Вице-президент НЛМК

Добрый день, уважаемые коллеги! Я всех вас приветствую. Нас не так много на этой конференции, видимо собрались самые заинтересованные участники, те, кого этот рынок не только интересует, но и те, кто в нем реально работает. На мой взгляд, металлургия и ж/д транспорт – это отрасли, которые настолько тесно связаны, настолько тесно интегрированы, что, наверное, трудно найти какие-то возможности, чтобы они расходились в своем тесном союзе. Что такое металлургия? – Это массовые грузы, это грузы, которые, для которых реальной транспортной альтернативы нет. Это руда, уголь, металл, который, к сожалению, не переложишь в тех объемах, в которых они перевозятся. По разным оценкам это составляет порядка 50% объемов перевозок РЖД. Их не переложишь на другие виды транспорта. Этим обусловлен мой тезис, что это отрасли, которые связаны очень тесно, так сказать интегрированы и друг без друга жить не могут.

Второй фактор – это непрерывный технологический процесс. Металлургия – то производство, где процесс непрерывен и стабильность поступления сырьевых грузов на металлургические предприятия определяет стабильность работы самих предприятий. Например, НЛМК каждые сутки получает более 1500 вагонов только сырьевых грузов.

Поэтому с учетом названных факторов тема нашей конференции, то, что сегодня будет звучать, то, что я скажу – «Железная дорога и металлургия», без тесного союза которых невозможна стабильная работа каждой из отраслей.

Тема моего выступления – «Организация системы транспортировки группы компаний НЛМК». Должен сказать, что группа работает очень стабильно, работают все наши предприятия в РФ. Это НЛМК, группа ГОКов, уральская группа заводов, Алтай-кокс. Как вы знаете 23 июля мы запустили новый завод в Калужской области – НЛМК-Калуга, который до конца года должен будет выпустить более 300 тыс. тонн готовой продукции, продукции черной металлургии. Железнодорожники получат этот новый объем, новые доходы. Таким образом, и грузовая и доходная база с пуском этого завода для российских железных дорог прирастает. Устойчиво работают наши активы, наши заводы, в европейской части мира, в Европе и на Американском континенте. То есть вся группа компаний работает стабильно.

Какие особенности в перевозках группы компаний? Это стопроцентный аутсорсинг. Мы не имеем своего подвижного состава, мы целиком эту функцию отдаем внешнему перевозчику, раньше это была «Независимая транспортная компания», сейчас симбиоз НТК и ПГК. Мы считаем, что сегодня рынок достаточно развит, чтобы на этом рынке получать хорошую, по разумной цене услугу и тем самым не выполнить для себя непрофильные функции. Так мы рассматриваем при том масштабе, о котором я сказал, перевозок, выполняемых группе компаний.

У нас достаточно больший инновационный блок во внешней логистике, а в целом, если говорить о логистике группы компаний, она подразделяется на 3 больших блока: внешняя логистика, внутризаводская и мы для себя особо выделяем управление цепями поставок. Есть достаточно большой инновационный блок. Я не буду раскрывать его особенности и структуру. Скажу – эту и альтернативные средства тяги, внедрение контейнерных перевозок и ряд других серьезных инноваций, которые мы внедряем в наши транспортные и логистические технологии.

Если же перейти к ситуации, в который все мы находимся, в которой находится сегодня российский рынок грузовых ж/д перевозок, то, на мой взгляд, есть два ключевых вызова, которые стоят перед нами – это возможность вести, развивать, поддерживать бизнес в условиях депрессивной экономики, то, что мы наблюдаем сегодня. И второе – это большой неудовлетворенный спрос на движенческие и технологические решения. В чем это проявляется? Существенно изменились условия труда, в которых мы сегодня ведем перевозочные процессы. Нет инвентарного парка, стопроцентно приватный парк. Вместе с тем движенческие и технологические процессы, они остались прежними. С решением проблемы вагонного парка, она действительно сегодня в России решена – вагонный парк есть. Тем не менее, движенческие и технологические решения не то, чтобы задержались или запоздали, мы сегодня испытываем огромный неудовлетворенный спрос на эти решения. Его испытывают и операторские компании, которые вложив серьезные инвестиции в подвижной состав не получили той отдачи, на которую рассчитывали. Его испытывают и перевозчики – это загрузка инфраструктуры, снижение скорости движения, увеличение оборота вагона. И грузовладельцы также испытывают. Для нас ключевым фактором на современном этапе является стабильность перевозок, сроки доставки, прежде всего сырьевых грузов, потому что от их сроков доставки, стабильности доставки во многом зависит и стабильность самого производства.

