

Оптом дешевле



ОАО «РЖД» разработало и представило новую методологию определения тарифа на транзитные перевозки грузов в контейнерных поездах.

Ее можно назвать если не революционной, то по крайней мере основанной на иных, нежели сейчас, принципах, что позволяет решить задачу с противоречивыми условиями: снизить уровень ставок и в то же время не потерять в прибыли. Участники рынка говорят, что предложения интересны и будут привлекательны для крупных операторов, способных обеспечить необходимые объемы. Однако для полномасштабного привлечения транзита требуется разрешить еще множество проблем, которые, к сожалению, от РЖД никак не зависят.

ИВАН СТУПАЧЕНКО

СЧИТАЕМ ДО ТРЕХ

Как сообщили нашему журналу в департаменте по маркетингу грузовых перевозок и тарифной политике ОАО «РЖД», новые предложения переданы в Министерство транспорта РФ, которое занимается ставками на транспортировку транзитных контейнеров. В случае одобрения они вступят в силу с начала 2011 года.

Суть нововведений вкратце заключается в следующем. В рамках реализации Программы действий по развитию железнодорожных контейнерных перевозок с использованием Транссибирской магистрали на период до 2015 года разработана методология определения тарифа на перевозку транзитных грузов в крупнотоннажных универсальных и специализированных контейнерах ускоренными контейнерными поездами. В соответствии с этой методологией определен нижний предел тарифа на транзитные перевозки через дальневосточные порты России, пограничные переходы Забайкальск и Наушки в европейские страны и в обратном направлении.

На основе предложенной новой модели рассчитывается трехставочный тариф не за контейнер, а в целом за поезд, который складывается из ставки «за локомотив», платы за пробег вагона, рассчитанной по ставке «за ось», и платы за перевозку контейнеров, рассчитанной по ставке «за одну тонну брутто контейнеров».

При таком формировании тарифной ставки при любом варианте загрузки поезда учитывается не только типоразмер контейнера, но и его фактическая загрузка или масса тары. Это особенно актуально при перевозках специализированных контейнеров.

Наибольший коммерческий эффект достигается при полном использовании вместимости вагона и поезда, что должно стимулировать экспедиторов на формирование контейнерных поездов из вагонов нового типа (длиной по осям сцепления автосцепок свыше 25 м или на сочлененных платформах) и их полную загрузку. Оператор (экспедитор) сможет самостоятельно решать, что ему выгоднее – потерять

время на накоплении, но выиграть на тарифе в расчете на контейнер или повысить конкурентоспособность своих услуг за счет ускорения сроков доставки, но с повышением стоимости услуг. Также будет выдержан принцип тарифообразования – рост тарифа с увеличением дальности перевозки.

Скажем, при транспортировке контейнеров в составе поезда, состоящего из фитинговых платформ длиной 19,6 м, груженых до полной вместимости 20-футовыми контейнерами, по маршруту Наушки – Красное тариф в пересчете за один контейнер – ниже действующего на 29%. Если же взять фитинговые платформы длиной свыше 25 м, то скидка составляет уже 31%. При неполном использовании вместимости вагонов, например, на 75%, предлагаемый тариф ниже действующего на 10 и 14% соответственно.

При перевозке контейнеров в составе поезда, состоящего из фитинговых платформ длиной 19,6 м, груженых до полной вместимости 20-футовыми контейнерами, по маршруту Находка – Красное тариф в пересчете за один контейнер – на уровне действующего, из фитинговых платформ длиной свыше 25 м – ниже действующего на 4%. При неполном использовании вместимости вагонов, например, на 75%, предлагаемый тариф выше действующего на 26 и 20% соответственно. Все эти расчеты подробно указаны в приведенных таблицах.

