сосредоточится ли она в центральном Московском районе, или распределится между Москвою и провинцией, сношения Москвы с остальной Россией будут постоянно возрастать и к такому росту нужно подготовиться, чтобы не быть захваченным врасплох.

В росте и развитии Москвы заинтересована также вся русская железнодорожная сеть, перевозки по которой регулируются и определяются торгово-

промышленною ролью Москвы в государстве.

Заинтересованы, наконец, в развитии и процветании Москвы подчиненные ей второстепенные торгово-промышленные центры, работающие, в сущности, капиталами и кредитом Москвы и находящие для своих фабрикатов сбыт в Москве, а в силу ее громадного торгового значения, при ее посредстве, также и в провинции. Центры эти никогда не заменят Москвы, как не заменил ее Петербург. Если Москва заменила для России Великий Новгород и Псков, то, следовательно, были же серьезные причины, давшие преимущества Москве, а не Туле, Твери, Смоленску или Нижнему. Второстепенные торгово-промышленные пункты, напротив того, будут всегда нуждаться в поддержке Москвы, будут вместе с нею подыматься и падать. Плохи дела в Москве — еще хуже они будут в Твери; хороши дела в Москве — оживятся Тверь и Тула.

Таким образом, Москва есть крупнейший центр в России как потребления, так переработки и отпуска товаров, большая часть которых привозится в Москву и вывозится из нее по железным дорогам. Она есть складочное место сырья, перерабатываемого фабриками и заводами, находящимися в пределах Москвы, в окружающих ее промышленных пунктах, и, наконец, в других городах и селах, удаленных от нее на значительные расстояния. Хлопок, шерсть, шелк, кожи; металлы, сало, растительные и минеральные масла, тряпье и проч. поступают сначала в Москву и из нее развозятся по разным направлениям. Оптовые склады этих товаров помещаются в разных частях города, где есть свободные места, и оттуда по мере требований отправляются гужом или по железным дорогам к пунктам их переработки. Вместе с тем, Москва есть обширный складочный пункт товаров, потребляемых как ее жителями, так и тяготеющими к ней потребительными районами. Оптовые склады этих товаров, как-то: чаю, сахару, бакалеи, мануфактуры, металлических изделий, посуды и проч. помещаются преимущественно в центральных частях города, куда они доставляются со станций железных дорог и откуда развозятся в пределах города и отправляются гужом или по железным дорогам, по мере иногородних требований.

Перевозка товаров, в особенности сырья, со станций железных дорог в склады и обратно, с точки зрения блогоразумной экономии, не выдерживает никакой критики и напрасно удорожает товары. Между тем при настоящем расположении железнодорожных вокзалов и в особенности при их тесноте нельзя и помышлять об устранении этого ненормального явления.

По изложенным выше причинам в пределах Москвы происходит необычайно большое движение грузов между железнодорожными вокзалами и пунктами складов потребления и переработки товаров. При большой площади, занимаемой городом, гужевый подвоз грузов совершается на большие расстояния и движение ломовых фур по кривым и тесным улицам Москвы стесняет весьма оживленное движение по городу экипажей и людей. Большие расходы на гужевую доставку товаров ложатся как на потребителей товаров, так и на нашу производительность, и ухудшают ее положение на рынках сбыта. Стоимость перевозки одного пуда груза со станций железных дорог в город и обратно достигает, зачастую, 3 коп. в один конец.

Загроможденность наших товарных станций и отсутствие правильной организации Московского железнодорожного узла отзывается на операциях хранения и транспортировки товаров большими неудобствами и затруднениями.

Причины этого кроются в тесноте наших товарных станций и в медленности перехода грузов с одной Московской станции на другую, а также и в том, что, за неимением у железнодорожных станций мест, все склады находятся внутри города.

В 1897 году прошло транзитом через Москву около 232 миллионов пудов разного рода грузов и, сверх того, скота около 250.000 голов, что составляет около 13 миллионов пудов. Таким образом, транзит Московского узла 1897 года при 6 магистральных дорогах выражается цифрой в 245 миллионов пудов, при годовом обмене в 882.000 вогонов, откуда получается, что средняя нагрузка вогона составляла 275 пудов, а средний дневной обмен 2450 вогонов; в 1905 году количество грузов, уже при 10 магистралях, составило около 500 миллионов пудов, при годовом обмене в 1.434.628 вогонов, что дает средне в день около 4000 вогонов, а максимально около 6500 вогонов, при средней нагрузке вогона около 350 пудов.

Местных грузов в 1897 году в Москве было по отправлению из Москвы около 54 миллионов пудов и по прибытию около 286 миллионов пудов, из коих около 80% составляют либо продукты продовольствия населения, либо топливо и продукты, перерабатываемые на заводах и фабриках.

В 1905 году количество местных грузов достигло до 500 миллионов пудов в год.

Пассажиров в 1907 году прибыло в Москву около 3 миллионов, а отправлено из Москвы около 4 миллионов; в 1905 году число пассажиров по прибытию и отправлению достигло цифры около 15 миллионов.

