

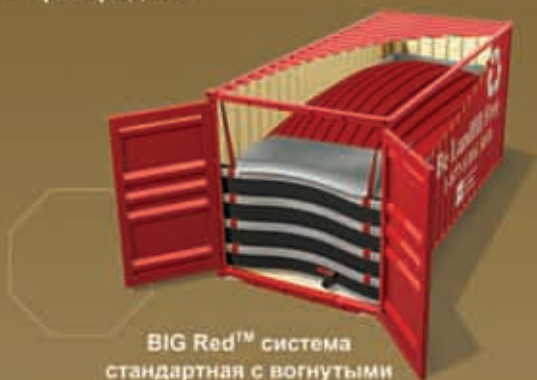
## BIG Red Флекситанк™



**Экологические  
Упаковочные  
Технологии**



BIG Red™ система с жесткой перегородкой



BIG Red™ система стандартная с вогнутыми балками



BIG Red™ система стандартная с прямыми балками



Вкладыши BIG Red™ для сыпучих видов продукции

### BIG Red™ система с жесткой перегородкой

- Жесткая перегородка для многократного использования, возвратная
- Новая система разработана специально для перевозки по железной дороге
- Настраивается автоматически на разную ширину контейнера
- Система «Impact Energy Management System» обеспечивает соответствующие амортизационные характеристики.

### BIG Red™ система стандартная с вогнутыми балками

- Проста и удобна в обращении, установке, требует минимальные временные затраты на сборку
- Новая система разработана специально для перевозки по железной дороге
- Новый уникальный дизайн
- Система «Impact Energy Management System» обеспечивает соответствующие амортизационные характеристики.

### BIG Red™ система стандартная с прямыми балками

- Новая система разработана специально для перевозки по железной дороге

Официальный представитель компании ЕРТ  
на территории России и стран СНГ  
ООО «Экологические упаковочные  
технологии»

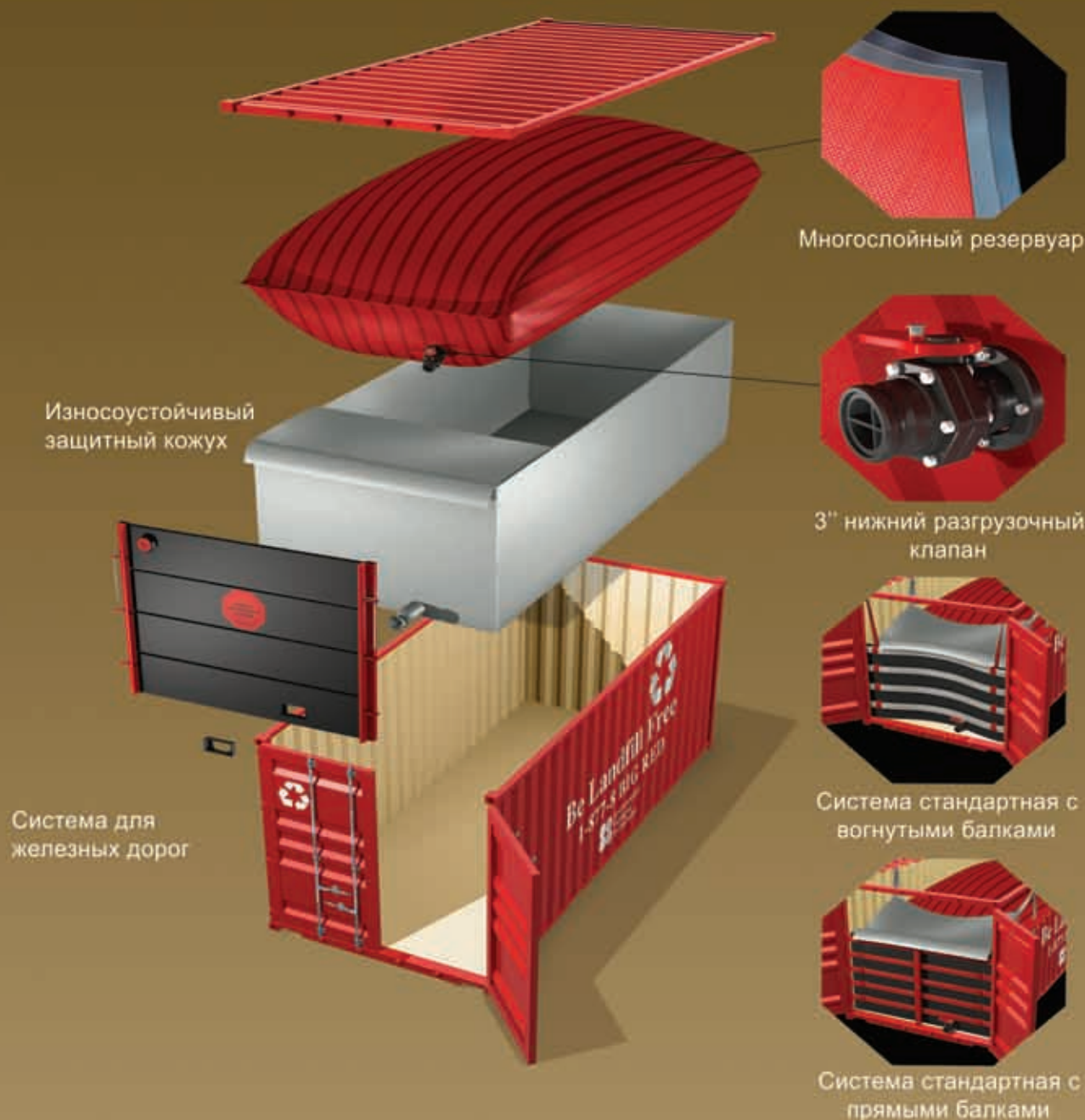
127273, г. Москва, ул. Отрадная, д.25, стр. 6

Телефон: + 7 (495) 287-83-09

Тел./Факс: + 7 (495) 287-83-10

[www.eptpac.ru](http://www.eptpac.ru)

# Интегрированная система BIG Red Флекситанк™



BIG Red лидирует в сфере инновационных упаковочных технологий. Флекситанк нового поколения разработан с учетом безопасности, прочностного ресурса и высоких эксплуатационных характеристик:

- 'Армированные ленты' вплетены во внешнюю полипропиленовую оболочку для обеспечения дополнительной прочности.
- Уникальная бесшовная внешняя оболочка обеспечивает дополнительный запас прочности.
- Характеристики ПЭ пленки могут применяться как для пищевой, так и химической продукции.
- Фланец изготовлен из композитного материала для совместимости с перевозимой продукцией и одобрен Американским Управлением по контролю за продуктами и медикаментами.
- Новый 3-х дюймовый клапан сокращает скорость загрузки/разгрузки.
- Двухслойный износостойкий кожух защищает от возможных дефектов контейнера, проникновения запаха, устраняет необходимость использования прокладочного материала.
- Наличие разных объемов 16 000 л до 24 000 литров с верхним/нижним заливочными клапанами.

## Концепция надежности. Сделано в США

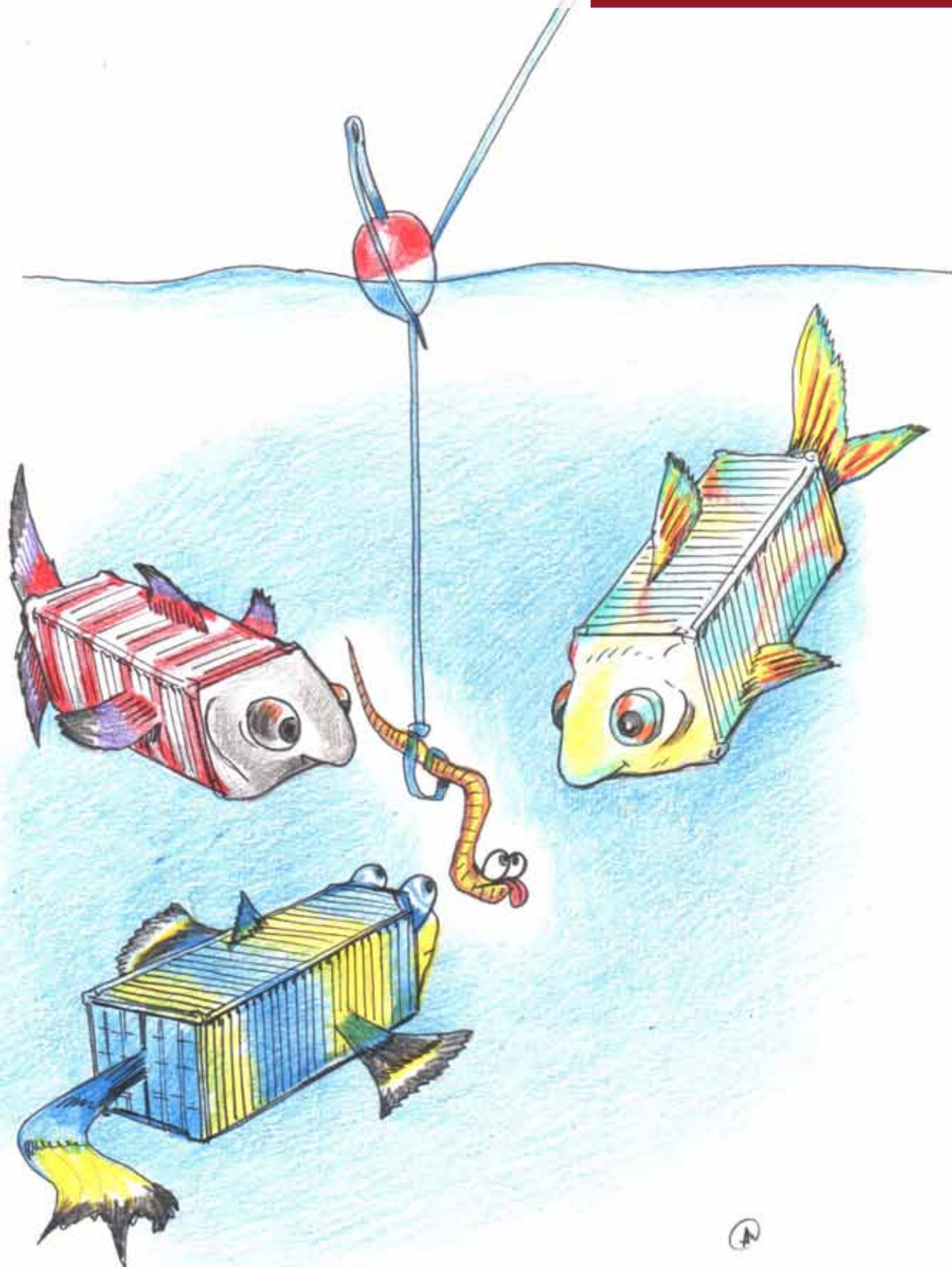


№6-7 (28-29) 2009

# КОНТЕЙНЕРНЫЙ

WWW.CONTAINERBUSINESS.RU

# БИЗНЕС







ENRC LOGISTICS

Transforming Resources

**Транспортная группа ENRC Logistics является интегрированной структурой, включающей в себя следующие предприятия транспортного сектора:**

**ТОО «Транссистема»** - крупнейший мультимодальный транспортный оператор Средней Азии, предоставляющий своим клиентам широкий спектр качественных транспортно-экспедиторских услуг;

**ТОО «ТрансКом»** - железнодорожный оператор, осуществляющий организацию перевозок грузов в собственном подвижном составе, который насчитывает около 6 тысяч единиц;

**ТОО «Универсал-Сервис»** - перегрузочный комплекс, находящийся на территории пограничной железнодорожной станции Достык, предназначенный для перегруза сыпучих грузов металлургической промышленности;

**ТОО «ТрансРемВагон»** - предприятие, осуществляющее капитальный и депо-ремонт грузовых вагонов широкой колеи;

**ТОО «Береке 2004»** - предприятие, оказывающее услуги по ремонту локомотивов и путевой техники;

**ТОО «Жол Жондеушы»** - крупнейшее в Средней Азии предприятие, осуществляющее все виды ремонта железнодорожного пути, реконструкцию и строительство новых железнодорожных магистралей.

**Необходимые транспортные ресурсы, квалифицированный персонал, информационные технологии, отлаженная система управления качеством, международные стандарты по охране труда и технике безопасности, система риск-менеджмента позволяют удовлетворить потребности самых требовательных клиентов. Приглашаем к сотрудничеству всех желающих.**

## **ENRC Logistics**

Республика Казахстан, 050057, г. Алматы,  
пр. Абая, 76.

Тел.: +7 (727) 2597112;

Факс: +7 (727) 2597119;

E-mail: [info-el@logistics.enrc.com](mailto:info-el@logistics.enrc.com);

[www.logistics.enrc.com](http://www.logistics.enrc.com)

A member of ENRC

# Tempora mutantur et nos mutamur in illis

Времена меняются. Времени, собственно, только две функции и свойства — течь и изменяться. Оно течет и увлекает нас за собой, вне зависимости от степени нашего желания. Оно меняется и заставляет меняться нас, потому что если время не будет соответствовать нам, а мы времени — то ничем хорошим это не закончится. Возможно, вся история человечества — это и есть движение людей к своему времени. И стремление ему соответствовать. То же самое можно сказать и о государствах. Если государство не соответствует общемировому времени — оно остается позади, как правило, в роли проигравшего.

Особенно это заметно в военной сфере и в области экономики. В истории можно найти множество примеров, когда даже крупные государства с большими армиями проигрывали сражения и войны менее многочисленному противнику, применявшему новые вооружения, тактику, стратегию. Не меньше примеров и стран, не сумевших вовремя распознать преимущества новых технологий или не успевших их внедрить в должном количестве. Экономические войны, как и обычные, приводят к тем же печальным последствиям — таким как потеря территорий, ухудшение качества жизни населения, остановка в развитии или даже деградация.

Не будем анализировать состояние вооруженных сил России, но в сфере экономики, кажется, мы все сильнее отстаем от стран, с которыми вольно или невольно ведем цивилизационное состязание. И дело не только в том, что среди сотен последних изобретений человечества лишь немногие родом из нашей страны. Печально другое — то, что успешно приживается на Западе и Востоке, на Севере и даже на Юге, в России если и находит себе дорогу, то скорее вопреки, чем благодаря. И в первую очередь это относится, увы, к производству, а не к потреблению. С потреблением-то все как раз в порядке: мы ловко умеем пересаживаться с запорожцев на мерседесы, легко переходим с пышек на гамбургеры и с удовольствием меняем авоськи на бесплатные пакеты из супермаркетов. Но вот построить собственный Mercedes, создать отечественный McDonalds и вывести на IPO российский BASF нам сложно.

К сожалению, мы продолжаем существовать в рамках неформальной парадигмы «Нефть в обмен на удовольствия». И контейнерный бизнес сегодня по-прежнему обслуживает в основном эти два вида спора — либо «нефть» (экспорт), либо «удовольствия» (импорт). Для самого контейнерного рынка, наверное, такая ситуация не является чем-то неправильным: как и в любом другом бизнесе, здесь зарабатывают на имеющемся, а не на теоретическом спросе. Другой вопрос, что география работы российского контейнерного бизнеса и номенклатура перевозимых им грузов показывает, что времена меняются, а страна меняться не хочет. Хотя давно пора. 



# ТРАНСРОССИЯ



**27-30 АПРЕЛЯ 2010**  
**МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»**

500 экспонентов • 33 страны-участницы • 11.300 посетителей-специалистов • 16.000 кв. м экспозиции

ОРГАНИЗАТОР:



ITE LLC Moscow  
Выставки и Конференции  
[www.ite-expo.ru](http://www.ite-expo.ru)

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



Министерство  
Транспорта  
Российской  
Федерации

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
СПОНСОР:



[www.plaske.com](http://www.plaske.com)

[www.transrussia.ru](http://www.transrussia.ru)

## ПЕРЕВОЗКИ:

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Контейнерный бизнес может стать лучше                     | 10 |
| Автоперевозки: что дальше?                                | 16 |
| Инфраструктура с партийной окраской                       | 29 |
| Грузовые перевозки глазами региональных чиновников        | 30 |
| Оценка угрозы терроризма в контейнерной системе перевозок | 36 |
| РОСНО : риски толкуются верно                             | 38 |

## ИНФРАСТРУКТУРА:

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Шаг в будущее                        | 42 |
| Снова о транзитном потенциале        | 48 |
| Канадский опыт контейнерного бизнеса | 53 |
| Транспорт в эпоху Александра III     | 59 |

## ТЕХНОЛОГИИ:

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Коэффициент эффективности причалов                | 67 |
| АТТ Gaussin — новая концепция                     | 71 |
| Рынок грузоперевозок с использованием флекситанка | 78 |





## На железной дороге штормов не бывает

6 миллионов контейнеров отправлено из Азии в Европу за последний год. Большинство из них благополучно преодолели неблизкий путь, крутые морские волны и капризы погоды. Только небольшой процент грузов был поврежден во время качки судов, совсем немного контейнеров было смыто в море во время шторма.

Часть контейнеров была отправлена из Азии в Европу транзитным маршрутом по транссибирской железнодорожной магистрали. Им не пришлось проходить через эти испытания. Всего за 12 дней в составе ускоренных контейнерных поездов ДВТГ груз преодолевает расстояние от станции Забайкальск (Российско-Китайская граница) до станции «Бусловская» (Финляндия).

Более десятка маршрутов ускоренных контейнерных поездов ДВТГ позволяют грузам из Японии, Южной Кореи, Китая прибывать в Европу из Азии в полной сохранности, используя кратчайший маршрут Транссиба. Это быстрее, чем доставка контейнеров по морю.

Кроме этого – на железной дороге нет штормов!

ГЛАВНЫЙ ОФИС «ДВТГ»:  
107045, г. Москва,  
Последний пер., 11, строение 1  
Телефон: +7 (495) 730-44-80  
Факс: +7 (495) 694-15-35  
E-mail: [dvtg@dvtg.ru](mailto:dvtg@dvtg.ru)

ВОСТОКТРАНСФРАХТ:  
692907, Россия, Приморский край,  
пос. Врангель-1, ул. Внутрипортовая, 24  
Телефон: +7 (4236) 660-665  
+7 (4236) 660-927  
Факс: +7 (4236) 665-096  
E-mail: [vtf@vpnet.ru](mailto:vtf@vpnet.ru)

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КОРее:  
Office 2326, Officia bld. #163,  
Sinmoon-Ro 1 Ga, Jongro-Gu,  
Seoul, Korea  
Телефон: +82 (02) 725-44-80  
Факс: +82 (02) 725-44-81  
E-mail: [hanmaxx@dvtg.ru](mailto:hanmaxx@dvtg.ru)

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КИТАЕ:  
E-302, SOHO, Taifeng, Tongjiyuan,  
TEDA, Tianjin, China, 300457  
Телефон: +86 (022) 598-128-32  
+86 (022) 598-128-33  
Факс: +86 (022) 598-128-33  
E-mail: [dvtgchina@list.ru](mailto:dvtgchina@list.ru)



## Перевозки:

### Контейнерный бизнес может стать лучше

Когда на посткризисном рынке будет создана новая экономическая система, контейнерный поток восстановится быстрее всех. Ведь контейнерный бизнес — международный.

### Автоперевозки: что дальше?

«Контейнерный бизнес» открывает серию «круглых столов», посвященных обсуждению текущей ситуации в различных подотраслях транспортного комплекса страны.

### Инфраструктура с партийной окраской

«Единая Россия» продолжает развивать свой партийный проект «Санкт-Петербург — морская столица России» и вслед за осенней конференцией, посвященной транспортно-транзитному потенциалу страны, провела в начале декабря очередное мероприятие под названием «Кадровая политика».

### Грузовые перевозки

#### глазами региональных чиновников

В конце года мы обзвонили ряд региональных администраций двумя незатейливыми вопросами: 1) кто у них в регионе отвечает за грузовые перевозки и, если, региону повезло иметь специалиста, заведующего данным направлением, уточняли, 2) что за время прошедшего кризисного года произошло. Результат оказался интересным.

### Оценка угрозы терроризма

#### в контейнерной системе перевозок

Контейнерные перевозки образуют сложную глобальную систему, состоящую из огромного числа компонентов различной природы. С одной стороны, миллионы грузоотправителей, используя услуги тысяч агентов, экспедиторов, перевозчиков, формируют обширный поток отправляемого груза, с другой стороны цепи происходят обратные операции, когда миллионы клиентов получают свой груз.

### РОСНО : риски толкуются верно

Финансовый кризис отразился на многих сферах реального сектора экономики. Однако несмотря на сложное положение представители бизнеса продолжают заключать договоры страхования.

# Контейнерный бизнес может стать лучше

Когда на посткризисном рынке будет создана новая экономическая система, контейнерный поток восстановится быстрее всех. Ведь контейнерный бизнес — международный.

Андрей Валентинович  
Нарейко  
генеральный директор  
ООО Фирма «Экодор»

## Логика контейнерного бизнеса

**Н**а этом рынке присутствует очень много лизинговых компаний, у которых сейчас большой запас контейнеров (многие депо просто завалены контейнерами лизинговых компаний). Их даже покупать уже не придется, легко можно будет взять в аренду, причем по приемлемым ставкам. Да и мировые тенденции к контейнеризации грузов не обходят нашу страну стороной, так что в контейнерных перевозках добиться подъема будет значительно легче, чем, например, увеличить объемы тех же железнодорожных перевозок в вагонах.

В памятном 2008 году объем контейнерных перевозок рос завидными темпами, и очень многие компании вложились тогда в инфраструктуру, приобрели в аренду или в лизинг специализированные платформы для перевозки контейнеров. Конечно, в 2009 году, когда упали объемы перевозок, мы все столкнулись с тем, что приобретенное ранее оборудование оказалось невостребованным. С одной стороны, и до кризиса перевозки грузов в контейнерах в нашей стране занимали не очень большую долю. Но с другой стороны, особенно если логически рассмотреть эту ситуацию, кризис как раз не должен был сильно сказаться на контейнерном бизнесе. Элементарно потому, что контейнеров у нас в России в принципе не так

много, и поскольку в предыдущие годы всегда наблюдался определенный дефицит контейнерных мощностей, то казалось, что в этот сегмент даже при уходе каких-то не переживших кризиса грузов должны были хлынуть грузы не контейнеризированные ранее, что позволило бы минимизировать негативные проявления экономического спада в этом сегменте транспорта. Но этого, в общем и целом, не произошло. Объяснение очередной российской загадки мы с нашими партнерами видим в основном в том, что из-за кризиса просто не заключались новые контракты на поставку товаров. То есть если раньше практиковались отсрочки — все друг друга кредитовали, и транспорт в любом случае вез грузы, неважно по какой схеме реализующиеся, то кризис здорово изменил ситуацию: все начали перестраховываться, никто никому ничего не отпускает, кроме как по предоплате. А так как платить сразу могут далеко не все, а банки перестали давать подъемные кредиты, то перевозятся только предоплаченные грузы, которых, естественно, стало намного меньше. Таким образом, на наш взгляд, падение контейнерных перевозок в 2009 году куда больше связано с этими нюансами, чем с реальным падением спроса. Спрос остался, но он имеет сбой в координатах «продавец — покупатель» из-за недостатка средств у последнего, поэтому не переходит в стадию транспортировки.

Конечно, смягчить последствия кризиса для контейнерного бизнеса не удалось также из-за ошибочных стратегий многих участников рынка. На наш взгляд, ошибка ряда компаний, пришедших в последние годы в контейнерный сегмент, заключалась в том, что была нарушена сама логика цепочки организации работы в этом секторе транспортного комплекса. Она должна была выглядеть не как «контейнер — платформа — терминал», а как «терминал — контейнер — платформа». Именно наличие собственного терминала — это то, с чего, по-хорошему, надо начинать этот бизнес. Затем потребуются наличие устойчивого объема перевозок, надежных партнеров, долгосрочных договоров. Только после этого целесообразно покупать собственный парк вагонов и контейнеров. Безусловно, это сугубо наше видение. Но оно, возможно, правильное. Ведь что случилось в кризис? С падением объемов перевозок и доходов многие компании оказались не в состоянии обслуживать свои долги — и банки стали забирать платформы, арестовывать контейнеры. У многих экспедиторов элементарно нет перевозок — и вагоны простаивают на путях. Контейнер, конечно, не вагон, но и не автомобиль, который поставил на улице — и он стоит себе, никого не трогает. Контейнер требует специализированных погрузо-разгрузочных средств и площадей, в чистом поле его



не поставишь. А вагон с железной дороги и вовсе так просто не снимаешь. Именно поэтому целесообразнее сначала создать инфраструктуру в виде собственных терминалов или терминалов надежных партнеров, организовать устойчивые перевозки между ними, а потом уже озадачиваться покупкой подвижного состава. Будет развитие — хорошо. Случится какой-нибудь глобальный или локальный кризис — отвел вагоны и контейнеры на собственный терминал и уменьшил значительную часть убытков от временного снижения объемов перевозок. Тем паче что подобные снижения в России регулярны и носят сезонный, экономический и политический характер...

Конечно, с советами по строительству новых контейнерных терминалов или площадок сегодня непросто вдвойне, ведь мы действовали еще до кризиса. Хотя и тогда со своей идеей контейнерного терминала попали в довольно сложный реформенный период, когда МПС переходило в РЖД. Что, конечно, не сильно упростило нашу задачу. Впрочем, подобных проблем работы с «уже не МПС, но еще не РЖД» у наших последователей не будет. Многие специалисты, в том числе из РЖД, набив на нас шишек, получив

штрафы из-за невыполнения должностных обязанностей, стали хитрее. По крайней мере, по известной нам информации, контейнерный терминал ОАО «ДВТГ» в Забайкальске не давали открывать уже очень грамотно, иезуитски.

Многие присматривающиеся к этому рынку компании считают, что как только построишь терминал — сразу же вложения можно и отбить, максимум в течение года или двух. Это, конечно, не совсем так. Для начала — почти всегда не стоит строить терминал «весь и сразу». Так, например, строительство нашего терминала разбито на три основных этапа, из которых пока мы закончили только первые два. Стройка продолжается, но ее темпы регулируются рыночными факторами, то есть спросом, предложением и как следствие — нашими возможностями и потребностями. «Незаконченность» терминала никоим образом не мешает работе. Он полноценно функционирует. Спрос стабилен и, конечно же, параллельно мы привлекаем новую грузовую базу, ведем переговоры с партнерами. Как только объем договоренностей и степень нашей уверенности в их реальности достигнут определенного уровня, будет построена третья очередь терминала.

При этом считаем немаловажным подчеркнуть, что изначально строительство осуществлялось только за свои деньги — мы не использовали никаких сторонних инвестиций, ни кредитов, ни займов. Именно это и позволяет нам даже во время кризиса рассматривать возможности инвестирования в дальнейшее строительство, а не думать о том, как гасить кредиты или займы.

Во-вторых, мы стараемся не заикливаться только на контейнерной площадке, и считаем, что должны быть склады, где можно было бы хранить и концентрировать грузы, нужна возможность работы с различными типами подвижного состава (крытые вагоны, полувагоны, платформы для перевозки техники, рефрижераторные сцепы и так далее), для чего, например, наш терминал имеет дополнительные пути, погрузочно-выгрузочные фронты, аппарели для съезда / заезда техники. Потому что все это — также неотъемлемая часть контейнерного бизнеса: ведь те клиенты, которые возят что-то в контейнерах, как правило, имеют и другие грузы. Поэтому необходимо, на наш взгляд, изначально предусматривать возможность работы и с другим подвижным составом.

Конечно сейчас, имея на руках просто условия присоедине-



ния к станции, начинать строить контейнерный терминал невыгодно. Особенно если этим занимается не дивизион какой-то крупной транспортной группы, а обычная частная компания. Для ТГ «ФЕСКО», или «Евросиба», или ДВТГ строить терминал в чистом поле, может быть, выйдет и по средствам, и более-менее рентабельно. Но если какой-то частный инвестор со стороны возьмет да и построит такой терминал, а потом начнет привлекать клиентов, я думаю, для него вложенные деньги никогда не отобьются.

Исходя из своего опыта можем сказать, что мы сначала купили ОАО «Подольское ППЖТ» и потом на его базе стали строить контейнерный терминал. Повторюсь, нам не пришлось строить его в чистом поле, мы занимались перепрофилированием предприятия, а это значительно уменьшает размер инвестиций. И построив даже маленькую часть, мы сразу начали получать отдачу. Реальные шаги в этом направлении мы начали предпринимать еще в 2001 году, а уже в 2002-м открыли контейнерное депо по хранению порожних контейнеров и начали борьбу с РЖД за открытие его для работы по железной дороге. И как раз к тому моменту, когда мы достроили терминал до необходимых возможностей для работы с железной дорогой, было получено разрешение на работу (открытие станции примыкания по соответствующим параграфам Тарифного руководства НР 4). У нас все шло логически, поэтапно и с минимальными инвестиционными затратами, которые практически сразу окупались. Мы не кредитовались не только потому, что это наша принципиальная позиция, но и потому, что оно нам и не нужно было. Изначально схема нашего бизнеса сложилась следующим образом: мы строили маленькую часть, она начинала действовать, давать доход, и мы развивались дальше.

#### Новому — сложнее

В настоящее время создание терминала, вложение денег в его инфраструктуру и конечная себестоимость услуги на вновь созданных предприятиях

уже изначально будут неконкурентоспособными по сравнению со станциями (местами общего пользования), принадлежащими ОАО «РЖД» или его дочерней структуре ОАО «ТрансКонтейнер», созданными раньше. Не берусь говорить за всю Россию, но на примере московского региона скажу однозначно: отправка и прием одного контейнера на любой станции «ТрансКонтейнера» или РЖД будет обходиться дешевле, чем минимальная себестоимость приемки и отправки контейнеров на частном терминале. Потому что на станциях «ТрансКонтейнера» и РЖД все механизмы, все погрузочно-разгрузочное оборудование, которым они сегодня пользуются, достались им условно бесплатно, имеются льготные условия использования земли. Существуют определенные правила калькулирования конечной стоимости услуги, и объективно на частном терминале цены окажутся неконкурентоспособными. И те, кто сейчас планирует войти в этот бизнес, пусть будут готовы к тому, чтобы обеспечить настолько качественный сервис, что клиенты готовы будут обслуживаться у них, хоть и дороже в полтора раза.

Даже если бы «ТрансКонтейнер» платил за подачу и уборку вагонов, как все, то он уже нынче должен был бы поднять ставки. Кстати, по закону, он давно и должен работать на общих условиях, но на деле в ставке по приему «ТрансКонтейнера» заложены, скажем, стоимость раскредитовки и стоимость крановых операций, а такого пункта как «подача-уборка» там нет, потому что считается, что она входит в тариф, хотя это не совсем правильно. Ведь если терминал расположен на подъездных путях станции (а местом общего пользования частный терминал не признают), то придется либо обрабатываться локомотивом ОАО «РЖД», либо думать о покупке собственных локомотивов, что, без сомнения, влечет дополнительные затраты, а тариф на перевозки, тем не менее, уплачивается такой же. Зная тонкости ведения российского транспортного бизнеса, имейте в виду, что сумму этих дополнительных затрат вам тоже изначально нужно

закладывать в стоимость своих услуг. Каждый из этих вариантов имеет свои «плюсы» и «минусы», например, обрабатываться локомотивом ОАО «РЖД» определенно дешевле, но это значительно замедляет работу, так как отправитель зависит от возможностей станции (вот, например, в кризис, с целью экономии, ОАО «РЖД» посылало с линий значительную часть маневровых локомотивов, сократив свои издержки, но увеличив затраты своих клиентов); даже перестановка вагонов между фронтами происходит не когда надо, а когда станция может. А вот вариант с использованием собственных локомотивов, безусловно, дороже в разы, требует хорошей технической службы, но технологически более удобен, так как позволяет осуществлять обработку фронтов по необходимости, что значительно увеличивает пропускную способность терминала. На наш взгляд, это является одним из определяющих моментов, на который стоит обратить особое внимание при формировании долгосрочной стратегии развития терминала.

Благодаря наличию собственных локомотивов мы имеем возможность интенсивно работать с контейнерными поездами, курсирующими по расписанию. Именно поэтому для нас погрузка и/или выгрузка полного контейнерного поезда — не проблема. А вот для терминала, где своего локомотива нет, конечно, это будет проблемой, связанной с организацией взаимодействия со станцией.

Конечно, если контейнерный терминал ориентирован только на обработку импортных грузов в контейнерах, где отдача с контейнера все-таки повыше, то, возможно, такой терминал и сам по себе будет эффективным. Правда, необходимо наличие собственной брокерской конторы, которая сможет все это обрабатывать, и завышенных цен на хранение (по сравнению с внутренними грузами), плюс хранение под таможенным контролем груза и обработка. И то если это будет терминал, «заточенный» под какой-то определенный объем груза, со стабильными клиентами. Если же это обычный терминал широкого профиля,



который работает на разные направления — и таможенные грузы перевозит, и рефрижераторные обслуживает, — то тут очень большое значение имеет наличие свободных подъездных путей. Иметь только один или два пути, соединенных со станцией, мало — это будет изначально ограниченный бизнес, не способный к расширению. Ведь основная работа — это работа с контейнерными поездами, что и эффективно, и интересно. Так пытаются делать, например, терминал ДВТГ в Тучково, но в отсутствие собственных подъездных путей осуществлять это для них крайне затруднительно. У нас даже сейчас, когда наши терминалы и не загружены полностью (работа на них идет процентов на семьдесят от тех возможностей, которые мы планировали), используется 6—7 километров собственных путей только для отстоя и маневров с платформами, формирования поездов, принятия поездов (при сгущенном прибытии поездов, при одновременном прибытии контейнерных поездов с нескольких направлений на наших путях находится свы-

ше 300 платформ). При полной же загрузке терминала даже имеющихся на сегодняшний день путей нам уже не хватило бы. С началом сезона путевых работ мы начнем строить еще несколько железнодорожных путей в дополнение к уже имеющимся. Потому что опираясь на свой опыт работы, мы поняли, что при нормальной, стабильной работе терминала с контейнерными поездами того количества путей, которые имеются на терминалах, действующих на сегодняшний день в Московском регионе (на Новоиерусалимской, в Тучково и др.) окажется недостаточно. В Москве рядом с нами строится терминал в Домодедово, но мы видим: они наступают на те же грабли, что и все, — у них всего лишь один подъездной путь.

