

## Русский уголь нужен всем

**В I полугодии 2015-го объем отгрузки продукции ОАО «Русский уголь» вырос на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 6,2 млн т. Поставки на внутренний рынок увеличились на 14%, а экспорт в Польшу, Китай, Южную Корею, Болгарию, Японию, Словакию, Латвию, Литву и другие страны на отдельных предприятиях вырос на 42%. Об особенностях работы в современных условиях рассказывает директор департамента логистики ОАО «Русский уголь» Вячеслав Абашкин.**

### Рынок нестабилен, но перспективы есть

– Вячеслав Юрьевич, какова структура поставок продукции в отношении экспорта и внутренних продаж?

– В 2014 году грузооборот компании составил 7,5 млн т. В 2015-м в группу «Русский уголь» вошли предприятия ОАО «Красноярсккрайуголь», поэтому, по прогнозам, в этом году грузооборот увеличится практически в 2 раза – до 13,5 млн т. Наши основные угледобывающие предприятия находятся в зоне ответственности Красноярской железной дороги (Красноярский край и Республика Хакасия) и Забайкальской магистрали (Амурская область). Экспорт в общей структуре продаж составляет 16%, при этом в группе компаний есть предприятия, чьи экспортные объемы преобладают над внутрироссийскими (разрез «Степной» – 55%, разрез «Саяно-Партизанский» – 80%), и, наоборот, такие, которые ориентированы исключительно на отечественного потребителя (например, разрезы, ведущие добычу бурого угля в Красноярском крае и Амурской области).

– Кто потребляет вашу продукцию?

– На внутреннем рынке это крупные энергетические предприятия, такие как Дальневосточная генерирующая компания, ТГК-1, ТГК-2, Сиб-ЭКО, ОГК-2, предприятия ЖКХ, учреждения МО РФ и ФСИН, склады топлива ОАО «РЖД». Структура экспортных продаж тоже весьма разнообразна и включает в себя как традиционные рынки сбыта (Польша, Словакия, Турция, страны Балтии), так и новые – государства АТР.

– Какие тенденции вы наблюдаете на рынке угля в целом?

– Сейчас мировая угольная отрасль переживает непростые времена. Нестабильны как внутренний, так и мировой рынки. Однако я уверен, что даже в таких условиях ОАО «Русский уголь» сможет сохранить лидирующие позиции, так как стратегия нашего развития предполагает увеличение объема экспорта и эффективный сбыт продукции внутри РФ. Учитывая прогнозы ценового укрепления угольного рынка АТР в 2016–2017 гг., мы планируем оптимизировать логистическую составляющую доставки продукции в данный регион.

### Проблемы и их решения

– С какими основными трудностями сталкивается ваша компания при перевозках грузов?

– Одной из самых острых проблем для нас стало выставление штрафов со стороны ОАО «РЖД» за занятие инфра-



**В НАШЕМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РЖД НЕМАЛО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ПРИМЕРОВ ПРОЯВЛЕНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ. ОДНАКО СУЩЕСТВУЮТ И ПРОБЛЕМЫ, ТРЕБУЮЩИЕ СКОРЕЙШЕГО РЕШЕНИЯ**

структуры вследствие бросания поездов, следующих под погрузку на ст. Черногорские Копи КрасЖД. В настоящее время общая сумма уже превысила 100 млн руб., что в столь непростое время является серьезной нагрузкой на компанию. Эти средства могли бы пойти на развитие и модернизацию собственной инфраструктуры, на обновление технического оснащения разрезов, что привело бы к росту добычи угля и созданию новых рабочих мест. По мнению представителей РЖД, основной причиной бросания поездов является превышение технологического срока оборота вагонов на путях грузоотправителя. Данный термин полезен при расчете среднесуточных норм погрузки по предприятию, но совершенно не влияет (при достаточно развитой внутренней инфраструктуре) на способность грузоотправителя аккумулировать порожний подвижной состав на своих подъездных путях. Хочется особо отметить, что бросание поездов происходит при отсутствии отказов в приеме вагонов со стороны грузополучателей.

– Насколько конструктивно решается данная проблема?

– Она существует уже более 2 лет, но пока не помогают ни многочисленные совещания с железнодорожниками на всех уровнях, ни всевозможные уступки, на которые мы идем, ни наша работа с собственниками подвижного состава, направленная на снижение количества выставяемых перевозчиком штрафных санкций за нарушение сроков доставки вагонов. На недавнем прошедшем в Минтрансе совещании под председательством заместителя министра транспорта РФ Алексея Цыденова РЖД было рекомендовано изменить ЕТП ст. Черногорские Копи. Полагаем, что это и есть решение данной проблемы. Со своей стороны, в 2015 году мы полностью обезличили парк вагонов по ст. Черногорские Копи и снизили количество операторов подвижного состава с восьми до четырех, три из которых (ФГК, ПГК и «УВЗ-Логистик») работают по технологии регулирования численности порожних вагонов назначением на станции Западно-Сибирской железной дороги. Это позволило уменьшить объем маневровой работы при подборе вагонов для контрагентов, значительно снизить количество подвижного состава, следующего под погрузку прямой заадресовкой по полным перевозочным документам, и дало дороге возможность регулировать подвоз вагонов к станции погрузки.

– Как Вы оцениваете качество железнодорожных транспортных услуг по таким параметрам, как сроки доставки, уровень тарифов, сохранность груза и пр.?

