

"Русагротранс" за 5 лет планирует маршрутизировать до 40% перевозок зерна - замгендиректора компании Олег Рогачев



ЗАО "Русагротранс", созданное в конце 2008 года "дочкой" ОАО "РЖД" - ОАО "Первая грузовая компания" и ООО "Русская транспортная компания" (оказывает услуги на рынке железнодорожного транспорта), вышло на российский зерновой рынок в начале прошлого года и сразу же заявило о себе как компания, стремящаяся не только взять на себя основную нагрузку по перевозке зерна, но и серьезно заняться модернизацией инфраструктуры зернового рынка в целом.

О том, что сделано за минувший период, какие задачи решены и что в оперативных планах компании, "Интерфаксу" рассказывает первый заместитель генерального директора "Русагротранса" Олег Рогачев

- Слабая инфраструктура и, прежде всего, хронический дефицит и неэффективное использование вагонов-зерновозов, всегда были "узким" местом зернового рынка. В какой мере удалось "расшить" проблему с помощью "Русагротранса"? Что сделано за год? Что изменилось в системе перевозок зерна и что планируется сделать?

- Компания вышла на зерновой рынок в непростое время, когда сильно обострились все инфраструктурные ограничения, в том числе и связанные с вагонным парком. В 2008 году в России было более 33 тыс. вагонов-зерновозов, в 2009 году парк уменьшился почти на 5 тысяч. И, как мы прогнозируем, к 2015 году около 20 тысяч вагонов, а это почти 65% парка, будет выведено из эксплуатации по окончании срока службы.

Здесь нет ничего удивительного - долгие годы парк не обновлялся, средний возраст вагонов-зерновозов составляет 24 года.

Традиционно логистические мощности использовались крайне неэффективно, зерно предъявлялось к перевозке более чем с 1,3 тысячи станций, свыше 80% из них малодейственные и неэффективные - с них отправляли по одному-два вагона. В таких условиях невозможно сформировать эффективную железнодорожную отправку. Я всегда говорю, что железная дорога - это не почта DHL, это не автотранспорт, который может по первичному заказу быстро реализовать локальную задачу. Железная дорога тяготеет к определенной плановости, устойчивым маршрутам и массовости груза. Достичь экономического эффекта возможно только за счет обеспечения этих трех параметров.

Исключительность перевозки зерна в том, что это единственный массовый груз, который не отправляется маршрутами, а формируется повагонно. Следствие этого - большие издержки и непроизводительные простои вагонного парка, потеря эффективности и рост стоимости. В США и Канаде, основных конкурентах России на рынке зерна, маршрутные отправки зерна составляют 90-95%.

Мы поняли, что изменить себестоимость и технологию повагонной отправки невозможно без формирования современной инфраструктуры, ориентированной на последние достижения ведущих игроков этого рынка. Отсюда возникла идея маршрутизации перевозок зерна, создания крупных зерновых хабов-элеваторов, развития портовой инфраструктуры.

Не все, конечно, удалось реализовать сразу - рынок очень волатильный, депрессивный, спотовый и в глобальном плане непростой. Сегодня ни один эксперт не сможет сказать,

какие нужны краткосрочные рецепты и механизмы для того, чтобы восстановить необходимую доходность и обеспечить поступательное движение.

Но главное в том, что за последний год мы были услышаны, при нашем непосредственном участии появилась концепция развития инфраструктуры зернового рынка, утвержденная министерством сельского хозяйства. Наши отдельные проекты в округах попали в список приоритетных. По сути, технология, которую мы представляем, оказалась воспринята хедлайнерами рынка, регуляторами, всеми, кто связан с решением этой проблемы. И мы считаем основной своей целью именно внедрение современной технологии перевозки зерна.

- Пожалуй, одним из знаковых событий на рынке зерна в минувшем году было начало маршрутизации перевозок зерна, отправка первого маршрутного зернового состава. Что сейчас делается для того, чтобы это стало системой?

- Повторюсь, идея маршрутизации не нова, все крупные зерновые державы именно так перевозят зерно. Мы обозначили вектор развития не только для нашей компании, но прежде всего для рынка. Если мы хотим успешно конкурировать с мировыми игроками, надо иметь возможность снижать затраты и выходить на уровень технических стандартов и условий, ведения бизнеса аналогичных западным.