Из изложенного нельзя не усмотреть, что Москва представляет из себя громадный центр как коммерческий, так и торгово-промыфшленный, с громадным количеством грузов достигшим почтенной цифры одного миллиарда пудов в год и что для отправки и получения грузов со станций занято в Москве около 20.000 ломовых извозчиков и, что доставка или отвозка грузов со станций обходится около 3 коп. с пуда, а посему Москва не могла не требовать надлежащего внимания на оборудование ее соответственными путевыми устройствами, так как существовавшие устройства далеко не удовлетворяли ее потребностям, как это вполне ясно и характерно показал 1894 год, когда, вследствие недостаточно оборудованного Московского узла, вся русская сеть была забита грузами и вогонами; для иллюстрации инженер П. И. Рашевский приводит цифры вагонных долгов между входящими в Москве дорогами за время с сентября 1894 года. по октябрь 1895 года.

Николаевская железная дорога в Москве должна была 177340 вагоно-дней (см. таб. 1).

Тогда как Николаевской железной дороге за указанное время были должны нижеследующие железные дороги:

в декабре 1894 г. — Балтийская 5557 вагоно-дней;

в январе 1895 г. — Рыбинская и Балтийская 4200 вагоно-дней;

в феврале 1895 г. — Ярославская 3100 вагоно-дней.

Итого: 12857 вагоно-дней.

Были значительные долги у Николаевской железной дороги и в 1896 году; так, например, за март 1896 года она задолжала Казанской и Курской железным дорогам 20.000 вагонов.

Такого рода затруднения происходили отчасти от недостаточного развития ст. Москва Николаевской железной дороги и недостачи вагонов, но главная причина задержки заключалась в том, что все дороги, обменивающиеся с Николаевской, Казанской и Ярославской дорогами, за исключением обмена между Казанской с Курской и Нижегородской, производили передачу вагонов посредством Николаевской дороги с пересечением главных путей Николаевской дороги, которые были заняты 32 поездами, как пассажирскими собственно Николаевской дороги, так и передаточными поездами по соединительным ветвям.

Если же принять во внимание мобилизацию войск, при которой количество поездов по некоторым московским ветвям увеличится до 150%, а также, если принять в соображение, что проходящие через Москву войска будут продовольствоваться в ней, то Московский узел должен был бы быть совершенно забитым, так как вряд ли представится возможным направить все транзитные грузы в обход Москвы.

Из изложенного нельзя не заключить, что приведение Москов-

Таб. 1 Николаевская железная дорога в Москве должна была вагоно-дней:

Месяц	Год	Казанской	Курской	Нижегородской	Итого вагоно-дней
Сентябрь	1894	1390	7531	3758	13679
Ноябрь	1894	10174	2142	478	35106
Декабрь	1894	32799	1944	363	12974
Январь	1895	40619	6810	1073	48502
Февраль	1895	18107	4591	1002	23700
Май	1895	4597	9541	576	14714
Июнь	1895	2269	8041	832	11142
Сентябрь	1895	-	8858	8395	17523
Итого:					177340

ского узла в надлежащее состояние требовалось без малейшего промедления.

На упомянутые затруднения в обмене вагонов в Москве неоднократно обращало внимание Правительство и частные общества железных дорог: были назначаемы Министерством Путей Сообщения Комиссии для изучения дела на месте, последствием чего разрушались значительные суммы. Так, например: для расширения станции Москва Николаевской дороги было отпущено 2 миллиона рублей, для расширения ст. Москва Курской дороги 1,5 миллиона рублей и для расширения ст. Москва Брестской дороги исчислено около 1 миллиона рублей. Независимо от сего и частные общества производили громадные затраты. Так, например: Ярославская дорога построила Москву ИИИ, а на 9-й версте — сортировочную станцию; Казанская дорога построила сортировочную станцию в Перове; кроме того, Николаевская дорога, а также и Курская, совместно с Нижегородскою, запроектировали сортировочные станции близ Москвы.

Так как все, исполненные в Московском железнодорожном узле, улучшения производились каждой дорогой без общего руководящего начала, а лишь только соображаясь со своими нуждами, то в результате получилось, что денег истрачено много, а радикального улучшения Московского узла не произошло ни для грузового, ни для воинского и ни для пассажирского движения.

Упомянув о воинском движении, нельзя не сказать, что это сообщение в Москве в высшей степени затруднительно, особенно при массовых перевозках и при продовольствии войск в Москве, где, например, прибывшие по Николаевской дороге войска и долженствующие после продовольствия, например, в Хамовнических казармах отправиться в Брест, должны проделать следующую манипуляцию: высадиться на ст. Москва Николаевской дороги и пешком пройти до Хамовнических казарм слишком шесть верст, затем, после продовольствия, сделать пешком же около пяти верст к Брестскому вокзалу и, таким образом, в Московском узле потерять не менее 12-ти часов, каковая громадная потеря времени вряд ли может быть допущена, особенно, во время военных действий и притом в таком важном узле, как Московский.

В виду такого громадного, можно сказать, общегосударственного значения вопроса об облегчении передвижения грузов как через Московский узел транзитом, так и в пределах узла по железно-дорожным путям, русское Правительство давно уже было озабочено вопросом о развязке этого узла и с большим вниманием относилось к проявлению частной инициативы в этом направлении, подвергая всесторонней разработке появлявшиеся, время от времени, проекты развязки Московского узла посредством постройки Московской Окружной железной дороги.