«ТрансКонтейнеру», конечно, полегче, так как у них есть свой терминал, допустим, на Кунцево, а путевое развитие на станции Кунцево серьезное, да и конечно, родную дочку РЖД всегда пригreet. Частному терминалу такой преференции, понятно, не будет, и, соответственно, любой сбой или даже

простая перегрузка вызовет паралич работы вашего терминала.

### Скажи мне, кто твой партнер...

Накануне кризиса, летом 2008 года, мы работали со всеми собственниками платформ, которые были представлены на рынке. Результат был немного спорный, потому что выдавались дни, когда вывод четвертого, а иногда и пятого локомотива (обычно у нас работали днем три локомотива, а ночью — два), не позволял элементарно разъехаться, не говоря уже об эффективном управлении движением по терминалу. Поэтому мы сейчас пришли к выводу (нам подсказала его сама жизнь), что надо работать с несколькими, но крупными собственниками. Таким образом, сложилась своеобразная плеяда: «ТрансАрант», «Русская Тройка», «Агентство Реперевозки», ДВТГ и еще буквально двое-трое владельцев платформ. Со всеми подряд мы уже не работаем. Мы исключили этот вопрос и даже клиентам говорим: если вы будете отправлять на платформах наших партнеров, то это одна цена, а если на платформах других — то совершенно другая, потому что это объективно дополнительные затраты.



К тому же сейчас многие собственники контейнеров и вагонов дают свое оборудование строго на определенные направления — в основном на те, откуда потом можно осуществить обратную загрузку. Безусловно, если терминалов станет больше и они будут работать на различных направлениях, то все будет работать по единым стандартам и правилам. Ведь с частными терминалами, в том числе с нами, можно гораздо легче обо всем договориться. Если клиент придет и скажет, что он хочет схему, по которой поезд приходил и уходил бы не сразу же по прибытии, а чтобы вагоны постояли два-три дня, мы, конечно, пойдем ему навстречу и дадим бесплатный или льготный простой. Сейчас с местами общего пользования такая схема невозможна. Вагон пришел, приемосдатчик на него заводит памятку, он стоит на пользовании до момента выхода со станции. Гибкости нет, все подчинено одной довольно косной системе. Были бы частные терминалы по всей стране и работали бы там адекватные люди, с которыми можно было бы какие-то бизнес-проекты обсуждать, я думаю,

и логистика начала бы развиваться более быстрыми темпами.

Новым, появляющимся терминалам будет легко договориться с другим частным терминалом, например с нашим, о взаимодействии, тем более если у них есть сбалансированный грузопоток на интересном нам направлении. Так, на сегодняшний день у нас 90% отправок на Дальний Восток, здесь есть прямой и обратный грузопоток. Исходя из того, что собственнику вагонов и контейнеров — а мы, повторюсь, в основном работаем с собственниками вагонов — выгоднее, чтобы их оборудование обращалось максимально эффективно, чем больше вариантов, тем лучше.

Также наша цель — организовать работу так, чтобы клиент заплатил один раз, по принципу «одного окна», и никуда больше не бегал. Такого рода сервис — это то, что, на наш взгляд, сейчас не очень хорошо организовано в местах общего пользования.

У нас нет догмы в цене или в виде оказываемой услуги, мы абсолютно гибкие. Да, у нас есть четкие тарифы на разовые от-

правки. Но если приходит человек, который хочет стать нашим партнером, со своим проектом, то мы под этот проект подгоняем свои услуги, а не наоборот.

### О конкуренции замолвите слово

Увы, в России не принято с ростом объема производства снижать цены. Снизить цены может только конкуренция. Но снижение затрат на транспортную составляющую может произойти не от прямой конкуренции, например, станции Клешиха и частного терминала Евросиба по станции Инья-восточная. Понятно, что тарифы у них в целом одинаковые, а логистику на частном терминале можно построить лучше. Поэтому клиенту надо рассматривать все расходы в комплексе — то есть не отдельно услуги по транспортировке, перевозке, раскредитовке, крановым операциям и т. д., а цену всей логистики в целом, логистическую составляющую своей себестоимости.

И здесь каждая компания может конкурировать уже действительно на уровне сервиса, а не только на уровне технических или технологических возможностей. Так, у нас, например, очень гибкая политика по хранению контейнеров, благодаря которой



**РУССКАЯ ТРОЙКА**

ОБЪЕДИНЯЯ  
ЛУЧШЕЕ

- гибкие ставки;
- минимальный срок доставки;
- собственный подвижной состав;
- отправление и принятие контейнеров на ст. Кунцево-2, ст. Силикатная и других станциях Московской железной дороги.

Россия, г. Москва,  
Орликов переулок,  
дом 2, 7 этаж.  
тел.: +7 (495) 221-87-20  
факс: +7 (495) 221-87-21  
[www.rus-troyka.com](http://www.rus-troyka.com)



нам в итоге легче комплектовать контейнерный поезд. Поэтому когда экспедитор приходит к нам и говорит, что клиент просит его пойти навстречу, войти в положение, то и мы со своей стороны такому экспедитору предоставляем преференции, — например, то же льготное хранение. Это особенно касается прибывающих контейнерных поездов, когда груз для одного клиента приходит большой партией, а склады или завод сразу его принять не могут. Хранение на станции общего пользования может просто разорить компанию, а у нас для таких случаев предусмотрена очень человечная система.

Наша компания позиционирует себя на рынке как «терминальный оператор». Это значит, что мы не просто экспедиторская компания, которая перепродает услуги «ТрансКонтейнера» или РЖД в более удобном для клиента виде, — мы весь комплекс этих услуг производим сами, проводим также работу по комплектации контейнеров на платформы, включая подбор собственников, поиск наиболее оптимального направления. Тот же «ТрансКонтейнер», имея собственный парк контейнеров и вагонов, всю работу строит по системе: свой вагон, свой контейнер, свой терминал — своя максимальная прибыль. Он и не задумывается

о привлечении других собственников вагонов, даже если у него самого недостаточно мощностей. У них нет такой корпоративной политики. У «ТрансКонтейнера», если ты хочешь заказать доставку с использованием их оборудования, выходит очень дорого, а если управляешь своим, то ты должен сам следить, чтобы не было простоев, организовать быструю погрузку, оформить документы и отправить. То есть нужен специальный отдельный человек, который будет этим заниматься. Мы же предоставляем клиенту сразу комплексную ставку, которая включает, в том числе, и подбор подвижного состава. Мы берем на себя взаимодействие с собственниками подвижного состава. Заключая договор с нами, клиент избавляет себя от множества головных болей.

По сути, мы — первый терминальный оператор в России, который работает в такой форме. Другие терминалы так не работают. Может быть, у ДВТГ на Тучково что-то подобное и организуется, но вряд ли в таком же, как у нас, объеме.

А вот для упрощения взаимодействия между участниками частной сети, для удобства понимания уже должна быть и прозрачная ценовая политика. И желательно, чтобы была фиксированная цена, чтобы сум-

ма давалась одной цифрой и не приходилось каждую услугу по прейскуранту считать отдельно. Тогда становится возможным использовать более сложные схемы движения контейнеров.

На наш взгляд, чем больше терминалов, чем больше конкуренция, тем лучше.

Выход из кризиса зависит от политики, проводимой компаниями. Кто успел перестроиться под кризисные условия, и, может быть, даже чем-то пожертвовал, продал часть ненужного оборудования, амбиции уменьшил, тот быстрее войдет в колею. Все же зависит от людей... Кто смирился с мыслью о том, что не будет получать бешеные доходы, а хватит ему только на поддержание жизнедеятельности и сохранения бизнеса и коллектива, те потихонечку растут уже и сейчас. А кто не смог вовремя перестроиться, тем не просто, конечно. В отношении же грузов можно сказать одно — людям и в кризис нужна еда, одежда, какие-то хозяйственные приспособления. Все это транспортируется в контейнерах. Да, меньше стали возить стройматериалов, но я все равно думаю, что это только пока, ведь все хотят жить лучше. Контейнерный бизнес тоже может жить лучше. Нужно просто работать: много и честно. 



Контейнерные краны  
 Козловые краны  
 Технический сервис  
 Запасные части

**ОТДАЙТЕ ПЕРЕГРУЗКУ КОНТЕЙНЕРОВ В ХОРОШИЕ РУКИ**

- ПОСТАВЛЕНО БОЛЕЕ 150 КОНТЕЙНЕРНЫХ КРАНОВ С 1996 ГОДА
- ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
- ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ПРОТИВ РАСКАЧИВАНИЯ КОНТЕЙНЕРА
- РЕКУПЕРАЦИЯ ЭНЕРГИИ В ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ СЕТЬ



236008, Калининград, ул. А.Невского 165 - Тел. (4012) 590-800 - Ф. (4012) 590-990 - [www.baltkran.ru](http://www.baltkran.ru) - [crane@baltkran.ru](mailto:crane@baltkran.ru)

# Автоперевозки: что дальше?

«Контейнерный бизнес» открывает серию «круглых столов», посвященных обсуждению текущей ситуации в различных подотраслях транспортного комплекса страны. В конце сентября в Санкт-Петербургском государственном инженерно-экономическом университете состоялся первый «круглый стол», посвященный ситуации на рынке грузовых автомобильных перевозок. Собравшиеся специалисты отрасли, представители науки, b2b-сектора и СМИ пытались понять, что будет происходить с рынком дальше. Со-организаторами мероприятия выступили кафедра логистики и организации перевозок и кафедра экономики менеджмента на транспорте ИНЖЭКОНа.



**В. С. Лукинский.** Начинаем первую и, на мой взгляд, историческую встречу под названием «Автомобильные перевозки: что дальше?». Конференция в подобном формате проводится впервые, и мы пока сами не знаем, что из нее получится, но толк наверняка будет. И я надеюсь, что в будущем мы сможем регулярно встречаться подобным образом и обсуждать насущные вопросы.

Хочу представить президиум нашего собрания. Это, во-первых, ректор Инженерно-экономического университета Ольга Васильевна Гончарук, доктор экономических наук, профессор. Одна из самых молодых докторов наук по экономике транспорта, она защищала докторскую диссертацию по проблемам транспорта и математическим аспектам их решения.

**О. В. Гончарук.** Моя кандидатская диссертация была посвящена транспортно-технологическим системам. Ключевым моментом транспортно-технологических систем является доставка грузов укрупненными грузовыми местами, а главным укрупненным грузовым местом до сих пор является контейнер, поэтому контейнерам, естественно, отводилось огромное место в моей диссертации. И когда мой муж гулял по улице с маленькими детьми и мимо проезжал контейнеровоз, он всегда говорил: «Смотрите, дети, — мамина кандидатская диссертация поехала».

**В. С. Лукинский.** Так же среди нас присутствует Николай Николаевич Нильский, главный редактор журнала «Контейнерный бизнес», Константин Ви-

тальевич Грибач, заместитель генерального директора ГСК «УМИАТ», крупной компании-перевозчика. А в нашей сегодняшней аудитории представлены практически все направления бизнеса, которые участвуют в грузовых автоперевозках. Меня зовут Валерий Сергеевич Лукинский, я заведующий кафедрой логистики и организации перевозок ИНЖЭКОНа. Таким образом, мы с вами представляем и науку, и практику, и пиар в лице замечательного журнала «Контейнерный бизнес».

**О. В. Гончарук.** Валерий Сергеевич — заслуженный деятель науки РФ, доктор технических наук, профессор, основатель и руководитель направления логистики в нашем университете и в нашем российском экономи-

## В работе «круглого стола» «Ситуация на рынке грузовых автомобильных перевозок: что дальше?» принимали участие:

Алейникова Виктория Викторовна, журналист делового издания «Эксперт»;

Борисова Антонина Александровна, руководитель проекта по внутренним и внешним коммуникациям Северо-Западной дирекции СК «Росно»;

Будрина Елена Викторовна, зав. кафедрой «Экономики менеджмента на транспорте», д. э. н., профессор;

Ведунов Константин Сергеевич, генеральный директор ООО «Еврологистика»;

Газиев Евгений Владиславович, генеральный директор ООО «ТранКо»;

Грибач Константин Витальевич, зам. генерального директора ЗАО «ГСК УМИАТ»;

Карчик Георгий Валентинович, журналист газеты «Деловой Петербург»;

Краус Олег Олегович, директор Северо-Западного пред-

ставительства ЗАО «Русские Навигационные Технологии»; Ковальчук Сергей Алексеевич, генеральный директор ЗАО «Трансэк»;

Лукинский Валерий Сергеевич, зав. кафедрой логистики и организации перевозок ИНЖЭКОНа, профессор, д. т. н., директор УКЦ АСМАП Петербург;

Лукьянова Анастасия Дмитриевна, заместитель директора Центра страхования транспортных рисков Северо-Западной дирекции СК «Росно»;

Нильский Николай Николаевич, шеф-редактор делового журнала «Контейнерный бизнес»;

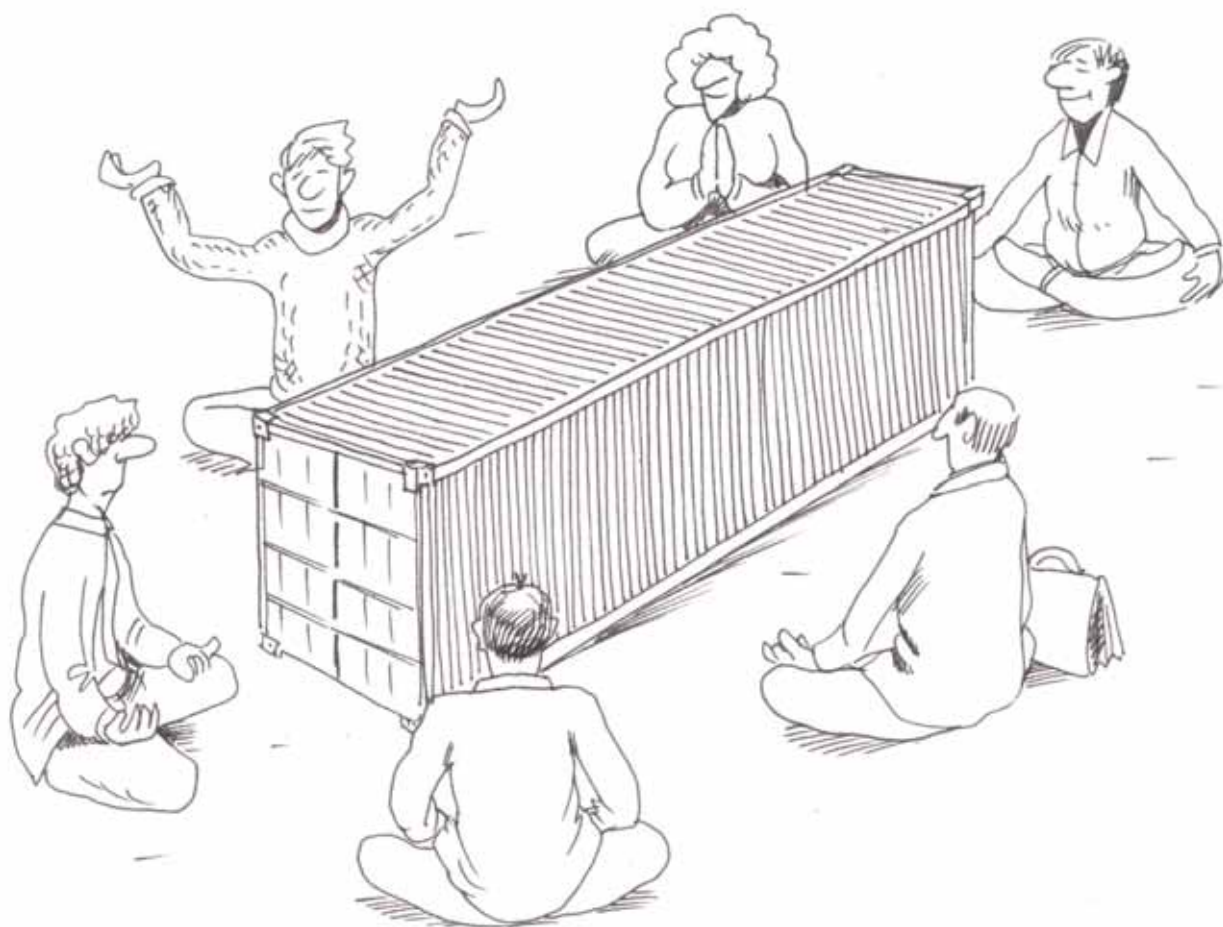
Росков Максим Николаевич, генеральный директор ООО «АТ Регион»;

Самойлов Павел Николаевич, начальник отдела страхования грузов СК «Помощь»;

Синельников Юрий Валерьевич, зам. руководителя имущественного департамента СК «Гайде»;

Цыркунова Светлана Петровна, редактор журнала «Контейнерный бизнес».





ческом и научном пространстве. И это, наверное, только одна десятая того, что можно сказать о Валерии Сергеевиче. Всего говорить не буду, иначе время нашего «круглого стола» истечет.

Позвольте приветствовать участников круглого стола. Для нас сегодняшняя встреча важна не только сама по себе, но и своей темой — «Контейнерные перевозки». В этом году это уже четвертая встреча с представителями бизнеса и СМИ, которая проходит в нашем университете, и нас очень радует, что пресса и бизнес рассматривают ИНЖЭКОН как партнера по коммерческой деятельности. Поэтому я нахожусь сегодня именно здесь, хотя одновременно в нашем университете присутствует делегация университета Роттердама. Я очень надеюсь, что подобные встречи станут регулярными. Хотелось бы, чтобы журнал «Контейнерный бизнес» стал партнером нашего университета по подобным программам и учебным пособием для наших студентов. Надеюсь также, что бизнесмены, которые здесь присутствуют, будут взаимодействовать с нами в рамках учебных практик, дипломных работ и организации практики наших студентов. Направлений сотрудничества множество. Надеюсь, вам у нас понравится, и вы всегда будете с радостью приходить в эти стены.

**Н. Н. Нильский.** На правах возмутителя спокойствия и организатора этого мероприятия я также хочу сказать несколько слов. Возможно, у кого-то возникает вопрос, зачем мы сегодня здесь собрались. Нам кажется, что без свободной, не ангажированной и не скованной дискуссии множество вещей просто не сделать. Представители науки как теоретики, представители бизнеса как практики, представители компаний, которые помогают практикам эту практику вести, и СМИ как глашатаи всего хорошего и плохого — это, на мой взгляд, именно то сочетание, которое на несколько порядков увеличивает суть и смысл пословицы «Одна голова хорошо, а две лучше». Благодаря синергетическому эффекту две головы превращаются в четыре.

Поэтому я, во-первых, хочу сказать спасибо ИНЖЭКОНу как гостеприимному хозяину этого помещения за поддержку нашей инициативы. Также большое спасибо всем пришедшим.

И поскольку наука выше практики, логично было бы предоставить первое слово именно ей. На мой взгляд, хорошая наука обладает более широким кругозором и независимым взглядом, чем практика.

**В. С. Лукинский.** Первый вопрос, который обозначен в нашей программе, касается текущего состояния рынка международных автомобильных перевозок. Обратите внимание на этот график. Здесь нет 2008 года, когда начался кризис. Я повесил этот график с той целью, чтобы вы посмотрели, какова была ситуация в период предыдущего кризиса 1998—2000 годов. Верхняя кривая — это объем международных перевозок, выполненных совокупно отечественными и иностранными перевозчиками. В 1998 году было 19 млн тонн, а потом в 2000-м — мы видим провал — до 17,3, затем ситуация опять начинает выравниваться, и в 2002 году уже 18,4. Почему сейчас лидеры государств и экономисты говорят на всех форумах, что кризис растянется на два-три года? Думаю, что основой этих рассуждений являются аналогичные данные. Каких-то других глубоких рассуждений здесь, скорее всего, нет, потому что расчетные данные нигде не удаётся встретить.

Теперь о цифрах. По экспертным оценкам, мировой ВВП составляет от 60 до 70 трлн долларов. На логистику приходится около 14% этого объема — то есть гигантские затраты. Из всех затрат на логистику, по некоторым данным, 60%, то есть примерно 6 трлн долларов — это транспорт, перемещение внутренних и международных потоков всеми видами транспорта.

Еще один график по международным перевозкам за ряд лет показывает, что грузовые перевозки всегда имели сезонность. Как видно, в последнем квартале года всегда происходит скачок, и до 2008 года эта закономерность сохранялась, и можно было планировать свою деятельность. Но чем закончился 2008 год с точки зрения международных перевозок? Вот перед нами данные за первый квартал 2008 года и данные за первый квартал 2009-го. Вот тот провал, о котором идет речь. К сожалению, пока статистики по II кварталу 2009 года нет. Но такое впечатление, что во втором квартале мы все-таки немного вышли за 4 570 000 тонн.

Теперь мы говорим о том, что этот период заканчивается, и, очевидно, теперь постепенно, вслед за промышленностью и сельским хозяйством, придет в движение и транспорт. Больше по этому поводу говорить ничего не буду. Добавлю только, что в кризисе виноваты не только банки и ипотека. Третьей причиной кризиса называют рост распределительных сетей и перепроизводство, о котором, правда, никто не говорит. Эта сумма — 6 трлн долларов, которые уходят на транспорт, или порядка 10 трлн на логистику. Но это цифра лукавая. С одной стороны, вы как перевозчики и те, кто занимается складами, терминалами и участвует в организации грузовых потоков, заинтересованы в том, чтобы эта цифра была больше. С другой стороны, остается вопрос, какова должна быть ее реальная часть, исходя из себестоимости перевозок. Пусть это будет 5, 10 или 15 трлн и так далее, но для нас же самих необходимо знать базовые цифры. Когда говорят, что в России на перемещение грузопотоков уходит 20% ВВП, мы должны задаться вопросом: а сколько процентов должно быть? Может быть, как в США — 10%? Или как в Китае — 21%? Поэтому сегодня полезно затронуть вопрос себестоимости перевозок. Пока мы не научимся считать минимум и разумную рентабельность, трудно вообще о чем-нибудь говорить. Мы на нашей кафедре считаем, что надо совершенствовать методы расчета и пути реализации транспортных задач. Мы, например, неоднократно писали о том, как влияет на стоимость международных перевозок использование и неиспользование складов и распределительных центров. Наличие складов и терминалов позволяет снизить издержки на 40—50%. Но, когда мы пытаемся объяснить это непосредственно грузовладельцам, то очень часто сталкиваемся с нежеланием что-то менять. Все как-то более-менее сложилось, с таможней и другими органами сработались, всё всех более или менее устраивает — и всё, и не надо ничего менять. Но для нас, с точки зрения подготовки кадров, переход на новые инновационные технологии — это появление новых вариантов цепочек продвижения товаров и более активное вовлечение в эти процессы тех, для кого мы возим.





## Страхование железнодорожного подвижного состава

Департамент  
корпоративного бизнеса  
Управление страхования  
транспортных операторов  
127994, Россия,  
г. Москва, ул. Лесная, 41  
Тел.: (495) 234 36 17  
Факс: (495) 234 36 00  
E-mail: [toperators@ingos.ru](mailto:toperators@ingos.ru)



Первая премия  
БРЭНД ГОДА/EFIE 2007\*\*

ОСАГО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928.77

\* в соответствии с условиями договора страхования

\*\* лауреат премии «БРЭНД ГОДА/EFIE 2007» в категории «Финансовые  
корпорации и организации. Страхование, продукты и услуги»

Реклама

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН  
(495) 956 55 55

[www.ingos.ru](http://www.ingos.ru)

**ИНГОССТРАХ**  
*Ingosstrakh*

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.\*

Анализируя работу ряда предприятий и точек торговли, для которых осуществляются перевозки, мы получили чрезвычайно интересные данные. Например, большинство из них не имеют представления об оптимальных партиях поставки. Почти никто не хочет входить в какие-то контакты с другими участниками рынка, чтобы в одном автомобиле или контейнере можно было перевозить грузы для нескольких потребителей. Редкие фирмы решаются на новые технологии, несмотря на то, что везти целый контейнер и продавать его потом год непонятно с какими затратами на хранение — гораздо менее эффективно, чем объединиться, привезти один контейнер и разделить его между заинтересованными сторонами. Надеюсь, что, подняв подобные вопросы на сегодняшней встрече, мы в следующий раз более целенаправленно сосредоточимся на их решении. Мы готовы рассказать о своих разработках, и для нас будет самым большим успехом, если они вас заинтересуют. Для нас также очень важно получить фактические данные от вас для проведения подобных исследований и выработки определенных решений.

**Н. Н. Нильский.** Перейдем к программе. У нас сегодня присутствуют представители нескольких транспортных компаний. Хочу передать слово Константину Витальевичу. Судя по графикам, падение объемов международных перевозок составило порядка 30%. Хотелось бы, чтобы он представил обобщение ситуации, условно говоря, за год после начала кризиса. К чему мы пришли?

**К. В. Грибач.** Я хочу привести нашу дискуссию в более практическую плоскость, дополнить выступление Валерия Сергеевича и отметить, что в его словах большая доля правды. На прошлой неделе состоялось заседание Международного союза автомобильного транспорта (IRU), которое оценило ситуацию, в первую очередь, на европейском рынке. Цитирую один из озвученных там тезисов: «кризис оказал на сектор автомобильных перевозок катастрофическое воздействие». Из всех участников логистического рынка автомобильный транспорт пострадал наиболее серьезно. Причины отчасти понятны; с другой стороны, есть определенная специфика,

связанная с российским рынком, и этот «круглый стол» планировался для того, чтобы всем вместе в этих причинах разобраться и попытаться найти какой-то выход. Конечно, выхода из кризиса мы здесь не найдем, но облегчить жизнь и задачи какого-нибудь конкретного перевозчика, подсказать ему те методы, которые используются в других компаниях, я считаю, возможно.

Добавлю, что по оценке IRU, объемы международных автомобильных перевозок (на европейском рынке) в тонно-километрах сократились на 20—30%. Я думаю, что у нас в России по некоторым направлениям эта цифра едва ли не в два раза больше.

Тот график сезонности международных автомобильных перевозок, который показывал нам Валерий Сергеевич, достаточно четко соблюдался в автомобильных перевозках на протяжении 10—15 лет, но в конце 2008 года был нарушен: мы не получили того объема перевозок, который планировали. Не произошло подъема перевозок и в течение 2009 года. На самом деле европейские цифры, которые они для себя считают катастрофическими, для нас были бы неким указанием на то, что положение меняется к лучшему. По их данным, рост доходов сократился на 10—20%. Если проецировать эти данные на российский рынок, мы с вами в текущем году стали свидетелями банкротств нескольких транспортных компаний. Доходы и объемы перевозок у некоторых компаний по некоторым направлениям сократились на 50%.

Что касается тарифов, IRU отмечает, что тарифы на грузовые перевозки сократились более чем на 10%. По отдельным направлениям эта цифра похожа на российскую, но по ряду направлений, в том числе по контейнерам, у нас падение больше, причем падение не только в ценах, но и в объемах. Нас как транспортников прежде всего беспокоит объем, потому что вполне возможна ситуация, когда цены и тарифы компенсируются объемами. Но у нас этого, к сожалению, не происходит, особенно в связи с контейнерами.

Количество регистрируемых новых автомобилей сократилось как минимум на 30%. По прогнозам 2007 года рынок российской автомобильной техники (легковой и грузовой) в 2009 году должен был выйти на первое место. Тенденции российского грузового

автомобильного транспорта оценивались очень высоко, поскольку Европа закончила обновление парков два-три года назад и следующий на очереди был наш российский транспортный рынок. Но произошло очень серьезное падение продаж техники.

Также за границей увеличилось число банкротств. Каждая пятая автомобильная компания на сегодняшний день — это банкрот. У нас такой статистики нет, потому что наш рынок, особенно внутренний, — слабо регулируемый, и 80% перевозчиков — это так называемые «серые перевозчики».

По прогнозам IRU, до 2011 года нормальный рост в отрасли международных автомобильных грузоперевозок составит 1,5%. Для России эта цифра — ничто. Нам нужны десятки процентов. Как этого достичь? Думаю, что ни в правительстве, ни в научной общественности этого не знают, хотя наука, может и знает... По крайней мере, последние выступления нашего министра транспорта говорят о том, что нет понимания того, как автомобильный транспорт развивать и что делать.

Я хотел бы предоставить слово аудитории и попросить прокомментировать ситуацию на рынке с точки зрения того, как она развивается в их компаниях.

**Н. Н. Нильский.** У нас присутствует Сергей Алексеевич Ковальчук, представитель одной из крупнейших транспортных компаний на Северо-Западе. Попросим его поделиться своим видением проблемы.

**С. А. Ковальчук.** С научной точки зрения все кажется витиеватым и сложноватым, хотя на самом деле — очень просто. Постараюсь дать взгляд изнутри и изложить ситуацию как представитель транспортной компании.

Я считаю, что транспортной отрасли в России нет, она перестала существовать с 2004 года, когда было отменено лицензирование. Все самые болезненные точки для инновационных, развивающихся транспортных компаний связаны с тарифами на перевозки. Нормальная компания при существующих тарифах развиваться не может. Везти грузы ниже себестоимости невозможно. Откуда берутся тарифы? Их не задают какие-то крупные участники рынка, они устанавливаются автоматически. По каким ценам везут



грузы, таковы и рыночные цены. А везут из Петербурга в Москву за 18—20 тыс. рублей, а из Москвы в Петербург — за 4 тыс.

Я разговаривал с таксистом, который иногда ездит в Москву на своей легковушке и берет за рейс 25 тыс. рублей. А 40-тонный грузовик сегодня везет груз по тарифу 25 тысяч, потому что больше ему не платят.

Существующие тарифы покрывают топливо и небольшую зарплату водителей. Лизинга там нет совсем. А раз нет лизинга, значит, нет и развития, и соответственно, отрасль медленно, но верно умирает. Выживают те, у кого перевозки ниже себестоимости.

Вот и получился перекося: с одной стороны оказались крупные развивающиеся компании, с другой — всевозможные ЧП и ИП.

Мой коллега сказал, что сегодня порядка 80% участников рынка — «серые перевозчики». Это очень похоже на правду.

После отмены лицензирования ворота открылись, и Россия стала помойным ведром для всего мира. Завезли огромное количество американской техники, она расходилась как горячие пирожки. Ведь для осуществления перевозочной деятельности ничего особенно не нужно. Покупай автомобиль, садись за руль и езжай. Теоретически суще-

ствуют нормы по медицинским осмотрам, выпуску на линию, обучению и т. д., но контролирующие органы не в состоянии контролировать десятки-сотни тысяч малых компаний.

Какой может быть выход из сложившейся ситуации? Я не против конкуренции, я за нее, но мы все должны находиться в равных условиях. Если на сегодняшний день развитая транспортная компания осуществляет предрейсовый осмотр водителей и тратит на это определенные средства, то же должны делать все на рынке. Крупные транспортные компании вынуждены это делать, потому что их контролируют. Но это должны делать и другие. Когда откровенно говоришь с сотрудниками Федеральной службы по надзору в сфере транспорта и спрашиваешь, почему нас замучили проверками, они так же откровенно отвечают: «Вас проще контролировать».

Кризис вскрыл все эти больные места. Если страна хочет, чтобы по ее дорогам ездили и задымляли атмосферу старые разваливающиеся автомобили, а не нормальные красивые машины, соответствующие европейским стандартам Евро-3, Евро-4, Евро-5, то мы и останемся страной третьего мира. Если мы хотим жить нормально, с нормальными экологичны-

ми автомобилями, с нормальной организацией перевозок, то нам надо что-то менять. И прежде всего — эти 80—85% серой массы переводить на нормальные цивилизованные условия. Сегодня мы бьем по «хвостам», думаем, что делать с этой проблемой, что — с той, а до корня не докапываемся. Когда мы доберемся до него, поймем, где источник болезни, и примем определенные меры, тогда болезнь уйдет сама собой.

**В. С. Лукинский.** Я знаю и помню, с каким трудом было введено лицензирование и как оно потом было отменено, кажется, Г. Грефом. Мне кажется, один из выводов, который мы должны сегодня сделать и распространить через прессу, следующий: если не будет лицензирования, как во всех странах вокруг нас (во всей Европе это прекрасно понимают, и только мы взяли и выбросили лицензирование), у нас так и будут проблемы: экологические и прочие. Надо сказать, что для введения лицензирования ничего не понадобится создавать с нуля. Существует федеральная служба по надзору в сфере автомобильного транспорта, аппарат уже есть, и его надо загрузить работой. Только в этом случае конкурен-



цию можно будет цивилизованно поддерживать при равных условиях для всех.

**Н. Н. Нильский.** Сергей Алексеевич, уточните, сколько отрасль потеряла за год кризиса и начала ли она сейчас восстанавливаться.

**С. А. Ковальчук.** Говорить о восстановлении пока еще рано. Вы сами прекрасно знаете, насколько стремительно падали тарифы на перевозки. Давайте говорить откровенно: сегодня они ниже себестоимости или очень близки к себестоимости. Объемы перевозок, по ощущениям, вроде бы несколько возрастают. Об этом говорят некоторые компании в Москве, опять же АСМАП сообщает об увеличении выдаваемых разрешений. Но тарифы еще долго будут оставаться на месте. Если автомобилей так и будет больше, чем грузов, тарифы меняться не будут. А до этого еще очень далеко, поэтому говорить о каком-то улучшении не приходится. Мы сейчас очень активно ведем переговоры с лизинговыми компаниями о том, чтобы сохранить некую реструктуризацию лизинговых договоров, чтобы удержаться на плаву, а не упираться в себестоимость. От решения лизинговых компаний в дальнейшем будет во многом зависеть судьба транспортных компаний. Можно очень эффективно работать, но если при перевозках в Москве автомобиль будет приносить тысячу рублей прибыли, то развития компании не будет.