К сожалению, на мой взгляд, в решениях движенческих, технологических присутствует ограничительный тренд , запретительный. Отстой подвижного состава, еще что-то связанное с этим. Нет решений, которые бы развивали современную ситуацию, адаптировали бы ее к тому, какими являются сегодняшние условия рынка. На мой взгляд, задача всех участников рынка - консолидировать потенциал, который есть у всех и навалиться всем миром на эти решения. Как я уже сказал, движенческие и технологические.

Об отношениях грузовладельцев. Здесь пока присутствует, не скажу что нет динамики и изменений, но на мой взгляд эта динамика слишком мала. Не преодолён тот подход, когда на отношения с грузовладельцем и операторы, и перевозчики смотрят своими глазами, с позиции своих интересов. С одной стороны это объективно, но учитывая, что и тот, и другой, являются сервисными и по существу предоставляют сервис грузовладельцам, обслуживают его грузопотоки. Он заказывает и оператору перевозку и перевозчику с тем, чтобы, оплатив тариф, вагоны двигались в нужном направлении. Таким образом, оплачивая их услугу, он вправе рассчитывать на то, что отношение к нему будет с позиции его интересов. Поэтому я бы здесь высказал такую мысль, что смотреть на отношения с грузовладельцем и перевозчику, и оператору нужно глазами грузовладельцев, поставить себя на его место. Поскольку ситуация для большинства российских грузовладельцев сегодня крайне напряженная и неблагоприятная. В текущем году цены на черные металлы упали на 20%. Естественно, это заставило подтянуть и инвестиционные программы в сторону их сокращения, серьезно заняться операционными затратами и решать многие другие вопросы с учетом этих реалий. Поэтому я убежден, что и другие участники рынка грузовых перевозок должны адекватно нести на себе все те условия, изменения, которые в рынке происходят на современном этапе.  
Я опять повторю ту мысль, которую часть повторяю в своих выступлениях – грузовладелец – это главный субъект рынка. Он должен быть во главе рынка. И перевозчик, и операторское сообщество должны способствовать тому, чтобы грузовладельцу на рынке было комфортно. Убежден, что все то, что хорошо для грузовладельца, будет хорошо и для перевозчика, и для операторского сообщества.

Другая особенность – большинство, если не все металлургические предприятия сегодня перешли от экономики накопительной к экономике оборотной. Что такое накопительная экономика – это когда на складе лежало n-нное число десятков или сотен тысяч тонн товара, того или иного сырья, того или иного компонента и ты мог демпфировать вот этими остатками нарушения в перевозочном процессе. Сегодня это нет, экономика оборотная, работа идет с колес, присутствует лишь 2-3 дневный запас основных сырьевых компонентов. И стабильность работы транспортного конвейера имеет теперь совершенно иное значение. Опоздание на сутки-двое ведет к дестабилизации производства. Поэтому этот фактор должен учитываться и к нему сводится мой посыл, что нужны и движенческие и технологические решения, которые позволят этот фактор тоже учитывать. Значение стабильности перевозочного процесса в современных условиях совершенно иное. Почему на это пошли предприятия – рынок заставил пойти. Это экономия оборотных средств, это снижение издержек. Поэтому позволить себе держать несколько сотен тысяч тонн того или иного сырья или компонентов – сегодня нет такой возможности. Конкуренция на внешних рынках такова, что на рынках сегодня останется тот, у кого самая низкая себестоимость. А оборотная или накопительная экономика – это вопросы себестоимости продукции, потому что все это в конечном итоге кладется на стоимость той тонны металла, которую мы производим.

