

Рынок не бывает плохим. Рынок бывает сложным

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОПУСТИЛИСЬ НИЖЕ УРОВНЯ УЖЕ СТАВШИХ ПРИВЫЧНЫМИ КРИЗИСНЫХ ЗНАЧЕНИЙ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПОКУПАТЕЛИ ПРОДОЛЖАЮТ ИХ СБИВАТЬ. КАК СЛЕДСТВИЕ, РЫНКИ МЕТАЛЛОВ И ВНУТРИ РОССИИ, И В ЦЕЛОМ ПО СНГ ПЕРЕНАСЫЩЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ РАЗЛИЧНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ СПРОСА. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПМХ-ТРАНСПОРТ» МАКСИМ ЛИДОВ СЧИТАЕТ, ЧТО В УСЛОВИЯХ НАПРЯЖЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ ПОСТАВЩИКИ И ТРАНСПОРТНИКИ МОГУТ ВЫЖИТЬ И ЗАКРЕПИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ ЛИШЬ ЗА СЧЕТ ВЫРАБОТКИ СОВМЕСТНЫХ РЕШЕНИЙ, НАЦЕЛЕННЫХ НА КОНСОЛИДАЦИЮ ЭФФЕКТОВ, ПОЛУЧЕННЫХ КАК ОТ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, ТАК И ОТ ВЫСТРАИВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ.

ДВА ГОДА НА РЫНКЕ

– Максим Алексеевич, в декабре 2013 года при участии управляющей компании Промышленно-металлургического холдинга стартовал проект ООО «ПМХ-Транспорт». Каких результатов удалось достичь за прошедший период?

– Действительно, в декабре текущего года наша компания отмечает свое активное двухлетнее присутствие на рынке железнодорожных транспортных услуг. За это время грузовая база «ПМХ-Транспорт» увеличилась со стартовых 420 тыс. т в месяц до нынешних 2,1 млн т. География деятельности предприятия охватывает все железные дороги полигона сети 1520. Для организации грузоперевозок мы используем различные рода подвижного состава. Почти 80% в структуре парка занимают универсальные полувагоны, около 12% приходится на цистерны и порядка 8% – на крытые вагоны и платформы.

– Каким образом формировалась грузовая база вашей компании?

– В настоящий момент собственную грузовую базу составляет продукция Промышленно-металлургического холдинга, а это почти 12 млн т в год, включая свыше 2 млн т экспортных объемов передельного и литейного чугуна различных марок, поставляемых по заключенным контрактам. Грузы следуют в порты Латвии и Украины для последующей перевалки и морской перевозки в Европу и США, а также в дальневосточные порты – для отправки потребителям из Азиатско-Тихоокеанского региона. В настоящее время прорабатывается и новая для нас контрактная схема, предусматривающая организацию транспортной логистики маршрутных поставок в порты Финляндии. Тут есть своя специфика. Дело в том, что чугун разных сортов поставляется определенными партиями, адресованными конкретным заказчикам, поэтому для накопления грузов нужна соответствующая портовая инфраструктура, а судам необходимо обеспечить глубину захода до 20 м. Найти подходящий вариант перевалки для данных поставок на рынке портовых мощностей сегодня довольно сложно.



СЛОЖНЫЙ РЫНОК ТРЕБУЕТ СЕЙЧАС ОТ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ПОИСКА НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ И ПРАКТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ, А ТАКЖЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ НОВАЦИЙ. А ЗНАЧИТ, РЫНОК ПЛОХИМ НЕ БЫВАЕТ И ТЕКУЩИЙ ПЕРИОД НУЖНО РАССМАТРИВАТЬ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИМЕЮЩИХСЯ ПОТЕНЦИАЛОВ

порожного пробега достигает значения 0,35 при среднесетевом коэффициенте ОАО «РЖД» 0,7. По такому же принципу мы выстроили сетевую логистику железнодорожной перевозки кокса со ст. Кемерово на ст. Аксу-1 в Казахстане. Она включает короткую передислокацию порожних вагонов после выгрузки на ст. Кызылжар и последующую отправку угля на ст. Лужская (ОЖД), а также дальнейшую подачу порожняка на ст. Колпино – под отгрузку трубной продукции назначением на ст. Лена Восточно-Сибирской железной дороги и ст. Беркамит

Тренд на оптимизацию

– В настоящее время работа по оптимизации и снижению затрат является наиболее актуальным трендом для всех рыночных транспортных компаний. Как обстоит с этим дело в «ПМХ-Транспорт»?