Первые проекты Московской окружной железной дороги

Первый проект Московской Городской дороги появился в 1869 году: это проект московского купца Сушкина. Затем в 1872 году выступили с проектом Московской Окружной дороги инженеры Горчаков и Пороховщиков: этот проект был разработан, и по этому проекту Окружная дорога почти везде шла по Камер-Коллежскому валу, т.е. по границе города; длина ее была 25 верст.

Вслед за проектом г.г. Горчакова и Пороховщикова выступило с проектом Московской Окруж-

ной дороги Общество Московско-Курской железной дороги; по этому проекту линия Окружной дороги шла от Курской дороги у Страховского переулка, направляясь мимо Рогожской, Покровской и Спасской застав, пороховых погребов и Симонова монастыря через р. Москву и, проходя далее, близ Даниловского монастыря, направлялась к Серпуховской заставе и Донскому монастырю; за Донским монастырем линия шла мимо Калужской заставы, пересекши второй раз р. Москву, шла по Девичьему полю, позади Ново-Девичьего монастыря, третий раз пересекала р. Москву и направлялась к Дорогомиловской заставе, за ней проходила через р. Москву в четвертый раз и направлялась к Пресненской заставе, откуда по Камер-Коллежскому валу — к Миусской и Крестовской заставам; не доходя до Николаевской железной дороги, поворачивала к югу и шла параллельно с ней до Сокольничьего шоссе и потом по Курской соединительной ветви.

Затем, Окружную дорогу проектировала Ярославская дорога; по ее проекту линия, начиная от вокзала Ярославской дороги, что на Каланчевской площади, направлялась к Николаевской дороге, которую пересекала по верху у Крестовского виадука, после чего соединялась с путями Брестской ветви, шла по этой ветви до Брестского вокзала, откуда направлялась к Ходынскому полю, поворачивала к юго-востоку, пересекала у Дорогомиловского кладбища р. Москву, шла мимо Ново-Девичьего монастыря, Нескучного сада, Серпуховской заставы, Даниловского монастыря и направлялась на соединение с Курской дорогой на 5-й версте. Кроме того, был проектирован и диаметр, который начинался от Ярославского вокзала, направлялся под Мясницкую улицу, Лубянский проезд, Лубянскую площадь, между Городской Думой и Московской гостиницей, входил в Александровский сад и, затем, выйдя из тоннеля, подходил к Кремлевской набережной, где, пересекши р. Москву, направлялся к Серпуховской заставе. Включив в этот проект и Курскую ветвь, получалось кольцо в 39 верст и диаметр в 10 верст.

После этих трех проектов выступило в 1897 году со своим проектом Общество Рязанско-Уральской дороги, по которому Окружная дорога проходила по самому городу и имела два пути, диаметр же, в три пути, проходил через центр города тоннелем, начинающимся у Трубной площади и оканчивающимся у Ильинки. Длина кольца Окружной дороги Рязанско-Уральского Общества—36,48 верст, а диаметр 6,48 верст.

Одновременно с этим проектом явился и проект инженера Антоновича, кольцо которого значительно больше, а именно 57 верст.

Сопоставляя количество проходимых через Москву транзитных грузов, количество приходящих и отправляемых из Москвы грузов, а также количество пассажиров прямого и местного сообщения с теми работами, которые были произведены для улучшения Московского узла и, вместе с тем, принимая во внимание все упомянутые проекты Московской Окружной дороги и отдельных соединительных ветвей, нельзя было не вывести заключения, что крайняя необходимость постройки Московской Окружной дороги давно назрела и необходимость эта усугубилась настолько, что постройка Московской Окружной дороги являлась делом совершенно неотложным.

Правительственные изыскания Московской окружной железной дороги 1898 года

На такого рода обстоятельства было обращено внимание Правительства и в происходившем 7 ноября 1897 года в ВЫСОЧАЙШЕМ ЕГО ИМПЕРАТОРСКОГО ВЕЛИЧЕСТВА присутствии Совещании было признано желательным приступить к постройке Московской Окружной железной дороги уже в следующем 1898 году, вследствие чего, для обсуждения вопроса о постройке Московской Окружной железной дороги была созвана при Министерстве Путей Сообщения Комиссия под председательством Тайного Советника, ныне Товарища Министра, В. А. Мясоедова-Иванова, имевшая заседания 2, 6 и 28 июля 1898 года; кроме этой Комиссии имели место еще две Подкомиссии: одна под председательством, Директора Николаевской дороги Тайного Советника П. И. Михальцева, заседавшая в июле 1898 года, а другая под председательством вице-директора Департамента железных дорог К. К. Губера, имевшая заседания 10, 11 и15 июля 1898 года. В Комиссии и Подкомиссиях участвовали представители от разных ведомств и представители от сходящихся в Москве железных дорог.

В упомянутых журналах Комиссии Тайного Советника В. А. Мясоедова-Иванова были выработаны условия проектирования Московской Окружной дороги, при чем были указаны точки пересечения Московской Окружной дороги с существующими и строящимися железными дорогами, Подкомиссиею же Тайного Советника П. П. Михальцева были выработаны технические условия для изыскания и Подкомиссией вице-директора Департамента железных дорог К. К. Губера—условия эксплуатации дороги.