Если говорить о нашей компании, «Трансэк» востребован на рынке, нам доверяют. В период падения цен и отрицательной динамики на рынке, мы не говорили клиентам «нет». Они называли цену, и спрашивали, поедем ли мы за эти деньги? Мы говорили: «Поедем», прекрасно понимая, что цены, которые сегодня кажутся смешными, завтра могут быть вполне реальными. Тот сервис, который предоставляет на сегодняшний день компания, то доверие, которое мы вызываем, позволяют нам работать. Наш автомобильный парк на сегодняшний день используется процентов на 90. Но, к сожалению, тарифы очень-очень низкие, и только за счет того, что удалось договориться с лизинговыми компаниями о реструктуризации, мы держимся на плаву. Но что-

бы договориться о пролонгации, приходится каждый раз вести очень тяжелые переговоры. Пока нам еще положительной динамики не добиться. Основная задача на нынешнем этапе — удержаться на плаву, сохранить людей и компанию.

**Н. Н. Нильский.** У нас есть представители и других транспортных, экспедиторских и сюрвейерских компаний. Я бы хотел попросить высказаться представителей «АТ-Регион» и «Еврологистика», «Ай Си Эс сервис».

**М. Н. Росков.** Я хотел бы привести цифры. В нашей компании падение ставок за первое полугодие составило 20%. Во втором-третьем кварталах — примерно 30%. Падение объемов в первом полугодии составило 70%. Во втором полугодии ставки еще падали, но объемы начинают увеличиваться и сейчас составляют где-то 50% от прошлого года. Может быть, наше сегодняшнее собрание поможет выработать тарифную политику. Как уже говорили, ставка сейчас минимальная, зарабатывать на ней нельзя, можно только оставаться на плаву.

**К. С. Ведунов.** Мы экспедиторы, поэтому не испытываем таких глобальных проблем, как перевозчики: у нас нет лизинга. Но в первой половине года мы потеряли большой объем перевозок. На самом деле положение российских перевозчиков, по нашей оценке, несколько легче, чем ситуация у латышей и эстонцев, которые уже в первом квартале едва держались на плаву. В основном мы работаем именно с этими перевозчиками, а с россиянами преимущественно сотрудничаем только по скандинавскому направлению. Сейчас ситуация стала немного улучшаться. На направлении Финляндии цены перевозчиков, с которыми мы работаем, пошли вверх процентов на 10—15. Если раньше можно было нанять машину объемом 90 кубов за 23 тыс. рублей, то сейчас цена подскочила, и с трудом удается удержаться в пределах 30 тысяч. Среди наших перевозчиков нет таких гигантов, как «Трансэк», в основном это мелкие перевозчики с парком примерно в 5—15 машин. Именно они сейчас активизировались. Думаю, что и дальше до конца года так будет продолжаться, в связи с традиционным повышением спроса к концу года.

Международные перевозки как стоили очень дешево, так они и стоят, никакого движения вверх практически не происходит. Было традиционное повышение в июле — начале августа. Сейчас импорта по-прежнему очень мало, больше везут экспорт. Цены стабильны, и нам удастся заключать контракты на постоянной основе с постоянными ценами.

Цены обрушились в начале года. В прошлом году перевозки из Риги в стоили 1700—1800 евро, в январе они опустились до 1500 евро, в феврале — до 1300, в марте — до 1200, а в апреле—мае стали стоить 800 и примерно на этом уровне остались. Что касается дальних направлений (Германия, Австрия) там цены тоже стабильно низкие. Скажем, рейс из Австрии можно купить за 2400 евро. Думаю, что мало кто из российских перевозчиков сможет доехать за такие деньги. В основном везут литовцы. Там тоже много банкротств, много слез.

**Е. В. Газиев.** Я не оцениваю ситуацию как катастрофическую. То, что происходит, вполне нормально для рынка со свободной экономикой. Говорить о том, что отрасль встала, я бы не стал — перевозки осуществляются. Если говорить о различиях в правилах игры между индивидуальными частными предпринимателями и крупными транспортными компаниями — это, конечно, проблема, но опять же, с точки зрения рынка, вполне адекватная. Падение ставок является балансом спроса и предложения. Естественно, что в условиях, когда импорт контейнеров в Россию упал на 35%, возник 30—40-процентный избыток перевозчиков.

Мы сами ожидали, что первый квартал будет для нас самым трудным, а второй попроще. Но, скажем так, промазали: второй был сложнее, чем первый. После того как финское направление свернулось, и часть перевозчиков переориентировались на другие направления, избыток естественно сбил ставку. Мы с Сергеем Алексеевичем возим по 25 тыс. рублей за контейнер, и эта ставка слегка выше среднерыночной. Более низкая ставка, которую предлагают частные перевозчики, экономически не оправдана, поскольку в таком случае формирования каких-либо денежных резервов не про-





СИСТЕМА  
МОНИТОРИНГА  
И КОНТРОЛЯ ТРАНСПОРТА



# ВРЕМЯ ЭКОНОМИТЬ!

**СНИЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ  
ПРЕДПРИЯТИЯ ДО 30%**

ЗАО "Русские Навигационные Технологии"  
Москва, 101990, М.Харитоньевский пер., д.4  
Тел./факс: +7(495)625-9407, +7(495)921-4435 e-mail: [info@autotracker.ru](mailto:info@autotracker.ru)  
[www.autotracker.ru](http://www.autotracker.ru)

исходит, и через какое-то время часть игроков будет уходить. Мы надеемся, что к концу четвертого квартала падение остановится. Капитализированные компании останутся на рынке, некапитализированные — уйдут, и соответственно, на рынке появится новый капитал. Лицензирование нам бы, безусловно, помогло. Ограничив приток капитала на рынок, повысив планку, мы бы получили дополнительное экономическое преимущество. Но если обратиться к зарубежной практике, в Америке, например, в 80-х годах отменили лицензирование и количество перевозчиков выросло в 1000 раз. Но здесь вопрос приоритетов политики.

Хотелось бы обратиться к экспедиторам, в том числе компании «Еврологистика»: я понимаю, что вам хочется возить за дешево, но иначе не получится. Мне будет очень жаль экспедиторов, которые перед началом оживления на рынке и появления денежной массы, будут связаны долгосрочными контрактами, заключенными по ценам, существующим на сегодняшний день. На внутренних перевозках сейчас ставка на 15% ниже экономически обоснованной, это не считая маржей горячего рынка. Так что взлет ставок может быть достаточно сильным.

Еще один момент, который хотелось бы отметить: при таком резком падении морские операторы часто ограничивают предложение. У них ситуация еще более трудная: мало того, что они испытали примерно 20-процентное падение ставок на перевозки, у них еще и в заказах на строительство заказан флот, сопоставимый с объемом флота, находящегося на сегодняшний момент на рейде. Поэтому мало того, что они сейчас ограничивают число оперирующих судов, так им еще надо как-то уйти от этих контрактов. В результате ставят суда к причалу, но максимально удерживают ставку. Но у нас на рынке это сделать невозможно, наши перевозчики будут бороться до последнего, пытаются перевозить груз.

**Н. Н. Нильский.** По логике, мелким компаниям должно быть труднее переносить тяготы кризиса...

**Е. В. Газиев.** Мелкие компании могут сойти, но на их место придут другие, поскольку за-

траты на вход в этот бизнес минимальны. А то, что произошло падение продаж техники, — это замечательно. Какой кошмар был в 2007 году: я пытался купить 100 машин, а меня все отбивали. Машины расходились как горячие пирожки. Да и вообще — мы в отличном состоянии по сравнению с автовозами...

**К. В. Грибач.** А если бы вы купили 100 машин, что бы вы сейчас делали?

**Е. В. Газиев.** А мы купили. Наш объем перевозок по сравнению с прошлым годом вырос на 30%.

**В. С. Лукинский.** Простите, а что вы перевозите?

**Е. В. Газиев.** Контейнеры.

**В. С. Лукинский.** А что в контейнерах?

**Е. В. Газиев.** Основные контейнерные грузы у нас традиционные — продукты питания, строительные материалы, промышленное оборудование. Еще у нас появился большой объем наливных грузов, то есть танк-контейнеры, и промышленное сырье — вот основные грузы, которые мы возим. Наиболее просело комбинированное строительство, которое давало большое движение ВВП. Думаю, что на строительство и всё, что с ним связано, пришлось 4—5% от 10-процентного падения ВВП. Мы ожидали, что быстрее движение возникнет за счет перехода из сегмента в сегмент, но его не возникло. Но у нас сейчас уже не хватает машин. Наш парк на 90% загружен. Не исключено, что это связано с тем, что III—IV кварталы — это традиционно высокий сезон для контейнерных перевозок. По всему миру сентябрьские продажи «год кормят». То есть, я думаю, надо быть сдержанным оптимистом.

**Н. Н. Нильский.** Я думаю, самое время перейти ко второму вопросу: если крупные компании не могут конкурировать с 80% мелких компаний по тарифам, государство не хочет лицензировать этот вид деятельности, то какие могут быть пути у компаний, которые хотят развиваться? Может ли рынок в лице крупных компаний предложить какие-либо правила игры, которые были бы понятны клиенту, чтобы он признавал, что выбирает не только цену,

а что-то еще? Насколько я знаю, в мире каждая профессия, каждый сегмент бизнеса имеет свои профессиональные саморегулирующиеся ассоциации. У нас же есть АСМАП, который успешно реализует корнеты и разрешения, но что касается имиджа отрасли, с этой задачей ассоциация, видимо не очень справляется, потому что клиент не понимает, почему он должен идти в другую компанию и платить на 10% больше.

**К. В. Грибач.** Оптимизм Евгения Владиславовича в первую очередь основывается на том, что есть грузоотправители, грузополучатели и экспедиторские компании, которые понимают разницу между этими 20 и 80%. Существует набор технических средств и сопутствующих услуг, — я не буду их называть, они всем известны, — которые присутствуют в предложении крупных компаний и напроочь отсутствуют в ассортименте мелких. Именно этот слой принимающих клиентов является в настоящее время нашим «поплавком» и защитой от дальнейшего падения. К счастью, существуют компании, заинтересованные в том, чтобы груз был доставлен в срок, в том состоянии, в котором был погружен, и чтобы при этом его перемещение можно было контролировать на всем протяжении пути. Если говорить о том, какие могут быть задействованы неформальные методы, так они потому и неформальные, что в каждой компании они свои. Их набор тоже достаточно ограничен.

В какой-то мере крупные компании сами создали ту ситуацию, в которой они сейчас находятся, и хотя я за свободный рынок, видимо, сейчас единственным способом выхода из этой ситуации является введение аналога лицензирования.

**С. А. Ковальчук.** Приведу пример: у меня есть приятель, который имеет микроавтобус и занимается частным извозом. Я задал ему откровенный вопрос: скажи, пожалуйста, как ты осуществляешь перевозки? У тебя есть путевой лист? Он отвечает: да, у меня валяется в машине подобие путевого листа, который я сам себе выписываю. Я говорю: но ты же едешь по дороге, иногда выполняешь междугородние перевозки, и у тебя ведь, наверное, спрашивают путевой лист,



выясняют, в какой организации ты работаешь. А он: я им показываю груз, говорю, что везу его на предприятие, показываю пропуск на предприятие и путевой лист, который я сам себе пишу, и отстаньте от меня. Спрашивают ли у него про медицинский осмотр, наличие выпуска на линию? Нет, он говорит, что никого это на дороге не интересует. Как только лицензирование отменили в 2004 году, «вот тут-то ему карта и попёрла», ничего ему делать больше стало не надо. То есть, по сути дела, человек может сесть за руль и осуществлять частный извоз. Себестоимость его перевозок предельно низка. У него нет ничего, кроме автомобиля. У него нет даже стоянки, хотя он может предъявить договор о пользовании стоянкой, но одно дело — предъявить какие-то документы или копии документов, а совсем другое — действительно выполнять те или иные требования.

Получается, что человек утром выходит из дома, садится за руль 40-тонного грузовика и едет. И никто его не контролирует, хотя у этого водителя может быть «остаточное явление» после праздника, давление, еще какие-то проблемы со здоро-

вьем. И он садится не за руль собственного легкового автомобиля, а ведет 40-тонный грузовик. На самом деле, требования сегодня предъявляются ко всем компаниям одни и те же. Другое дело, что нет механизма контроля. Будет ли в качестве этого механизма лицензирование или что-то еще — я не знаю, главное, чтобы выполнялись требования безопасности, причем как крупными, так и небольшими частными компаниями.

**Е. В. Будрина.** В контексте сказанного предыдущими ораторами хотела бы встать на сторону Федерального надзора в сфере автомобильного транспорта. Мы с ними тесно контактируем, регулярно обсуждаем существующие проблемы, и я не могу сказать, что надзор у нас в стране отсутствует вовсе. Другое дело, что сейчас на автомобильном транспорте крупные автомобильные компании составляют менее 1%. Это доля, официально установленная государственной статистикой и опубликованная на сайте Минтранса. Из этой цифры исходят и в Федеральной службе по надзору в сфере транспорта. Конечно, остальные 99%

не контролировать тоже нельзя. Другое дело, что сделать это качественно достаточно трудно. Представляете, какие должны быть надзорные органы и какую работу они должны выполнять, если 99% — это мелкие перевозчики. Федеральный бюджет выделяет мало средств на то, чтобы осуществлять качественный надзор. Но сейчас Федеральная государственная служба, Минтранс и другие государственные органы пытаются навести порядок, которого так хочется крупным и средним перевозчикам, пытаются предложить новые проекты. Именно на новых законопроектах я и хотела бы более подробно остановиться.

Хочу обратить ваше внимание на два из тех документов, с которыми я сейчас непосредственно работаю, поскольку именно они наиболее горячо обсуждаются сейчас транспортной общественностью.

Первый — это проект Федерального закона о государственном регулировании деятельности по перевозке грузов автомобильным транспортом. Когда этот проект был впервые вынесен на обсуждение, он вызвал огромные нарекания со стороны



транспортных организаций и Федеральной службы по надзору в сфере автомобильного транспорта. В частности, на него очень активно откликнулись Ассоциация международных автомобильных перевозчиков, Союз перевозчиков и экспедиторов Северо-Запада и других общественных организации. Не знаю, дойдут ли копыта до цели, но письменная борьба сейчас ведется. Смысл этого закона сводится к тому, что деятельность перевозчиков в сфере автомобильного транспорта будет ограничиваться и регулироваться государством более сурово и жестко. Вот, например, письмо АСМАП, в котором предлагается не принимать закон в его нынешней редакции, потому что он выходит на экономику, налогообложение, повышение ставки транспортного налога. Ставки предполагается повысить не в полтора или два раза, а в десятки раз для того, чтобы обеспечить движение по дорогам страны и города транспортных средств в хорошем, технически исправном состоянии, с нормальным пробегом и хорошо эксплуатируемых. Учет становится обязательным даже для мелких предприятий.

Второй законодательный акт, который тоже сейчас широко обсуждается, — это Федеральный закон об организации перевозок пассажиров и багажа межрегиональным автомобильным транспортом по межрегиональным маршрутам. Закон находится в первом чтении и вызывает много разнообразных нареканий со стороны транспортной общественности и депутатов. Например, одно из требований, которое выдвинуто к закону, — это требование определенности и ясности правовых норм, которые применяются к перевозчикам независимо от масштаба их деятельности. Все перевозчики должны выполнять одни и те же требования. Кроме того, в этом законе широко прописываются те нормы и требования, которые относятся к перевозке пассажиров.

Еще один закон, который я хотел отметить, относится в основном к пассажирским перевозкам, но в нем есть и отдельные положения по перевозкам грузов, которые ограничивают деятельность перевозчиков, в том числе при перевозке контейнеров. Надо сказать, что этот закон находится уже во втором чтении и по нему получено больше согласований, чем по предыдущему.

И еще один закон — я в силу морально-этических норм и обязательств, которые давала, когда получала его текст, не могу его привести — можно считать катастрофичным для автомобильного транспорта вообще и для контейнерных перевозок в частности. Суть данного закона в том, чтобы ограничить перевозки контейнеров автомобильным транспортом и передать львиную долю этих перевозок на железную дорогу. Этот закон сейчас находится в Думе на рассмотрении.

**Н. Н. Нильский.** Давайте попробуем обсудить последние три вопроса нашей программы одновременно. Получается, что крупный легальный перевозчик может противопоставить маленькой компании то, что называется сервисом, — качество услуги, которое маленькая компания обеспечить не в состоянии по причине отсутствия средств. Я имею в виду дополнительные информационные услуги и так далее. Давайте поговорим о том, насколько повышение уровня сервиса привлекательно для клиентов и полезно для перевозчиков. Насколько перевозчики готовы повышать качество своих услуг и каков спрос на подобные начинания со стороны их клиентов. Валерий Сергеевич, начнем, наверное, с Вас.

**В. С. Лукинский.** В качестве ответа на вопрос я приведу вам такую логистическую задачу. Из трех пунктов — Хельсинки, Франкфурта и Милана — движутся контейнеры. Предположим, они идут какому-то одному дилеру, находящемуся на территории РФ. Есть варианты: либо доставлять товар напрямую полными контейнерами по 20 тонн, либо везти оптимальными партиями отдельно, либо направлять товарный поток через склад в Москве, где можно осуществлять объединение необходимых объемов грузов и опять в контейнерах везти всем остальным перевозчикам. При последнем варианте, если мы приехали в Москву, переложили, переработали грузы, добавили так называемую добавленную стоимость и каждому из дилеров повезли контейнер с учетом оптимальности перевозки и хранения, мы за счет добавления этих операций вдвое сократили расходы на транспорт и хранение грузов. Поэтому я думаю, что перевозчики должны участвовать в развитии новых методов и новых инновационных подходов.

Если мы ничего делать не будем, придется по-прежнему жаловаться на то, что тарифы упали. Но тот, кто придет и будет возить с учетом более рациональных и эффективных логистических схем, получит дополнительные средства на дальнейшее развитие. Мы делали много разных расчетов, и, как бы мы ни считали, везде взаимодействие перевозчиков с теми, кому они возят, особенно в междугородном и международном сообщении, дает один и тот же эффект — снижение издержек на 40—50%. И выигрывают на этом в первую очередь перевозчики. Те организации, куда мы везем, конечно, будут с этим сражаться. Их вполне устраивает привезти и положить товар на полгода на склад и ни о чем не думать. Успех наших инноваций зависит в первую очередь от нас, от наших знаний, от способностей наших менеджеров и умения взять в руки эти потоки.

**Н. Н. Нильский.** У нас присутствует Олег Олегович Краус. Может быть, Вы нам расскажете, насколько активно транспортные компании автоматизируются и считают ли они это для себя полезным.

**О. О. Краус.** Нашими клиентами являются более ста транспортных компаний, и большинство из них работают на рынке междугородних и международных перевозок. У нас есть два индикатора, позволяющих нам понимать, что происходит в транспортной отрасли. Первый — это рост дебиторки, второй — рост или падение наших продаж. Первый показывает, есть ли сейчас у транспортных компаний средства, чтобы платить за информационные системы. Второй служит показателем того, видят ли транспортные компании потенциал во внедрении подобных систем.

За текущий год наша клиентская база обновилась процентов на сорок. Это значит, что половина наших клиентов по состоянию на середину 2008 года исчезла из нашего поля зрения, потеряв возможность обслуживать дальше системы мониторинга. С другой стороны, появились новые компании, которые увидели в этом дальнейший потенциал роста.

Если говорить в целом о том, как я понимаю, что происходит на рынке, то я абсолютно поддерживаю Евгения Владиславовича, который говорит, что мы



наблюдаем абсолютно нормальные рыночные условия. Я не вижу никакой проблемы в том, что крупные компании не могут сейчас конкурировать с мелкими частными перевозчиками. Меня никто не убедит в том, что большая компания не может дешевле купить услуги страховых компаний, услуги обслуживания, собственно сам транспорт или качественно организовать производственный процесс, чтобы он был по себестоимости дешевле, чем у частного перевозчика. Если этого не происходит, то прежде всего потому, что рынок транспортных перевозок и услуг в России очень молодой и сейчас происходит только его первое перерождение. Зарожден он в 90-х годах, до этого рынка как такового не существовало. Прошло достаточно много времени, и сейчас требуются новые подходы, новые взгляды. Однако не всем просто признать, что старые модели больше не работают. Я считаю, что после кризиса останутся самые сильные, самые работоспособные, самые успешные по стратегиям компании. Может быть даже, кризис позволит нашим перевозчикам успешно конкурировать с упо-

мянутыми прибалтами и перевозчиками из СНГ. Если говорить об информационных технологиях, — я говорю не как человек, который внедряет подобные системы, а как человек, который сам довольно долго занимался транзитными перевозками в качестве экспедитора, — мне кажется, что они в первую очередь позволяют оптимизировать технологический процесс и снизить риски. Когда мы говорим о том, за счет чего крупная компания может конкурировать с частным перевозчиком, мы чаще всего вспоминаем о проверках водителей на предмет их адекватности перед выходом в рейс, и это действительно очень важно. Но можем ли мы конвертировать это в какую-то добавленную ценность для заказчика, который перевозит груз? С другой стороны, если мы сможем доказать страховой компании, что наши риски дешевле, чем риски частных перевозчиков, а я считаю, что если соблюдать все нормы, сделать это не так трудно, мы можем снизить ставки по страхованию грузов. А это уже совершенно конкретное, финансово измеримое преимущество. Я считаю, что информационные

технологии, страхование и понимание того, что у перевозчика всегда должна присутствовать стратегия, — это то, что появится в результате перерождения рынка, которое мы сейчас наблюдаем. Могу сказать, что на Северо-Западе с информационными технологиями далеко не самая плачевная ситуация. У нас вообще не все так плохо. Нам пока есть что возить, есть что экономить и есть куда развиваться.

**Н. Н. Нильский.** Было бы интересно услышать мнение страховщиков. Действительно ли цены на страхование снизятся при внедрении каких-либо информационных технологий? Предлагаю начать представительнице страховой компании «Росно».

**А. Д. Лукьянова.** Здравствуйте, меня зовут Анастасия Лукьянова, я заместитель директора Центра страхования транспортных рисков страховой компании «Росно». Как следует из того, что уже было сказано, мы сейчас ищем ответ на вопрос о том, каким образом участникам контейнерных перевозок удержаться в рамках

## Страхование грузоперевозок

(812) 380-77-99  
(495) 544-58-88

**ПОМОЩЬ**  
• СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО •



рентабельности. Одним из решений этой проблемы, на мой взгляд, является сокращение издержек. Сокращение издержек — это комплексная задача, включающая в себя множество аспектов, начиная с материально-технической базы и заканчивая оценкой транспортных рисков компании. К сожалению, на данный момент в нашей стране риск-менеджмент находится в зачаточном состоянии. В крупных американских транспортных компаниях существует такое направление. Есть менеджеры, которые на основе текущей аналитики смотрят, выявляют наиболее слабые звенья, которые нужно укреплять. Но в нашей стране в подавляющем большинстве компаний такой аналитики не существует. Каждая транспортная компания определяет для себя самостоятельно, каким образом этих транспортных рисков избежать. Кто-то создает резервные фонды, кто-то договаривается с клиентами и так далее. У каждого из этих способов есть свои плюсы и свои минусы. Я хочу немного рассказать о том, как в этой части может помочь страхование.

Цель страхования — возместить транспортные потери, связанные с ошибками, которые совершили профессиональные компании в рамках своей профессиональной деятельности. Мы с удовольствием работаем с заказчиками, которые пользуются какими-то новыми технологиями, потому что инновации всегда служат базой для развития бизнеса и по меньшей мере обеспечивают освобождение ресурсов.

Кризис повлиял и на нашу деятельность. В сфере автомобильных перевозок оборот упал на 30—40%; соответственно, упал и наш оборот, притом что число наших партнеров сохранилось практически в полном объеме. Появился демпинг, то есть проблема, аналогичная той, что есть на рынке транспортных услуг. А поскольку наши услуги не являются чем-то овеянным, грубо говоря, мы продаем обещания, то надо понимать, что если страховая компания предлагает вам застраховать все и за очень умеренные деньги, в какой-то момент имеющиеся у этой компании резервы могут закончиться, и будет очень обидно, если эти имеющиеся резервы закончатся именно на вас. По личному опыту знаю, что есть страховые компании, которые выдают полис очень недорого,

но при этом договариваются с клиентом, что страхователь убытки не заявляет. В результате, когда возникают непредвиденные проблемы, надежный, казалось бы, партнер превращается в нечто эфемерное.

**Ю. В. Синельников.** Наверное, Сергей Алексеевич прав насчет лизинга. Много будет зависеть от того, как крупным компаниям удастся договориться насчет лизинга. Я считаю, что главная проблема нынешнего кризиса — это золотые времена, которые прошли. Основных болячек две — это большое количество посредников и непонятный лизинг: непонятно где понабрали машин, непонятно подо что, под какие проценты. Брали лизинговые машины и под 40%, лишь бы взять, лишь бы прокрутить. Многие из этих вещей кризис исправит. А что касается страхования — страховаться, наверное, надо. Если раньше деньги лежали у вас в кармане и каждый считал, что 100—150 тыс. он может покрыть легко за счет своих собственных средств, то сегодня это уже не так. Я вижу по экспедиторам и перевозчикам, что они всё больше пытаются работать по такой схеме, чтобы все страховалось. И в этом плюс кризиса: он даст новые позитивные толчки, появятся новые схемы работы, новые логистические центры, новые методы работы. Мы не должны стоять на месте, мы должны двигаться.

**П. Н. Самойлов.** Хотелось бы согласиться с выступлениями моих коллег по страховому цеху и согласиться с тем мнением, что кризис сам по себе может быть тем фактором, который регулирует транспортную деятельность. Два-три года назад мы могли наблюдать сцену, когда экспедиторы с целью быстрее повернуть одну транспортно-экспедиторскую операцию и схватиться за новую, довольно небрежно относились к качеству своих услуг. Сплошь и рядом встречались ситуации, когда экспедитор не брал в качестве перевозчика какую-то качественную большую компанию, рекомендовавшую себя на рынке, а пользовался услугами ЧП, ИП, а иногда даже незарегистрированных частных лиц, которые возили на машинах семьдесят-какого-то года, даже не имея прописки в регионе осуществления перевозок. Кризис расставит все на свои места. Объем перевозок со-

кратился, работы у экспедиторов стало меньше, и тем самым, это может сподвигнуть их к более качественному выполнению своих услуг. Тот, кто сможет зарекомендовать себя качеством работы, удержится на рынке. А те, кто планировал покрутиться год-два, за счет объемов что-то заработать и уйти, уйдут самостоятельно. Я не могу сказать, что кризис — панацея от всех болезней, которая нас спасет, но кризис поможет уйти с рынка тем, кто не очень добросовестно относился к своей работе. И от этого выиграют все, в том числе и страховщики. Что касается страхования грузов и ответственности, я считаю, что его спасет только профессиональный подход, причем не только страховщиков, но и страхователей. Радует, что страхователь, прежде чем купить полис, все чаще пытается разобраться, для чего он это делает. В результате договор страхования начинает работать в полную силу, и страхователи получают более качественный сервис.

**Н. Н. Нильский.** Мне кажется, что все вместе мы в какой-то мере ответили на вопрос «Что дальше?». Я думаю, что дальше все будет нормально, если мы будем работать качественнее и правильнее, чем раньше. Кризисов наша страна пережила массу, и так или иначе все кризисы ведут к новому и более прогрессивному. Надеюсь, что и нынешний кризис приведет к лучшему и в общем, и в частном.

**В. С. Лукинский.** У меня тоже взгляд довольно оптимистичный, хотя тут говорили о необходимости умеренного оптимизма. Я надеюсь, что нам удастся продолжить наши беседы и обмен мнениями в более специализированном и углубленном ключе.

**К. В. Грибач.** Когда мы планировали цикл этих круглых столов, мы хотели получить в первую очередь некий практический итог. Это была первая встреча, но я надеюсь, что некие практические шаги по решению определенных вопросов все-таки удалось обсудить. Надеюсь, что те слова, которые сказаны, идут от сердца, от людей заинтересованных, думающих и пытающихся найти выход из ситуации, в которой мы сейчас все оказались. 



# Инфраструктура с партийной окраской

«Единая Россия» продолжает развивать свой партийный проект «Санкт-Петербург — морская столица России» и вслед за осенней конференцией, посвященной транспортно-транзитному потенциалу страны, провела в начале декабря очередное мероприятие под названием «Кадровая политика».



Если на осенней конференции собравшимся представителям российского и зарубежного бизнеса презентовали наиболее масштабные инфраструктурные проекты, призванные повысить транзитный потенциал страны, то нынешняя встреча должна была стать площадкой для общения представителей транспортного бизнеса, власти и отраслевых учебных заведений с тем, чтобы озвучить имеющиеся проблемы в сфере кадрового обеспечения отрасли.

По сложившейся традиции в качестве хедлайнера мероприятия выступил министр транспорта РФ И. Левитин, тема доклада которого была созвучна названию конференции — «Транспортный комплекс России: подготовка специалистов и кадровое обеспечение». Министр признал, что в настоящее время существует проблема падения престижа транспортных специальностей и отток квалифицированных кадров за рубеж, что в значительной мере связано со снижением зарплат в отрасли. Если до кризиса зарплаты в отрасли в среднем на 25% превышали средний уровень заработной платы по стране, то на сегодняшний день они превышают его примерно на 5%, отметил министр. При этом особенно не хватает специалистов рабочих специальностей со средним техническим образованием. Между тем, по заявлению министра, в 2010 году начнется реализация Транспортной стратегии страны,

рассчитанной на перспективу до 2030 года, и, соответственно, потребуются высококвалифицированные работники.

Проблеме планирования в транспортной отрасли также уделялось немало внимания в ходе конференции. Выступающие из числа руководителей учебных заведений, а также модератор пленарного заседания — заместитель директора Административного департамента Министерства транспорта РФ Е. В. Щурова неоднократно отмечали, что в настоящее время сложно планировать, какие кадры и в каком количестве нужны отрасли, поскольку бизнес не предоставляет, да в большинстве случаев и не имеет долгосрочных планов развития, хотя бы на 5—7 лет вперед. А без этих планов общее развитие отрасли и обеспечение ее необходимыми кадрами достаточно затруднительно.

Поэтому предпринимателей в ходе встречи призывали более активно взаимодействовать с научно-образовательным комплексом, чтобы совместно составлять критерии подготовки специалистов. Ректор Московского Государственного университета путей сообщения Б.А. Левин напомнил также, что государством предусмотрена возможность для участия профессионального сообщества в подготовке необходимых кадров путем совместной разработки образовательных стандартов. И еще одним механизмом влияния работодателей на качество подготовки нужных им выпускни-

ков является практика целевого приема. Е.В. Щурова в этой связи отметила Постановление Правительства «О целевой контрактной подготовке специалистов с высшим и средним профессиональным образованием», которое предусматривает подготовку кадров с учетом требований работодателей.

Поскольку практика показывает, что выпускники отечественных транспортных вузов легко находят работу за рубежом, Минтранс в настоящее время ставит перед собой цель найти возможность «экспортировать» российское образование в сфере транспорта и получать за это деньги, поделилась планами министерства Е. В. Щурова.

В формате панельных дискуссий обсуждались такие темы как «Профессиональные стандарты транспортной отрасли», «Влияние уровня образования специалистов в сфере транспорта на качество перевозок опасных грузов», «Развитие государственно-частного партнерства в регионах: основа для модернизации инфраструктуры».

И хотя бизнес по традиции проявляет осторожность в отношении предлагаемых государством проектов, представители партии, со своей стороны, продолжают активно агитировать предпринимателей быть смелее и стараются привить мысль о том, что в нынешнее время любое начинание может существенно продвинуться вперед, если придать ему «партийную окраску».

# Грузовые перевозки глазами региональных чиновников

В конце года мы обзвонили ряд региональных администраций с двумя незатейливыми вопросами: 1) кто у них в регионе отвечает за грузовые перевозки и, если, региону повезло иметь специалиста, заведующего данным направлением, уточняли, 2) что за время прошедшего кризисного года произошло. Результат оказался интересным.



**М**ногие из опрошенных нами государственных мужей активно отkreщивались от роли демиургов грузового транспортного пространства в своем регионе, но подобную позицию стоит почитать скорее за скромность, чем за отражение истинного положения вещей. Ибо на самом деле каждый из наших собеседников вносит определенную лепту в формирование этого самого грузового пространства или является единственным на своем участке цепи, кто мог бы это сделать.

Получившаяся картина не претендует на полноту — в ней отражены лишь те регионы, с которыми удалось оперативно связаться, и сознательно оставлена в тени грузовая жизнь обеих столиц, и без того избалованных вниманием прессы. Но определенные тенденции развития грузовых перевозок и соответствующей инфраструктуры в нашей стране по ней уловить можно.

Итак, несколько штрихов к картине с прозаическим названием «Развитие грузовых перевозок и транспортной инфраструктуры в российских регионах».

## А главный кто?

Начнем с любимого русского вопроса «Кто?», только не «Кто виноват?», а «Кто отвечает?» При отсутствии единой для всех регионов системы управления транспортом поиски специалистов, ответственных за эффективное и безопасное движение грузов

в своем регионе, по-прежнему напоминают детективное расследование. Нужный отдел или человек может находиться в составе министерства / департамента / управления экономического развития, транспорта и связи, дорожного хозяйства, ЖКХ и т. д. При этом в ряде регионов происходит расформирование существующих ведомств и создание новых, так что система достаточно гибкая и периодически меняет свои очертания. Приведем небольшой список региональных органов исполнительной власти, в которых в ходе нашего экспресс-опроса были выявлены специалисты, курирующие развитие грузового транспорта и соответствующей инфраструктуры в своих регионах.

Воронежская область — начальник отдела транспортной инфраструктуры и логистики Департамента промышленности, транспорта, связи и инноваций.