РАЗМЕР НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ

Участники рынка указывают на то, что цена – крайне важный фактор при принятии экспедиторами и операторами решения о выборе варианта доставки, но не единственный и, более того, даже не всегда самый важный. Так, генеральный директор работающей в Китае консалтинговой компании Optim Consult Евгений Колесов говорит, что основная сложность заключается в огромном количестве нерешенных локальных проблем, осложняющихся

часто меняющейся нормативной базой в отношении международных перевозок и транзита. «Значимость тарифного фактора отходит на задний план. Иностранцев, так же как и в «дикие» 90-е годы прошлого века, пугает бюрократическая путаница (зачастую – произвол), отсутствие сколько-нибудь ясных правил оформления грузов, неразвитость инфраструктуры и другие подобные реалии. Одно лишь показательное развитие станций недостаточно – требуется доработка не предложений по тарифообразованию, а доработка транспортной и транзитной инфраструктуры железных дорог РФ в целом. Китайцы и европейцы повезут свои грузы через Россию только тогда, когда будут гарантии сроков, надежности перевозки и оперативности в оформлении документов. На данном этапе предложенный РЖД подход сможет заинтересовать лишь тех, кто имеет дело с большими объемами поставок. На мой взгляд, у Китая сейчас есть более интересные схемы доставки грузов в Европу, шансы РЖД привлечь клиентов невелики», – говорит эксперт.

Генеральный директор логистической компании United China Logistics (также работающей в Китае) Эдуард Коновалов обращает внимание на ту же проблему. Уменьшать тариф, не разобравшись с другими барьерами, в какой-то степени бессмысленно, говорит он. Дело в том, что ставка на транспортировку никак не влияет на преysкурант охраны (а он весьма значителен), равно как и на суммы, выплачиваемые за простой на станции Забайкальск. «Они просто драконовские», – уверяет Э. Коновалов. Их величина такова, что незапланированные три дня, проведенные на границе России и Китая, могут «съесть» максимальную экономию, предлагаемую РЖД. А эти суммы приходится регулярно выплачивать, причем из-за действий самой же компании. «Как показывает практика, если вы снимаете в Забайкальске «ящик» и ставите его на землю в ожидании поезда, это значит, что его могут просто заставить другими. И когда придет время формировать поезд, можно в него

ТРЕХСТАВОЧНАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАРИФА ЗА КОНТЕЙНЕРНЫЙ ПОЕЗД

$T_{кп} = T_{л+Тось} \cdot P + T_{бр к-р} \cdot \Sigma R_{к-р}$, где

Tл – ставка за локомотив

Тось – ставка за ось

P – кол-во осей вагонов в составе поезда

Tбр к-р – ставка за тонну брутто контейнеров

Σ Rк-р – масса брутто перевозимых грузных и порожних контейнеров

Тариф за контейнерный поезд (длиной 71 условный вагон) по маршруту Находка – Красное

длина вагона	тариф ДФЭ (загрузка 100%)	тариф ДФЭ (загрузка 85%)	тариф ДФЭ (загрузка 75%)	действующий тариф ДФЭ
от 14 м	596	679	758	522
от 19 м	523	595	659	522
от 25 м	500	570	631	522

Тариф за контейнерный поезд (длиной 71 условный вагон) по маршруту Наушки – Красное

длина вагона	тариф ДФЭ (загрузка 100%)	тариф ДФЭ (загрузка 85%)	тариф ДФЭ (загрузка 75%)	действующий тариф ДФЭ
от 14 м	421	481	538	522
от 19 м	371	423	467	522
от 25 м	356	407	451	522

Тариф за контейнерный поезд (длиной 57 условных вагонов) по маршруту Забайкальск – Красное

длина вагона	тариф ДФЭ (загрузка 100%)	тариф ДФЭ (загрузка 85%)	тариф ДФЭ (загрузка 75%)	действующий тариф ДФЭ
от 14 м	552	635	710	522
от 19 м	483	554	616	522
от 25 м	456	524	581	522

Тариф за контейнерный поезд (длиной 71 условный вагон) по маршруту Красное – Находка

длина вагона	тариф ДФЭ (загрузка 100%)	тариф ДФЭ (загрузка 85%)	тариф ДФЭ (загрузка 75%)	действующий тариф ДФЭ
от 14 м	596	679	758	348
от 19 м	523	595	659	348
от 25 м	500	570	631	348

Тариф за контейнерный поезд (длиной 71 условный вагон) по маршруту Красное – Наушки

длина вагона	тариф ДФЭ (загрузка 100%)	тариф ДФЭ (загрузка 85%)	тариф ДФЭ (загрузка 75%)	действующий тариф ДФЭ
от 14 м	421	481	538	348
от 19 м	371	423	467	348
от 25 м	356	407	451	348