Затем 7 августа 1898 года состоялось ВЫСОЧАЙШЕЕ соизволение на производство изысканий дороги на казенный счет, а в начале сентября того же 1898 года было приступлено к изысканиям.

Наблюдающим за изысканиями и председателем местной Московской Комиссии, состоящей из представителей сходящихся в Москве железных дорог и заинтересованных ведомств и лиц и образованной для обсуждения направления Московской Окружной железной дороги, был назначен член Инженерного Совета, Председатель Московско-Киево-Воронежской железной дороги, Инженер Путей Сообщения, Тайный Советник В. Н. Коковцов.

Изыскания были начаты в начале сентября 1898 года назначенным впоследствии Начальником работ по сооружению Московской Окружной железной дороги, Действительным Статским Советником, Инженером П. И. Рашевским и в ноябре того же года Инженером П. И. Рашевским было представлено Министру Путей Сообщения кн. М. И. Хилкову направление Московской Окружной железной дороги, каковая проектировалась по VII кольцу, пересекавшему магистрали на следующих верстах:

Николаевская — на 5 версте;
Савеловская — на 2 версте;
Ярославская — на 5 версте;
Казанская — на 5 версте;

Нижегородская — на 2 версте;
Курская — на 5 версте;
Павелецкая — на 5 версте;
Брянская — на 2 версте;
Брестская — на 5 версте;
Виндавская — на 5 версте.

Кольцо это длиною около 41 версты опоясывало г. Москву и, находясь вне города, пересекало Николаевскую железную дорогу на5-ой версте, огибая Сокольники и задевая село Богородское, шло через деревню Черкизово, мимо городских боен и Симонова монастыря, краем деревни Кожухово, через Живодерную слободу, краем Нескучного сада, через Ново-Девичье иоле, деревню Спас-Сетунь, близ Дорогомиловского кладбища, близ села Шелепихи, через Ходынское поле, близ Ходынской водокачки, началом Петровского парка и, огибая Бутырки, оставляя их внутри кольца, доходило до начальной своей точки у Николаевской железной дороги. Таким образом, линия представляла собою загородное кольцо, пересекавшее р. Москву четыре раза. Площадь, окаймленная дорогой, превышала на 60% площадь города в пределах Камер-Коллежского вала.

При этом кольце Окружной дороги из имеющихся в Москве 500 фабрик и заводов, только 27 осталось вне кольца; при том даже те немногие фабрики и заводы, которые выселились из города, оказались или внутри кольца, как, например, завод Бари (на юге) и завод Листа (на севере), или вблизи кольца, как, например, сталелитейный завод Общества „Сталь" (на востоке).

По проекту предполагалось, что в 1902 году в Москве будет грузов: транзитных 320 миллионов пудов и местных 420 миллионов пудов.

Рассмотрение проекта Московской окружной железной дороги по изысканиям 1898 года

Выработанный правительственной Комиссией проект Окружной дороги был рассмотрен 1 мая 1899 года при Департаменте Железнодорожных Дел при Министерстве Финансов, в Комиссии о новых железных дорогах, под председательством бывшего Директора Департамента, Тайного Советника В. В. Максимова, с участием представителя Управления Московского Генерал-Губернатора и представителей всех, примыкающих к Москве, частных железных дорог.

Комиссия эта высказалась за постройку Московской Окружной дороги по рассмотренному ею проекту в четыре пути, стоимостью около 50 миллионов рублей, т.е. по пригородному кольцу, согласно правительственных изысканий, произведенных в 1898 и 1899 г.г. При этом Комиссия полагала необходимым произвести отчуждение на все четыре пути по всей линии Окружной дороги; затем, на тех участках, где на первое время и двух путей будет достаточно для удовлетворения потребностям движения, проложить лишь два пути, где же движение ожидается уже на первое время в больших размерах, проложить все четыре пути при самой постройке дороги.

Затем, вследствие изменения финансового положения, Министр Финансов С. Ю. Витте, при рассмотрении проекта Московской Окружной железной дороги, в отзыве своем на имя Министра Путей Сообщения от 9 июля 1899 года сообщил, что он затрудняется дать дальнейший ход делу о сооружении Московской Окружной железной дороги, так как, по мнению Статс-Секретаря Витте, к постройке Московской Окружной железной дороги можно будет приступить лишь при полном убеждении в том, что намеченные при ее проектировании цели не

могут быть достигнуты иным путем, как осуществлением столь дорогого предприятия и что затрата на это предприятие может быть оправдана только теми преимуществами, которые при этом будут достигнуты. Между тем, проект Московской Окружной дороги, по мнению г. Министра Финансов, не устраняет сомнения в том, что цели, преследуемые при сооружении Московской Окружной дороги, могли быть достигнуты сооружением дешевых соединительных между сходящимися в Москве дорогами ветвей, расположенных в некотором от города расстоянии, почему и полагал вопрос об Окружной дороге подвергнуть дополнительному обсуждению в особом совещании при Министерстве Путей Сообщения под председательством бывшего Товарища Министра Путей Сообщения Инженер-Генерал-Лейтенанта Н. П. Петрова.

