

# Салман Бабаев: Рынку нужна конкуренция

И железнодорожные перевозки не могут быть исключением

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Карен Артарян

– Завершен ли период становления Первой грузовой компании? Можно ли сегодня говорить о первых итогах работы?

– Уже можно сказать о том, что за короткий промежуток времени была создана транспортная бизнес-структура, которая по своим масштабам и стоящим перед ней задачам фактически не имеет аналогов в мире.

Во всяком случае, нет примеров компаний, которые бы располагали таким огромным вагонным парком. Первая грузовая в настоящий момент управляет более чем 141 тысячей единиц подвижного состава, а к декабрю 2008 года их число должно достигнуть 167 тысяч единиц. В 2009 году, как это и было предусмотрено учредительными документами, в парке компании будет фактически 200 тысяч вагонов.

Сегодня Первая грузовая уже встала на ноги, и сейчас наша задача – выстроить эффективную систему управления перевозками. Мы должны стать лидерами не только по количеству вагонов, но и по качеству обслуживания клиентов, инновациям и современным технологиям.

В целом итоги работы предприятия за 8 месяцев 2008 года свидетельствуют, что компания уверенно занимает лидирующие позиции на российском рынке грузовых железнодорожных перевозок. В январе-августе 2008 года объем перевозок ОАО «Первая грузовая компания» составил более 52 миллионов тонн. Планируется, что по итогам года этот показатель превысит 105 миллионов тонн.

– С какими основными проблемами пришлось столкнуться на этапе становления?

– Трудности на начальном этапе всегда одни и те же – это проблемы роста. Когда из ОАО «РЖД» выделялись ОАО «Трансконтейнер» и ОАО «Рефсервис», было проще, потому что эти структуры были обособлены: еще когда находились в рамках материнской компании, они работали как филиалы. А Первая грузовая компания, по большому счету, развивалась с нуля. У нас не было своих опорных подразде-



ФОТО АЛЕКСЕЯ ИВАНОВА

лений на дорогах, не было отработанных схем управления вагонопотоками и так далее. Все это мы создавали на начальном этапе.

– Были случаи «захвата» ваших вагонов железными дорогами других стран СНГ...

– Да, и это тоже, на мой взгляд, издержки периода становления. По существующим правилам, утвержденным СМГС и ОСЖД, если первая цифра номера вагона не «пятёрка» – он считается частью общего инвентарного парка железных дорог, и на него распространяется общий для большинства стран СНГ порядок совместного использования. Но, разумеется, после передачи нам части инвентарного парка ОАО «РЖД» мы не могли сразу получить новые номера на весь подвижной состав. В результате наш вагон с еще не измененным номером, попадая на территорию, к примеру, Украины, считался там общим, грузился без нашего ведома и отправлялся по не согласованному с нами маршруту. Сейчас проблема в целом решена, с большинством железнодорожных администраций стран СНГ у нас заключены соглашения о порядке использования наших вагонов.

– Завершен ли процесс формирования региональной структуры компании?

– Уже сформирована региональная сеть из 14 филиалов, которая охватывает весь полигон российских железных дорог от Дальнего Востока до

южных и западных границ Российской Федерации. Открыты представительства Первой грузовой компании в Азербайджане и на Украине. Планируем учредить в ближайшее время аналогичные представительства в Белоруссии и Казахстане.

– Как шел процесс формирования клиентской базы?

– Мы заключили около 400 договоров с грузовладельцами. Непросто конкурировать с иными частными операторами, тем более, что многие из них работают на рынке железнодорожных перевозок уже давно. Но Первой грузовой удалось привлечь целый ряд крупных клиентов. Мы сотрудничаем с «Лукойлом», «Роснефтью», ТНК-ВР, «Мечелом», «Северсталью», «Кузбассразрезуглем», СУЭК, «Евроцементом», «Интерко» и рядом других компаний. Клиентскую базу необходимо расширять. Но, чтобы делать это эффективно, нам нужно совершенствовать технологию, расширять и модернизировать парк подвижного состава. По мере укрепления позиций Первой грузовой будут расти и число наших клиентов, и объемы перевозок.

– А не стали ли дороже обходиться перевозки тем клиентам, которые перешли от ОАО «РЖД» к вам?

– Чтобы сделать правильный экономический расчет, нужно считать не только тариф за перевозку, нужно учитывать совокупные расходы грузовла-

дельцев. А сюда, помимо самого тарифа, входят еще плата за пользование вагонами, а также простой. Сегодня в ОАО «РЖД» вагон под погрузкой и выгрузкой простаивает в среднем от 36 до 72 часов, и клиент все это время платит за использование подвижного состава. Мы сегодня снижаем время простоя, соответственно уменьшаем транспортные издержки. Это один из инструментов для привлечения клиента.

– С какими основными номенклатурами груза компания работает сегодня, и кто будет осуществлять низкодходные перевозки?

– Мы, в отличие от наших конкурентов, не стремимся к организации перевозок только дорогостоящих грузов, руководствуясь в своей деятельности не только экономическими, но общеотраслевыми интересами. Мы ведь дочернее предприятие ОАО «РЖД», и обязаны осуществлять все виды перевозок, необходимых для эконо-

мики страны. В частности, 70 процентов всех наших грузов в полувагонах – это уголь. С одной стороны, это та самая «ниша», которая не привлекает других операторов. С другой – при правильной организации дела из любой перевозки можно извлечь доход.

– Вы не опасаетесь роста конкуренции на рынке грузовых перевозок?

– Не только не опасаемся, но даже приветствуем ее. Потому что только так можно идти вперед. Если мы будем монополистами, то нас ждет застой, а в перспективе – тупик. Нормальная дорога вперед лишь одна – нужно совершенствоваться, нужно быть лучше других. Но первая задача в этом направлении – преодолеть дефицит подвижного состава. Лишь когда на рынке будет хотя бы небольшой излишек порожняка, может начаться нормальная конкуренция. И мы сегодня стремимся побыстрее нарастить парк вагонов.

– Какие у Первой грузовой планы по приобретению нового подвижного состава, каким типам вагонов будет отдаваться предпочтение?

– Прежде всего мы будем покупать полувагоны, поскольку сейчас в этом сегменте наблюдается дефицит. Рынку, чтобы «насытиться», нужно еще около 100 тысяч полувагонов. Мы готовы приобретать практически всю продукцию вагоностроителей на рынках России и ближнего зарубежья. Сейчас мы ведем переговоры с Уралвагонзаводом о заключении крупного пятилетнего контракта.

Единственное, что может скорректировать наши планы, – это цены. Сегодня они уже достигли критического максимума, стоимость того же полувагона выросла до 2,3 миллиона рублей (без НДС). Если стоимость подвижного состава будет расти такими темпами и дальше, мы будем вынуждены сокращать закупки.

Есть и еще одна сторона дела: те вагоны, которые выпускаются у нас сегодня, не совсем устраивают нас по своим характеристикам. В перспективе нам нужен подвижной состав большей грузоподъемности, надежности, способный передвигаться с высокой скоростью.

– Как вы оцениваете работу Северо-Кавказского филиала компании?

– Еще не все наши филиалы прошли период становления. Но Северо-Кавказский входит в число тех, где работа уже во многом налажена, и этому нашему подразделению даны максимально возможные права, в том числе и по заключению договоров с клиентурой. Здесь выполняют задания по объему перевозок, доходам и обслуживают клиентов на достаточно высоком уровне.