Тариф за контейнерный поезд (длиной 57 условных вагонов) по маршруту Красное – Забайкальск

длина вагона	тариф ДФЭ (загрузка 100%)	тариф ДФЭ (загрузка 85%)	тариф ДФЭ (загрузка 75%)	действующий тариф ДФЭ
от 14 м	552	635	710	348
от 19 м	483	554	616	348
от 25 м	456	524	581	348

Источник: ОАО «РЖД»


просто не попасть по причине того, что контейнер не смогут доставить!» – сетует Э. Коновалов. Он же отмечает другую проблему: на перегрузочных станциях РЖД почему-то не действует принцип «первый пришел – первый ушел». Часто случается ровно наоборот: «первый пришел – последний ушел». К примеру, для контейнерного поезда компании FarEastLandBridge, курсирующего через тот же Забайкальск, телеграммой РЖД введен особый режим: он обслуживается в приоритетном порядке, в то время как «поконтейнерные» грузоотправители вынуждены проводить время в ожидании. «Мало того что такой подход вызывает вопросы с точки зрения корректности сервиса, так он еще ставит и другие: если все будут возить именно поездами, как предлагается, то кому тогда отдавать приоритет?» – спрашивает представитель United China Logistics.

Совладелец логистической компании Friends Logistics Oy, которая занимается экспедированием контейнеров, следующих из Китая в Россию через финскую Котку, Алексей Емеличев уверен в том, что предложения РЖД грузопоток по суше не увеличат. «Как ни считай, какую формулу ни используешь, но Транссиб может заработать только в двух случаях: либо цена будет в два раза ниже морской при нынешнем сервисе, либо грузоотправителям предоставят нормальный и прогнозируемый сервис с нормальной ценой. При последнем варианте необходимо отстраивать все процессы на таможне и в других государственных структурах. Вероятность наступления какого-либо из двух случаев я считаю в обозримом будущем крайне низкой», – полагает А. Емеличев.

«Стоимость транспортировки не сильно влияет на решение импортера, а уж если

ее касаться, то существует, например, такой нюанс: затраты на перевозку входят в таможенную стоимость товара, и при морской доставке до Санкт-Петербурга на границе она выше, чем при транспортировке через Забайкальск и другие сухопутные переходы. Вообще принцип взимания тарифа за брутто тонну интересный, и было бы целесообразно применять его во внутренних перевозках – как стимул для увеличения доли маршрутных отправок. Надеемся, что это нововведение, так сказать, на пробу впоследствии распространится и на транспортировку внутри страны», – говорит Алексей Паркхолом, руководитель департамента стратегического маркетинга ЗАО «Еврсиб».

РЕЗЮМЕ

Очевидно, что озвученные предложения – всего лишь шаг вперед на пути к реализации транзитного потенциала России, но шаг крайне важный. Хотя бы потому, что он отражает изменение стиля мышления и принятия решений в РЖД, а, если предложения будут приняты, то и в Минтрансе. Разумеется, обсуждаемая мера каких-то баснословных потоков не принесет, необходимо поработать с другими факторами, которые влияют на предпочтения грузовладельцев и которые ни РЖД, ни Минтрансу напрямую неподвластны. Речь идет о ставках стивидорных компаний, уровне портового сервиса, тарифной политике других стран и практике таможенного администрирования. Очевидно, что отладив технически и экономически схему доставки на своем участке, РЖД теперь придется активно взаимодействовать с внешней средой, чтобы сделать эффективной всю логистическую цепочку. 