Для выяснения возбужденного г. Министром Финансов вопроса, были сделаны соображения относительно сооружения Окружной дороги на расстоянии около 20, 60 и 100 верст от Москвы, а также были запроектированы, по указанию бывшего Товарища Министра, соединительные железнодорожные линии между следующими пунктами:

1) Орел-Вязьма — 280 верст;

2) Нижний Новгород-Ермолино — 190 верст;

3) Вязьма-Голутвин — 180 верст;

4) Киржач-Покров — 36 верст;

5) Ильинский Погост-Егорьевск — 20 верст.

Итого — 706 верст.

Оказалось, однако же, что все эти соединительные железнодорожные линии не могут дать удовлетворительных результатов, так как из всех, направляющихся через Московский узел, транзитных грузов они отвлекли бы около 17%, а, так как прирост грузооборота Московского узла составляет более 5% в год, то тогда через три года встречаемые в Московском узле затруднения снова оказались бы в том же положении.

Имея в виду то важное государственное значение, которое представляет сооружение Московской Окружной железной дороги для правильного обмена грузов в Московском узле, 31 декабря 1899 года, по докладу в Бозе почившего, бывшего АВГУСТЕЙШЕГО Генерал-Губернатора, ВЕЛИКОГО КНЯЗЯ СЕРГИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА, ВЫСОЧАЙШЕ повелено было образовать под председательством ЕГО ИМПЕРАТОРСКОГО ВЫСОЧЕСТВА Совещание в составе Министров: Военного, Путей Сообщения и Финансов, Управляющего Министерством Внутренних Дел и Государственного Контролера.

9 февраля 1900 года в упомянутом особом Совещании были подвергнуты всестороннему обсуждению те условия, которым должна удовлетворять Московская Окружная железная дорога, а также рассматривался вопрос, в каком расстоянии от Москвы должна быть сооружена Московская Окружная железная дорога. По обсуждении высказанных соображений, особое Совещание пришло к следующим заключениям:

1) Признать сооружение в Москве Окружной железной дороги в два пути, с полным оборудованием товарными и сортировочными станциями, необходимым с тем, чтобы эта дорога была сооружена вне пределов города, но на расстоянии не свыше 8—10 верст от него, распоряжением и на средства казны. Дорога должна быть построена по техническим условиям для магистральных линий и, если изыскания покажут необходимость для соблюдения сих условий местами и превзойти установленное, предельное в 10 верст, удаление линии от города, то, в исключительных случаях, сие допускается.

2) Предоставить Министру Путей Сообщения озаботиться немедленным производством новых технических изысканий по Окружной дороге на указанных в пункте 1-м основаниях, с испрошением ныне же ВЫСОЧАЙШОГО указа о принудительном отчуждении требуемых недвижимых имуществ, и, по мере возможности, неотлагательно производить отчуждение и приступить к работам по самому сооружению дороги.

3) Предоставить Министрам Путей Сообщения и Финансов изыскать необходимые для производства изыскания и работ в текущем году средства путем временного позаимствования из смет обыкновенных и чрезвычайных расходов 1900 года на железнодорожное дело с тем, чтобы позаимствованные кредиты были восстановлены по государственной росписи 1901 года.

Правительственные изыскания Московской Окружной железной дороги 1901 года

Во исполнение постановления Особого» Совещания, ВЫСОЧАЙШЕ утвержденного 15 февраля 1901 года, г. Министром Путей Сообщения было сделано распоряжение о производстве новых изысканий на основании данных, выработанных особым Совещанием. Производство изысканий снова было поручено Инженеру П. И. Рашевскому, а наблюдающим за изысканиями, как ранее, оставался В. Н. Коковцов.

Рассмотрение Московской Окружной железной дороги в Инженерном совете по изысканиям 1901 года

Для всестороннего изучения вопроса о направлении Московской Окружной железной дороги, а также ее стоимости и сравнительной выгодности ее в эксплуатационном отношении при различных направлениях дороги, дело о выборе кольца Окружной дороги было поручено Министром Путей Сообщения Инженерному Совету, в виду чего и результаты новых изысканий (собственно рекогносцировок) Московской Окружной дороги, по указанному Особым Совещанием направлению, были представлены 27 марта 1900 года в Инженерный Совет.

Далее, во исполнение постановления Инженерного Совета, 14 ноября 1900 года были представлены в Инженерный Совет результаты новых изысканий по четвертому кольцу, которое при различных сочетаниях с первым, пригородным, кольцом дало 11 вариантов колец, длина коих колебалась между 40,33 (пригородное кольцо) и 62,50 (IV кольцо) верстами, при заключающейся в пределах кольца площади от 10650 десятин (пригородное кольцо) до 23470 десятин (IV кольцо). Так как площадь города Москвы в пределах Камер-Коллежского вала составляет ныне 6539 десятин, то площадь пригородного кольца более площади города на 60%, а площадь IV-го кольца более площади города в 3,5 раза.