Пермский край — автомобильные грузоперевозки отдельно никто не курирует, а железнодорожные находятся в ведении Министерства градостроительства и развития инфраструктуры, где их отслеживает начальник отдела железнодорожного транспорта и связи Управления транспорта и связи. При этом крупные логистические проекты, вроде «Белкомур», в том же Пермском крае находятся в ведении заместителя председателя правительства.

Карелия — начальник управления развития экономики Комитета по экономическому развитию республики.

Иркутская область — транспорт находится в ведении Министерства жилищной политики, энергетики, транспорта и связи; специального отдела, который занимается грузоперевозками, нет.

Архангельская область — в рамках Департамента транспорта и связи работают Управление наземного и воздушного транспорта и Управление водного транспорта и связи, а внутри них выделены отделы воздушного и железнодорожного транспорта, автомобильного транспорта, морской деятельности и водных коммуникаций.

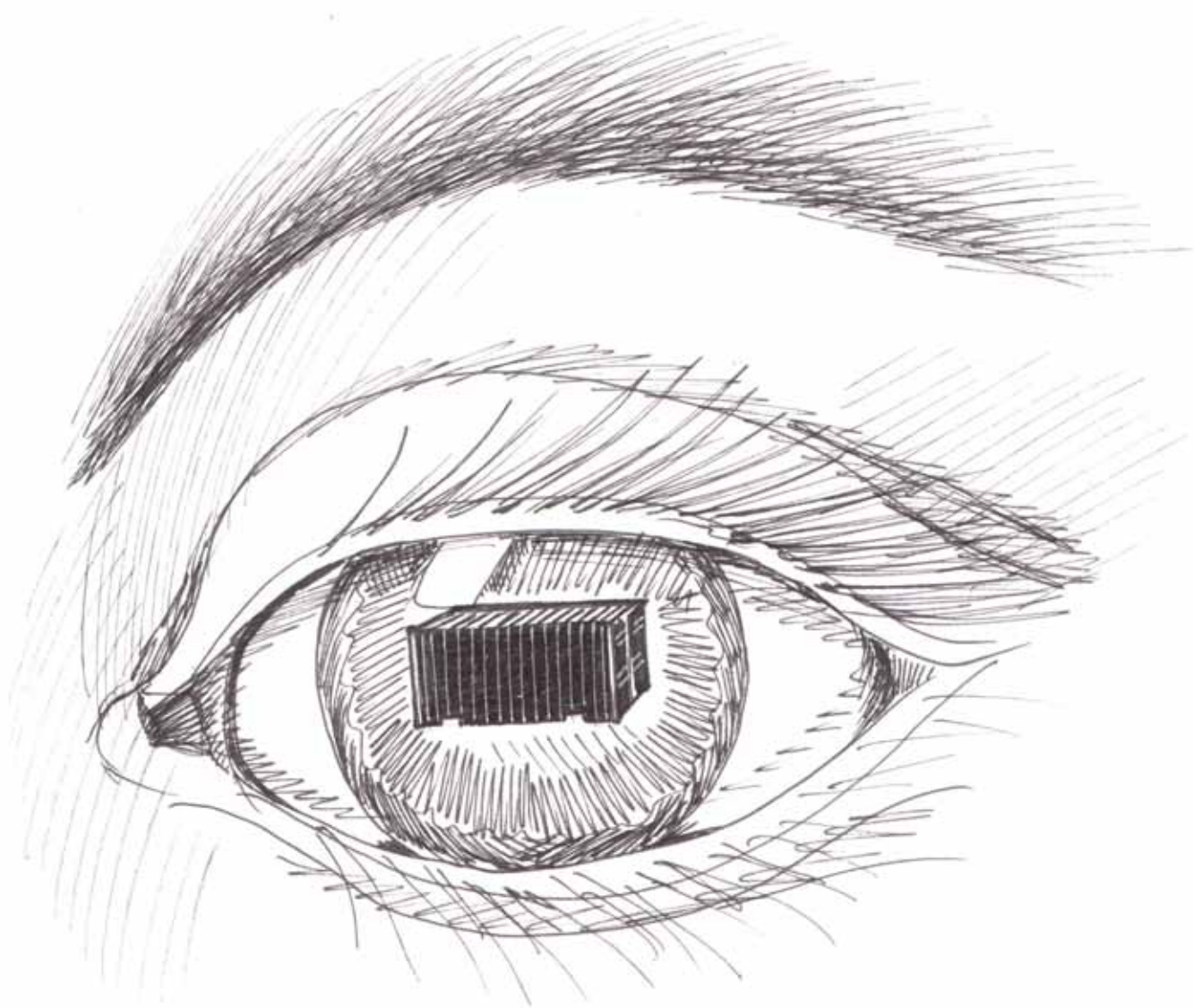
Вологодская область — Комитет по транспорту, хотя там активно отkreщиваются от причастности к делу развития грузовых перевозок как «социально не значимых».

Красноярский край — еще в конце 2009 года действовал отдел транспорта в составе Министерства транспорта и связи, однако, как рассказал нам начальник этого отдела, министерство планируют расформировывать и пока непонятно, что будет дальше.

Курганская область — начальник отдела транспорта Департамента промышленности, транспорта, связи и энергетики.

Белгородская область — отдел транспорта Департамента строительства, транспорта и ЖКХ.





Калужская область — отдел развития транспорта управления инвестиций Министерства экономического развития.

Башкирия — отдел транспорта Министерства строительства, архитектуры и транспорта.

Астраханская область — начальник отдела транспорта Агентства транспорта.

Разделения полномочий по принципу «грузовые и пассажирские перевозки» в абсолютном большинстве регионов нет, и одни и те же ведомства, а чаще всего и одни и те же люди, курируют как пассажирский, так и грузовой транспорт. Пожалуй, одним из немногих исключений в этом отношении можно считать Татарстан, где в рамках Министерства транспорта и дорожного хозяйства существуют независимо друг от друга отдел пассажирских перевозок, отдел грузовых перевозок и логистики и отдел инфраструктурного развития.

### Посторонние дяди

В связи с тем, что одним и тем же людям приходится заведовать и пассажирскими, и грузовыми перевозками, а пассажиры — это наше социальное всё, то грузам достаются лишь жалкие крохи сил, ресурсов, внимания. Чиновники в большинстве своем по-прежнему ощущают себя по отношению к ним в лучшем случае отчимами, если не абсолютно посторонними дядями.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что в ответ на вопрос, оказывает ли местная администрация поддержку региональным грузоперевозчикам и пытается ли как-то стимулировать их использовать более прогрессивную технику и технологии, нам приходилось слышать сетования на то, что и на дотируемые государством пассажирские перевозки денег и ресурсов не хватает, куда уж там грузами заниматься! Слово «поддержка» многими нашими собеседниками, очевидно, воспринимается как прямая финансовая помощь. Но органы власти не могут оказывать финансовую помощь коммерческим организациям, а другие виды поддержки, наверное, мало кому известны. Перевозчики и так богатые, «на хлеб с маслом да еще и с черной икрой» им, по мнению чиновников, хватает, а влезать государству в этот и без того прибыльный бизнес — абсурд. Поэтому, как лако-

нично заметил не назвавший себя чиновник из комитета по транспорту Вологодской области, «грузовые перевозки на сегодняшний день не отнесены к категории социально значимых. Они развиваются по законам рынка».

Что же касается регулирования этой деятельности, отслеживания планов по развитию участников транспортного рынка, то, как пошутил чиновник из Иркутской области, «мы ничего не контролируем, тем более Президент сказал не кошмарить бизнес». После чего добавил: «Может быть, у транспортных компаний какие-то проекты и есть, но мы их не отслеживаем и не объединяем».

Встречаются, тем не менее, и иные взгляды на свою роль в процессе развития грузового транспорта. Многие из наших собеседников как минимум признают необходимость более внимательного отношения государства к развитию данной сферы и достаточно четко осознают, чего им не хватает для полноценного исполнения своей роли. Начальник отдела воздушного и железнодорожного транспорта Архангельской области Константин Анатольевич Барехов отметил: «Администрация практически не может участвовать в финансировании инфраструктурных проектов — либо по причине отсутствия денег, либо в связи с непоследовательностью и неточностью законодательства. По тем же причинам областная администрация не может стимулировать развитие транспортных технологий и применение в грузовых перевозках более прогрессивных технических средств».

С заметным сожалением говорил о невозможности существенно повлиять на ситуацию в сфере региональных грузоперевозок и начальник отдела транспорта Департамента промышленности, транспорта, связи и энергетики Курганской области Яков Васильевич Грачев: «У нас до грузовых перевозчиков руки практически не доходят. Чтобы как-то влиять на ситуацию, надо иметь соответствующие рычаги — либо своего производителя, который создает объем, либо условия, при которых наши перевозчики могли бы обрабатывать часть приграничных грузов. Пока ничего этого у нас нет, и в сфере грузоперевозок мы не конкурентоспособны».

На фоне преобладающего пессимизма представителей региональных органов власти относительно своих возможностей влиять на развитие сектора грузоперевозок и соответствующей инфраструктуры заметно выделяется энергичная позиция администрации Калужской области, которая, по словам нашего собеседника из отдела развития транспорта управления инвестиций Министерства экономического развития Анатолия Михайловича Илюхина, видит свою задачу в том, чтобы «создавать необходимую инфраструктуру, в том числе транспортную, к которой инвестор, который приходит в область, мог бы подключиться, как к розетке, и начать работать».

С пониманием относятся к вопросам регулирования грузового транспорта и в Башкирии: «Рынок грузовых перевозок, конечно, надо отслеживать. Во-первых, дороги разбиваются, за этим надо следить, да и когда два небольших ящика везет MAN — это тоже не дело», — полагает пожелавший остаться инкогнито чиновник из отдела транспорта Министерства строительства, архитектуры и транспорта. Также таинственный незнакомец признает, что прямой поддержки перевозчикам они не оказывают. «Я думаю, что этим вопросом все-таки должно заниматься Правительство РФ, потому что в первую очередь проблемы связаны с таможенным контролем».

Еще одним «счастливым исключением» можно считать Астраханскую область, где недавно было создано Агентство транспорта, сотрудники которого считают своей прямой обязанностью развитие инфраструктуры для грузовых перевозок. «Для нас многие проблемы очевидны. Безусловно, мы признаем приоритетность вопросов, связанных с развитием транспорта и перевозок. Все, что касается ускорения продвижения товаров, понижения стоимости перевозок и сохранности грузов, является для нас приоритетом», — заверил нас начальник отдела транспорта Агентства транспорта Алексей Владимирович Синельщиков.

### Куда и зачем?

Еще одной проблемой региональных транспортных систем является отсутствие у местных руководителей долгосрочных пла-

нов по их развитию. К сожалению, наличие в регионе стратегической программы развития транспортного комплекса и соответствующей инфраструктуры — по-прежнему большая редкость. Однако многие из наших собеседников признали, что подобные концепции региону нужны, а в некоторых регионах даже ведется работа по их созданию. Так что вероятно, если не в ближайшем, то, по крайней мере, в не самом далеком будущем многие регионы все-таки решат, куда и зачем они будут развиваться.

В Башкирии, например, как рассказал наш собеседник, по инициативе республиканского Министерства строительства и транспорта была разработана программа развития логистических центров, в соответствии с которой в столице республики будет действовать 3LP-провайдер, а в региональных центрах 2LP-провайдеры и терминалы. В настоящее время программа находится на согласовании в правительстве и в министерствах и ведомствах.

В Астраханской области в настоящее время долгосрочной программы развития транспортного комплекса нет, но, в региональном агентстве транспорта активно ратуют за ее разработку, утверждая, что им необходимо «хотя бы рамочно определить, какие направления и как должны в первую очередь развиваться» и уже неоднократно поднимали вопрос о разработке региональной транспортной стратегии на основании государственной транспортной стратегии и с учетом стратегии социально-экономического развития области.

В Воронежской области стратегии транспортно-логистического развития региона пока тоже нет, но как заверил нас по телефону начальник отдела транспортной инфраструктуры и логистики Департамента промышленности, транспорта, связи и инноваций Сергей Иванович Симоненко, она разрабатывается и скоро будет.

#### **Бедный перспективный контейнерный бизнес**

Естественно, нам было интересно узнать, какие мысли у региональных чиновников имеются на тему контейнерных перевозок. Однако в этой связи нам редко приходилось слышать какие-то конкретные факты или заявления. Неплохо то, что практически

все, с кем мы разговаривали, признают это направление перевозок перспективным и даже потенциально прибыльным, но именно поэтому большинство чиновников полагают, что нет особой нужды содействовать развитию контейнеризации в нашей стране, поскольку какой смысл вкладываться государству в доходный бизнес? Тут опять как заклинание часто звучало слово «рынок», который каким-то чудесным образом сам всех рассудит.

При этом далеко не во всех регионах представители местной администрации вполне представляют себе спектр проблем, с которыми сталкиваются перевозчики при применении контейнерных технологий, а если и представляют, то не знают, с какой стороны подойти к их решению.

В администрации Архангельской области, например, знают, что Архангельский морской торговый порт очень заинтересован в том, чтобы развивать контейнерные перевозки, но ему не хватает объемов грузов. «Генеральный директор порта Владимир Титов использует любые лазейки, чтобы чего-то добиться, и мы иногда сами удивляемся, как у них что-то получается», — искренне признался наш собеседник.

В Курганской области представители администрации больше года борются с железнодорожниками за сохранение контейнерных станций. «Спроса на контейнерные перевозки в регионе нет: население вещи не отправляет, промышленные предприятия тоже снизили отправки. Железнодорожники несут убытки от содержания контейнерных станций и предлагают их закрыть и возить грузы за 200 километров, на станцию Курган, и оттуда отправлять. Мы уже больше года противимся этому решению, пишем отказы, поскольку это социально значимые объекты. Но ситуация действительно сложная, потому что, по данным железной дороги, у них суточная отправка иногда — один контейнер, а иногда — половина контейнера», — рассказал нам начальник отдела транспорта Департамента промышленности, транспорта, связи и энергетики Яков Васильевич Грачев.

Что касается Пермского края, начальник отдела железнодорожного транспорта и связи Управления транспорта и связи Министерства градостроитель-

ства и развития инфраструктуры Евгений Борисович Гомола сказал нам, что контейнерные перевозки, насколько ему известно, во время кризиса единственные вышли с плюсом, и это одно из самых перспективных направлений.

О том, чтобы как-то стимулировать перевозчиков использовать более прогрессивные технологии и новую технику в своей работе, практически никто из наших собеседников не говорил, ссылаясь на то, что ни финансовых средств, ни ресурсов на это нет. Однако начальник агентства транспорта Астраханской области рассказал, что в принципе возможно разработать механизм предоставления прогрессивным, инновационным транспортным компаниям определенных преференций. В Астраханской области действует механизм предоставления вновь реализуемым инвестиционным проектам статуса «проекта, одобренного правительством», в соответствии с которым предприятиям предоставляются на срок окупаемости льготы по региональным налогам. Эти средства позволяют предприятиям вложить дополнительные средства в развитие инфраструктуры. В отношении транспортных компаний соответствующих нормативных актов в настоящий момент нет, но по аналогии с инвестиционными проектами можно было бы и им тоже предоставлять на период развития и организации каких-то конкретных видов перевозок определенные преференции. Для этого необходимо разработать критерии, по которым будет оказываться такая государственная поддержка.

#### **Отношения с монополистом**

Конечно, не смогли мы обойти стороной и тему взаимоотношения местных администраций с РЖД. В большинстве своем официальные власти не считают своим долгом способствовать гармонизации отношений монополиста с грузовладельцами и другими участниками рынка грузовых перевозок. Они охотно самоустраиваются от проблемы, оставляя бизнесу решать все вопросы с РЖД самостоятельно, тем более что региональные чиновники, видимо, не чувствуют себя достаточно уверенно, чтобы чего-то требовать от РЖД и довольно часто занимают в случае вынужденного диалога просительную позицию. Как рассказал нам



специалист из Иркутской области, где периодически возникает проблема нехватки вагонов, «единственное, что мы можем сделать, — это обратиться к железной дороге с просьбой выделить вагоны конкретному предприятию, которое в данный момент испытывает их дефицит». Деятельность и планы железной дороги по развитию своей инфраструктуры в администрации Иркутской области тоже практически никак не отслеживают и не регулируют. Наш собеседник сказал: «Я знаю, что у железной дороги были планы строительства таможенного терминала и логистического комплекса, но насколько они сейчас этим занимаются и выделяют ли на это деньги, я вам сказать не могу. За поддержкой они к нам не обращались, тем более что, например, финансовой поддержки у нас и быть не может».

Но в ряде регионов представители администрации занимают более активную позицию, устраивают совместные совещания, сами выходят на руководство РЖД для обсуждения тех или иных болезненных ситуаций. В связи с общим снижением грузопотоков острота трений и количество претензий к главному железнодорожному перевозчику несколько снизились, но в активно развивающихся субъектах федерации проблемы по-прежнему очень ощутимы и требуют вмешательства со стороны официальной власти.

В Карелии, например, потребность в дирижерской функции власти практически исчезла, хотя там ее вполне готовы выполнять. «Если раньше мы проводили не по одному совещанию в год по инициативе железнодорожников и грузоотправителей, у которых возникали проблемы с отпавками, то в течение 2009 года к нам никто не обращался со своими проблемами и таких совещаний не было ни одного. Мы так понимаем, что грузоотправители удовлетворены работой перевозчиков по всем видам транспорта», — поделился своим наблюдением начальник Управления развития экономики Комитета по экономическому развитию республики Александр Валентинович Смирнов.

Напротив, в Калужской области, где реализуется сразу несколько крупных инфраструктурных проектов и требуется четкая бесперебойная работа всего транспортного комплекса, в том

числе железной дороги, местной администрации в прошедшем году пришлось вести сложные переговоры с высшим руководством РЖД, обращаясь за поддержкой в Государственную Думу и искать иные возможности для решения проблем. Причиной стала необходимость развития путевого хозяйства для завода Volkswagen, главным образом, реконструкции железнодорожной станции «Перспективная». Возник вопрос: кто должен этим заниматься и на каких основаниях? «В результате все-таки удалось добиться взаимопонимания с РЖД. Они построили станцию за свой счет и в предельно сжатые сроки. В 2009 году мы ее открыли. Кроме того, сам завод Volkswagen в этом году также построил за свой счет и сдал в эксплуатацию железнодорожную ветку», — рассказали нам представители местной администрации. Они же и с удовольствием заявили: «К счастью, удалось найти общий язык с РЖД, и сейчас у нас с ними хорошие, конструктивные отношения».

Но не все даже активно развивающиеся регионы, в которых реализуются крупные инвестиционные проекты, могут похвастаться такими успехами. В той же Астраханской области, где интенсивно ведется строительство порта Оля, а статус Астрахани как важного транспортного узла страны не единожды подтверждался на уровне Президента РФ и председателя Правительства, местная администрация воздерживается от активного взаимодействия с РЖД, говоря, что «это структура федерального уровня, и в ее работу нам сложно вмешиваться».

Сугубо наблюдательную позицию занимают и в администрации Пермского края, где контейнеропригодные грузы в больших объемах переходят с железной дороги на автомобильный транспорт из-за недовольства перевозчиков тарифами и качеством услуг монополиста. В местной администрации полагают, что рынок сам расставит все по своим местам. Наш собеседник отметил: «На сегодняшний день мы заинтересованы в развитии конкуренции между видами транспорта. Тот транспорт должен подниматься, который более востребован и предоставляет более высокое качество услуг и удовлетворяет бизнес. Сегодня диктует рынок».

О разном воздействии разных видов транспорта на экологию, об их эффективности в масштабах национальной транспортной системы и о необходимости более активно развивать те или иные виды перевозок в общем социально-экономическом контексте не говорил никто.

### Кому жить хорошо?

Пытаясь подытожить полученные от наших собеседников данные и ответить на еще один любимый русский вопрос «Кому на Руси жить хорошо?», мы пришли к достаточно простым выводам. Как показывает практика, основным стимулом для местных администраций проявлять внимание к транспортному комплексу своего региона, и в частности его грузовой составляющей, служит наличие крупных предприятий, генерирующих значительные грузопотоки и нуждающихся в налаженной инфраструктуре. В приграничных областях и регионах, находящихся на пересечении активно используемых транспортных путей, имеет смысл бороться за транзит и развивать инфраструктуру. Примеров же успешного привлечения транзитных грузопотоков из соседних регионов в свои или каким-то образом искусственно стимулированное развитие грузоперевозок как доходного бизнеса в тех регионах, где изначально нет для этого предпосылок, нам в ходе этого небольшого экспресс-опроса обнаружить не удалось.

Калужская и Астраханская области произвели впечатление наиболее благополучных с точки зрения сферы грузовых перевозок и развития соответствующей инфраструктуры для них. Приоритетное положение транспортно-логистического комплекса здесь обусловлено наличием крупных инфраструктурных проектов, одобренных и поддерживаемых на федеральном уровне и имеющих конкретных заинтересованных инвесторов.

Так, в Калужской области инфраструктура достаточно интенсивно развивается, поскольку здесь с 2006 года реализуются инвестиционные проекты по строительству автомобильных заводов Volkswagen, Volvo, Peugeot-Citroen, завода Samsung Electronics, индустриальных парков «Ворсино», «Грабцево», «Калуга-Юг», «Росва». И хотя в связи с кризисом в облас-

ти произошло снижение грузооборота, в целом тенденция такова: он растет и будет расти еще активнее. Например, на Volkswagen каждый день поступает по железной дороге двести с лишним контейнеров. При этом у них вся продукция идет прямо с конвейера и нет никаких складов.

В Астраханской области тоже активно развиваются инфраструктурные проекты. Связаны они преимущественно со строительством порта, и на темпах их реализации практически не сказался экономический спад. «Сложно сказать, что кризис на нас как-то сильно отразился, — рассказал начальник отдела транспорта Агентства транспорта Астраханской области. — Конечно, в результате общего экономического спада у нас немножко снизились темпы инвестиционной деятельности, но это касается проектов, у которых на прошлый год было запланировано начало реализации. Что касается уже реализуемых проектов, на них кризис никак не отразился. В 2009 году у нас было введено в эксплуатацию несколько новых причалов порта Оля. Темпы инвестирования и объемы финансирования инфраструктуры порта Оля не изменились. В Астраханском порту тоже интенсивно ведутся строительные работы. Мы наравне с Махачкалой представляем транспортные и экономические интересы России на Каспии. И Президент РФ неоднократно высказывался по поводу необходимости создания крупного экономического и транспортного узла на Юге России и связывал с Астраханью перспективы реализации государственных планов. Поэтому все, что касается ускорения продвижения товаров, понижения стоимости перевозок, сохранности грузов, — является для нас приоритетом».

С другой стороны, в Архангельской области, хоть порт Архангельск и попадает под программу освоения северных районов в рамках реализации концепции Северного морского пути, дела идут достаточно вяло. Архангельский Морской торговый порт ориентирован в первую очередь на продукцию лесоперерабатывающих отраслей, а лесники в связи с кризисом очень сильно сдали. Если прежде в области перегружали до 8,5 млн тонн пи-

ломатериалов в год, то сейчас, в связи с резким падением спроса на эту продукцию на Западе, объемы их переработки снизились до 150 тыс. тонн. Грузооборот порта падает: если в 2006 году он составлял 6,5 млн тонн, то в этом году — 4,5 млн тонн. Если говорить о развитии каких-то новых технологий и использовании более прогрессивных методов работы, то в этом отношении действуют определенные сдерживающие факторы. Как пояснили нам в местной администрации, акции порта принадлежат «Норильскому никелю», а он пока не видит необходимости в развитии порта и его инфраструктуры. В результате в Архангельском морском торговом порту, например, работает только один крупный стивидор. Отсюда и отсутствие острой необходимости в дополнительном развитии соответствующей наземной инфраструктуры, которая в настоящее время вполне соответствует уровню развития порта.

#### А бизнес молчит или просит

Надо сказать, что не последнюю роль в том, как идут дела в регионе, и насколько внимательно относится к грузовой сфере местное правительство, играет позиция местных перевозчиков. Многие чиновники говорят об отсутствии проблем на основании того, что им никто ни на что не жалуется. Мы уже цитировали сотрудника карельской администрации, который рассказал, что в течение нынешнего года к ним никто не обращался со своими проблемами. Та же ситуация в Пермском крае и Красноярской области, где со стороны коммерческих предприятий в течение года не поступало никаких просьб и заявок. Почти теми же словами охарактеризовал позицию местных грузовых перевозчиков представитель администрации Курганской области: «Самых компаний у нас единицы. Они потихоньку что-то возят и даже не пытаются выйти с какими-либо предложениями на государственный уровень». А в Белгородской области предприниматели хоть и пытаются иногда обратиться к власти, но довольно неуверенно, по большей части в качестве просителей и в большинстве случаев безрезультатно. «Представители

транспортного бизнеса обращаются к нам иногда, говорят, что потеряли работу, просят оказать поддержку. Но это же рынок. Как мы можем влиять на частный бизнес или кому-то их навязывать? У нас в области переизбыток подвижного состава», — заявил сотрудник отдела транспорта Департамента строительства, транспорта и ЖКХ Юрий Александрович Ничипоренко.

И в относительно благополучной с точки зрения развития грузоперевозок Астраханской области признают, что «местный бизнес считает, что лучше с государством не связываться». «Только когда предприниматель знакомится с существующими регламентами и видит, что они предполагают предоставление ряда государственных услуг, он понимает, что без тесного взаимодействия с властью и взаимной координации своих планов работы какое-то поступательное эффективное развитие просто невозможно. Мы действительно должны знать и учитывать планы бизнеса, и, к счастью, это многие уже понимают и обращаются к нам со своими планами и предложениями», — рассказал начальник отдела транспорта Агентства транспорта Астраханской области.

При преобладающем молчании участников транспортного процесса вряд ли стоит рассчитывать, что будет что-нибудь коренным образом меняться или меняться в ту сторону, в которую хотелось бы перевозчикам. Но пока картина именно такова: фигуры транспортного народа на ней по большей части безмолвны, а события происходят больше по инерции, чем по плану или под действием чьей-то целенаправленной воли.

И нам кажется, что это не отдельная проблема конкретных чиновников, нерасторопного бизнеса или еще чего. В России остается огромный дисбаланс между потребностями развития и возможностями их обеспечить. Механизм государственного управления и регулирования на транспорте остается крайне инертным и неповоротливым. И говорить о том, что существует концепция национального транспортного развития, а тем более о том, что она реализуется, увы, не приходится. 

# Оценка угрозы терроризма в контейнерной системе перевозок

Контейнерные перевозки образуют сложную глобальную систему, состоящую из огромного числа компонентов различной природы. С одной стороны, миллионы грузоотправителей, используя услуги тысяч агентов, экспедиторов, перевозчиков, формируют обширный поток отправляемого груза, с другой стороны цепи происходят обратные операции, когда миллионы клиентов получают свой груз.

**Александр Павлович  
Агеев**

**В**ся сеть функционирует для достижения одной цели — доставить груз надлежащему адресату в кратчайший срок и за приемлемую цену. Однако значительное количество участников является одной из основных проблем в обеспечении надежности цепи контейнерных перевозок.

Среди прочего, это связано с имеющимися фактами использования контейнерной транспортной системы криминальными группировками в своих целях. Для перевозки наркотиков, контрабандных товаров и организации нелегальной миграции преступники широко используют возможности контейнеризации. В ответ на усиление мер по обеспечению безопасности, принимаемых специальными органами различных государств, криминальные структуры осваивают всё новые схемы использования контейнеров в противозаконных целях. Очевидно, что опытом уголовных преступных группировок, могут воспользоваться и террористические организации.

Анализ проблем контейнерной безопасности свидетельствует о потенциальной уязвимости системы контейнерных перевозок в отношении несанкционированного террористического вмешательства. В частности, по мнению многих специалистов, Аль-Каида задействовала морской транспорт для доставки в контейнерах компонентов бомб,

использовавшихся при взрывах американских посольств в Танзании и Кении в 1998 году, а также для нелегальной доставки членов своих формирований.

Наиболее реальное применение контейнеров для подготовки и совершения террористических актов сегодня — это использование в качестве доставки оружия массового поражения и создания так называемой «бомбы в ящике». Иными словами, террористические группы будут стремиться использовать контейнеры как платформу для доставки оружия массового поражения к месту взрыва.

Полные и всесторонние оценки подобного риска согласно принятым международным стандартам по управлению безопасностью в мире не проводились. Но именно государство, а не частные компании, через свои институты, в рамках уже действующей системы мер по организации антитеррористических мероприятий на объектах транспорта должно выполнить оценку риска терроризма при осуществлении контейнерных перевозок. Несомненно, степень угрозы будет своя для каждой конкретной ситуации, однако для ее определения уже сейчас необходимо установить некоторые критерии, а именно: что конкретно используется в управлении риском и какие факторы учитываются при такой оценке.

В этой связи целесообразно привлекать и использовать экспертов из различных отраслей: представителей транспорта, специалистов по антитеррору, врачей, ученых, социологов, специалистов по логистике. При этом никакая из специальностей не должна доминировать, обеспечивая объективное рассмотрение проблемы со всех точек зрения. Создание подобных рабочих групп может проходить на базе региональных антитеррористических комиссий или же на базе комиссий по морской безопасности, действующих при Администрациях морских портов.

Основным принципом работы групп должно быть прогнозирование различных сценариев с учетом следующих факторов:

**Угрозы.** Идентификация неблагоприятных событий, которые могут оказать влияние по данной проблеме. Эти события могут произойти как на местном национальном, так и на глобальном уровне.

**Уязвимость.** Идентификация слабых звеньев в инфраструктуре или других физических структурах, процессах, которыми могли бы воспользоваться террористические группы.

**Критичность.** Идентификация, оценка и расстановка приоритетов применяемых стратегий, основываемые на относительной важности возможных целей и систем, подвергающихся воздействию.



**Риски.** Количественные и качественные изыскания для определения вероятности теракта (например, использование для доставки оружия массового поражения), а также оценка серьезности воздействия при его успешности.

**Характеристика риска.** Оценка риска по шкале (например, низкая, средняя или высокая), которая должна служить основанием для разработки эффективных контрмер.

**Снижение риска.** внедрение контрмер с учетом риска, затрат и других факторов, которые могли оказать влияние на их внедрение.

**Системность.** Системный подход при управлении риском в контейнерной безопасности против совершения террористического акта, включающим организацию взаимодействия всех субъектов, которые оказывают влияние на данную проблему.

**Контроль и оценка.** Непрерывные процессы оценки надежности текущих мер безопасности и общих стратегий. Включают тщательное внешнее наблюдение и тестирование.

Все эти элементы являются существенными для оценки риска. Немаловажное значение для оценки степени угрозы террористического вмешательства имеют методы, используемые преступниками. Они могут быть различными, однако в любом случае террористам нужны гарантии, что незаконный груз доберется до конечного получателя незамеченным и нетронутым.

Для осуществления подлога или помещения незаконного груза в контейнеры могут использоваться два способа, которые обычно применяются преступными группами для перевозки контрабанды (в частности, контрабанды наркотиков). Первый способ заключается в перехвате контейнера во время рейса, вскрытии и помещении незаконного груза внутрь, повторной опечатке контейнера и возврате его в транспортную цепочку. Второй способ предполагает имитацию законной торговой деятельности для отправки незаконного груза (т. н. метод «тройного коня»). Он предполагает организацию законного бизнеса, создание хорошей репутации

фирмы в качестве добросовестного грузоотправителя и лишь затем осуществление отправок незаконных грузов.

Первый способ, хотя и требует конкретной информации по контейнеру, его содержанию и деталям перевозки, позволяет преступникам осуществлять незаконное перемещение груза, затратив минимум времени для подготовки.

Второй способ требует значительных временных затрат и ресурсов, но в то же время существенно снижает вероятность обнаружения незаконного груза (так как в случае работы с уже известными партнерами досмотровые и инспекционные процедуры проводятся менее тщательно).

Существующие различия угроз определяют индивидуальность мер противодействия им; использование общих мер приведет к понижению уровня эффективности противо-террористических действий. С другой стороны, существуют определенные мероприятия, проведение которых необходимо в любом случае: досмотр контейнеров, обеспечение их целостности, управление доступом к контейнерам, отслеживание их движения. Их выполнение является основополагающим принципом обеспечения безопасности и надежности контейнерных перевозок. Однако и в этом случае необходимо определение приоритетности и ранжирования указанных процедур в каждом конкретном случае.

Безопасность контейнерных перевозок как интегрированной системы является неотъемлемой составной частью интересов транспортной безопасности страны. При этом важным фактором коммерческого, эксплуатационного и социально-экономического плана является необходимость реализации международных требований в области обеспечения транспортной безопасности как обязательного условия конкурентоспособности российских транспортных компаний на мировом рынке перевозок. В этой связи проведение оценки угроз терроризма является важнейшей задачей, позволяющей предупредить на ранней стадии незаконные акты и выработать для противодействия им пропорциональную систему мер. 

ПРОГРАММНОЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И  
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ  
ПЕРЕВОЗОК

КОМПАНИЯ СТМ



РАЗРАБОТКА,  
ВНЕДРЕНИЕ,  
СОПРОВОЖДЕНИЕ

[www.CTM.ru](http://www.CTM.ru)

191036, Санкт-Петербург,  
ул. Полтавская 7  
тел/факс: (812) 327-85-39,  
325-97-48, 325-97-49  
E-mail: [sales@ctm.ru](mailto:sales@ctm.ru)

# РОСНО: риски толкуются верно

**РОСНО**

**Центр страхования  
транспортных рисков**  
Телефон: +7 812 718 40 44  
e-mail: cargo@rosno.spb.ru

Финансовый кризис отразился на многих сферах реального сектора экономики. Однако несмотря на сложное положение, представители бизнеса продолжают заключать договоры страхования. О новых методах защиты интересов грузоперевозчиков и грузовладельцев рассказывает Павел Евстратов, директор Центра страхования транспортных рисков РОСНО.