Пока в плане развития логистической инфраструктуры мы отстаем на 20-30 лет. Это очень большой разрыв, но отчасти нам легче его преодолеть, потому что успешные технологии уже известны и необходим только единый центр и мощный финансовый кулак, чтоб их внедрить.

- А какой была в прошлом году доля зерна, отправленного маршрутными поездами?

- Первый поезд, напомним, мы отправили в декабре прошлого года в направлении Новороссийска. И начали тиражировать этот процесс. Сейчас уже 5% зерна от общего объема экспортных железнодорожных перевозок едет укрупненными партиями. И зернотрейдеры экономят более 10%. Мы же повышаем эффективность использования парка и снижаем нагрузку на инфраструктуру.

- На что нацелена компания в этом направлении в текущем году?

- Думаю, в 2010 году этот показатель будет близок к 10%, возможно, к 12%. Наша задача-максимум - за пять лет маршрутизировать порядка 40% перевозок зерна. Многие ведущие операторы российского зернового рынка заявили о своем согласии участвовать в этой программе.

Сейчас мы отправляем маршрутные поезда по Московской, Юго-восточной и Северо-кавказской железным дорогам.

Этот процесс небыстрый. Например, в США на эту технологию переходили в течение восьми лет, притом, что и государство, и регуляторы очень активно стимулировали ее развитие. У них был принят специальный закон, который позволил динамично либерализовать тарифную политику, создать предпосылки для маршрутных отправок. Разница в тарифах между повагонной и маршрутной отправкой составляет до 50%. Маршрутами отправлять зерно намного дешевле.

- В свое время компания заявляла о крупной инвестпрограмме по покупке новых вагонов. Недавно было приобретено более 20 тыс. вагонов-зерновозов на аукционе. Как собираетесь распорядиться этим активом?

- У нас есть четкое понимание того, как распорядиться этим активом эффективно. Мы планируем быть ближе к клиентам, расширять продуктовый портфель, делать его более выгодным для тех клиентов, которые планируют объемы перевозок заранее и обеспечивают обратную загрузку.

Тарифная политика должна учитывать реалии времени, но краткосрочная конъюнктура рынка не должна радикально влиять на бизнес.

Мы уже расширяем свою клиентскую базу и увеличиваем объемы за счет консолидации с крупными трейдерами, такими, как, например, Международная зерновая компания, группа "Разгуляй" и другие, и предоставления производителям сквозных ставок "элеватор-железная дорога-порт": Это первый шаг на пути перехода к рынку услуг и необходимый шаг для возникновения биржевых и фьючерсных зерновых торгов и страховых механизмов.

Во всем мире именно продажа фьючерса на комплексную услугу по перевозке до порта и подработке на элеваторе является товаром, обеспечивающим спрос, долгосрочное планирование и заказ крестьянину на следующий год, а иногда и на два года вперед со стороны крупных трейдеров.

Кроме того, в этом году мы получили и продолжаем получать первую крупную партию новых вагонов с Брянского машиностроительного завода (входит в Трансмашхолдинг). Это первый крупный заказ на вагоны-зерновозы, размещенный на российском заводе за последние 15 лет.

На поддержание в рабочем состоянии приобретенного парка в 2010-2011 годах мы планируем направить порядка 2 млрд рублей.

- На рынке перевозок зерна действуют и частные операторы с немалым парком вагонов. Как компании работаете в условиях конкуренции? Считаете ли эти условия равными?

- Действительно, на рынке экспортных перевозок в направлении портов Новороссийск и Туапсе, кроме "Русагротранса", действуют частные операторы, имеющие более 3,1 тысячи вагонов-зерновозов. Надо сказать, что на этом направлении в настоящее время создана полноценная конкурентная среда с равными условиями работы для всех железнодорожных компаний-операторов.

Неравные условия конкуренции возникают в основном при сравнении перевозок железнодорожным и автотранспортом.

Мы, например, вынуждены работать в рамках строжайших правил, не всегда обоснованных, на наш взгляд. Так, для перевозки зерна в вагоне требуется восемь документов, а для перевозки в автомобиле всего один. Плюс к этому автомобилисты не платят за пользование инфраструктурой и зачастую позволяют себе довольно варварски ее эксплуатировать.