Инженерный Совет в заседании своем от 14 февраля 1901 года, подвергнув подробному рассмотрению представленные варианты и исключив некоторые из них, как вследствие их дороговизны, так и вследствие излишнего, непроизводительного, в случае принятия этих вариантов, пробега грузов по Окружной дороге, остановился лишь на четырех кольцах, указанных в нижеследующей таблице:

Номера колец	Длина колец (верст)	Площадь колец (десятин)	Что составит сравнительно с площадью города	Стоимость (млн руб.)
V	48,97	14.570	2,24	40½
VII	40,33	10.910	1,68	41
IX	51 ;23	13.320	2,82	40½
XI	59,39	22.170	3,41	41

При обсуждении означенных проектов (колец) Окружной дороги в заседании Инженерного Совета Генерал-Контролер Департамента железнодорожной отчетности, Тайный Советник М. П. Минин, обратив внимание на желательность устройства Московской Окружной железной дороги по дальнему (III-му кольцу длиною 97 верст), дабы не препятствовать расширению самого г. Москвы, высказал сомнение в том, что вопрос об Окружной дороге по тех пор не получит хода, пока стоимость этой дороги не будет значительно понижена, примерно до 15 или 18 миллионов рублей, каковая сумма, по имеющимся в Государственном Контроле сведениям, уже и предрешена в Министерстве Финансов на означенную постройку. Указанное понижение стоимости сооружения Московской Окружной железной дороги может быть достигнуто, по мнению Тайного Советника Минина, главным образом, возможным уменьшением стоимости отчуждений, а стоимость отчуждения находится в прямой зависимости от того, по какому кольцу идти и, конечно, при дальнем кольце отчуждение обойдется значительно дешевле против пригородного кольца. Засим, при дальнем кольце, в виду уменьшения конного движения по дорогам гужевого проезда, можно не строить путепроводов через шоссе и проезжие дороги, что опять уменьшит в значительной степени расходы по сооружению Окружной дороги.

Инженерный Совет, несмотря на такое заявление Генерал-Контролера, Тайного Советника М. П. Минина, и принимая во внимание предстоящее в 1905 году громадное количество грузов как транзитных (500 миллионов пудов), так и местных (500 миллионов пудов), пришел к заключению, что для избежания загромождения Московского узла, необходимо сейчас же приступить к сооружению хотя бы части Окружной дороги.

Во исполнение означенного постановления были составлены расценочные ведомости на все поименованные варианты, которые были представлены в учрежденную при Инженерном Совете Комиссию. Комиссия, рассмотрев кольца V, VII, IX и XI, а также вышепоименованные варианты в заседании своем от 20 марта 1901 года, пришла к заключению о полной невыгодности направления Окружной дороги в обход Воробьевых Гор, на основании чего к рассмотрению остались лишь только те кольца и варианты, по которым направление Московской Окружной дороги проектировано через Ново-Девичье поле, а именно: VII и IX кольца.

В заседании Инженерного Совета были подробно разсмо-

трены VII и IX кольца, как в техническом, так и экономическом и эксплуатационном отношениях, при чем выяснилось, что из 500 миллионов пудов транзитных грузов, рассчитанных на 1905 год (предполагаемый год окончания постройки Московской Окружной дороги) пройдет по Окружной дороге, при сооружении VII кольца всего около половины транзитных грузов, при сооружении же IX кольца значительно менее, при чем обмен транзитными грузами будет производиться при VII кольце гораздо скорее и удобнее, так как все существующие устройства будут почти у самой Окружной дороги, тогда как при IX кольце пробеги от существующих устройств до Окружной дороги и, затем, по самой Окружной дороге будут значительные.

Так как означенное движение транзитных грузов не в состоянии будет окупать больших затрат на сооружение Окружной дороги, то необходимо принять все меры к тому, чтобы захватить как можно более местных грузов, прибывающих и отправляемых из Москвы, количество коих на 1905 год исчислено до 500 миллионов пудов. Цель эта достигается при VII кольце значительно легче, чем при IX.

Вместе с сим при VII кольце будет обслужено и пассажирское движение, как прямое, так и местное, что не может быть оставлено без внимания, так как пассажиров в 1905 году будет отправляться и прибывать в Москву не менее 12 миллионов. На IX же кольце, которое на севере отстоит от VII кольца почти на 4,75 версты, местных Московских грузов будет самое незначительное количество, пассажиров же почти не будет.

Все эти соображения привели значительное большинство Инженерного Совета (председателя и всех его членов, а также и представителя от Военного Ведомства и Государственного Контроля, от Управления по сооружению железных дорог и Управления железных дорог, а также и всех представителей Московских железных дорог), за исключением двух (представителя от Министерства Финансов, Директора Департамента железнодорожных дел, Э. К. Циглера-фон-Шафгаузена и Члена Инженерного Совета, Н. Е. Ададурова), к мнению, что Московская Окружная дорога должна быть построена , предпочтительно по VII пригородному кольцу, как удовлетворяющему всем предъявляемым к Московской Окружной дороге требованиям примыкающих к Москве железнодорожных линий, Военного Ведомства и Городского Управления и как не противоречащее требованию, выраженному в ВЫСОЧАЙШЕ утвержденном журнале от 9 февраля 1900 года Особого Совещания, под АВГУСТЕЙШИМ председательством в Бозе почившего, бывшего ЕГО ИМПЕРАТОРСКОГО ВЫСОЧЕСТВА ВЕЛИКОГО КНЯЗЯ СЕРГИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА, так как VIII пригородное кольцо находится вне города и отстоит от него не далее 8-10 верст.