**— Павел Алексеевич, скажите, как часто сегодня перевозчики обращаются к транспортному страхованию?**

— Кризис как раз дал обратный эффект: интерес операторов к страхованию возрос, так как оно позволяет снизить крупные финансовые потери без привлечения собственных фондов или увеличения долговых обязательств компании. При этом активность операций клиентов, к сожалению, полностью соответствует рыночным трендам и заставляет большинство участников рынка искать бюджетные решения, не всегда соответствующие их ожиданиям по объемам покрытия и условиям выплат.

**— Как откликнулась ваша компания на ситуацию в стране: были ли предложены новые продукты?**

— Специалисты нашего Центра разработали новый комплекс программ по страхованию грузов и защите интересов грузоперевозчиков. В новый продукт мы заложили решение наиболее актуальных проблем в этой области: возможность застраховаться от утраты или порчи груза третьими лицами и определение размера страхового тарифа в зависимости от уровня бизнес-активности клиента.

**— Каким образом ваш продукт защищает интересы транспортных операторов?**

— Новый страховой полис (или полис CMR/TTN страхования) ре-

шает одну из ключевых проблем, связанную с защитой грузов, — устраняет неопределенность в толковании рисков при страховании ответственности перевозчика. Учитывая, что возможность страхования ответственности перевозчика за груз не предусмотрена действующим законодательством РФ, в рамках наших договоров страховым случаем будет являться повреждение груза по различным причинам, указанным в договоре. Такой подход позволяет работать в правовом поле.

**— Не могли бы Вы назвать преимущества, которые дает полис при страховании грузов?**

— В продуктах, предлагаемых Центром, содержатся опции, которые позволяют существенно экономить трудовые и временные ресурсы клиента. Во-первых, предусмотрена упрощенная система документооборота на основе ежемесячных отчетов обо всех совершенных отправлениях грузов. Во-вторых, мы разработали специальное программное обеспечение — расчетно-аналитическую программу «РАП4», которая позволяет клиенту самостоятельно анализировать параметры грузооборота, влияющие на условия страхования, и определять текущие параметры и стоимость страховой защиты. В-третьих, взаимодействие построено по принципу «одного окна»: оформление договора страхования, консультации, юридическое обслуживание клиента, весь комплекс сервисов и, самое главное, — рассмотрение и урегулирование страховых случаев — производится в одном месте одними и теми же сотрудниками. Такой подход

позволяет нам строить взаимодействие с клиентом на доверительной и долгосрочной основе.

**— Скажите, можно ли снизить расходы на страхование?**

— Безусловно. В кризис каждая компания старается максимально снизить свои издержки, поэтому возникает искушение остановить свой выбор на страховщике, который предлагает наиболее низкий тариф. Но очень важно понимать, что цена страховки должна быть адекватной, в нее должна быть заложена возможность страховщика выполнить свои обязательства, поэтому все понижения ставок должны быть серьезно обоснованы. Наша компания, для того чтобы пойти навстречу транспортным операторам и грузовладельцам, ввела в полис механизм корректировки страховой премии в зависимости от текущей деловой активности клиента. То есть размер взноса зависит от фактического количества и средней стоимости перевозимого груза. В течение действия полиса производится расчет объема фактически перевезенных грузов. На основе текущих показателей грузооборота страхователя уточняется ставка страховой премии, которая применяется ко всему объему перевезенных грузов. Если несколько грузовладельцев обращаются к нам с просьбой застраховать общий грузооборот, каждому клиенту предоставляется возможность получения более выгодных условий страхования. Материал подготовлен ОАО СК РОСНО



# Новая линейка продуктов по страхованию грузов корпоративных клиентов

- Интерактивный инструмент управления страховой премией
- Обслуживание клиентов по принципу «одного окна»
- Уникальное CMR/ТТН страхование для транспортных операторов\*

**Центр страхования транспортных рисков**

**тел.: +7 812 718 4044**

**e-mail: [cargo@rosno.spb.ru](mailto:cargo@rosno.spb.ru)**

\*Более подробную информацию вы можете найти на сайте [www.cargo.rosno.ru/new/](http://www.cargo.rosno.ru/new/)

в составе **Allianz** 

# РОСНО





# VI Международный транспортный Форум "ЮГТРАНС-2010"

# югтранс

## 18-19 марта 2010

Новороссийск, п. Кабардинка,  
отель "Надежда"

Официальная поддержка Форума:



Федеральное агентство  
морского и речного транспорта  
Министерства транспорта РФ



[www.konfer.ru](http://www.konfer.ru)

### Основные темы форума:

- Особенности портовой деятельности в условиях выхода из экономического кризиса
- Новые логистические решения
- Транспортные проекты как площадка для международного сотрудничества

Организатор форума:  
ICF - Международные конференции



МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
КОНФЕРЕНЦИИ

### Оргкомитет:

в Москве  
тел./факс: (495) 646-01-51

в Санкт-Петербурге  
тел./факс: (812) 448-08-48;  
e-mail: [info@konfer.ru](mailto:info@konfer.ru)

в Новороссийске  
тел./факс: (8617) 210-560;  
e-mail: [office@konfer.ru](mailto:office@konfer.ru)

[www.konfer.ru](http://www.konfer.ru)

Генеральный интернет-партнер



Партнеры



Генеральный  
информационный спонсор  
ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ  
РЖД-партнер

Эксклюзивный  
информационный спонсор  
[www.transportweekly.com](http://www.transportweekly.com)

Стратегический  
информационный партнер



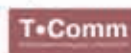
Медиа-партнеры



Официальный  
интернет-партнер



Информационная поддержка



КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС

Транспорт России

### Шаг в будущее

В течение последнего десятилетия интерес к коридору «Север — Юг» то затухает, то разгорается с новой силой. Одно время было достаточно модно писать разные научные и не очень статьи и даже защищать диссертации о том, сколько страна в целом и Астраханский регион в частности смогут заработать за счет транзита грузов и предоставляемых в этой связи услуг.

### Снова о транзитном потенциале

К середине 80-х годов прошлого века перевозки грузов в Советском секторе Арктики по Северному Морскому пути достигли своего максимума. В основном это были каботажные перевозки по завозу народно-хозяйственных грузов и частично экспортно-импортные операции по завозу труб в Обскую губу для строительства магистральных газопроводов, импортного оборудования и вывоза леса из Игарки и Тикси.

### Канадский опыт контейнерного бизнеса

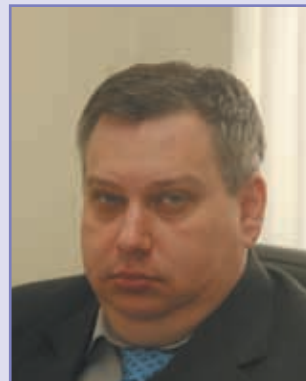
Россию часто сравнивают с Канадой. Две большие и северные страны, казалось бы, должны развиваться одинаково. На самом деле Россия и Канада — это, конечно, принципиально разные страны. Иневозможно шкуру русского медведя перекроить по канадским лекалам. Но контейнерный бизнес интернационален, поэтому опыт Канады в каких-то моментах может рассматриваться как пример. Тем более что именно в этом сегменте наблюдается масса схожестей.

### Транспорт в эпоху Александра III

Железнодорожное дело в России ко времени вступления на престол Императора Александра III находилось в положении неудовлетворительном. После неудачного опыта постройки Николаевской железной дороги непосредственно казной правительство пришло к заключению, что для созидания в России сети рельсовых путей необходимо привлечь частную инициативу.

# Шаг в будущее

В течение последнего десятилетия интерес к коридору «Север — Юг» то затухает, то разгорается с новой силой. Одно время было достаточно модно писать разные научные и не очень статьи и даже защищать диссертации о том, сколько страна в целом и Астраханский регион в частности смогут заработать за счет транзита грузов и предоставляемых в этой связи услуг.



**Андрей Михайлович  
Голубчик**

**Мы строили, строили...**  
В се это время ученые-теоретики и политики от транспорта с неповторимым энтузиазмом обещали провозить по коридору миллионы тонн грузов и десятки тысяч контейнеров в год. Необходимо признать, что эти цифры приятно ласкали слух больших и малых начальников, а подчас оказывали на них прямо-таки гипнотическое воздействие. Автор также не оставался в стороне от дискуссии на данную тему, более

того — достаточно активно в ней участвовал, однако будучи сугубым практиком и прагматиком, он не склонен писать об успехах — которых, собственно, так никто и не увидел, — так как с чисто научной позиции было совершенно не понятно, с помощью какой методики проводились расчеты, что принималось за основу и какие тарифные ставки должны были «выстрелить». Сейчас мы предлагаем вам ознакомиться с очередной статьей на эту тему, ибо Каспий был, есть и еще долго

будет весьма привлекательной транспортной артерией.

До распада Советского Союза Астрахань не относилась к числу морских портовых городов. Основной порт в Астрахани был речным, подчинялся Министерству Речного Флота РСФСР и обрабатывал исключительно грузы внутреннего потребления: нерудные и строительные материалы, овощи и бахчевые культуры. В городе имелся специализированный морской рыбный порт, но он находился в подчинении Ми-





нистерства Рыбного Хозяйства СССР и работал исключительно с профильной продукцией.

По прошествии почти 20 лет ситуация принципиально не изменилась. Изменились названия, статус и принадлежность объектов, но не суть событий. Поэтому приезжающие в Астрахань специалисты, портовики и моряки, с удивлением обнаруживают, что никакого морского порта в общем, привычном понимании этого слова в Астрахани нет. Есть два десятка разрозненных, маломощных причальных стенок, которые расположены на протяжении более чем 100 километров по основному судоходному рукаву Волги. Эти грузовые участки даже терминалами сложно назвать: практически на всех имеется очень старое крановое хозяйство, доставшееся в наследство еще от советской власти. В подавляющем большинстве своем нынешние владельцы этих терминалов совершенно не озабочены их развитием. Посему слово «порт», входящее в названия ряда терминалов, никого и никоим образом не должно вводить в заблуждение.

В основе своей такие участки образовались на месте промышленных или строительных организаций, имеющих прямой выход к Волге. Причем более половины таких участков не имеют железнодорожных подъездных путей. А те, что имеют, могут принимать одновременно 5—7 вагонов, не более. В тех случаях, когда в адрес такого портоучастка приходят крупные партии вагонов, у местных железнодорожников начинаются приступы жуткой головной боли: где отстаивать эти вагоны?

Большая часть городских портоучастков вообще не открыты как постоянные пункты пропуска через государственную границу РФ и осуществляют свою деятельность по временной схеме, имея возможность принимать суда исключительно под российским флагом.

Всё это терминальное многообразие в официальных отчетах и пресс-релизах красиво именуют как «Астраханский Водно-транспортный Узел» (АВТУ) или «Консолидированный порт Астрахань». Но как мы все понимаем, консолидация присут-

ствует исключительно на бумаге, ибо каждый владелец озабочен исключительно проблемами собственного выживания.

Портовые участки расположены по обоим берегам Волги, в черте плотной городской застройки, что полностью исключает любую возможность расширения терминала, затрудняет подвоз и вывоз грузов, каковой, кстати, очень часто осуществляется автомобильным транспортом. Движение больших грузовиков крайне негативно влияет как на городскую экологию, так и на состояние городских улиц. Город Астрахань, а это областной центр с более чем полумиллионным населением, попросту задыхается, а состояние большинства городских улиц, увы, далеко от нормального. Кстати, не будем забывать о том, что

любой порт, как объект транспортной инфраструктуры, несет в себе серьезную угрозу техногенной опасности.

Особенно поражает воображение портоучасток с гордым именем «Центральный Грузовой Порт». Он действительно самый центральный, поскольку расположен в черте исторической городской застройки, в непосредственной близости от Кремля. Какими мотивами и резонами с приложением каких веских аргументов руководствовались чиновники, когда выдавали разрешение на обработку в этом порту опасных грузов, можно только догадываться.

Судам также непросто приходить в эти импровизированные порты. К причалам, расположенным в городской черте Астрахани, ведет 160-километровый Волго-Каспийский канал, на ко-

#### Факты

Сегодня мало кто знает о том, что торговые отношения между Россией и Ираном насчитывают почти 300 лет. В 1718 году посольство Артемия Волынского добилося для российских купцов прав на торговлю в Персии на льготных условиях. Сейчас трудно в это поверить, но в конце XIX века всё южное побережье Каспия было практически полностью русским. В портовом городе Энзели находилось более 60 русских магазинов, а также банки, заводы и фабрики, принадлежавшие российским купцам и промышленникам.

Столь активная торговля вызвала бурный рост транспорта. В 1915 году суда под российским флагом посещали каспийские порты Персии около 2500 раз! Первое шоссе в Персии между городом Энзели и столицей государства Тегераном было построено русскими и до 1917 года исправно приносило доход в казну Империи. Русским был даже личный шофер персидского монарха Реза-шаха Пехлеви.

После Октябрьской революции 1917 года большевики отдали Персии все находившееся в стране имущество бывшей Российской Империи в обмен на официальное признание советской власти. Новый виток торговой активности во взаимоотношениях Ирана и СССР пришелся на 70-е и 80-е годы прошлого века, в СССР активно пошли иранские товары: сухофрукты, резиновые сапоги, изделия нефтехимии. Крайне популярный в те годы стиральный порошок «Дарья» был иранского производства.

В 1983 году объем торговли между СССР и Ираном достиг наивысшего уровня. Через сухопутные пункты переходов и каспийские порты перевезено 5 млн тонн различных коммерческих грузов, что составляло 45% внешнеторгового грузооборота Ирана (без нефти). В число этих грузов входили 1,3 млн тонн грузов двусторонней торговли и 3,7 млн тонн транзитных грузов из стран Европы, Японии, Гонконга, Сингапура, Южной Кореи. Для перевозки транзитных грузов специально была организована судоходная компания OY Saimaa Lines Ltd, работавшая между каспийскими портами Ирана и финскими озерными портами Мустола и Лаппеенранта. На линии эксплуатировались суда типа «река-море» исключительно под советским флагом.

Суммарная пропускная способность сухопутных пограничных переходов и морских портов Энзели и Ноушехр составляла тогда 5,2—5,8 млн тонн.

Предложение использовать территорию Ирана для транзита грузов в Индию (из нее) впервые было высказано советскими специалистами Б. Зильберштейном и Г. Левиковым в 1990 году. Они предлагали транспортировать советские и международные грузы судами по Каспийскому морю или по железной дороге, через погранпереход Джульфа, до территории Ирана. Далее грузы должны были следовать до иранского порта Бандар-Аббас, расположенного в Персидском заливе, а оттуда морскими судами до портов Индии. По их мнению, такой путь был на 5—7 суток короче традиционного морского (через Средиземное море и Суэцкий канал), что должно было привести к существенной экономии средств. Однако тогда это предложение никого не заинтересовало.

тором действуют сразу четыре местные паромные переправы, а кроме того, снует большое количество маломерного и туристического водного транспорта. Всё вместе дает весьма напряженное и интенсивное движение, поэтому грузовым судам приходится проходить этот путь с малой скоростью, а порой и стоять на водных «перекрестках».

Как мы видим, развитие морских перевозок на Каспии осуществляется в специфических условиях, что ставит хозяйственную деятельность в определенные рамки. Серьезные ограничения по габаритам, грузоподъемности и осадке эксплуатируемого в регионе флота накладывают пропускные способности гидротехнических сооружений на Волго-Донском канале и пропускная мощность уже упоминаемого нами Волго-Каспийского канала.

В этих условиях становится вполне очевидной необходимость выноса грузовых портовых

терминалов и участков за городскую черту. Да и реку Волгу в городской черте следует максимально освободить от огромного числа грузовых судов, кстати, очень старых в своей основной массе, а поэтому крайне неэкологических.

Именно поэтому более 20 лет тому назад было принято решение о строительстве в ильмене современного порта Забурунный, что находится в степях на 100 километров ниже по течению Волги. Там, около села Оля, был построен пионерный причал, который и стал основой для создания порта. Строительство порта началось после принятия Указов Президента РФ от 31.10.92 №1314. «О государственной поддержке возрождения Российского торгового флота на Каспии» и от 3.12.92 года №1513 «О мерах по возрождению торгового флота России», а также «Программы возрождения торгового флота России», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 8.10.93 №996.

Таким образом, основным объектом транспортной инфраструктуры Астраханской области становится Морской торговый порт Оля, отнесенный Правительством Российской Федерации к категории важнейших объектов России и включенный в Федеральные целевые программы «Модернизация транспортной системы России» и «Юг России». Международный торговый порт Оля расположен южнее Астрахани, в Лиманском районе, на 67-м километре Волго-Каспийского канала и рассматривается как универсальный многоцелевой порт для перевалки генеральных, контейнерных и автопаромных грузов, в том числе грузов опасных и военного назначения. Такое расположение порта экономит как минимум сутки судового хода для всех типов судов, удешевляет ледовую, канальную и буксирную проводку, что в свою очередь приводит к понижению стоимости морского фрахта.



Кстати, не надо забывать, что у Каспия существует 50-летний цикл колебаний. Сначала 25 лет уровень воды в море поднимается, затем идет обратный процесс. Сейчас Каспий поднялся, но следующую четверть века будет опускаться. Порт Оля призван решить и эти проблемы. Географически он расположен удачно, так как не подвержен колебанию уровня моря, поскольку стоит в устье Волги. И всего на 100 километров дальше от Астрахани. Удобные подходы к порту есть — как автомобильные, так и новые железнодорожные; специально для обслуживания порта была построена железнодорожная станция Порт Оля.

В этих условиях становится вполне очевидным, что новый порт должен стать тем стержнем, вокруг которого должна быть собрана вся портовая инфраструктура, выносимая из городской черты Астрахани. В одном из своих интервью Министр транспорта России И. Е. Левитин отметил, что российская сторона видит большие перспективы в сотрудничестве с прикаспийскими странами в области морских перевозок: «У нас большие надежды на порт Оля. По сути, весь астраханский транспортный узел будет переселяться в этот порт. Это будет базовый порт в районе астраханского узла».

Кстати, вполне конкретные планы по выносу объектов портовой инфраструктуры в лиманские степи есть и у областного правительства. Посмотрим, скажется ли на их реализации нынешний экономический кризис.

#### ...и наконец построили

Итак, Морской торговый порт Оля, несмотря на свой почти двадцатилетний возраст, начал активно развиваться только в 2007 году, когда после долгих и малопонятных непосвященным игр чиновников и политиков наконец-то обрел нормального хозяина и инвестора — в одном лице. Сегодня нет никакого смысла вспоминать прежних, уже ушедших в небытие, владельцев и операторов порта: ФГУП «Северо-Каспийское пароходство», ФГП «Федеральный центр логистики», ЗАО «Каспийский контейнерный терминал»... Все они

внесли свою лепту в дискредитацию самой идеи единого мощного порта на Северном Каспии, имеющего для России не только экономическое, но и военно-политическое значение.

После образования пяти прикаспийских государств регулирование хозяйственной деятельности на Каспии затрудняется отсутствием соответствующих пятисторонних договоренностей по статусу самого моря. Особо подчеркнем то обстоятельство, что к России ныне примыкают (выберем это слово, хотя, строго говоря, с Туркменией у России может быть морская граница или ее не будет совсем, в зависимости от того, как будет поделен Каспий) три новых государства, каждое из которых имеет свои международные интересы, политику, приоритеты. После распада Советского Союза у каждой страны сформировалась собственная позиция по разделу Каспийского моря. В то же время бывшие союзные республики подписали Алма-атинскую декларацию от 21 декабря 1991 года, в соответствии с которой все вновь со-

зданные государства согласились признать действующими все договорные обязательства, ранее взятые на себя бывшим Советским Союзом.

Согласно этим документам, страны Каспийского бассейна открывают доступ в свои порты для грузовых, пассажирских, рыболовных и научно-исследовательских судов, но только под государственными флагами этих стран. Иными словами, ни одно судно под государственным флагом любой страны мира, кроме стран «каспийской пятерки», не имеет права находиться в акватории и в портах Каспийского моря. Географическая обособленность Каспия от мирового океана накладывает на судоходство в регионе еще одно специфическое ограничение — ограничение возможности прохода в Каспийское море. Судно может попасть в него через Азовское море и реку Дон, далее по Волго-Донскому каналу в реку Волгу и только из Волги — в Каспийское море. Хотя известны прецеденты, когда иностранным судам выдавались разрешения на проход в Каспийское море и через Волго-Балтийский канал.

#### Цифры

По официальным данным Минтранса, грузооборот российских портов на Каспии (без учета наливных грузов) по итогам 2007 года составил:

Экспорт в Иран — 2,97 млн тонн, в том числе около 6 тыс. ДФЭ контейнеров;

Импорт из Ирана — 0,81 млн тонн, в том числе 1200 ДФЭ груженых контейнеров;

Экспорт в Туркменистан — почти 0,45 млн тонн, в том числе 230 ДФЭ контейнерных грузов;

Импорт из Туркменистана — 0,18 млн тонн, в том числе 180 ДФЭ контейнерных грузов.

Таким образом, порты Астрахань, Оля и Махачкала совместно переработали чуть более 4,4 млн тонн внешнеторговых грузов, в том числе 7600 ДФЭ грузов в контейнерах (здесь учитываются, в том числе, и грузы, следующие исключительно от порта до порта в контейнерах, принадлежащих местным судовладельцам и экспедиторам; по нашим оценкам, таких грузов не менее половины от всего объема контейнерной перевалки). Из России экспортируются преимущественно изделия из черных металлов (прокат и сортамент всех видов, листовая сталь), древесина круглая и изделия из дерева, продукция химической промышленности, газетная бумага и стекло.

Импортные грузы в основном представлены рудами цветных металлов и продовольственными грузами. В контейнерах в Иран перевозится продукция химических производств первичного передела (тех. углерод, гранулированный ПВХ и ПЭТ, уротропин), реже синтетические волокна, хромовые и марганцевые соединения.

В Туркменистан везутся табачные изделия, продукты питания российского производства, автомобильная и прочая самоходная техника на автомобильном и гусеничном ходу, а также мебель и сантехника европейского производства, перекупленная в России.

По данным 2008 года, общий грузооборот увеличился почти до 5 млн тонн; из них МТП Оля перевалил почти 900 тыс. тонн грузов.



Морской торговый порт Оля был и остается основной опорной точкой России на Каспии, и сегодня это, без сомнения, самый новый, быстрорастущий и современный порт в регионе, который являет собой пример удачного сотрудничества государства и частного капитала. Согласно действующему законодательству, причальная стенка строится за счет средств госбюджета, а вот тыловое развитие порта осуществляет инвестор.

Сегодня заканчивается строительство двух новых причалов, второго крытого склада, начато строительство причальной стенки еще для трех причалов, а также нового современного пункта пропуска через государственную границу. Старый был открыт 8 лет тому назад и уже практически не справляется с возрастающими грузопотоками. В составе порта запроектирован и современ-

ный контейнерный терминал. При упоминании слова «контейнер» в сочетании с портом Оля у большинства читателей сразу же возникают ассоциации с международным транспортным коридором (МТК) «Север — Юг». Потому как контейнер является наиболее удобным транспортным оборудованием для транзитных перевозок основной грузовой номенклатуры.

Однако автор не собирается уходить в псевдонаучную «коридорную» дискуссию, ибо, несмотря на всю экономическую и геополитическую привлекательность проекта, международный коридор «Север — Юг» на всем его протяжении до сих пор существует больше на бумаге, чем на практике: не создана надлежащая инфраструктура, нет гарантированных грузопотоков, отсутствует единая тарифная политика и т.д.

Многочисленные публикации по МТК «Север — Юг», несмотря на наличие соответствующего межгосударственного соглашения, не привели к появлению серьезных научных исследований. Более того, нет даже описания сухопутных и водных маршрутов и инфраструктуры данного МТК. Таким образом, в современных реалиях МТК «Север — Юг» логичнее рассматривать как основной транспортный актив для доставки грузов российско-иранской и российско-туркменской двухсторонней торговли. Однако саму идею коридора сбрасывать со счетов не стоит, а сам коридор не может быть закрыт для грузопотоков происходящих и предназначенных странам СНГ и Персидского залива, географически тяготеющих к МТК «Север — Юг». Пусть даже пока в теории, кто знает, когда и в какой момент теория перейдет в практику.



По целому ряду причин контейнерные перевозки на Каспии не получили такого активного развития, как в других частях мира. Об этих причинах автор уже неоднократно писал, и сейчас мы повторяться не будем. Важно помнить, что контейнеропригодные грузы российско-иранской торговли есть. Это объективный фактор, и объем этих грузов мы оцениваем не менее чем в 30—32 тыс. ДФЭ в год, а это внушительная «бочка меда». Но сейчас 70—80% этого объема обслуживаются иностранными контейнерными перевозчиками, преимущественно через порт Санкт-Петербурга, а иногда и порты Финляндии и стран Балтии. А это уже не ложка, а ушат дегтя...

Отчасти в сложившейся ситуации виновата слабая портовая инфраструктура и невысокая провозная способность местных морских перевозчиков. В условиях отсутствия специализированного оператора контейнерных перевозок специализированного же контейнерного терминала контейнерные грузы оказались «размазанными» по всем грузовым участкам, и отношение к ним у представителей местного транспортного бизнеса сложилось несерьезное. Контейнеры обслуживаются по остаточному принципу. Со своей стороны, к уничтожению контейнерных перевозок приложила свою руку и таможня в лице Южного таможенного управления (ЮТУ).

Давно и хорошо известны, мягко скажем, «сложные» отношения между российской таможней и участниками внешнеэкономической деятельности. Желание таможни порыться в каждом транзитном контейнере оптимизма иностранным грузовладельцам и нашим транспортникам также не добавляет. Примеров можно привести много, но позапрошлогоднее изобретение ЮТУ по своему иезуитству затмевает все прочие чудеса.

Так, в ноябре 2008 года замначальника ЮТУ, переживая за экономические интересы Родины, и, разумеется, из самых благих побуждений своим внутренним распоряжением (речь идет о письме ЮТУ от 14.11.2008 г. №28-57/19894) объявил

все контейнеры и транспортные поддоны, пересекающие границу России, «товаром» подлежащим обязательному декларированию и уплате сборов за это. Видимо, озабоченное тем, что в России отсутствует, цитируем, «какая-либо действующая система контроля, применение в отношении контейнеров и поддонов, используемых для международной перевозки товаров, таможенного режима временного ввоза сопряжено с высокими рисками несоблюдения таможенного законодательства и международных норм», руководство ЮТУ и решило исправить положение. Что и сделало, но весьма своеобразно.

Воистину, служебный энтузиазм таможенного начальника, проваливающего исполнение плана по сборам денег в бюджет, ужасен по своей разрушительности. И совершенно не важно, что для придания солидного вида своему беззаконию используется абсолютно другая международная конвенция, а ситуация просто перевернута с ног на голову. Для чиновника все это не важно! Главное — дело сделано, а кто сможет, тот пусть пытается доказать обратное.

Кстати, на сегодняшний день транзитные грузы присутствуют в регионе в очень малом объеме, в основном это разовые контейнерные отправки по маршрутам Украина — Иран, ОАЭ — Россия. В абсолютных цифрах это 70—90 ДФЭ по первому направлению и 100—

130 ДФЭ по второму. Не крохи даже, а слезы, что и говорить...

В этой далекой от оптимизма ситуации сам собой напрашивается вопрос, на протяжении почти двух веков традиционно мучающий русскую интеллигенцию: «Что делать?»

При всей своей кажущейся сложности находится одно — единственное решение проблемы — необходима консолидация. Но не только теоретических усилий разрозненных участников местного рынка транспортно-экспедиторских услуг, а еще и консолидация производственных и перевозочных мощностей. Вполне очевидно, что в современных условиях такая консолидация возможна только на базе порта Оля, который уже сегодня способен обеспечить перевалку больших объемов груза, нежели все портоучастки Астрахани вместе взятые. И это притом, что Первый грузовой район порта находится еще в стадии достройки, а Второй грузовой район только проектируется.

На базе порта сейчас создается специализированная операторская компания по контейнерным перевозкам. Учитывая, что уже сейчас в порту можно легко разместить на оперативное хранение 500—600 ДФЭ контейнеров, а территория и соответствующая погрузо-разгрузочная техника имеются в наличии, будем надеяться, контейнерный бизнес на Каспии получит определенный толчок в развитии. 



# Снова о транзитном потенциале

К середине 80-х годов прошлого века перевозки грузов в Советском секторе Арктики по Северному Морскому пути достигли своего максимума. В основном это были каботажные перевозки по завозу народно-хозяйственных грузов и частично экспортно-импортные операции по завозу труб в Обскую губу для строительства магистральных газопроводов, импортного оборудования и вывоза леса из Игарки и Тикси.

**Виталий Стефанович  
Збращенко**

**Забытый потенциал**

**Т**ранзитные перевозки грузов иностранных фрахтователей (ГИФ) по СМП между иностранными портами (МИП) не осуществлялись по причине их экономической нецелесообразности (Западная Европа — Китай / Япония) или отсутствия как таковых (Норвегия — Аляска). Что касается каботажного транзита, к примеру, Архангельск — Магадан или Петропавловск-Камчатский, то здесь реальная экономика также была против переключения грузов на море. Конкуренция для морского флота с льготными железнодорожными тарифами между Европейской частью СССР и Приморским краем заведомо исключалась, так как транспортные льготы, совершенно справедливо и разумно установленные Правительством для развития Дальнего Востока, просто обязывали грузовладельцев использовать исключительно железнодорожный транспорт.

Резкое снижение объемов морских арктических перевозок, переход всего транспортного флота в руки частных судовладельцев привели к сокращению заказов на строительство транспортного флота с усиленным ледовым классом и поставили под сомнение необходимость пополнения флота линейных ледоколов. В то же время существенно повысился интерес мирового сообщества к проблемам Арктики в связи с предстоящими разработками

природных полезных ископаемых (и прежде всего углеводородов) на морском шельфе в районах прохождения трасс Северного Морского пути и в Баренцевом море. За повышенным интересом неминуемо последует активное внедрение иностранного капитала и зарубежных фирм в разработку высокоширотных морских месторождений. А у наших внуков останутся только мемуары предков о героическом прошлом освоения Арктики и вымпел Чилингарова на дне Северного Ледовитого океана, если не будут разработаны и реализованы стратегические проекты присутствия России в Арктике. Пока развитие данной проблемы идет по совершенно другому пути. Главный грузовладелец арктических перевозок настоящей эпохи — Норильский металлургический комбинат построил собственные современные транспортные суда с высокой ледопродоимостью, что в значительной степени снизило потребности в использовании атомных ледоколов и оставило без работы единственное атомное транспортное судно — атомоход «Севморпуть». Отсутствие в планах постройки отечественного транспортного сухогрузного флота судов с высоким ледовым классом ведет к необходимости фрахтования иностранного тоннажа, а значит, и к снижению уровня присутствия России в Арктике. Такое же положение и с флотом танкеров-снабженцев для завоза нефтепродуктов для Арктики.

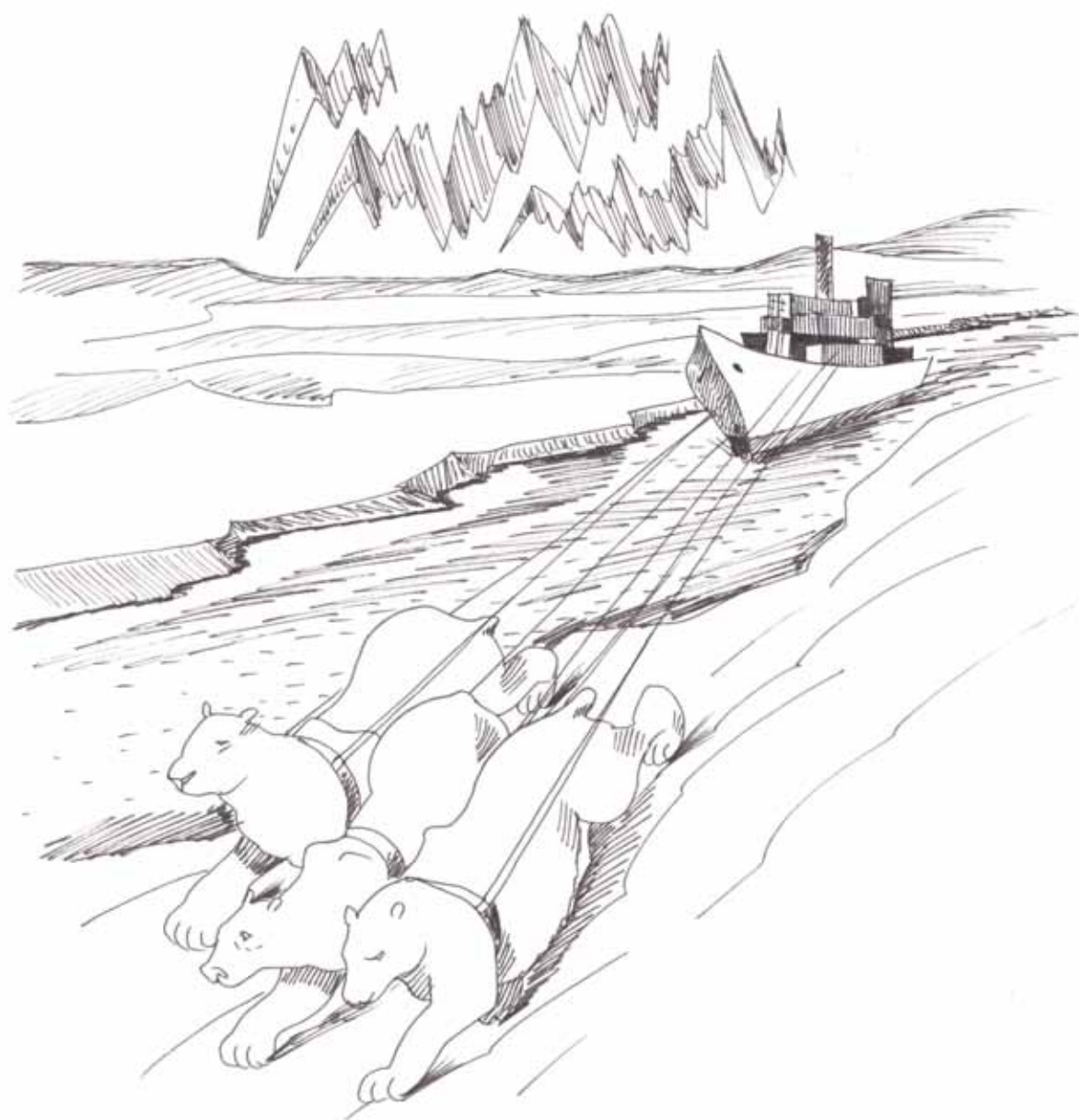
В свое время планировалось строительство не одного, а двух атомоходов типа «Севморпуть». Одним из вариантов их использования была организация регулярной грузовой линии Мурманск — Магадан / Петропавловск-Камчатский с использованием как лихтеров, так и контейнеров международного стандарта.