– С целью оптимизации транспортно-логистических затрат Промышленно-металлургического холдинга мы поэтапно выстроили сетевую логистику для постоянных маршрутов, максимально исключив непроизводительные порожние пробеги вагона. Так была создана оптимальная транспортная схема движения грузов Промышленно-металлургического холдинга с начальной точкой зарождения грузопотока на ст. Черкасов Камень, расположенной на полигоне Западно-Сибирской железной дороги, где осуществляется погрузка угля. Далее после выгрузки на ст. Бирюлинская вагон снова загружается уже обогащенным углем и следует на ст. Кемерово. После выгрузки опять производится двоякая операция – погрузка кокса, следующего до ст. Присады Московской железной дороги, откуда вновь загруженный чугуном вагон направляется на ст. Ильичевск Одесской железной дороги. После выгрузки и минимальной передислокации подвижного состава в порожнем состоянии на ст. Кременчуг на полигоне Южной железной дороги идет погрузка отсегом щебня для отправки на станции МЖД, а далее организуется возврат под повторную погрузку. Таким образом, фактически мы получаем шесть груженых рейсов при одном порожнем. Оптимизационный эффект снижения

порожного пробега достигает значения 0,35 при среднесетевом коэффициенте ОАО «РЖД» 0,7. По такому же принципу мы выстроили сетевую логистику железнодорожной перевозки кокса со ст. Кемерово на ст. Аксу-1 в Казахстане. Она включает короткую передислокацию порожних вагонов после выгрузки на ст. Кызылжар и последующую отправку угля на ст. Лужская (ОЖД), а также дальнейшую подачу порожняка на ст. Колпино – под отгрузку трубной продукции назначением на ст. Лена Восточно-Сибирской железной дороги и ст. Беркамит

Дальневосточной железной дороги для строительства газопровода «Сила Сибири», которое ведет ПАО «Газпром».

– Что именно предпринимает «ПМХ-Транспорт» в целях снижения тарифной нагрузки для грузоотправителей?

– «ПМХ-Транспорт» практикует формирование прямых отправительских маршрутов на всех погрузочных площадках. Свыше 60% всех ежемесячных объемов отгрузки отправляются именно на таких тарифных условиях.

Еще одно направление сокращения затрат, которое мы считаем актуальным, – это оптимизация погрузки путем введения массы груза в вагоне к показателю его фактической грузоподъемности. То есть, используя морскую терминологию, мы стремимся к максимальному исключению мертвого фрахта. За основу мы взяли лучшие наработки из опыта группы «НЛМК», которая стала пионером железнодорожного рынка в плане популяризации данных подходов.

– Судя по всему, в вашей компании внимательно следят за всеми событиями на рынке транспортных услуг.

– Именно так. Отмечу еще одну из особо актуальных тем – это предоставление ОАО «РЖД» услуг по выделению ниток графика по определенным направлениям, которые позволяют значительно сократить время доставки грузов по сравнению с установленными нормативами. Возможно, в дальнейшем, при условии роста потребления металлургической продукции на мировом рынке, такая услуга перевозчика будет востребована и нашими заказчиками, даже несмотря на ее значительную стоимость.

Сложный рынок требует сейчас от всех участников поиска новых экономических подходов и практических решений, а также технологических новаций. А значит, рынок плохим не бывает и текущий период нужно рассматривать как возможность для реализации имеющихся потенциалов.