RAIL-Тариф:
САМЫЙ ТОЧНЫЙ
расчет Ж/Д тарифа

191036, Санкт-Петербург, Полтавская ул., 7
тел./факс: (812) 325-91-34, 327-85-39
e-mail: sales@ctm.ru, www.ctm.ru

CTM
SOFTWARE
COMPANY

✓ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ДМИТРИЙ ЧУЛКОВ,
начальник отдела организации
железнодорожных перевозок
DB Schenker Russia:



– Озвученная методология определения тарифа, несомненно, заслуживает внимания. Она может быть интересна в первую очередь операторам, предлагающим услуги по перевозке транзитных грузов ускоренными контейнерными поездами по маршруту Запад – Восток – Запад. Стоит также отметить коммерческий потенциал при доставке грузов в крупнотоннажных и специализированных контейнерах. Это особенно актуально, учитывая то, что объемы перевозок крупнотоннажных контейнеров по Транссибирской магистрали за 8 месяцев 2010 года увеличились на 23%, в том числе в международном сообщении – на 45% (из выступления президента ОАО «РЖД» В. Якунина на 19-м пленарном заседании Международной ассоциации «КСТП» в Братиславе 29.09.2010 г.).

Не последнюю роль для экспедиторов играет и гибкость, которая обеспечивается за счет трехставочной модели. Компании в зависимости от своих приоритетов смогли бы регулировать показатели, касающиеся конкурентоспособности услуг и их стоимости. Таким образом, можно ожидать, что использование этой модели позволит увеличить объемы перевозок ряда категорий

грузов, а также добиться заметных и устойчивых положительных результатов.

ХОВАРД ЛЭМБ,
генеральный директор Trans Siberian Express Service Ltd:

– Большинство транспортных компаний будут не в состоянии достигнуть необходимого минимума в 71 условный вагон, который требуется для формирования своих контейнерных поездов по маршрутам из Находки и Наушек. Минимум в 57 условных вагонов через Забайкальск будет удобен для ОАО «ТрансКонтейнер», которое владеет на этом погранпереходе собственным терминалом и имеет прямые контакты с крупнейшими грузоотправителями. Мы считаем важным стремление ОАО «РЖД» и ОАО «ТрансКонтейнер» к привлечению грузопотоков с помощью опытных железнодорожных экспедиторов, которые имеют свои постоянные грузовые объемы, но таких объемов недостаточно для формирования целого контейнерного поезда.

По нашему мнению, наиболее эффективным способом развития спроса на услуги Транссибирской железнодорожной магистрали является привлечение интереса крупных международных экспедиторов. Представляется, что операторы должны сконцентрировать свою активность на обеспечении операционной деятельности контейнерных поездов. Конкурентоспособные ставки на такие поезда должны быть доступны экспедиторам при объеме груза уже от 20 ДФЭ, а не только для целого состава. Мы также считаем возможным комбинирование международных транзитных грузов, сле-

дующих через Дальний Восток с импортным грузом на Москву, при формировании одного контейнерного поезда, следующего до Москвы и далее на обычных условиях.

Короткое транзитное время является преимуществом железнодорожного пути в сравнении с морским, тем не менее стоимость перевозки, как правило, важнее.

Транссиб всегда конкурирует с морским путем. Во время бурной экономической активности и полной загрузки морских судов эта магистраль занимает эффективную нишу перевозок только для товаров высокой стоимости.

Во времена экономического спада, когда цена перевозки значительно важнее, чем транзитное время, для сохранения своей клиентской базы крайне важно, чтобы ставки Транссибирской магистрали были на уровне или ниже ставок судоходных компаний.



ПЕТР БАСКАКОВ,
генеральный директор
ОАО «ТрансКонтейнер»:

– Предложения РЖД по новым тарифным условиям очень своевременны и правильны, ведь сейчас у нас как раз не хватает такого сервиса. Я имею в виду сервис, когда опера-

тор берет на себя определенный риск, покупая у РЖД нитку графика, и потом продает ее клиентам. Реализация предложений позволит нам значительно увеличить объем контейнерных перевозок и транзитный потенциал Транссиба.

МЫ ИДЕМ ОДНИМ ПУТЕМ!

Приложение к газете «Гудок» **1520**

С ИЮЛЯ 2010

НОВОЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАНИЕ

Как быстрее и дешевле доставить груз в государства СНГ и Балтии?

Как развиваются железные дороги с колеями стандарта 1520? Вся оперативная информация об изменениях в деятельности транспортного комплекса в Средней Азии, Закавказье и Восточной Европе.

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС В СТРАНАХ СНГ И БАЛТИИ – 19994

По вопросам подписки: (499) 262-89-69, (495) 624-52-37

По вопросам рекламы: (495) 624-6271

WWW.GUDOK.RU/1520