Реализация транзитного потенциала Северного Морского пути прежде всего даст возможность для национальной экономики России решить судьбоносные проблемы территориальной целостности страны за счет создания и устойчивого обеспечения наиболее дешевых транспортных связей между Европейской частью РФ и Дальневосточным Федеральным округом и одновременно обеспечить постоянное присутствие России в Арктике при достаточной загрузке существующего и будущего атомного флота.

## Технически реализуемо

Предварительный анализ себестоимости перевозок генеральных грузов между Европейской частью России и ДВФО по всем возможным транспортным схемам, опубликованный в журнале «Контейнерный бизнес» №10 за 2008 год (статья «Стратегическая транспортная логистика Дальнего Востока»), однозначно подтверждает транспортные преимущества СМП по сравнению с любыми другими





вариантами перевозок при достаточно низкой себестоимости перевозок (около 5 рублей за килограмм при разнице в ценах одного килограмма товаров и продуктов в рассматриваемых регионах в несколько десятков рублей). Основание — статистические данные экономики РФ за 2008 год.

Безусловно, существующие транспортные активы России не позволят реализовать рассматриваемый проект без существенных инвестиций как в строительство транспортного флота, так и современных контейнерных терминалов. Но частично, фрагментарно предпосылки для реализации транзитного проекта Севморпути или есть (атомный ледокольный флот, а/х «Севморпуть», опыт работы в Арктике), или заложены в уже утвержденных стратегических транспортных проектах (контейнерный терминал в порту Мурманск), или в рассматриваемых вариантах строительства глубоководных контейнерных терминалов (район Мудьюг Архангельского морского порта) и проектах крупнотоннажного арктического флота грузоподъемностью 30—35 тыс. тонн (СА-30, СА-35). Очевидно, что включение рассматриваемого проекта Арктической контейнерной линии Мурманск — Камчатка в «Стратегию развития транспорта России до 2020 года» позволит активизировать работу по разработке всех звеньев транспортной цепи и подготовке решений по созданию новых потоков народно-хозяйственных грузов для обеспечения требуемой связности территорий в составе Российской Федерации и формирования опорного каркаса пространственной организации оптимального развития производительных сил страны.

В том числе требуется подготовка предпроектных соображений по созданию на Камчатке в Авачинской бухте логистического транспортного центра, способного принимать и обрабатывать крупнотоннажные океанские контейнеровозы вместимостью не менее 3000 TEU и инфраструктуры фидерного обслуживания Курильских островов, Охотского побережья, Магаданской области, Камчатского края и Чукотки.

Флот магистральных контейнеровозов, необходимый для круглогодичного обслуживания рассматриваемого проекта контейнерной линии Мурманск — Камчатка по Северному Морскому пути, должен состоять минимум из трех контейнеровозов-атомоходов вместимостью около 2000 TEU дедевейтом около 35 тыс. тонн. При должной организации линейного плавания (с использованием на наиболее сложных участках СМП атомных ледоколов) три таких контейнеровоза обеспечат двухнедельную частоту сервиса.

Круглогодичное плавание по транзитной трассе СМП от Новой Земли до Берингова пролива вполне реально с учетом уже имеющегося опыта выполнения не только экспериментальных рейсов, но и регулярных плаваний судов СА-15 типа «Норильск» в сопровождении атомных ледоколов, начиная с 1984 года, когда были реализованы планы ранней арктической навигации. Начало завоза грузов в центральные районы Арктики (Певек, Тикси, Колыма) на месяц раньше обычных июльских сроков позволило резко сократить простой судов за счет увеличения сроков активной работы портов, начиная с начала июня при наиболее благоприятных погодных условиях и наличии обширной припайной полыни. Плавание первых судов в сопровождении атомных ледоколов в конце мая (при максимальной толщине годовалых льдов в этом месяце) было достаточно сложным, особенно на подходах с Запада к порту Певек (Айонский ледовый массив), но не невозможным. При достаточно надежном и регулярном контроле за дрейфом паковых льдов в наиболее важных для транзитного плавания районах высокоширотной Арктики с использованием спутниковых технологий и регулярных стратегических облетов высотными самолетами — ледовыми разведчиками транзитной трассы создаются предпосылки для определения оптимальных маршрутов плавания караванов в обход наиболее труднопроходимых паковых ледовых полей. Продолжающееся потепление климата планеты и соответствующее изменение ледового покрова Северного Ледовитого океана наряду с

созданием проекта нового арктического судна СА-35 с учетом опыта эксплуатации судов СА-15 типа «Норильск», а/х «Севморпуть», новых арктических танкеров АО «Совкомфлот» и контейнеровозов Норильского ГМК дают вполне реальные возможности для организации круглогодичного регулярного транзитного линейного плавания судов соответствующей арктической конструкции по трассе СМП.

Поскольку ледокольное обеспечение регулярной работы контейнерной линии Мурманск — Камчатка будет способствовать положительному решению проблемы государственной геополитической важности по укреплению экономических связей между обширными удаленными регионами страны и обеспечивать присутствие России в Арктике с выполнением ледоколами контрольных государственных функций и организацией на борту ледоколов высокоширотных научных исследований в Арктике, содержание ледокольного флота должно финансироваться федеральным бюджетом без взимания ледокольного сбора с линейных судов и перевозимых грузов. Такой подход к решению вопроса финансирования работы линейных атомных ледоколов исторически вполне оправдан, так как не только завоевание или приобретение территорий (и акваторий тоже), но и их сохранение и удержание требуют огромных финансовых затрат для того, чтобы не нести еще более дорогих издержек военного характера.

Так как при двухнедельной частоте линейного сервиса на каждом участке транзитной трассы СМП еженедельно будет проходить минимум один контейнеровоз, для каждого линейного ледокола могут быть выделены именные зоны обслуживания трассы, определяемые состоянием ледового покрытия, что даст возможность судоводительскому составу ледоколов хорошо знать ледовую обстановку в закрепленном за ними районе Арктики и выбирать оптимальные пути следования, обходя наиболее тяжелые скопления паковых восторженных льдов.

Пространственный ареал работы контейнерной арктической линии Мурманск — Камчатка

в рамках моногосударственной территориальной юрисдикции создает благоприятные условия для развития и совершенствования инновационных технологий использования атомной энергии на морских коммерческих судах. Все контейнеровозы для рассматриваемой линии могут иметь атомную энергетическую установку с расположением реактора в кормовой части судна, а ходового мостика и жилых помещений — в носовой части судна, что будет способствовать повышению уровня безопасности и упрощает управление судном при плавании во льдах и при плохой видимости.

Опытные рейсы на рассматриваемой линии Мурманск — Камчатка можно и необходимо начинать уже в ближайшее время после проведения ремонта а/х «Севморпуть» с одновременным началом проектирования арктических атомных контейнеровозов СА-35 вместимостью около 2000 TEU и дедвейтом около 35 тыс. тонн. Такое поэтапное решение проблем транзитного плавания по СМП объективно необходимо, так как позволит постепенно создавать грузовую базу линии (а это один из главных вопросов) и учесть при разработке проектов новых крупнотоннажных арктических лайнеров опыт работы реального судна на очень сложной линии в тяжелейших ледовых условиях. Не менее важным в период опытного начала работы Линии является поиск оптимальных технологических решений по организации грузовых работ на а/х «Севморпуть» с контейнерами в портах Мурманск и Петропавловск до строительства новых современных контейнерных терминалов, способных принимать и обрабатывать крупнотоннажные контейнеровозы.

#### Геоэкономически оправдано

Основными предпосылками для создания национального морского транспортного комплекса с использованием транзитного потенциала Северного Морского пути являются исследования потенциальных грузопотоков (Совет по изучению производительных сил России, Минэкономразвития и торговли, Минтранс, Комитет по развитию Севера,

Общественные организации полярников), которые экономически целесообразно переключить на морской транспорт, и реализация в конкретных проектах стратегических заявлений руководства страны по проблемам восстановления и дальнейшего развития экономического потенциала Дальневосточного Федерального округа.

Как уже отмечалось, одной из ключевых задач рассматриваемого транспортного проекта является строительство на Камчатке в Авачинской бухте современного глубоководного контейнерного терминала, что позволит создать систему морских транспортных связей с наименьшей себестоимостью перевозок между Европейскими регионами РФ и Дальним Востоком России как по Северному Морскому пути, так и южным маршрутом из портов Черного моря через Суэцкий канал. Это позволит активизировать экономические связи между отдаленными территориями страны и создаст обширный внутренний рынок сбыта и потребления национальной продукции вне зависимости от финансовых потрясений в мировой рыночной экономике.

Рассматриваемые морские варианты широтных (Запад — Восток) транспортных коридоров ни в коем случае не будут конкурировать с Транссибирской железнодорожной магистралью, включая БАМ и проект прямого выхода железнодорожных активов колеи 1520 мм на Сахалин, первоочередной задачей которых является решение транспортных проблем развития экономического потенциала Западной и Восточной Сибири. Наоборот, страна будет обладать как минимум тремя стратегическими транспортными вариантами решения пространственных межтерриториальных связей экономических потенциалов Запада и Востока РФ при освоении пропускного потенциала железнодорожного комплекса для перевозок как внутри страны, так и для экспортных (и импортных) грузопотоков из районов Урала, Западной и Восточной Сибири к западным и восточным портам.

Потенциальная грузовая база для Северной ветви (по СМП)

будет формироваться снабженческими промышленными грузами из центральных европейских областей России для дальневосточных потребителей, а Южная (через Суэцкий канал) — продовольственными продуктами сельхозпроизводителей Юга России и, в зависимости от цены, Украины. Загрузка в западном направлении — морепродукты Охотского моря и Камчатки, а также концентраты горно-обогатительных предприятий Чукотки, Магаданской области и Камчатки. Все эти грузы пригодны для контейнеризации, что будет обеспечивать минимизацию транзитного времени, сокращение расходов на грузовые работы в портах и практически полное исключение коммерческого брака при мультимодальной транспортировке грузов в контейнерах по схеме «от двери до двери».

Безусловно, современные объемы грузопотоков рассматриваемого направления в условиях продолжающегося сокращения экономического потенциала и контингента местного населения ДФО будут недостаточны для полной загрузки нового контейнерного терминала порта Петропавловск и всех контейнеровозов Северного и Южного направлений (двухнедельного линейного сервиса). Но в данной записке речь не идет о выполнении мрачных прогнозов Бжезинского и Олбрайт. Наоборот — предлагаются транспортные решения, которые создадут предпосылки и благоприятные условия для активизации экономики и улучшения демографической ситуации на Дальнем Востоке, а соответственно, и росту как каботажных, так и внешнеторговых грузопотоков. Создание на Камчатке современного контейнерного терминала, доступного для крупнотоннажных контейнеровозов с низкой себестоимостью перевозок в комбинации с Арктической круглогодичной срочной контейнерной линией также на базе достаточно вместительных (около 2000 TEU) и мощных контейнеровозов (также с минимальной удельной себестоимостью перевозок), позволит предложить как отечественным, так и иностранным фрахтователям приемлемые тарифы для организации перевозок контейнеров с использованием СМП между



тихоокеанскими портами США / Канады и северо-западными регионами России / Европы.

В дополнение к проектируемому контейнерному терминалу Мурманского морского порта при наращивании объемов транзитных перевозок по СМП вполне обоснованно потребуется реанимация пока замороженного из-за недостатка требуемых объемов грузов проекта глубоководного контейнерного терминала в порту Архангельск в районе Мудьюга. При практически незначительной разнице в расстояниях по морю от Карского моря до портов Мурманск и Архангельск сухопутные расстояния до центральных районов России от Архангельска почти в два раза меньше, а значит, стоимость перевозок существенно дешевле по сравнению с Мурманском.

Формирование грузовой базы Южной контейнерной линии из портов Черного моря через Суэцкий канал до портов Восточный и Петропавловск будет формироваться за счет продовольственных грузов, частично товаров народного потребления и оборудования Южного федерального округа (в Восточном направлении), а также экспортными грузами Украины и придумайских стран для Китая, Японии и Дальнего Востока РФ. Помимо фактора низкой себестоимости перевозок грузов на крупнотоннажных морских судах, на этом направлении еще долгие годы будет создавать благоприятные условия для снижения транспортных тарифов большого каботажной тройной дефицит грузов из Европы на Дальний Восток по сравнению с грузопотоком в Западном направлении. В качестве примера — в 2007—2008 годах ставка на перевозку морем из Гамбурга в Токио одного 20-футового контейнера составляла около 500 долларов, а в обратном направлении — 1500 долларов.

Следует отметить, что за последнее десятилетие в секторе морских контейнерных перевозок по закону диалектики о переходе количества в качество формирование уровня тарифов на перевозки контейнеров на океанских направлениях претерпело настоящую революцию. За счет внедрения в практику перевозок контейнеровозов поистине огромной вместимости — до

13 тыс. TEU с уникально низкой для генеральных грузов себестоимостью перевозок. Поэтому даже контейнеровозы вместимостью три-пять тысяч TEU, размеры которых будут приемлемы для отечественных терминалов, при оптимальной организации магистрально-фидерных схем работы контейнерных линий, дадут возможность пересмотреть сложившиеся экономические и транспортные связи между удаленными территориями Российской Федерации в пользу хотя и протяженных, но дешевых морских перевозок.

В загрузке линейных контейнеровозов в Западном направлении, из портов Петропавловск и Восточный на порты Черного моря, основную долю будут составлять грузы иностранных фрахтователей на порты придумайских стран и Черноморского бассейна из портов Японии, Южной Кореи и Китая, включая комплектующие детали для автосборочных заводов России и Украины, а также отечественные морепродукты с промыслов Охотского моря и Камчатки. Использование конъюнктуры сложившегося фрахтового рынка контейнерных перевозок с высокими ставками фрахта в Западном направлении позволит обеспечить достаточную рентабельность линейного флота при сохранении льготных тарифов для каботажных перевозок из портов Черного моря для клиентов Дальнего Востока РФ.

Конечные порты Южной линии на Дальнем Востоке — Петропавловск и Восточный, на Черном море — Констанца, Одесса и Новороссийск. Протяженность кругового рейса на этой линии — 70 суток. Для обеспечения двухнедельной частоты линейного сервиса на линии должны работать пять контейнеровозов. Вместимость каждого — не менее 3000 TEU.

Создание глубоководного контейнерного терминала на Камчатке позволит рассматривать проект контейнерной линии из Петропавловска до тихоокеанских портов Канады (Ванкувер) и США (Окленд), которая откроет новые перспективы для наращивания транзитных перевозок по СМП как для клиентов Западных областей России, так и для фрахтователей (грузо-

владельцев) Западной Европы, заинтересованных в торговых связях с деловыми партнерами Западного побережья США и Канады. Не только географические расстояния между многими пунктами зарождения и погашения грузопотоков по маршруту СМП и Северной части Тихого океана будут равны или существенно меньше, чем транзит по территориям США и Канады, но и исключение из генерального расстояния перевозок существенной доли наземных, более дорогих видов транспорта позволит предлагать клиентуре достаточно привлекательные условия транспортировки. Объемы потенциальных грузопотоков на этом направлении едва ли будут достаточными для создания линии, но как дополнение к каботажным (транзитным для СМП) перевозкам между Мурманском и Камчаткой станут вполне достойным дополнением к грузовой базе Арктической контейнерной линии.

Если исходить из вышеизложенного, представляется целесообразным рассматривать создание линейного контейнерного сервиса между Камчаткой и западными портами США и Канады как продолжение Южной контейнерной линии из портов Черного моря до Восточного / Петропавловска. В этом варианте круговой рейс такой линии займет 98 суток, и двухнедельную частоту линейного сервиса обеспечат 7 контейнеровозов. Грузовая база такой линии, кроме рассмотренных грузопотоков, будет дополнена транстихоокеанскими грузами внешней торговли между Канадой / США и Японией / Южной Кореей / Китаем.

Обеспечение магистральным тоннажем вместимостью каждого контейнеровоза не менее 3000 TEU рассматриваемого проекта трансокеанской линии (8 контейнеровозов) в условиях экономического кризиса 2009 года, когда без работы остаются сотни судов-контейнеровозов, может быть решено за счет приобретения уже построенных судов возрастом до пяти лет по очень низким ценам. Финансирование программы пополнения такого флота вполне может реализовать Транспортная лизинговая компания при Минтрансе РФ с передачей флота в эксплуатацию Дальневосточному морскому пароходству. 

# Канадский опыт контейнерного бизнеса

Россию часто сравнивают с Канадой. Две большие и северные страны, казалось бы, должны развиваться одинаково. На самом деле Россия и Канада — это, конечно, принципиально разные страны. И невозможно шкуру русского медведя перекроить по канадским лекалам. Но контейнерный бизнес интернационален, поэтому опыт Канады в каких-то моментах может рассматриваться как пример. Тем более что именно в этом сегменте наблюдается масса схожестей.



## Дисбаланс — явление не уникальное

**Р**азвиваясь в русле общемировых транспортных процессов, система грузовых перевозок Канады столкнулась с резким всплеском международных контейнерных перевозок. Львиная доля импортных и экспортных грузов в контейнерах проходит через три основных порта Канады: Ванкувер, Монреаль и Галифакс. Так, например, в 2006 году в этих трех портах было обработано 94% всех контейнерных грузов, прибывающих на территорию страны и отправляющихся из нее на экспорт. При этом бесспорным лидером в контейнерных перевозках остается порт Ванкувер — крупнейший контейнерный порт Канады — в 2006 году на нем было обработано 2,2 млн TEU; за ним следует порт Монреаль, который в том же году обработал 1,3 млн TEU, и Галифакс с соответствующим показателем в 537 тыс. TEU.

Если измерять в тоннаже, то в 2006 году контейнеризированные грузы составили 4,3% всего международного грузооборота, который направляется в Канаду и покидает страну, или примерно 34,6 млн тонн, из которых 33,5 млн прошли через порты Ванкувер, Монреаль, Галифакс.

Однако рост контейнеризации грузоперевозок в Канаде сопровождается рядом трудностей. Промышленность западных

районов Канады в течение ряда последних лет испытывает недостаток мощностей существующей транспортной системы. Ситуация осложняется тем, что начиная с 2000 года страна все более сокращает объемы экспорта, и в связи с этим обостряется проблема неравномерности импортных и экспортных грузопотоков.

В 2006 году по инициативе Министерства транспорта Канады было проведено исследование вопросов, связанных с использованием порожних контейнеров, которые проходят через порты на Западном побережье Канады. Исследование было нацелено на решение трех основных задач:

- углубленное изучение рынка контейнерных операций с точки зрения их логистической и коммерческой целесообразности;

- анализ затрат и основных финансовых показателей работы внутреннего контейнерного терминала и подсчет порога безубыточной работы терминалов данного типа. Предполагается, что данные расчеты смогут использовать в качестве справочного материала муниципалитеты и политические группы при определении целесообразности строительства внутренних контейнерных терминалов или портов;

- исследование существующих услуг и механизмов управления в данной области, а также имеющихся проблем.

Рост импорта контейнерных грузов продолжает опережать экспорт, что приводит к возникновению дополнительного объема пустых контейнеров на территории страны. Их можно было бы использовать для обеспечения экспортных грузопотоков. Однако более низкая стоимость экспортируемых из Канады грузов (по сравнению с импортируемыми грузами) и избыток порожних контейнеров приводят к тому, что ставки на экспорт значительно ниже, чем на импорт. Поэтому судоходные компании, которым принадлежат контейнеры, не заинтересованы в том, чтобы международные контейнеры направлялись во внутренние районы страны, к местам формирования экспортных грузопотоков.

Чтобы сократить свои издержки, связанные с неравномерностью импортных и экспортных грузопотоков, судоходные линии начали строить свою ценовую политику таким образом, чтобы импортерам было невыгодно импортировать свои товары в международных контейнерах непосредственно к местам назначения. Некоторые линии пошли на то, что вообще прекратили прямое сообщение с так называемыми степными провинциями (Prairie Provinces) Канады — Манитоба, Саскачеван и Альберта, другие же линии подняли ставки на доставку контейнеров в эти внутренние районы. Данные

|                                                    | Ванкувер | Монреаль | Галифакс | Всего |
|----------------------------------------------------|----------|----------|----------|-------|
| Импорт                                             |          |          |          |       |
| Общий тоннаж грузооборота (ММ)                     | 12.4     | 16.5     | 6.1      | 35.0  |
| Тоннаж контейнеризированных грузов (ММ)            | 7.9      | 5.9      | 2.0      | 15.8  |
| Процентное соотношение контейнеризированных грузов | 64%      | 36%      | 33%      | 45%   |
| Загружено TEU (млн)                                | 1.120    | 0.541    | 0.241    | 1.902 |
| Экспорт                                            |          |          |          |       |
| Общий тоннаж грузооборота (ММ)                     | 67.1     | 8.6      | 7.6      | 83.3  |
| Тоннаж контейнеризированных грузов (ММ)            | 9.7      | 5.5      | 2.5      | 17.7  |
| Процентное соотношение контейнеризированных грузов | 14%      | 64%      | 33%      | 22%   |
| Загружено TEU (млн)                                | 0.762    | 0.618    | 0.217    | 1.597 |

Таблица 1. Объем обработанных контейнерных грузов в крупнейших контейнерных портах Канады по данным на 2006 год

меры призваны ограничить движение международных контейнеров внутрь материка. Несмотря на маркетинговую политику судоходных компаний, степные провинции получают значительную часть поступающих к ним контейнеров за счет использования внутри страны международных контейнеров, которые загружаются экспортируемыми продуктами преимущественно в центральной Канаде. Более 50% международных контейнеров отправляются по железной дороге из Альберты и Манитобы и более 20% контейнеров покидают Саскачеван пустыми в направлении к местам наполнения их экспортными грузами.

Помимо этого, существует проблема различия типов наиболее востребованных контейнеров. Если говорить с позиций общего оборота контейнеров внутри Канады, то 38% этих контейнеров 20-футовые и 60% — 40-футовые, а на оставшиеся 2% приходятся контейнеры других типоразмерных характеристик. В то время как для большей части грузов, которые загружаются в Западной Канаде, требуются емкости максимального объема, который в большинстве случаев могут обеспечить 40-футовые контейнеры, перевозчики зерна и других аналогичных, сыпучих товаров предпочитают 20-футовые контейнеры. Это связано с тем, что в 20-футовые контейнеры можно затарить

до 26—28 тонн зерна, в то время как 40-футовый контейнер ограничен в этом отношении (из-за своих технических структурных особенностей) и может вместить лишь чуть больше 30 тонн груза. В связи с этим в провинции Саскачеван наиболее востребованы 20-футовые контейнеры, и соответственно, именно их периодически может не хватать.

Однако наиболее существенным фактором, способным спровоцировать нехватку отдельных видов контейнеров в степных провинциях, является низкая стоимость экспортных товаров. Существующие рыночные цены на некоторые грузы, а это в основном лес, сырье и зерно, как правило, настолько невысоки, что вместе с растущими ценами на хранение контейнеров провоцируют судоходные компании возвращать свои контейнеры пустыми к основным рынкам, которые обеспечивают им основную часть дохода, — в Европу и Азию. Для грузоперевозчиков, которые могут перевозить груз навалом, не опасаясь его повреждения при перегрузке, часто выгоднее перегружать свои грузы из международных контейнеров прямо в порту. По данным за 2006 год, 57% всех контейнеризированных экспортных грузов в Канаде перегружаются в портах.

Экспорт не всегда преобладал в Канаде над импортом. В период с 1987-го по 2002 год канадские порты обработали

больше грузежных экспортных контейнеров, чем импортных. В течение 1990-х экспорт превышал импорт в среднем на 28% в год. Пик экспортных грузопотоков пришелся на 1996 год, когда экспорт превысил импорт на 47%. Ситуация начала меняться в 2000-м, когда показатель превышения экспорта над импортом сократился до 8,7%, а в 2002-м количество импортируемых контейнеров впервые с 1986-го превысило количество экспортируемых.

Крупнейшим торговым партнером Канады являются США. Поставки из США представляют 62% общего тоннажа и 55% общей стоимости импорта. Другими ключевыми торговыми партнерами являются Китай, Великобритания, Япония и ряд европейских стран. Относительная важность отдельных торговых партнеров несколько меняется, если фокусировать внимание исключительно на контейнеризированных грузах, прибывающих в канадские порты. Китай — ведущая страна-экспортер для Канады; на долю Поднебесной приходится 5,7 млн тонн или 34% всего импортируемого контейнеризированного тоннажа.

Общий объем экспортируемых из Канады товаров составил в 2006 году 499 млн тонн, из которых 3,6% или 18 млн тонн были контейнеризированы. При этом 98% всего контейнеризированного грузооборота, экспортируемо-



го из Канады, обрабатываются тремя канадскими портами.

Товары, импортируемые в Канаду в контейнерах, — это прежде всего промышленные товары для отраслей промышленности и потребительского рынка. Среди товаров, которые экспортируются из Канады в контейнерах, преобладают товары с менее высокой добавленной стоимостью, такие как продукты лесной промышленности и зерновые культуры.

#### **Велика страна, а строить негде**

Перераспределение товаров между международными контейнерами и внутренним транспортным оборудованием для последующей отправки их к конечным пунктам назначения — очень распространенная логистическая операция, которую практикуют как импортеры, так и экспортеры Канады.

Железнодорожные перевозки очень важны для логистической цепи, особенно в районе Ванкувера, где 70% грузов сразу из доков перемещаются на железную дорогу. Участники транспортного рынка озабочены тем, что структура цепи поставок из Ванкувера

не в состоянии справиться с сезонными повышениями объемов грузов, что соответственно сказывается на репутации канадской логистической системы. Терминалы столицы нынешних зимних Олимпийских игр в периоды сезонных пиков работают более чем на 100% своих мощностей, поэтому остановка только одного поезда может сильно нарушить работу порта, поскольку он может везти до 30% грузов, обработанных на крупнейшем терминале в Ванкувере за день.

Роль железных дорог при перевозке контейнеров между внутриматериковыми регионами и основными контейнерными портами существенно отличается в ситуациях с импортом и экспортом. Импортные контейнеры перевозятся по железным дорогам на 99% груженые, с очень небольшим количеством порожних контейнеров, которые везутся во внутренние районы. Подобное соотношение пустых и груженых контейнеров в импортных грузопотоках сохраняется на протяжении последних лет по отношению ко всем канадским портам.

В случае же с экспортными грузопотоками соотношение пустых и груженых контейнеров

существенно иное. Около 35% TEU, которые перевозятся по железным дорогам из внутренних районов страны в порты, — пустые. Порожние контейнеры в настоящее время составляют 53% всех обрабатываемых железной дорогой контейнеров в порту Ванкувер.

Услуги железнодорожных компаний характеризуются участием участниками транспортного рынка Канады как достаточно эффективные, но при этом недостаточно гибкие, поскольку они не способны преодолевать воздействие резких всплесков объемов грузоперевозок. Экспортеры и импортеры очень обеспокоены тем, что принципы работы, практикуемые обеими компаниями I класса — CN и CP, — оставляют порты очень уязвимыми перед проблемами перегрузок.

Этот недостаток гибкости обостряется тем, что железнодорожные компании в Канаде реализуют стратегию, которая направлена на то, чтобы сбалансировать передвижение груженых поездов в соответствии с днями недели и направлениями между основными терминалами своих сетей. В результате канадские перевозчики имеют

## **Столичное Грузовое Агентство**



- железнодорожные
  - автомобильные
  - авиационные
  - комбинированные
- перевозки традиционных и уникальных грузов по России

**(495) 232-39-89, 543-89-94**

105082, Москва, Спартаковская пл., 1/7

**www.gruz.msk.ru**

замечательные финансовые показатели и предоставляют высококачественный сервис, но только в те периоды, когда они работают без перебоев. Однако в результате тех же самых стратегий сбалансированной работы и тщательного управления мощностями компании имеют ограниченные возможности по сглаживанию перебоев в работе, которые могут возникать либо по вине самих перевозчиков, либо по вине портов или океанских перевозчиков.

Ряд представителей транспортного рынка, а также муниципалитетов Канады предложили в качестве решения проблемы контейнерных перевозок создание внутренних контейнерных терминалов в ряде районов Канады. Был проведен анализ существующих внутренних терминалов, чтобы определить, может ли подобный тип терминалов быть полезным для улучшения ситуации с перевозками контейнеров в Канаде.

Количественный анализ внутренних контейнерных терминалов, проведенный для данного исследования, показал, что как и многие другие предприятия, требующие значительных капиталовложений, внутренние контейнерные терминалы очень чувствительны к колебаниям эксплуатационной нагрузки и доходов. Чем меньше терминал и чем меньшие объемы грузов он обрабатывает, тем более он подвержен изменениям в объемах и нагрузке. Поэтому подобные терминалы должны строиться только в тех районах, где есть реальные перспективы предсказуемого и стабильного грузопотока, состоящего из широкого спектра товаров.

Розничная природа импортируемых грузов означает, что в большинстве случаев потоки контейнеризированных грузов, импортируемых в Канаду, направляются в основном в районы с высокой плотностью населения. И, соответственно, в этих районах можно найти больше всего свободных контейнеров. Однако в Западной Канаде преобладание экспортируемых продуктов, которые нуждаются в контейнерах, имеет место в степных провинциях с низкой плотностью населения, а также за пределами городских поселений в Британской Колумбии.

Законодательная база, которая регулирует обращение

международных контейнеров на территории Канады, накладывает ограничение на использование контейнеров: они должны быть экспортированы в течение 30 дней с момента прибытия на территорию страны и могут только один раз использоваться для перевозки груза «от двери до двери» по территории страны, при условии, что внутреннее перемещение товаров в этих контейнерах следует по маршруту, который соответствует движению грузов в международной торговле. Контейнерные операторы могут обратиться в Отдел программ по работе с перевозчиками и грузами Канадского агентства пограничных служб (Carrier and Cargo Programs Section of the Canada Border Services Agency, CBSA) с просьбой о включении в систему таможенного постаудита, в соответствии с которой международные контейнеры должны быть экспортированы в течение 6 месяцев с момента их импортирования (данные правила содержатся в меморандумах, опубликованных Канадским агентством пограничных служб, и отражены в статье 9801.10.00 Таможенных тарифов, которые находятся в ведении Министерства Финансов; 21 компания — оператор морских перевозок в Канаде участвует в системе таможенного постаудита).

Между тем, соответствующее регулирование в США — напомним, основного торгового партнера Канады — требует, чтобы перемещение международных контейнеров внутри страны осуществлялось прямо к порту конечного отправления контейнера с территории страны. Однако на практике контейнеры могут оставаться на территории США без каких-либо ограничений в течение одного года. Использование международных контейнеров регулируют различные элементы законодательства США, включая Закон Джонса 1920 года (Jones Act) и раздел 19, касающийся таможенных пошлин и сборов, Кодекса Федеральных Положений США. И в то время как Закон Джонса ограничивает передвижение людей и товаров между различными пунктами назначения США, если эти перемещения не производятся посредством американских компаний и оборудования, раздел 19 Кодекса Федеральных Положений при-

знает «грузовые автомобили, цистерны, грузовые платформы, паллеты» и другое транспортное оборудование «инструментами международных грузоперевозок» и потому допускает оставлять контейнеры в США без уплаты налогов до 365 дней и осуществлять неоднократную загрузку и перевозку этого оборудования внутри США. В принципе, законодательство США может потребовать, чтобы внутренние перемещения международных контейнеров осуществлялись прямо к портам, откуда контейнеры должны покидать страну, но на практике контейнеры могут оставаться в США без каких бы то ни было ограничений в течение года.

Глядя на южного соседа, большинство заинтересованных сторон в Канаде полагает, что было бы неплохо ослабить существующие тарифные ограничения, чтобы гармонизировать их с правилами, существующими на этот счет в США. В основе такого желания лежит стремление ослабить административное бремя, которое очевидно не имеет смысла. Заинтересованные стороны полагают, что ни автоперевозчики, ни внутренние производители контейнеров не столкнутся с угрозой своему бизнесу в связи с возможностью более эффективно использовать международные контейнеры.

Тридцатидневное ограничение на пребывание международных контейнеров на территории страны, закрепленное в статье 9801.10.00 Таможенных тарифов, не только не соответствует правилам, принятым у партнера по NAFTA (Североамериканское соглашение о свободной торговле) — США, но также является более жестким, чем соответствующие положения международной Таможенной Конвенции по контейнерам 1972 года, которое подписано Канадой.

Статья 4 этого документа гласит: «Контейнеры, которые получают временное право на использование на территории страны, должны быть реэкспортированы в течение трех месяцев с момента импортирования. Однако этот срок может быть продлен компетентными таможенными органами».

Одним из способов решения проблемы, связанной с жестки-

ми мерами регулирования контейнерного оборота в Канаде, может, по мнению ряда заинтересованных групп, служить создание независимых терминалов.