Длина VII кольца получилась в 40,78 верст, длина же IX кольца—50,64 верст и приблизительная стоимость этого последнего была определена расценочною ведомостью около 38 миллионов рублей.

Вследствие указанного заключения в Инженерном Совете, дело это по ВЫСОЧАЙШЕМУ повелению было поручено разобрать в Комиссии в составе Министров — Путей Сообщения, Военного, Внутренних Дел и Государственного Контролера, под АВГУСТЕИШИМ председательством в Бозе почившего ЕГО ИМПЕРАТОРСКАГО ВЫСОЧЕСТВА ВЕЛИКАГО КНЯЗЯ СЕРГИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА, каковая Комиссия, имея в виду интересы промышленности и исходя из общих соображений, высказалась, что надлежит отдать предпочтение широкому кольцу, а именно IX, дающему возможность значительного расширения г. Москве в пределах этого кольца, а также возможность столь необходимого, по санитарным соображениям, выселения фабрик и заводов из города на окраины.

Московская Окружная железная дорога предназначалась, главным образом, для обслуживания транзитного и грузового движения и, вместе с тем, предполагалось обслужить отчасти местное товарное и пассажирское движение.

Окончательные изыскания Московской Окружной железной дороги

После этого были произведены инженером П. И. Рашевским окончательные изыскания на основании утвержденных 7 сентября 1900 года Министром Путей Сообщения технических условий, по коим:

1) допущены на главной линии радиусы не круче 200 саж., а подемы не свыше 0,008;

2) ширина полотна для двух путей не менее 5,50 саж.;

3) все мосты и путепроводы должны быть на каменных опорах с металлическими фермами;

4) пересечения в одном уровне железнодорожного пути с проезжими и пешеходными дорогами на главной линии не допущены, на ветвях разрешены;

5) пассажирские здания должны быть каменные или кирпичные.

История составления и утверждения расценочной ведомости

Составляя первоначальную расценочную ведомость на 62.112.615 рублей, Начальник работ проводил ту мысль, что на Московскую Окружную железную дорогу нельзя смотреть только с узкой точки Государственного Казначейства, т.е. урезать ее стоимость, исключительно руководясь только тем соображением, чтобы она давала непосредственный прямой доход, и необходимо иметь в виду, что, если вообще все железные дороги считаются предприятиями, имеющими большое государственное значение, то тем более должна считаться предприятием государственного значения Московская Окружная дорога и государственное значение ее должно стоять на первом плане, а потому названная дорога должна была быть во всех отношениях надлежащим образом построена.

Имея далее в виду, что сооружения дороги опоясывают своим кольцом красавицу Москву, центр государства, древний первопрестольный город, нельзя было не обратить внимания и на красоту и изящество сооружений Московской Окружной железной дороги, особенно больших ее мостов через реку Москву.

Вообще первоначальный проект Московской Окружной железной дороги был разработан с должной широтою: предполагалось кольцевое водоснабжение, т.е. предполагалось положить вокруг всей Москвы в полос. отчуждения Московской Окружной железной дороги две кольцевых водопроводных трубы, почерпая воду на севере из артезианских колодцев, на юге из реки Москвы и соединив, кроме того, это кольцевое водоснабжение с городским водопроводом; тогда имелась бы полная обеспеченность водою не только всей Московской Окружной железной дороги, но и магистральных железных дорог, тоже нуждающихся в воде, а также и на случай экстренного возрастания движения по Московской Окружной дороге, что особенно важно, если принять в соображение, что через Московский узел проходит до 1/6 транзита всей русской сети, при чем всегда возможны случайные задержки грузов вне Московского узла, вследствие которых может явиться необходимость сразу значительно увеличить пропуск грузов через Московскую Окружную железную дорогу, для чего сразу понадобится усилить водоснабжение по всей линии, а это безо всяких затруднений было бы достижимо при устройстве кольцевого водоснабжения. Кроме того, снабжение здоровою водою полосы отчуждения дороги, само собою, было бы крайне полезно, как мера к оздоровлению окрестностей столицы Москвы, а равным образом, могло бы сослужить большую службу к скорейшему заселению района Окружной дороги и к привлечению хозяев городских промышленных заведений, фабрик и заводов к выселению этих заведений из города в район Окружной дороги, где они могли бы от Московской Окружной дороги получать воду.

Первоначально также предполагалась укладка кругового электрического кабеля с тою целью, чтобы пользоваться электрической энергией для приведения в действие всех машин и станков в мастерских и депо дороги, и для освещения всех зданий, дворов и платформ, а равным образом для снабжения электрической энергией расположенных вблизи от полосы отчуждения фабрик и заводов.

Как за пользование водою из водопровода Московской Окружной железной дороги, так равно и за пользование электрическою энергиею предполагалось брать с посторонних лиц особую плату, каковая с лихвою долженствовала окупить дополнительные расходы, вызываемые устройством кольцевых водоснабжения и электрического кабеля сравнительно с расходами, произведенными по устройству водоснабжения и освещения в настоящее время. Для удобства пользования Московскою Окружною железною дорогою в том предположении, что по ней будет передаваться весь транзит Московского узла и потому будет весьма большая густота движения, спроектировано было для передач с кольца Московской Окружной железной дороги на прилегающие магистрали по четыре ветви на каждую магистраль, так что пассажиры и грузы беспрепятственно могли попадать с Московской Окружной железной дороги, как на городские станции магистралей, так равно и на участки магистралей, лежащие вне кольца Московской Окружной дороги.