– Учитывая все вышесказанное, можно констатировать, что Вы вполне удовлетворены проделанной «ПМХ-Транспорт» работой.

– С одной стороны, да, с другой – не совсем.

Согласно финансовой отчетности, меры по оптимизации нашей деятельности позволили в 2014-м сэкономить Промышленно-металлургическому холдингу порядка 18% операционных транспортных затрат. В этом году показатели экономии будут значительно скромнее. В основном это обусловлено объективными причинами, в том числе ростом тарифов на транспортировку грузов железнодорожным транспортом в 2015 году. Увеличение стоимости внутрироссийских перевозок на 10% и экспортных на 23,4% почти полностью девальвировало экономию от формирования прямых отправительских маршрутов, снижения стоимости предоставления вагона и иных комплексных мер. В итоге с учетом общемирового падения цен на продукцию металлургической отрасли стоимость конечного продукта становится невозможно поддерживать за счет оптимизации транспортной логистики.

– Вероятно, экономить сложно еще и из-за значительных расстояний перевозки?

– Разумеется, ведь из-за географии сырьевой базы (а это Сибирь и центральная часть России) Промышленно-металлургическому холдингу, прежде чем получить тонну

товарного чугуна, нужно осуществить как минимум три различные железнодорожные перевозки угля, кокса и железной руды – основных составляющих производства. К расходам надо прибавить еще и стоимость экспортной перевозки конечного продукта в порт, перевалку, фрахт. Таким образом, все эти слагаемые серьезно повышают себестоимость конечного продукта, где транспортная составляющая уже значительно превышает 70%.

Наша позиция по этому вопросу – не исключение. Напомним, что сейчас транспортное сообщество активно обсуждает сформированные Минэкономразвития основные направления государственного тарифного регулирования в рамках Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок на период до 2020 года. Поэтому есть надежда, что и наше мнение будет услышано.

Рынок требует инноваций

– «ПМХ-Транспорт» использует подвижной состав различных собственников, компаний-операторов. Уже есть опыт работы с инновационными вагонами?

– Да, наша компания имеет опыт использования инновационного парка. Всего за минувшие 2 года было заключено более 50 контрактов с собственниками подвижного состава и компаниями-операторами. Среди них наши стратегические партнеры АО «ФГК», АО «ПГК», ОАО «НПК», АО «НТС», ООО «УВЗ-Логистик» и др.

В ноябре 2014 года был заключен договор с одним из крупнейших держателей инновационного парка – холдингом RAIL1520. Ввиду специфики перевозок холдинга «ПМХ», а именно необходимости двояких операций по погрузке/выгрузке, данный тип подвижного состава имеет выгоду исключительно при перевозке чугуна на экспорт. Экономический эффект при отгрузке кокса, напротив, отсутствует из-за невозможности использования такого качественного преимущества инновационного вагона, как повышенная грузоподъемность. В связи с этим их доля в при-

влекаемом нами парке не столь значительна. – Работа «ПМХ-Транспорт» во многом строится исходя из принципа консолидации. Это касается и объемов погрузки, и вагонного парка, и применения новых технологий. Какие перспективы в связи с этим ожидают компанию?

– Мы понимаем, что на современном рынке без консолидации совместных усилий с нашими партнерами развиваться трудно, поэтому пробуем новый формат работы – электронную площадку RailCommerce. Пока о практических результатах говорить рано, но принцип программной архитектуры (пусть партнеры не обижаясь за мое, возможно, упрощенное восприятие), аналогичный «Яндекс.Такси», может быть интересен небольшим грузоотправителям, географически близким к нашим точкам погрузки. При этом существуют и другие, реализуемые в перспективе совместно с различными, в том числе и IT, структурами, направления работы. Уверен, что «ПМХ-Транспорт» и дальше будет стараться максимально интегрировать свой бизнес с передовыми практиками успешных компаний.

БЕСЕДОВАЛА МАРИНА ЕРМОЛЕНКО