Несколько слов о перевозках по расписанию. Мы приветствует перевозки по расписанию, очень активно их поддерживаем. Мы давно их применяем в наших отношениях с железными дорогами, но мы не имеем возможности оплачивать их – плюс 20% к тому тарифу, который оплачиваем за ниши перевозки. Мы считаем, что оплатив тариф, мы оплатили услугу перевозчика и доплачивать 20 или еще сколько-нибудь% мы считаем это дополнительной оплатой. Почему и зачем? Второе, что не менее важно, что может быть даже первично – когда был высокий рынок – он позволял всем нам покрывать многие издержки, многие ошибки. Сегодня нет такой возможности, поэтому и тех дополнительных процентов за перевозку по расписанию, которые нам предлагают оплачивать, мы не имеем возможности сделать. Поэтому мы за перевозки, но не поддерживаем то, чтобы они дополнительно оплачивались. Причем в этих перевозках наш выигрыш в чем состоит я сказал, но выигрыш перевозчика тоже есть – это маршрутная перевозка, это другая скорость доставки, это снижение нагрузки на инфраструктуру. Плюсы у перевозчика тоже очевидны. Поэтому это двухсторонняя выгода.

Об инновационном вагоне. Многое об этом в последнее время говориться. Недавно НЛМК подписал соглашение с ОМК. Мы поставляли и дальше будем поставлять слябы на Выксунский металлургический завод. В этом контракте как раз использован инновационный вагон. Его свойства – вес сляба, который туда поставляется (либо 2, либо 1), он свыше 70 тонн. Поэтому обычный вагон 69 тонн он был бы в этой поставке неконкурентоспособен. А вагон 196 модели 25 тонн нагрузка на ось, 75 тонн грузоподъемность он как раз хорошо вписался в этот контракт, в эту нашу работу с ОМК. И, на мой взгляд, вопрос-тезис об инновационном вагоне очень тесно связан с вопросом продления срока службы вагона. Эти вопросы должны быть синхронизированы и теснейшим образом связаны. Потому что закупая сегодня новый, но морально устаревший вагон с морально устаревшей конструкцией, скажем 132 модели, мы, по сути, на 22 года вперед консервируем вагоностроительную отсталость. 22 года – это срок службы вагона. Выпуск инновационных вагонов (с повышенной грузоподъемностью) должен быть синхронизирован с продлением срока службы. Иначе мы таки будем продолжать закупать морально устаревшую 132 модель, которая уже в ряде случаев является неконкурентноспособной. Этот вагон дает и снижение тарифной нагрузки на грузовладельца. Перевозка в нем за счет большей массы кузова дешевле примерно на 1% - около 1 тонны. Существует также острая проблема в разработке и принятии перечня критериев инновационного вагона. То есть порой даже крупный узел – тележка или что-то еще, если на вагоне сделана, то он уже выдается за инновационный. Должны же быть выработаны для принятия соответствующие критерии, которые будут говорить, когда вагон становится инновационным. Тем более, что предусматривается и определённое тарифное стимулирование этих вагонов. Причем какой должен быть набор критериев к инновационному вагону – должны быть критерии, которые по своим конкурентоспособным свойствам превосходят лучшие мировые аналоги. Вот такой должна быть планка инновационности. Аналоги по собственному весу вагона, по грузоподъемности, по габаритам кузова, межремонтному пробегу и так далее.

О весе вагона. Борьба за вес вагона должна быть такой же, как в автомобильной отрасли или самолетостроения, иначе у нас будет продолжать в вагоностроении действовать закон Паркинсона – один из законов, когда система работает сама на себя. У нас здесь тоже его проявление, когда вагон везет себя сам – вес высок. А если брать перевозки железорудного сырья – это тяжелый груз – там используется только треть кузова вагона. А 2/3 кузова вагона не используется, потому что выбирается нагрузка на ось. Если посмотреть каковы объемы перевозок железорудного сырья – альтернативы им нет, только железная дорога – и помножить на число вагонов, то за инновационным вагоном следует существенное снижение нагрузки на инфраструктуру, вагонов будет меньше.

Завершая выступление, существует острейшая потребность и неудовлетворенный спрос на движенческие и технологические решения. Инициатором могло бы выступить некоммерческое партнерство, которое выражает и интересы операторского сообщества, грузовладельцев совместно с РЖД, т.е. объединить потенциал и всем миром заняться решением этого вопроса, потому что отсутствие решения или ограничительный тренд, который наметился в их развитии, он сегодня тормозит развитие рынка и осложняет положение всех участников