– Нам как грузоотправителю важно выполнять договорные обязательства по срокам поставки продукции контрагентам. Еще более важны качество товара и его цена. К сожалению, мы не в состоянии влиять на рост тарифов РЖД, которые с 1 января 2015 года были проиндексированы на 10% во внутренних перевозках и на 11,5% на экспортных направлениях. Для предоставления клиентам конкурентных цен на уголь мы вынуждены снижать собственную доходность.

По согласованию заявок на перевозку грузов и их корректировкам в течение планового месяца у нас налажено тесное взаимодействие с ЦФТО и его подразделениями на дорожном уровне. Железнодорожники своевременно реагируют на все наши запросы, выполняя их в полном объеме.

– Как Вы оцениваете уровень клиентоориентированности холдинга «РЖД» на сегодня?

– Возвращаясь к обозначенной выше проблеме, я полагаю, что штрафование не совсем укладывается в концепцию клиентоориентированности. Мы являемся одним из ключевых клиентов ОАО «РЖД», обладаем значительными производственными мощностями и большим грузооборотом и хотим, чтобы перевозчик больше прислушивался к нашему мнению и принимал более активное участие в решении общих проблем.

Тем не менее в нашем сотрудничестве с РЖД немало положительных примеров проявления клиентоориентированности. На протяжении последних 5 лет с нами работает персональный менеджер, в чьи обязанности входит оказание всесторонней помощи в решении вопросов, связанных с деятельностью ЦФТО.

В последнее время диапазон предлагаемых РЖД услуг и сервисов значительно расширился. Одним из них является отправка поездов по выделенным ниткам графика. Сейчас мы пользуемся этой услугой при перевозке угля со ст. Черногорские Копи назначением на ст. Находка-Восточная (эксп.) в адрес ООО «Порт Восточный» и на направлении Кильчуг – Заозерная. С октября планируем начать перевозки по расписанию в адрес ООО «Порт Восточный» и со ст. Саянская. На заключительной стадии находятся переговоры по формированию прямых отправительских маршрутов на путях общего пользования ст. Екатеринославка ЗабЖД с последующим отправлением по нитке графика в адрес Благовещенской ТЭЦ. Данная услуга дисциплинирует грузоотправителя, дает ему уверенность в гарантированном вывозе заявленного объема и существенно уменьшает сроки доставки груза в пункт назначения (практически в 1,5 раза по сравнению с нормативными). Однако высокая стоимость сервиса не позволяет значительно расширить его применение.

### ДЕЛА КОММЕРЧЕСКИЕ

– Каким операторским компаниям вы отдаете предпочтение и почему?

– Мы работаем по прямым договорам с собственниками вагонов, не привлекая посредников. Действуют контракты практически со всеми крупными и средними операторами, рабо-

тающими на сети железных дорог РФ. Основными стратегическими партнерами на протяжении последних 5 лет являются такие флагманы операторского бизнеса, как АО «НПК», АО «ПГК», АО «ФГК», АО «НТС». В последнее время мы активно развиваем партнерские отношения с ООО «УВЗ-Логистик», ЗАО «СЭТ», ООО «Фирма «Трансгарант», ООО «Грузовая компания» и ООО «ЭН+Логистика». Все эти компании независимо от наличия филиальной сети и количества подвижного состава, находящегося в оперировании, отличает четкое выполнение согласованных планов перевозок.

– Как Вы оцениваете качество и наличие подаваемого под погрузку подвижного состава?

– В последнее время со стороны ОАО «РЖД» ужесточились требования к техническому состоянию вагонов, следующих назначением в страны Балтии и транзитом на станции Калининградской железной дороги. Парк наших основных партнеров имеет срок службы более 10 лет, поэтому мы столкнулись

с проблемой дефицита подвижного состава для отгрузки на эти направления. Зачастую из предъявляемого под погрузку маршрута годными оказываются всего 3–5 вагонов. Я уже не говорю про погрузку угля мелкой фракции, когда предъявляются повышенные требования к коммерческому состоянию кузовов вагонов. В этой связи мы, конечно, заинтересованы в обновлении партнерских парков и большем использовании инновационных вагонов увеличенной грузоподъемности. На этом фоне выгодно отличается от остальных наших партнеров ООО «УВЗ-Логистик», чей подвижной состав обладает неоспоримыми преимуществами перед вагонами других операторов.

– Какова доля транспортной составляющей в цене вашей продукции?

– В каждом регионе присутствия нашей компании есть специфика, влияющая на долю транспортной составляющей в цене продукции. Например, в Амурской области, где средняя дальность перевозок не превышает 200 км, доля транспортной составляющей достигает 25% от конечной цены продукции, в Кузбассе – 30–35%, в Хакасии – 45–50%, в Красноярске – 60–65%. В экспортных перевозках она доходит до 50–55%, а при транспортировке через порты Дальнего Востока – и до 65–70%.

– Какие пути для оптимизации транспортной составляющей Вы видите в перспективе?

– С 2009 года наша компания работает над оптимизацией издержек и снижением транспортной составляющей в цене продукции. Сюда входит уменьшение суммы штрафных санкций со стороны РЖД за счет повышения качества планирования перевозок, снижение тарифной нагрузки благодаря росту статической загрузки вагонов, увеличение количества инновационных вагонов повышенной грузоподъемности. Немалую экономию дают такие меры, как наращивание доли групповых отправок при перевозках на экспорт, рост отправительской маршрутизации и полное исключение повагонных отправок во внутрироссийском сообщении. Здесь мы достигли определенных успехов. В 2012 году доля маршрутизации в общем объеме погрузки составляла лишь 14%, а сейчас уже 48% отгружаемых углей предприятия уходят в составе отправительских маршрутов.

БЕСЕДОВАЛА МАРИНА ЕРМОЛЕНКО