- Недавно о планах по созданию собственной транспортной компании заявила "Объединенная зерновая компания". Как Вы к этому относитесь?

- Давайте комментировать не планы, а конкретные действия. "Русагротранс" никогда не был против развития цивилизованной конкуренции на рынке.

- Перевозчиков нередко упрекают в высокой тарифной составляющей в стоимости зерна, отправляемого на экспорт. Справедливо ли?

- Затраты на транспортировку зерна по железной дороге на так называемом массовом плече - на расстояние до 2500-3000 километров - не являются определяющими в экспортной стоимости зерна. С 2008 года они составляют 12-13% и меняются в последний год исключительно в сторону понижения. В то же время доля затрат на услуги элеваторов и портов за этот период выросла с 16% до 24%.

При переброске зерна на большие расстояния производители восточных регионов, конечно, сталкиваются с определенной потерей конкурентоспособности со своими южными коллегами. Вот здесь и надо расширять инфраструктурные ограничения, строить порт на Дальнем Востоке, обеспечивать обратную загрузку и создавать естественные условия для эффективной конкуренции, в том числе с помощью мер тарифного регулирования.

Кстати, беспочвенны и упреки в адрес транспортников, в том числе и железнодорожников, по поводу доли транспортной составляющей в цене хлеба. По данным РСПП, в прошлом году они составили всего 2%.

- А кто же в лидерах?

- Хлебопеки и торговля, доля которых соответственно составляет 34% и 35%. Кстати, доля производителей зерна - 20%. Только что Общественная палата исследовала цены и еще раз подтвердила, что цена на хлеб не определяется географией. По ее данным, самый дорогой батон хлеба в Санкт-Петербурге, Хабаровске и Ставрополе.

- И правительство, и операторы рынка большие надежды связывают с развитием так называемого дальневосточного экспортного коридора. "Русагротранс" уже заявлял об участии в строительстве порта по перевалке зерна в Ванино. Что определило выбор места?

- Проект будет реализован с "Объединенной зерновой компанией" и холдингом "Базовый элемент". Мы рассматривали и Владивосток, и Находку, и Советскую Гавань. Предпочтение отдано Ванино потому, что там будут встречные грузовые потоки.

Самое главное, что на таких больших расстояниях, как перевозка зерна из Оренбургской, Омской областей и Алтайского края на Дальний Восток, решающим фактором успешности проекта будет наличие встречных потоков. Таким грузом будет глинозем.

- Что планируется сделать в других регионах по формированию инфраструктуры зернового рынка?

- На территории Азово-Черноморского бассейна запланировано строительство нового глубоководного терминала.

Перегрузочный комплекс по перевалке зерна предусмотрен и в порту Сухуми (Абхазия). Проект уже подписан руководством РЖД и Абхазии. Есть, правда, ряд вопросов, которые надо решить. Например, о правовом статусе терминала и грузов, которые он переваливает. Но найти ответы на них легче, чем кажется на первый взгляд.

- Что собой представляет пятиуровневая территориальная система размещения элеваторов, предусмотренная в стратегическом планировании компании? И как она увязана с основными грузопотоками?

- Первый уровень - это зернохранилища, которые будут принимать зерно с поля, очищать его, сушить и грузить на автотранспорт. Второй уровень - линейные элеваторы, которые также принимают, сушат зерно, но могут хранить его более одного года. Эти же элеваторы будут накапливать партии зерна для их отправки на узловые и производственные элеваторы. Они также могут хранить долговременные запасы и резервы, являясь тем самым фондовыми элеваторами.

На третьем уровне находятся узловые элеваторы, которые принимают зерно в среднем на 1 месяц, отгружает его на железнодорожный транспорт, формируя маршруты для перевозки до 4 тысяч тонн зерна.

Далее следуют производственные элеваторы и портовые элеваторы, которые будут принимать одновременно две и более разнородные партии зерна, формировать из них партии зерна, предусмотренные в контрактах.

Нас с точки зрения инвестиционного развития интересует участие в двух уровнях: в линейных элеваторах и портовых терминалах, развитие которых позволит подтянуть остальную инфраструктуру.

Информационное агентство «Финмаркет».

<http://www.finmarket.ru/z/nws/interview.asp?id=1602104&rid=1>