Принимая в соображение все изложенное, а также в предположении, что все 500 миллионов обменного транзитного груза, проходящего через Московский узел, должны пройти через Мо-

сковскую Окружную железную дорогу, а также при условии полного оборудования всех 18 станций Московской Окружной железной дороги для приема пассажиров и местных грузов, которых рассчитывалось пропустить по Московской Окружной дороге до 165 миллионов пудов, по первоначальной расценочной ведомости; рассмотренной Комитетом при Управлении работами Московской Окружной дороги в 1903 году, было исчислено:

1) на сооружение главной линии протяжением 50,65 верст — 41.873.320 руб.;

2) на сооружение ветвей протяжением 104,16 верст — 13.322.887 руб.;

Всего — 55.196.207 руб.

К этой сумме следует прибавить предусматривавшийся строительным Управлением расход на изменение профилей магистральных дорог, на укладку добавочных путей на станциях сих дорог в местах примыкания к ним соединительных ветвей, направляющихся от Окружной дороги, и на устройство промывочной станции для очистки вагонов после перевозки скота, всего в сумме 1.410.000 руб.

Итого — 56.606.207 руб.

Приобретение подвижного состава было оценено в сумму 5.506.408 руб.

А всего — 62.112.615 руб.

Из сопоставления указанных сумм с предварительно определенною приблизительною стоимостью постройки Московской Окружной железной дороги по IX кольцу в 38 миллионов рублей явствует, что общий расход на постройку Московской Окружной железной дороги, не считая стоимости подвижного состава по первоначальной расценочной ведомости превышал первоначально исчисленный, примерно, на 18 миллионов рублей. Но так как по ходатайству Начальника работ через Управление по сооружению железных дорог от 8 июня 1903 года за № 850 назначенная и состоявшаяся под председательством Д. С. С. Инженера Л. Ф. Шухтана Комиссия для выяснения главных условий эксплуатации Московской Окружной железной дороги высказалась, согласно журнала ее от 14 и 15 августа и 4 октября 1903 года, что только около 50% всего транзитного груза Московского узла будет проходить через посредство Московской Окружной железной дороги, а передвижение остальных 50% останется на существующих соединительных ветвях Московского узла, то Начальник работ, на основании этого предположения о количестве грузов, предназначенных для Московской Окружной железной дороги, изменил количество работ, внесенных в первоначальную расценочную ведомость на 55.196.207 рублей, уменьшив ее:

1) по главной линии до 37.610.077 руб.

2) по ветвям до 9.099.191 руб.

А всего — 46.709.268 руб.

При рассмотрении местным Комитетом представленной расценки Комитет, находя значительную разницу между исчисленным вновь расходом на постройку дороги и определенным после производства первоначальных изысканий, признал, что не следует оборудовать дорогу в том размере, которым сразу были бы удовлетворены в полной мере потребности пассажирского и местного товарного движения, а дальнейшее оборудование дороги в этом направлении производить по мере выяснения уже при эксплуатации дороги и по мере полного выяснения потребности в том или другом развитии ее. Поэтому Комитет остановился на выборе нижеследующих пяти станций, на которых находил необходимым уже в то время сделать товарные устройства для местных грузов, а именно: Владыкино, Черкизово, Кожухово, Канатчиково и Серебряный Бор, и, таким образом, желая приблизиться к сумме, приблизительно определенной Инженерным Советом по предварительным изысканиям в 38 миллионов рублей, сократил расценочную ведомость с 62 миллионов рублей до 40.997.270 рублей, в каковой сумме расценочная ведомость на сооружение Московской Окружной железной дороги и была представлена в Управление по сооружению железных дорог при рапорте Начальника работ от 3-го марта 1904 года за № 20202/400.

В Комитете Управления по сооружению железных дорог указанная расценка была сокращена до 39.133.822 рублей и, наконец, утверждена Государственным Советом в сумме 38.676.023 рублей, без стоимости подвижного состава.

(Окончание следует.)

«Если вас не заметили, вы остаётесь ни с чем. Вам нужно чтобы вас заметили, но без криков и обмана»

Лео Бернетт

График выхода журнала «Контейнерный бизнес» в 2012 году

Апрель	Июнь	Сентябрь	Декабрь

График выхода бюллетеня «Контейнерный бизнес» в 2012 году

14 февраля	28 февраля	15 марта	29 марта
16 апреля	30 апреля	15 мая	29 мая
14 июня	28 июня	16 августа	30 августа
13 сентября	27 сентября	15 октября	29 октября
15 ноября	29 ноября	13 декабря	27 декабря

Телефон: +7 (812) 969-66-00
Эл. почта: editor@transteka.ru
www.containerbusiness.ru

Деловой журнал «Контейнерный бизнес»
Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-21131 от 8 июня 2005 г.

Учредитель: Нильский Н. Н.
Издатель: ООО «КБЖ»
Директор: Цыркунова С.П.