Однако при оценке целесообразности строительства внутренних терминалов должны учитываться следующие факторы:

- судоходные линии должны быть серьезно настроены использовать подобные терминалы для хранения, обслуживания и перегрузки своих контейнеров;

- железнодорожные компании должны быть заинтересованы в том, чтобы обслуживать данные терминалы;

- расположение терминала должно быть таково, чтобы имелся прямой доступ к основным железнодорожным линиям, а также прямой беспрепятственный доступ к основным автомагистралям;

- местные и провинциальные власти должны быть вовлечены в процесс строительства и оказывать поддержку проекту в ходе начального планирования и в процессе его реализации;

- грузооборот нового терминала должен наращиваться постепенно и не оттягивать грузопотоки с уже существующих терминалов;

- доход от грузооборота должен быть достаточно высоким, чтобы покрывать капитальные затраты на строительство и эксплуатацию терминала;

- специфические продукты и обслуживаемые рынки должны определяться совместно с импортерами, экспортерами, судоходными линиями и железнодорожными компаниями, чтобы в подобном терминале были заинтересованы все участвующие стороны.

Важно заметить, что создание внутреннего контейнерного терминала требует достаточно большого объема грузооборота, чтобы обеспечить экономическую

целесообразность. В настоящее время нет очевидных мест, где подобные терминалы могли бы быть построены и быть финансово самодостаточными, не требуя при этом закрытия существующих интермодальных терминалов. Поддержка подобных проектов железнодорожными компаниями и судоходными линиями — необходимое условие успеха данных проектов, и, как признаются авторы вышеупомянутого исследования, перспективы строительства новых внутренних контейнерных терминалов в Западной Канаде в ближайшее время невелики.

#### Экономика внутренних контейнерных терминалов

Грузоперевозки в Канаде стали контейнеризованными в начале 1960-х годов. На начальной стадии контейнерные перевозки управлялись портами и обслуживались поездами двух основных железнодорожных компаний. Десять терминалов по стране находились в управлении Canadian Pacific и 11 — у Canadian National.

В рамках традиционной модели внутренние интермодальные терминалы обеспечивают прием и отправку грузов для внутренних розничных и оптовых рынков, и являются своего рода продолжением портовых терминалов, ориентированных на обслуживание международных рынков.

Для анализа работы и эффективности внутренних контейнерных терминалов были выбраны несколько базовых моделей внутренних контейнерных терминалов и произведены расчеты точки безубыточности для каждого типа данных предприятий. Также были определены финансово-экономические факторы, влияющие на успешную работу терминала.

Первостепенным фактором, влияющим на деятельность терминалов (будь то внутренние или портовые), является их включенность в общую транспортно-логистическую сеть и качество их взаимосвязей с другими терминалами сети.

Будучи частью единой системы, терминальная сеть может рассматриваться в более широком контексте всей североамериканской сети интермодальных терминалов. Ключевые факторы, которые влияют на жизнеспособность интермодальной транспортной сети, — это интенсивность грузооборота и скорость оборачиваемости транспортного оборудования.

Наиболее важные условия, влияющие на затраты интермодальной сети, — это сбалансированность грузопотоков и рациональное использование территории для стоянки поездов / автомобилей.

Сбалансированные входящие и исходящие грузопотоки позволяют планировать объемы работ на терминале, а также обеспечивают оптимальное использование подвижного состава и, соответственно оптимальные издержки (то есть наименьшие усредненные затраты на каждый контейнер). В Канаде обе железнодорожные компании I класса, CP и CN, активно работают над тем, чтобы сбалансировать грузовые потоки с целью сокращения затрат и оптимального использования своих активов. В том числе они определяют приоритетность грузопотоков и поддерживают баланс между движущей силой и длиной составов. В идеале терминал, который принимает 200 TEU контейнеров, должен столько же контейнеров и отправлять. Главная цель — не допускать перевозки порожнего транспортного оборудования.

Таблица 2. Сравнение капитальных затрат на строительство отдельного терминала и нового терминала сети

|                                         | Капитальные затраты терминала<br>(Terminal Capital) | Капитальные затраты сети<br>(Network Capital) |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Отдельный небольшой                     | 2.06                                                | 11.16                                         |
| Отдельный средний                       | 4.49                                                | 14.29                                         |
| Терминал-спутник небольшой              | 2.85                                                | 15.40                                         |
| Терминал-спутник средний                | 11.14                                               | 31.76                                         |
| Терминал общего назначения<br>небольшой | 14.29                                               | 51.96                                         |
| Терминал общего назначения<br>средний   | 18.48                                               | 63.80                                         |



Максимальное использование погрузочных мест в железнодорожных составах — это еще одна важная задача для оптимизации затрат терминала и сети в целом. Поезда обычно формируются из отдельных грузовых блоков, которые составляются по принципу места происхождения и назначения грузов. Однако внутри отдельных блоков могут появляться незаполненные пространства. Большое количество таких брешей — признак неэффективной работы. При этом если неэффективна работа даже одного только участка — это становится бременем для всей цепочки и приводит к увеличению затрат всей сети.

Качество сервиса, предоставляемого терминальной сетью, зависит от ее сложности: чем сложнее структура сети, тем ниже уровень сервиса и тем выше затраты на единицу обслуживаемого транспортного оборудования. Терминалы со сложной структурой входящих и исходящих грузопотоков и множеством разнородных грузоотправителей; грузополучателей и мест назначения требуют больших объемов работы по перетасовке контейнеров в составе поездов в соответствии с местами их назначения и тем больше вероятность того, что активы сети (терминалы, локомотивы, авто-рейлеры) будут использоваться не на полную мощность.

Сети, по которым перевозятся меньшее количество отдельных грузовых блоков (но при этом эти блоки более крупные), имеют более сбалансированный грузооборот и, соответственно, более полно используют свои активы.

В некоторых сетях принято консолидировать грузопотоки на более крупных терминалах с тем, чтобы сгладить различия в потребностях в резервном составе вагонов и справиться с резким увеличением спроса на отдельных терминалах. Ограниченные грузопотоки могут провоцировать высокую зависимость работы терминала от сезонов, при этом даже краткосрочное отклонение от обычного уровня потребности в вагонах и другом транспортном оборудовании может спровоцировать значительный поток порожних контейнеров, которые будут просто составлять вдоль путей. Более крупные терминалы, обрабатывающие смешанные типы грузов, менее остро реагируют на подобные изменения

в структуре грузопотоков, но небольшие терминалы в подобных ситуациях вынуждены либо задерживать обращение грузов, либо принимать меры по совершенствованию работы над эффективным использованием свободных мест в железнодорожных составах.

Каждый раз, когда в сети появляется новый терминал, на других терминалах приходится загружать для него дополнительный грузовой блок, что влияет на загрузку поезда на каждом терминале и вызывает дополнительные трудозатраты на коммутацию и отделение тех вагонов, которые должны двигаться в другом направлении. Более того, при появлении в сети новых терминалов размеры отдельных грузовых блоков имеют тенденцию к уменьшению.

Необходимо резервировать дополнительное время в графике движения поездов с учетом погрузки и выгрузки грузов на новых терминалах. На каждую процедуру нужно закладывать в расписании как минимум по 60—90 минут. Чтобы сократить эти временные затраты, некоторые компании организуют специальные трансферты на близлежащие терминалы. Еще одним вариантом решения проблемы может служить введение дополнительных интермодальных поездов на уже существующих направлениях грузоперевозок. Однако этот вариант все равно предполагает дополнительное обращение к другому терминалу, и транзитное время

на перевозку каждого отдельного контейнера увеличивается.

По подсчетам экспертов, капитальные затраты сети, связанные с присоединением к ней нового терминала, в среднем в 3,5—5,5 раза превышают затраты самого терминала. Например, капитальные затраты сети типа CN составили бы примерно 420 млн долларов на терминальную инфраструктуру, 750 млн — на вагоны и 250 млн — на локомотивы. Железнодорожной компании типа CP потребовалось бы аналогичная сумма на терминальную инфраструктуру, но порядка 1,2 млрд долларов на вагоны и 400 млн — на локомотивы в связи с большей сложностью ее сети. Расходы на увеличение общей пропускной способности сети, строительство грузовых станций и запасных путей в ответ на увеличение объемов интермодальных перевозок, связанное с появлением нового терминала, трудно вычленишь и посчитать отдельно, но они почти наверняка превысят инвестиции в развитие отдельного терминала.

При планировании любого внутреннего контейнерного терминала необходимо принимать во внимание его влияние на всю сеть. Он должен повышать рыночную цену сети и не отвлекать при этом ресурсы и грузопотоки с других терминалов. Его должны связывать тесные партнерские отношения с железнодорожной компанией, которая его обслуживает, поскольку она несет большие затраты и подвергается большим рискам, чем отдельный терминал. 


www.transtec.ru

## РЕФРИЖЕРАТОРНЫЕ КОНТЕЙНЕРЫ

- ✱ Запчасти
- ✱ Ремонт
- ✱ Сервис
- ✱ Гарантия



Carrier Transicold

Thermo King

Mitsubishi

Daikin

ТЕЛЕФОН: +7 (495) 555 64 33

ФАКС: +7 (495) 555 64 18

140082 М.О., ЛЫТКАРИОНО

КВАРТАЛ 1, ДОМ 3А

# Транспорт в эпоху Александра III

Железнодорожное дело в России ко времени вступления на престол Императора Александра III **находилось в положении неудовлетворительном**. После неудачного опыта постройки Николаевской железной дороги непосредственно казной правительство пришло к заключению, что для созидания в России сети рельсовых путей необходимо привлечь частную инициативу.

**Николай Егорович Волков**

## Железные дороги

Меры, принятые в этом отношении, не остались безуспешными, но так как частные предприниматели неохотно шли на новое тогда дело сооружения и эксплуатации железных дорог, то концессии на образование железнодорожных акционерных обществ выдавались правительством на условиях, очень выгодных для акционеров, но не выгодных для казны.

Работы учрежденной еще в 1879 году под председательством графа Баранова комиссии, для исследования железнодорожного дела, завершились только в 1885 году изданием «Общего Устава российских железных дорог» — замечательного акта, внесшего твердый порядок в различные области железнодорожного хозяйства.

Тарифный вопрос также не остался без надлежащего рассмотрения. Правительство признало, что ему принадлежит руководительство действиями железнодорожных обществ по установлению тарифов на перевозку пассажиров и грузов — с целью ограждения от ущерба казенного интереса, потребностей населения, равно как нужд промышленности и торговли, а потому предоставлено было Министром Путей Сообщения, Финансов и Государственных Имуществ и Государственному Контролю внести

в ближайшее соображение вопрос о способах осуществления правительственного надзора за железнодорожными тарифами. Воспоследовавшее в этом смысле мнение общего собрания Государственного Совета было Высочайше утверждено 15 июня 1887 года.

Приступив к исполнению поручения Государственного Совета, вышеозначенные главные начальники отдельных частей, прежде всего, остановились на вопросе о том, в каком ведомстве должны быть сосредоточены как разработка тарифных вопросов, так и заведывание тарифной частью железнодорожной эксплуатации, причем оказалось, что Министры Финансов и Государственных Имуществ, а также же Государственный Контролер признавали необходимым поручить это дело Министерству Финансов, Министр же Путей Сообщения полагал сосредоточить тарифное дело в вверенном ему ведомстве. По докладу о сем 18 ноября 1888 года Его Императорскому Величеству, Государю Императору благоугодно было повелеть, «чтобы тарифное дело было всецело передано в Министерство Финансов».

Вслед за сим Министром Финансов представлен был в Государственный Совет проект положения о железнодорожных тарифах и об учреждениях по тарифным делам и, на основании Высочайше утвержденного,

8 марта 1889 года, мнения Государственного Совета, это новое положение введено было в действие. Сущность закона 8 марта 1889 года, имевшего огромное влияние на весь ход железнодорожного дела в России и оставившего глубокие следы на общем развитии экономической и отчасти культурной жизни государства, в общих чертах заключается в следующем. Прежде всего, установлен принцип, что «правительству принадлежит руководительство действиями железных дорог по установлению тарифов, с целью ограждения интересов населения, промышленности, торговли и казны». Руководительство это должно выражаться в установлении тарифных норм; в установлении правил относительно составления, введения в действие, изменения и отмены тарифов; в надзоре за неуклонным соблюдением упомянутых норм и правил и в принятии мер к устранению обнаруженных отступлений; в наблюдении за тем, чтобы тарифы соответствовали указанным в законе целям, и в разрешении вопросов по распределению между железными дорогами проезжих плат и других сборов и по устранению соперничества.

С воцарением Императора Александра III, правительство обратило особое внимание на упорядочение общего положения железнодорожного дела и в этих видах были предприняты следующие

ющие меры: часть новых железных дорог правительство стало строить и эксплуатировать казенно; частные железные дороги, требовавшие приплат по гарантии, были выкуплены в казну и, за немногими исключениями, оставлены в казенном управлении; не которым дивидендным обществам была допущена отсрочка выкупа их линий, но под условием уступки в пользу казны части прибыли и принятия на себя постройки и эксплуатации таких линий, которые, будучи необходимыми для государства, не могли приносить достаточный доход в первое время по открытии на них движения; издан ряд законоположений и правил для упорядочения финансовой стороны хозяйства железных дорог и для урегулирования их расчетов с казною; как казенные, так и частные железные дороги, для удобства эксплуатации, соединены в отдельные группы значительного протяжения.

К 1 марта 1891 года была открыта для правильного движения железнодорожных линий 21 071 верста, причем в казенном управлении было всего 52 версты.

К 20 октября 1894 года было открыто для правильного движения 34 435 верст и стро-

ящихся 6784 версты железнодородных линий, причем в казенном управлении было 20 126 верст железнодородных линий, или 65% всей железнодородной сети.

Приплата казне по гарантии и недовзносы железных дорог в казначейство на платежи по консолидированным облигациям и ссудам, в общей сложности, понизились с 59 миллионов руб. в 1881 году, при протяжении сети в 21 071 версту, до 61 тысячи рублей в 1884, при протяжении сети в 34 435 верст.

### Железнодорожный Устав

Высочайше утвержденный 12 июля 1885 года, железнодорожный Устав имеет целью упорядочить железнодорожное хозяйство. До его издания деятельность железных дорог регулировалась отдельными для каждой дороги уставами, которые не отличались полнотой и определенностью содержания, причем случалось, что то, что для одной дороги было воспрещено, разрешалось для другой, и вследствие этого действия железных дорог были разрознены и произвольны.

Общий Устав российских железных дорог представляет первую попытку правительства к объединению нашего железнодорожного законодательства. В первый раз определены, с известною точностью, обязанности железных дорог по исполнению их назначения служить средством для быстрого передвижения пассажиров и товаров. Особенно замечательна ст. 14 этого Устава, гласящая, что «железные дороги обязаны принимать все меры к безотлагательной отправки являющихся на станцию партий пассажиров фабричных».

### Великий Сибирский путь

Вопрос о сооружении сибирской железной дороги возник почти одновременно с появлением в России вообще железных дорог. Уже в 1857 году, т. е. в то время, когда только что началось сооружение рельсовых путей в центральных местностях Империи, граф Муравьев-Амурский, прасильно угадывая значение новых усовершенствованных путей, возымел мысль начать постройку железной дороги для соединения России с Дальним Востоком и, по его распоряжению, тогда же был

Компания «Модуль» издала книгу профессора Э.Л. Лимонова «Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки». Книга предназначена для студентов транспортных вузов. Она также может использоваться в экспедиторских, брокерских, судоводных и внешнеторговых компаниях как учебное пособие для повышения квалификации молодых специалистов и как справочное издание.

Новое издание содержит дополненные и частично переработанные главы, ряд разделов был написан специально для этого издания.

В учебнике детально рассматриваются все основные виды договоров внешне-торговых операций морского транспорта, разновидности каждого вида договоров, условия договоров, защищающие интересы каждой из сторон договора. Приводится оценка развития систем договоров в связи с ростом контейнерных перевозок: слот-чартер, фидерные перевозки, бербут-чартер с переходом в собственность, перевозки сборных контейнеров (less container load, LCL). Рассмотрена техника фрахтовых операций: этапы подготовки, ведения и оценки переговоров, операции, выполняемые после проведения фрахтовки, оформление сделки. Кратко рассматриваются фрахтовый рынок и его конъюнктура. Особое внимание уделено показателям конъюнктуры рынка в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном прогнозе. Детально рассмотрена работа экспедиторской компании по развитию перевозок от двери до двери.

### ОГЛАВЛЕНИЕ:

- Предисловие
- Глава 1. Договор международной купли-продажи товаров
- Глава 2. Фрахтование судов
- Глава 3. Аренда судов
- Глава 4. Техника фрахтовых операций
- Глава 5. Коммерческие условия линейного судоходства
- Глава 6. Купля-продажа судов
- Глава 7. Фрахтовый рынок и его конъюнктура
- Глава 8. Экспедирование и мультимодальные перевозки
- Глава 9. Таможенное оформление товаров и транспортных средств
- Глава 10. Страхование
- Глава 11. Эксплуатационное управление судами (шип-менеджмент)
- Глава 12. Особенности коммерческой практики линейных Ро-Ро и Ро-Пакс перевозок



По вопросу приобретения книги просьба обращаться к Ирине Сеницыной по телефону: +7 (812)303-91-49 доб. 185.



ли произведены изыскания в наС правлении от залива деСКатри (в Татарском проливе) до СоС фийска на Амуре. Мысль эта не получила осуществления, главС ным образом, потому, что в вреС мя этот важный государственный вопрос не был достаточно разраС ботан: значение железных дорог через Сибирь для многих, вернее, даже для большинства государС ственных деятелей представляС лось сомнительным, тогда как громадность сопряженных с поС стройкой таковой дороги жертв со стороны казны была очевидна. Затем, в течение многих лет, воС прос о сибирской дороге был отоС двинут на задний план, но мысль о ней не была, однако, оставлена; ею преимущественно занимались в общественных учреждениях и в периодической печати, подготовС лая, таким образом, материал для более благоприятного будущего. Впрочем, предметом обсуждеС ния являлось не направление железной дороги собственно по Сибири, а лишь направление ее в пределах Европейской России, другими словами, обсуждению подвергался один только начальС ный участок сибирской дороги.

Таким образом, в царстваС ние Императора Александра II вопрос о сибирской железной дороге был лишь намечен к реС шению, и, хотя из Сибири непреС станно поступали ходатайства и от местной администрации, и от представителей купечества о скорейшей постройке железной дороги, — ходатайства эти остаС вались неудовлетворенными; до осуществления дороги было все так же далеко, как и во времена графа МуравьеваСамурского, впервые поставившего на очеС редь этот вопрос. История сиС бирской железной дороги как великого железнодорожного пути между центром России и Далеким Востоком начинается лишь с воцарения Императора Александра III.

При самом вступлении своем на престол, Император АлекС сандр III уже имел, очевидно, соС вершенно определенное мнение по вопросу о сибирской железной дороге. Уже в начале 1882 года, когда, по представлению МинисС тра Путей Сообщения, Комитет Министров полагал необходимым произвести изыскания по обознаС чавшимся тогда направлениям начального участка сибирской

дороги, Император Александр III положил собственноручно следуС ющую резолюцию: «Изыскания произвести безотлагательно и рассмотреть в Комитете МинисС тров для обсуждения направлеС ния сибирской железной дороги». Как тон этой резолюции, твердый и решительный, так в особенноС сти то, что повелевалось после изысканий обсудить направлеС ние «сибирской магистральной линии», а не одной части ее в пределах Европейской России, показывало, что мысль Государя в этом деле уже тогда вполне соС зрела и не знала колебаний. МожС но сказать без преувеличения, что, в сущности, уже этой знамеС нательной резолюцией в 1882 гоС ду вопрос о соединении Сибири со столицей государства сплошным рельсовым путем был решен бесС поворотнo. Однако, до момента осуществления мысли ГосудаС ря потребовалось еще много лет, единственно потому, что воле ГоС сударя пришлось встретиться в этом деле с многочисленными и разнообразными затруднениями. Хотя изыскания повелевалось сделать «безотлагательно», они были окончены и представлены в Комитет Министров лишь через два с половиною года, и при том Комитет, главным образом под влиянием опасений финансового характера, высказал заключеС ние, совершенно противоположС ное тому, какое ожидал Государь, а именно — что вопрос о направС лении сибирской магистральной линии следует отложить, а ограС ничиться постройкой начального участка этой линии в пределах Европейской России, а именно от Самары до какогоСлибо пункта, от которого было бы удобно впоследС ствии провести линии до ЕкатеС ринбурга. Уступая высказанным в Комитете Министров опасениС ям, Государь одобрил это неполС ное решение, но в глубине души не остался доволен таким исхоС дом дела. Это с полной ясностью обнаружилось в скором времени из следующих слов Государя, коС торые он собственноручно начерС тал на всеподданнейшем отчете генералСубернатора Восточной Сибири: «Уж сколько отчетов генералСубернаторов Сибири я читал и должен с грустью и стыС дом сознаться, что правительС ство до сих пор почти ничего не сделало для удовлетворения поС требностей этого богатого, но заС

пущенного края. А пора, очень пора». После этого образовано было совещание из подлежащих Министерств, но и это совещание, разделяя взгляд на невозможС ность для России осуществить столь дорогое предприятие, как постройка сплошного сибирского железнодорожного пути, признаС ла желательным ограничиться производством изысканий.

В 1890 году, когда приС амурский генералСубернатор вновь поднял вопрос о заС труднительности сообщения с ЮжноСУссурийским краем и неС возможности обороны его за отС даленностью резервов, Министр Путей Сообщения вошел со всеС подданнейшим докладом о скоС рейшей постройке уссурийской железной дороги. СобственноС ручная Государя надпись на докладе гласила: «Необходимо приступить скорее к постройке этой дороги». Тогда снова было образовано особое совещание для рассмотрения вопросов, связанС ных с постройкою как уссурийС ской линии, так и всех вообще участков сибирской железной дороги, в частности же вопроса о том, какую сумму следует внести на эту потребность в смету чрезС вычайных расходов на 1891 год. Заключение совещания было представлено в Комитет МиниС стров, и здесь перевес получило мнение о необходимости немедС ленно приступить к постройке сибирской магистральной линии.

Насколько велика была раС дость Государя по поводу того, что, наконец, сделан первый шаг к практическому осуществлению близкого Его сердцу дела, можно судить по тому, что немедленно вслед за состоявшимся решеС нием Государь издал памятный рескрипт на имя Наследника Престола о совершении закладки уссурийской линии.

Этот знаменательный ВыС сочайший рескрипт обнароС дован был по вступлении Его Императорского Высочества, 11 мая 1891 года, вновь на РусС скую землю во Владивосток при возвращении на родину из проС должительного и дальнего путеС шествия: «Ваше Императорское Высочество. Повелев ныне приС ступить к постройке сплошной через всю Сибирь железной доС роги, имеющей соединить обильС ные дарами природы сибирские области с сетью внутренних

рельсовых сообщений, Я поручаю Вам объявить таковую волю Мою, по вступлении Вашем вновь на Русскую землю, после обозрения иноземных стран Востока. Вместе с этим возлагаю на Вас совершение во Владивостоке закладки разрешенного к сооружению, на счет казны и не посредственным распоряжением правительства, Уссурийского участка Великого Сибирского рельсового пути.

«Знаменательное участие Ваше в начинании предприняемого дела послужит новым свидетельством душевного Моего стремления облегчить сношения Сибири с прочими частями Империи и тем явить сему краю, близкому Моему сердцу, живейшее Мое попечение о мирном его преуспевании.

«Призывая благословение Господа на предстоящий Вам продолжительный путь по России, Пребываю искренно Вас любящий». Подписано: «Александр».

19 мая 1891 года во Владивостоке Наследник Цесаревич, ныне благополучно царствующий Государь Император, изволил лично наложить в приготавливаемую тачку земли и свести ее на полотно строящейся уссурийской дороги, а также заложить первый камень Великого Сибирского пути.

23 Сентября 1892 года Высочайше повелено было Министру Финансов изыскать источники для покрытия исключительных расходов, связанных с сооружением Сибирской железной дороги, и соображение

по этому предмету повергнуть благовоззрению Его Императорского Величества Во исполнение таковой Высочайшей воли, Министр Финансов представил 6 ноября 1892 года всеподданнейший доклад о способах сооружения Великого Сибирского железнодорожного пути и о назначении совещания для обсуждения этого дела. В докладе было выяснено значение сплошного через Сибирь рельсового пути для русской торговли и промышленности, определен приблизительно размер потребных на постройку затрат и намечен общий план, по которому следует вести постройку.

Вслед за тем, Высочайшим рескриптом, от 14 января 1893 года, Августейшего родителя своего, Его Императорское Высочество Наследник Цесаревич, ныне благополучно царствующий государь Император, призван был Высочайшею волею на пост Председателя Комитета Сибирской железной дороги, учрежденного 10 декабря 1892 года.

Первое заседание учрежденного Комитета состоялось 10 февраля 1893 года и Его Императорскому Высочеству Наследнику Цесаревичу благоугодно было обратиться к членам Комитета с следующими словами: «Открывая первое заседание Комитета Сибирской железной дороги, Я с душевным трепетом взираю на величие предстоящей нам задачи. Но любовь к родине и пламенное желание послужить ей благоденствию по-

будили Меня принять поручение горячо любимого Моего Отца. Я убежден, что те же чувства одушевляют и вас, и потому твердо верю, что единодушными усилиями мы неуклонно достигнем цели».

Между тем дело сооружения сибирского пути быстро продвигалось вперед и уже к 1 октября 1894 года, т. е. к концу царствования Императора Александра III, в постройке состоялось 1010 верст и было отпущено из казны за все время сооружения 87 милл. руб.

Плавание на внутренних водных путях Империи получило особенно широкое развитие в царствование Императора Александра III, что можно усмотреть из следующих цифр: число плавающих судов торгового флота Европейской России в 1881 году было 968, а в 1894 году оно возросло до 2185 судов.

Правительство, идя навстречу назревшей потребности в развитии водных перевозок, помимо технических мероприятий, направленных к улучшению судоходных условий рек, обратило особенное внимание и на меры, обеспечивающие свободное пользование реками и служащие к упорядочению этого положения.

В этом отношении существенное значение представляет предпринятый в 1873 году в ведомстве путей сообщения пересмотр узаконений об открытии водных путей для общего пользования и об отводе бечевников; результатом сего пересмотра

*Водные пути. Длина внутренних водных путей в Российской Империи, к 1 января 1881 года, выражалась в следующих цифрах:*

|   |                                                             |                |
|---|-------------------------------------------------------------|----------------|
| 1 | Естественные водные пути (судоходные и главнейшие сплавные) | 154 000 верст  |
| 2 | Судоходные каналы                                           | 699 „          |
| 3 | Шлюзованные и канализированные реки                         | 973 „          |
|   | Итого                                                       | 155 672 версты |

*В течение же царствования Императора Александра III, т. е. в период с 1891 года по 1894 год, прибавилось:*

|   |                                                                                                                                                                                  |            |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1 | По реке Аму-Дарье, в пределах вновь присоединенной к Российской Империи территории                                                                                               | 1000 верст |
| 2 | Вновь сооружено и открыто судоходных каналов: Императора Александра III — 44 вер.; Императрицы Марии Федоровны — 10 вер.; Ново-Марииненского — 8 вер. и Обь-Енисейского — 7 вер. | 69 „       |
| 3 | Шлюзовано Обь-Енисейского водного пути                                                                                                                                           | 148 „      |
|   | Итого                                                                                                                                                                            | 1217 верст |

явился закон 13 июня 1890 года, разъясняющий права общего пользования для судоходства и сплава всеми реками, в естественном состоянии пригодныС ми для такового пользования.

Благодаря этому закону, множество рек, ранее недоС ступных для пользования, стали эксплуатироваться для нужд сплава и судоходства. Широкое пользование реками вызывало нередко беспорядки, недоразумения и столкновения с прибрежными владельцами, что было, однако, устранено изданием обязательных поС становлений, по сплаву и суС доходству как общих для всей Империи, так и частных по отС дельным рекам. К этого же рода мероприятия, направленным к упорядочению судоходства, можно отнести введенную на Приладожских каналах, после целого ряда производившихС ся, в силу особых Высочайших повелений (20 мая 1886 г. и 11 марта 1888 г.), опытов букС сировки пароходами и тузрас ми, очередную конную тягу судов — взамен ранее действоС вавшей вольной тяги, давшей весьма неудовлетворительные результаты.

### Шоссейное дело

К началу 1881 года в неС посредственном заведоваС нии Министерства Путей сообщения состояло 9494 верС сты шоссе и мощеных дорог и 2891 верста грунтовых, а всего 12 385 верст. Кроме тоС го, в некоторых центральных губерниях участки казенного шоссе, общим протяжением в 1172 версты, находятся во вреС менном заведывании земств. Таким образом, протяжение шоссейных и грунтовых пуС тей составляло 13 537 верст. За время царствования ИмС ператора Александра III было построено 1053 версты шоссейС ных дорог.

Кроме того, Высочайшими повелениями, от 17 марта 1884 года и 12 мая 1888 года, было указано устроить в Западном крае ряд шоссейных дорог, наС меченных особым СовеЩанием и имеющих важное стратегическое значение. Таких шоссе было поС строено четыре линии, протяжеС нием 200,55 верст.

### Порты и гавани

Строительная деятельность в приморских портах, начавшаяся в недавнее время, получила шиС рокое развитие и правильную орС ганизацию лишь в царствование Императора Александра III.

До половины XIX столетия портовые работы предприиниС мались, главным образом, лишь для надобностей военного флота. Таковые работы производились в XVIII и в начале XIX столетия в Кронштадте, Ревеле и балтийС ском порте, устройство гавани в Таганроге, прорытие в 1828 гоС ду, после устройства НиколаС евского адмиралтейства, канала в Очаковском боре и т. п. При основании в 1794 году ОдесскоС го порта имелись в виду, между прочим, также военные цели, для чего и было первоначально предположено устроить в БадС жибейском заливе военную гаС вань с купеческою пристанью, а по берегу залива поставить крепость; однако, впоследС ствии, работами, производивС шимися до шестидесятых годов, в Одесском порте были сделаны две закрытые гавани для торгоС вых судов: Карантинная — для судов заграничного плавания и Практическая — для кабоС тажных судов.

Торговый флот до половины XIX столетия пользовался или военными гаванями или, по преС имуществу, — естественными гаванями — устьями рек; по неС значительным размерам своим, парусные суда довольствоваС лись небольшой глубиной вхоС дов в реки, а условия торгового судоходства того времени не требовали какихСлибо сложных и ценных устройств во внутренС ней части портов; поэтому рабоС ты в прибалтийских, например, портах сводились к ремонту сооружений, уже возведенных в гавани.

Во второй половине XIX стоС летия замена парусного флота паровым, развитие железноС дорожной сети и пароходства на внутренних водных путях коренным образом изменили характер требований, предъС являемых к нашим приморским торговым портам: увеличение размеров портовых судов выС звало необходимость в большей глубине как во входах в порты, так и в самых портах, новые

железнодорожные пути соС общения и возрастание нашего участия в международных торС говых сношениях способствоС вали открытию новых пунктов для отпускнуой и привозной морской торговли и увеличеС нию пропускной способности портов, а усиление грузообоС рота и изменившийся характер грузовых операций в портах потребовали благоустройства внутренней их части, а именС но пристаней, перегрузочС ных приспособлений, рельсовых и иных портовых путей, навеС сов, складов и т. п.

Под влиянием этих новых явлений, во второй половине XIX столетия, еще в царствоваС ние Императора Александра II, было приступлено к некоторым капитальным работам по улучС шению наших торговых портов.

Сооружение С.ПетербургскоС го Морского канала, с привозною при нем гаванью, предпринятое в конце семидесятых годов и заС конченное в царствование ИмС ператора Александра III, имело целью обращение речного ПетерС бургского порта в морской для непосредственной нарузки на морские суда товаров, идущих по оканчивающимся в Петербурге железным дорогам и внутренним водным путям.

Оконченный в 1884 году и торжественно открытый 15 мая 1885 года, в присутствии ИмпеС ратора Александра III, Морской канал (длиною 26 верст), на сооружение которого затрачено около 13 милл. руб., образовал новый 22футовый фарватер для входа судов с моря в реку Неву, в то время как на бывшем главном ходе («большой кораС бельный фарватер») имелось не более 9 футов глубины.

Кроме этой крупной работы, в период времени, предшествоС вавший вступлению на престол Императора Александра III проС изводились, сравнительно, неС значительные работы.

Уже к концу семидесятых годов начало выясняться эКоС номическое значение многих пунктов наших морских побеС режий и назрела необходимость производства многочисленных и крупных портовых работ, но деС ятельность по переустройству портов в то время была сильно ограничена размером отпускавС шихся на это средств.



Надлежащее широкое развитие портовое строительство вошло только в царствование в Бозе почивающего Императора Александра III. В 1883 году Министром Путей Сообщения представлена была на Высочайшее благоволение особая записка, в которой изложена общий план неотложности постепенного улучшения торговых портов Империи в течение ближайших 10—15 лет. На записке этой, 1 июня 1883 года, Собственно Государя Императора рукой начерчено: «Очень надеюсь, что Министр Финансов найдет возможным дать средства на столь необходимые сооружения». С этого времени последовало разрешение на целый ряд крупных работ по оборудованию и сооружению морских портов. При этом во всех главнейших портах произведены были решительные улучшения, а многие порты второстепенного значения были вновь устроены и оборудованы.

Так, в Либавском порте получил разрешение вопрос о расширении портовых работ на новых основаниях, с целью увеличения водной площади гавани и углубления фарватера. Из различных проектов, составленных, начиная с 1880 года, окончательно утвержден был план сооружений, выработанный особою Комиссией из представителей Министерств Путей Сообщения, Финансов, Общества Либавско-Рижской железной дороги, Либавского городского общества и местного биржевого комитета.

Вслед за устройством Либавского порта предприняты были работы по улучшению других портов Балтийского моря. Наряду с некоторыми улучшениями в Рижском порте, к минувшему царствованию относятся работы в Ревельском порте, потребовавшие ассигнования от казны около 1 500 000 руб.

Работы по улучшению наших южных портов относятся ко второй половине восьмидесятых годов, когда, с образованием при Министерстве Путей Сообщения Совета особого Комитета по устройству коммерческих портов, значительно оживилась строительная деятельность, направленная к улучшению условий судоходства в наших главнейших приморских

центрах. На портовые работы в течение десятилетия, от 1885 года до 1895 года, отпущено было всего около 50 милл. руб.; результаты строительной деятельности этого периода выразились в сооружении новых портов в Мариуполе, Батуме и Феодосии, в постройке новой набережной и каботажной гавани в Николаеве, в расширении портовых устройств в СПбетербурге, Ревеле, Одессе; затем решительные улучшения произведены в Таганроге и в Архангельском порте; в Днепропетровском устроено Очаковский канал и углублен и расширен Керчь-Енисейский канал; наконец, произведены работы по устройству гаваней в Новороссийске, Бердянске, Ростове на Дону и в других портах.

Относительно Феодосийского порта следует отметить, что вопрос об устройстве его был тесно связан с вопросом о совместном существовании военного и коммерческого портов в Севастополе, так как с возрождением русского морского военного флота и увеличением входящих в состав его судов, явился вопрос о необходимости перенести коммерческий порт из южной бухты Севастополя в какое-либо иное место.

Этот последний вопрос по Высочайшему повелению в Бозе почивающего Императора Александра III был внесен 24 апреля 1890 года на рассмотрение

Комитета Министров, в заседании коего изволил присутствовать ныне благополучно царствующий Император Николай Александрович.

При рассмотрении сего вопроса в Комитете Министров 10 лиц высказались за устройство нового Севастопольского коммерческого порта, вместо существующего совместно с военным портом, в Стрелецкой бухте, Председатель же и 9 членов Комитета пришли к заключению, что как южная бухта, так и весь Севастопольский рейд должны быть навсегда переданы в исключительное пользование морского ведомства, и что коммерческий порт, долженствующий заменить Севастопольский торговый порт, надлежит устроить в Феодосии, соединить этот город железнодорожною ветвью со станцией Джанкой Лозово-Севастопольской железной дороги. На журнал Комитета последовала 11 мая 1890 года Собственно Государя Императора резолюция: «Исполнить. Согласен с мнением председателя и 9 членов, разделяющих его мнение».

Наряду с мерами по улучшению портов, в царствование Императора Александра III получил разрешение весьма важный для интересов торгового мореплавания вопрос об организации портовых управлений и административного заведывания торговым мореходством. Проект управления портами удостоился Высочайшего утверждения 7 мая 1891 года. 



**ООО «Рифер-Сервис»**  
Ремонт и техническое обслуживание морских рефрижераторных контейнеров

**«О сохранности ваших товаров заботиться будем мы»**

— Продажа морских рефрижераторных контейнеров,  
— Сервис, пред- и послепродажная подготовка рефконтейнеров,  
— Ремонт, гарантийное обслуживание холодильных машин контейнеров.

Тел/факс: +7(495) 971-37-88  
Телефон: +7(495) 649-49-88  
Адрес: Москва, Открытое ш. 14 Б  
Эл. почта: doctor-reefer@mail.ru  
Сайт: www.doctor-reefer.ru



## Система затарки длинномерных тяжеловесных грузов «global load»



**ЗАТАРКА**

**РАСТАРКА**

### Коэффициент эффективности причалов

Производственная деятельность порта оценивается количественными и качественными показателями, значения которых широко используется в управлении и планировании его работы.

### АТТ Gaussin — новая концепция

Специальные тягачи с прицепами (ТП) являются одним из наиболее распространенных типов оборудования контейнерных терминалов.

Их история началась в начале контейнеризации, когда дорожные грузовые тягачи с прицепами были усовершенствованы, чтобы лучше соответствовать условиям на контейнерных терминалах.

### Рынок грузоперевозок с использованием флекситанка

Мы продолжаем знакомить читателей с перспективной технологией контейнеризации грузов, а именно с вопросами организации перевозок во флекситанках. Сегодня на вопросы «Контейнерного бизнеса» отвечает вице-президент Ассоциации владельцев контейнеров (COA, Container Owners Association) Патрик Хикс.



# Коэффициент эффективности причалов

Производственная деятельность порта оценивается количественными и качественными показателями, значения которых широко используется в управлении и планировании его работы.

**Александр Львович  
Кузнецов**

Государственная  
Морская Академия  
им. адм. С.О. Макарова

**Владимир Алексеевич  
Погодин**

ООО «Морское  
строительство и технологии»

Затраты и использование ресурсов порта по причальному фронту в качественном отношении оцениваются коэффициентом занятости  $K_{зан}$  отдельного причала или в среднем по группе причалов производственно-перегрузочного комплекса. Этот коэффициент измеряется долей рабочего времени  $T_p$  в плановом бюджете времени причала  $T_б$ , т.е.

$$K_{зан} = \frac{T_p}{T_б}$$

Рабочее время причала  $T_p$  определяется суммарным временем стоянки судов у причала, т.е.

$$T_p = \sum t_i^{суд}, \text{ откуда}$$

$$K_{зан} = \frac{\sum t_i^{суд}}{T_б}$$

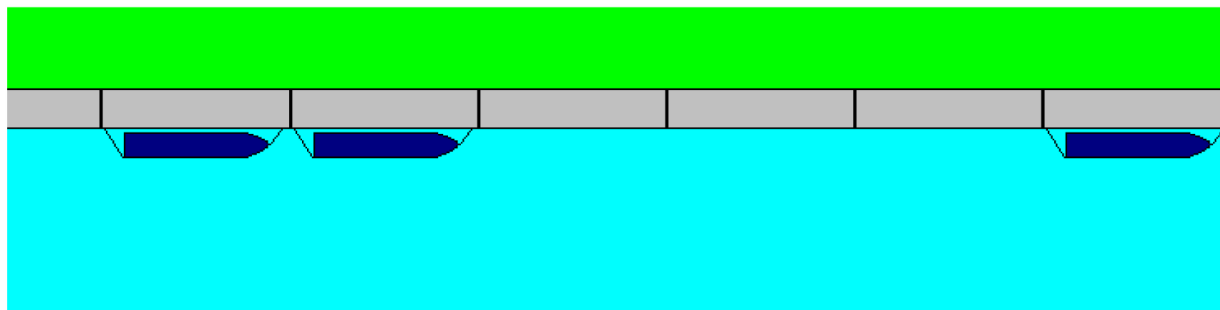
По историческим причинам причал как конструктивное (строительное) понятие чаще всего оказывался тождествен причалу как управленческой (административной) единице. Тем не менее, использование определенного указанным выше образом коэффициента занятости для обработки судов, длина которых согласована с длиной причала, не вызывает проблем (рисунок 1).

В последние десятилетия наблюдался быстрый рост размеров судов, используемых на магистральных направлениях перевозок, что потребовало строительства причалов большей длины. При этом суда меньшего размера также сохранились в мореплавании, что привело

к появлению значительной неоднородности состава флота, заходящего в большинство современных морских портов.

Одновременное использование новых причалов для обработки судов разных размеров стало приводить к значительной неоднозначности в интерпретации коэффициента занятости, определенного традиционным способом. Действительно, если на таком причале одновременно обрабатывается два судна или более, то их суммарное время стоянки складывается. В ряде случаев коэффициент использования увеличивается настолько, что его значение превышает 100%. С другой стороны, обслуживаемое на длинном причале малое судно по времени может давать приемлемое значение использования, но это использование касается лишь части длины причальной стенки, т.е. оцениваемого ресурса. Часть этих проблем иллюстрирует рисунок 2.

Рисунок 1. Обработка судов на причалах согласованной длины



# Ощутите прогресс.



**ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»**

Россия, 121059, Москва,  
1-я Бородинская улица, дом 5.  
Тел.: +7 (495) 502-17-34,  
933-72-18, 710-75-75  
Факс: +7 (495) 933-72-23  
[lwn.lru@liebherr.com](mailto:lwn.lru@liebherr.com)  
[www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

# LIEBHERR

**The Group**

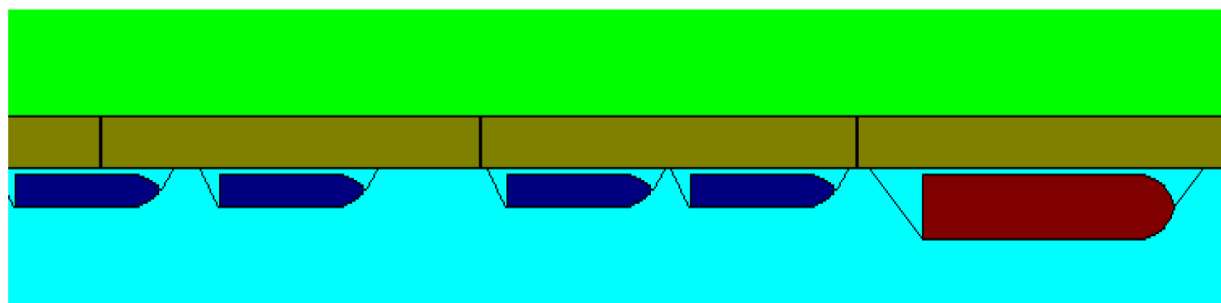


Рисунок 2. Обработка судов различной длины

В качестве способа устранения этого противоречия операторы и проектировщики терминалов сначала пытались использовать некоторые условные модули, в единицах которых исчисляли причальные фронты. Например, во второй половине XX века таким условным модулем для контейнерных терминалов считался линейный участок причала длиной 200 метров. Дальнейшее развитие флота и терминалов последовательно заставляло увеличивать этот модуль (сначала до 250, потом до 300 метров и далее), что, в конце концов, показало бесперспективность этого подхода. Мировая практика эксплуатации протяженных причалов линейной конфигурации и отдельных их групп постепенно выработала более точное определение коэффициента занятости, повсеместно используемое сегодня специалистами при проектировании и эксплуатации портов и терминалов. Ниже обсуждается это уточненное определение и его связь с традиционной интерпретацией коэффициента занятости.

Если графически все имеющиеся на терминале (в порту) участки причального фронта отложить по вертикальной оси, а календарное время — по горизонтальной, то обработка судов в этих координатах представляется прямоугольниками со сторонами, равными  $t_i^{суд}$  и  $l_i^{суд}$  (где  $l_i^{суд}$  — длина причала, занимаемая соответствующим судном с учетом требуемых технологических разрывов). Этот график, в том или ином виде присутствующий практически в каждом диспетчерском центре управления портом или терминалом, условно показан на рисунке 3.

Легко видеть, что суммарная площадь указанных пря-

моугольников характеризует полезное использование причала, а общий имеющийся ресурс есть произведение общей длины причального фронта

$$L = \sum L_m$$

на плановый бюджет времени причала  $T_6$ . Соответственно, коэффициент занятости группы причалов в этом случае определяется как

$$K_{зан} = \frac{\sum l_i^{суд} \cdot t_i^{суд}}{L \cdot T_6}$$

Для каждого отдельного причала в группе может быть определен свой коэффициент занятости, или

$$k_m^{зан} = \sum l_i^{суд} \cdot t_i^{суд}$$

Коэффициент занятости группы причалов  $K_{зан}$  связан со значением коэффициента занятости каждого  $k_{зан}^m$  из них соотношением.

$$K_{зан} = \frac{\sum L_m \cdot k_{зан}^m}{L}$$

Иными словами, суммарный коэффициент использования группы причалов выражается

Доказательство:

Обозначим суммарное время обработки судов у каждого при-

чала как  $\sum l_i^{суд} \cdot t_i^{суд} = a_m$ . Тогда имеем  $k_{зан}^m = \frac{a_m}{L_m \cdot T_6}$ .

Поскольку суммарное время обработки судов у всех причалов

есть  $\sum a_m$ , имеем  $K_{зан} = \frac{\sum a_m}{L_m \cdot T_6}$ . Умножив и разделив в сумме  $\sum a_m$  каждое слагаемое на  $L_m \cdot T_6$ , имеем

$$\sum a_m = \frac{\sum L_m \cdot T_6 \cdot a_m}{L_m \cdot T_6} = \sum L_m \cdot T_6 \cdot a_m \cdot k_{зан}^m.$$

Подставив полученное выражение для суммы в формулу

$$K_{зан} = \frac{\sum a_m}{L \cdot T_6}, \text{ получаем искомое значение.}$$

$$K_{зан} = \frac{\sum L_m \cdot k_{зан}^m}{L}$$



взвешенной по длинам суммой отдельных составляющих его причалов.

Следует отметить, что значения определенного подобным образом коэффициента использования причала в большинстве случаев оказываются существенно ниже, чем вычисленные по традиционной

методике, поскольку последняя считает любое судно использующим причал на 100%. Это иллюстрирует рисунок 4.

Этот факт во многом объясняет значительную разницу в статистических данных, показываемых отечественными и зарубежными портами с близкими операционными характеристиками. Кроме

того, следует принимать во внимание утрату точности методов теории массового обслуживания при динамическом распределении причалов и существенной их неоднородности. Именно эти методы лежат в основе расчетов, традиционно используемых при проектировании и оценке эксплуатационных характеристик. 

Рисунок 3. График обработки судов на причальном фронте

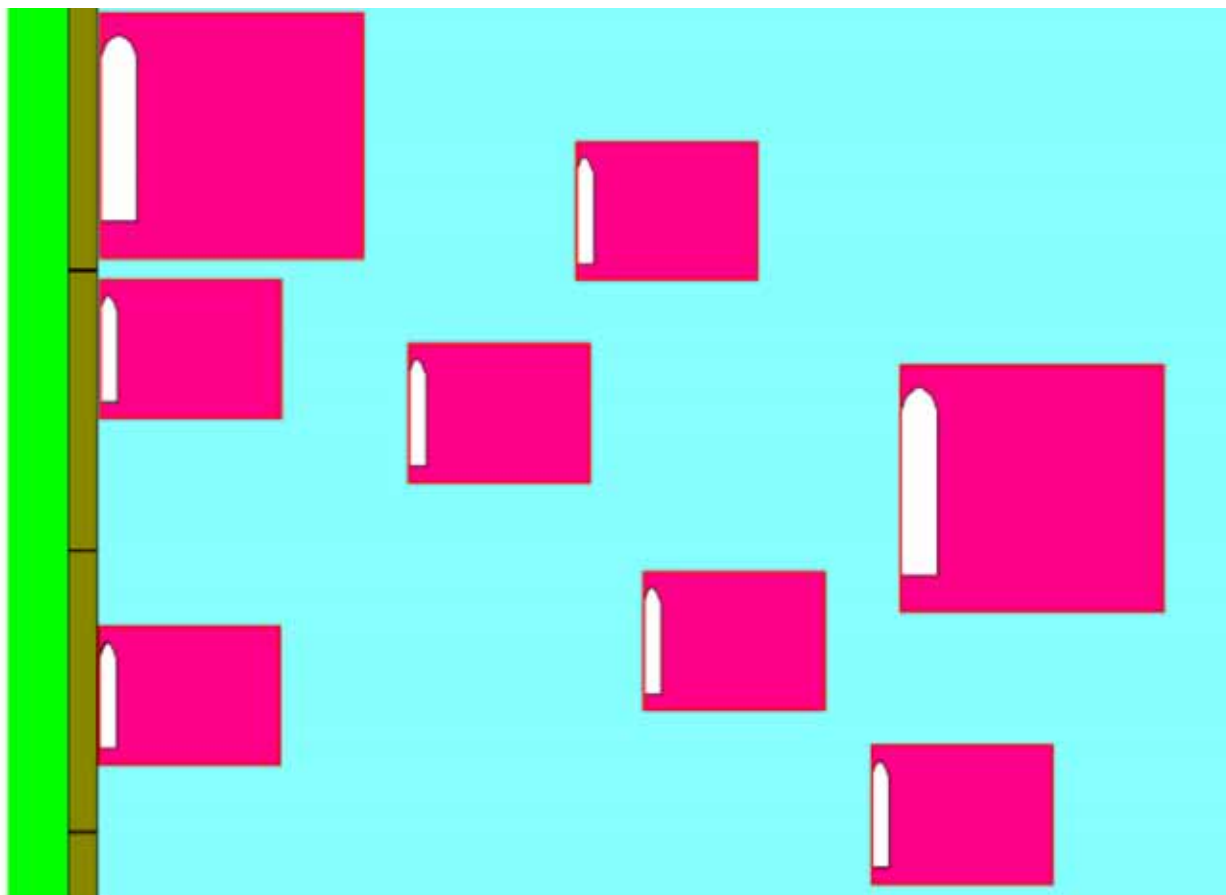
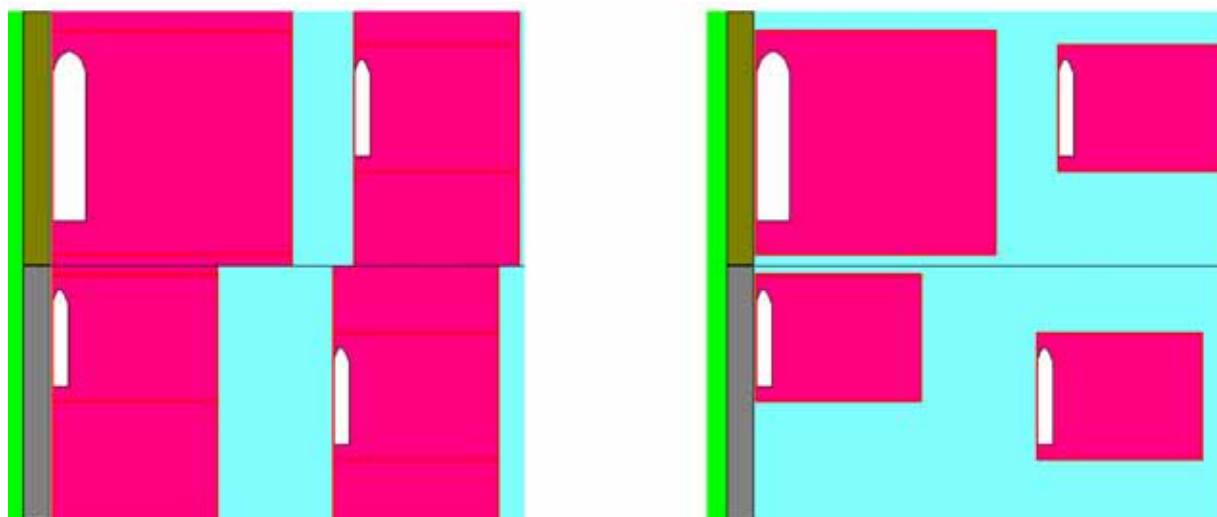


Рисунок 4. Условная занятость причала при различных определениях



# АТТ Gaussin — НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ

Специальные тягачи с прицепами (ТП) являются одним из наиболее распространенных типов оборудования контейнерных терминалов. Их история началась в начале контейнеризации, когда дорожные грузовые тягачи с прицепами были усовершенствованы, чтобы лучше соответствовать условиям на контейнерных терминалах.

**Александр  
Гусятинер**  
старший специалист  
по контейнерным  
терминалам и транспорту,  
Modern Port Technologies Inc,  
Ванкувер, Канада

**Д**вигатели были модифицированы для дополнительной нагрузки, чтобы выдерживать характерный для контейнерных терминалов постоянный режим разгона и остановки. Расстояния между осями колес были уменьшены, чтобы увеличить углы поворота и улучшить маневренность, чтобы обеспечить точную установку прицепа. Прицепы стали выпускаться без углов, чтобы разрешить установку или снятие контейнерных замков в то время когда контейнер находится на прицепе. Однако концепция терминальных тягачей с прицепами остается такой же, как у дорожных тягачей с прицепами:

- транспортное средство состоит из тягача (трактора) и прицепа;
- автомобиль приводится в движение высокоскоростным дизельным двигателем и трансмиссией.

Самоходный прицеп АТТ французской фирмы Gaussin (рисунки 1 и фото) порывает с обоими этими принципами:

- АТТ — это самоходный прицеп с силовой установкой, расположенной под поверхностью. Облегченная кабина водителя монтируется непосредственно над передней осью. Автомобиль имеет только две колесные оси. Длина прицепа составляет 45 футов, максимальная нагрузка 60 тонн;

- АТТ не имеет двигателя с высокими оборотами и трансмиссии. Вместо этого АТТ имеет дизельный двигатель, который обеспечивает поддержание гидравлического давления в системе, и гидравлические двигатели, установленные на осях колес. Для быстрого старта и остановки дизельного двигателя используется новейшая технология, которая называется HERO.

АТТ является последним поколением в гидравлических

транспортных средствах с полной интеграцией. В этой конфигурации полная гидравлическая система заменяет традиционный привод и устраняет необходимость передачи момента. В АТТ энергия непосредственно передается на колеса.

Следует отметить, что Gaussin не создал эту технологию в одночасье. Gaussin производил промышленные гидравлические прицепы в прошлом. На это ушли годы научных исследований и разработки новых патентов.

Целью данной статьи является объективная оценка преимуществ этой системы и анализ того, как операторы контейнеров могут воспользоваться преимуществами этой технологии.

Для сравнения мы используем типовой тягач с 45-футовым прицепом, присоединенным через «пятое колесо».

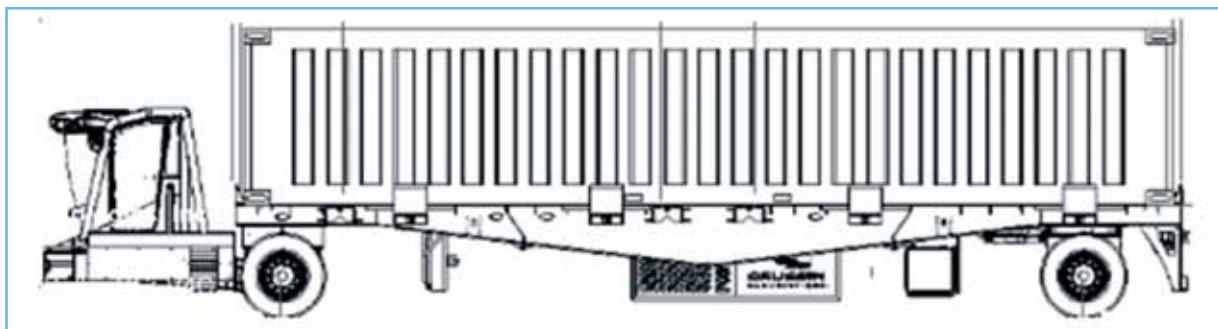


Рисунок 1. АТТ Длина 45 футов, максимальная нагрузка 60 тонн

### Сильные стороны

*Энергетическая эффективность и низкий уровень выхлопов.* Гидравлический привод является особенно привлекательным для транспортных средств, которые производят большое количество разгонов и остановок, таких, как грузовики для доставки почты в городе или тягачи для контейнерных терминалов. Гидравлическая система повышает экономию топлива, так как позволяет двигателю работать в гораздо более эффективном режиме, а также останавливать двигатель почти сразу после остановки и снова запускает его при разгоне. В дополнении к этому АТТ имеет уменьшенный вес и у него отсутствуют потери энергии в трансмиссии.

### Увеличенная скорость разгона.

Хотя основная выгода гидравлики — экономия топлива, она также уменьшает время на разгон автомобиля, так как крутящий момент в этой системе не зависит от скорости.

### Улучшенная маневренность

Есть ряд факторов, способствующих лучшей маневренности: АТТ короче, чем стандартный тягач с прицепом. Он имеет гораздо меньший радиус поворота и больший рулевой угол. Эта система имеет превосходный контроль движения в обоих направлениях (вперед и назад). Каждое колесо находится под контролем бортового компьютера индивидуально.



В результате автомобиль имеет превосходную управляемость. Автор имел возможность убедиться в этом самостоятельно.

*Повышенная надежность и ремонтопригодность.* Как и ранее отмечалось, у АТТ отсутствуют важнейшие механические компоненты тягачей с прицепами такие как трансмиссия (включая коробку передач). Вместо них используются гидравлические компоненты с повышенной долговечностью, безотказностью и т. д. Имеющиеся компоненты — подшипники, тормоза и т. д. — существенно упрощены. Ремонт и обслуживание АТТ потребу-

ет намного меньше времени, за счет открытого доступа ко всем механическим компонентам. Существует также возможность заменить весь силовой агрегат АТТ в течение нескольких минут.

### Улучшенная система безопасности труда

Прицеп оснащен кнопкой «Стоп», которая блокирует любые передвижения, когда с ним работает бригада крана. Кабина АТТ изготовлена из высокопрочной стали и защищена от внешних механических воздействий.

Большой интервал технического обслуживания АТТ требует гораздо более редкого обслуживания ходовой части и тормозов. Система требует меньше замен шин и масел.

Рисунок 2. Производительность берегового крана



### Возможности

*Повышение производительности и эксплуатационной гибкости.* Увеличение производительности разгона и маневренности приводит к уменьшению времени для выравнивания прицепа для погрузки/выгрузки береговыми и площадочными кранами и приводит к увеличению средней скорости прицепа. Одновременно это снижает вероятность возникновения заторов на терминале. В свою очередь эти факторы напрямую влияют на производительность береговых контейнерных кранов так как они снижают задержки на «ожидания прицепа» для крана. (причинно—следственные связи см. на рисунке 2).



Кроме того, АТТ имеет новую запатентованную конфигурацию рамы, которая устраняет изгиб, образующийся в результате нагрузки от двух 20-футовых контейнеров. В результате устраняется задержка крана, возникающая при операции с двумя контейнерами одновременно.

Благодаря увеличению производительности береговых кранов, операторы терминалов получают возможность использовать различные оперативные стратегии, включая:

а) Повышение производительности судовых операций при сохранении количества транспортных единиц на один кран. Стратегия позволит операторам привлекать новых клиентов без ущерба для существующих;

б) Уменьшение числа транспортных единиц на один кран при сохранении уровня производительности кранов. Эта стратегия будет привлекательной для тех терминалов, которые стремятся к снижению операционных расходов без ущерба для производительности стандартов для существующих клиентов;

в) Увеличение числа транспортных единиц на один кран; при этом не возникает заторов в операционных зонах терминала. Эта стратегия позволит обеспечить увеличение производительности кранов в тех случаях, когда количество транспортных единиц ограничено для предупреждения заторов. Такая ситуация характерна для терминалов, использующих краны со сдвоенными спредерами, терминалов, перерабатывающих суда увеличенных размеров, а также терминалов с узкими причалами;

г) Повышение крановой интенсивности (числа кранов на судно) без увеличения вероятности заторов. Эта стратегия позволит использовать больше кранов и тем самым увеличить производительность переработки судов. Эта стратегия даст терминалу дополнительные конкурентные преимущества.

Дополнительные возможности:

• АТТ может быть ключевым элементом в различных технологиях автоматизации терминалов, в том числе в системах автоматического управления автомобилями, автоматического выравнивания для операции с береговыми кранами и кранами контейнерной площадки,

в системах слежения в реальном времени, системах предотвращения столкновений, управления и диагностики автопарка и т. д.

• Все технические параметры АТТ постоянно отображаются в упрощенной форме на цифровом мониторе, установленном в кабине.

• АТТ может управляться удаленно по радио. Если, например, транспортное средство оказалось между некоторыми объектами, водитель сможет выйти из кабины и управлять автомобилем с помощью радиоконтроллера, одновременно наблюдая за ситуацией.

• АТТ бортовые компьютеры могут обеспечить согласованное прибытие двух машин для операции со сдвоенными спредерами (тандем лифта).

• Исследования в этой области показывают целесообразность использования в АТТ двигателей с альтернативными источниками энергии, такими как газол и сжиженный природный газ.

• АТТ собираются из стандартизированных частей, которые могут быть размещены и опрарвлены внутри стандартных контейнеров. Это позволит сократить время доставки и упростить поставку запасных частей по всему миру.

• Благодаря отличной маневренности в обоих направлениях (вперед и назад), АТТ могут быть использованы в условиях узких причалов без поворотных площадок. Для этого кабины водителя могут быть установлены с обоих концов АТТ.

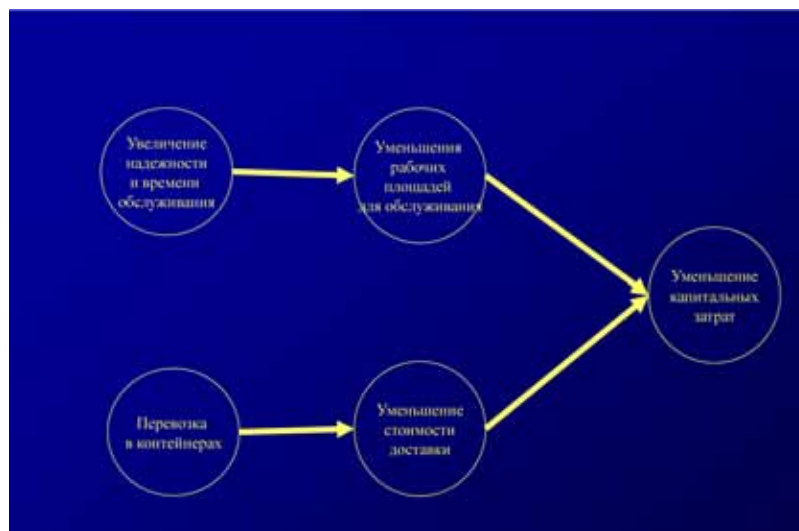
## Возврат инвестиций и сроки окупаемости

АТТ представляет собой новое поколение транспортные средств, но его необходимо сравнить с существующими системами тягачей с прицепами, которые используются по тому же назначению.

Инвестиции в транспортные средства (тягачи с прицепами) представляют собой лишь небольшую часть от общей суммы капиталовложений в терминал (дноуглубительные работы, причалы, оборудование контейнерной площадки и т. д.). Так, например, если береговой кран стоит 7 миллионов долларов США, и для одного крана требуется шесть тягачей, то капитальные затраты на транспортные средства составляют приблизительно 16%. Однако влияние транспортных средств на прибыльность контейнерного терминала трудно переоценить по двум причинам.

Во-первых, потому, что транспортные средства являются ведущей причиной задержки береговых кранов и оказывают непосредственное воздействие на валовую производительность кранов. Таким образом, выбор наиболее эффективных транспортных средств является стратегической задачей. Значительная часть рисков контейнерных терминалов, связанных с прямыми финансовыми санкциями, выплачиваемыми клиентам за задержки судов и риск потери судоходных линий, напрямую зависит от производительности береговых кранов. Терминалы с более высокой про-

Рисунок 3. Факторы снижения капитальных затрат





Подъем неравномерно загруженного контейнера  
спредером C-Lift с механическим грузовыравнивателем.

## «От 12 рублей — себестоимость спредера на один подъем»

ЗАО «Роксор Индастри» является официальным дистрибьютером компании «Timars Svets&Smide AB»  
в России, Казахстане и Украине  
Звоните прямо сейчас и наши специалисты проконсультируют вас. Воспользуйтесь бесплатным номером:

**8 800 555-78-50**

(812) 327-78-50

[www.timars.se](http://www.timars.se) [www.roxor.ru](http://www.roxor.ru) [lifting@roxor.ru](mailto:lifting@roxor.ru)

изводительностью кранов имеют все шансы для роста прибылей.

Во-вторых, потому, что эксплуатация транспортных средств требует значительных затрат на топливо и трудовых ресурсов. Когда стоимость рабочей силы высока, а терминальные тарифы низки, то увлечение стоимости топлива может снизить прибыль.

Вот почему решение о приобретении тех или иных транспортных средств должно основываться на инвестициях, а не только на стоимости. Терминалы должны учитывать не только все затраты в течение жизненного цикла, но также влияние продуктивности на доходы терминала.

В этом материале мы анализируем влияние технических характеристик АТТ на капитальные затраты, эксплуатационные расходы и доходы в течение жизненного цикла (10 лет) и сравниваем результаты с результатами для тягачей с прицепами.

В исследовании предполагается, что:

- терминал использует стратегию повышения производительности береговых при

сохранении численности транспортных средств для одного крана;

- терминал использует пять береговых кранов;

- шесть единиц транспортных средств необходимы для каждой операции одного крана.

#### Капитальные затраты

По существу, одна единица АТТ заменяет один тягач с прицепом. Даже если мы предположим, что стоимости АТТ равна стоимости тягача с прицепом высокого качества, АТТ будет экономить средства. Следующими факторами, способствующими снижению капитальных затрат (см. рисунок 3), являются:

- повышенная надежность АТТ и меньшее время на обслуживание приводит к сокращению необходимого размера помещения для обслуживающего центра;

- цена «под ключ» тягачей и прицепов обычно включает в себя транспортные расходы. Такие системы обычно перевозятся на палубе судов для смешанных грузов. С другой стороны, АТТ используют только модульные компоненты, которые транспортируются

в контейнерах. Это сокращает транспортные расходы.

Таблица 1 содержит оценку капитальных расходов для парка транспортных средств, необходимых для функционирования пяти кранов.

#### Доходы

Применение АТТ приводит к сокращению оперативных задержек кранов на «Ожидание».

Таким образом, валовая производительность крана будет увеличиваться. По нашим оценкам, применение АТТ приводит к 40-процентному сокращению задержек на ожидание. Поэтому при валовой производительности в 30 конт/ч (120 сек. брутто—циклом), это сокращение приведет к сокращению цикла до 113 сек, что соответствует 31,82 конт/ч валовой продуктивности. Поэтому, даже если время работы остается тем же, кран будет перерабатывать больше контейнеров и доход увеличится. Мы предполагаем, что дополнительные доходы должны быть представлены в долях стоимости транспортных единиц к общей стоимости оборудования (см. таблицу 2).

Таблица 1 Капитальные затраты

| Тягач с прицепом                               |                    | АТТ                                            |                    |
|------------------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------|--------------------|
| Береговые краны, шт                            | 5                  | Береговые краны, шт                            | 5                  |
| Транспортные единицы на кран                   | 6                  | АТТ на один кран                               | 6                  |
| Тягачей в работе, шт                           | 30                 | АТТ в работе, шт                               | 30                 |
| Коэффициент эксплуатации тягачей               | 0,990              | Коэффициент эксплуатации АТТ                   | 0,995              |
| Тягачей в парке, шт                            | 31                 | АТТ в парке, шт                                | 31                 |
| Стоимость одного тягача, \$                    | 150 000            | Стоимость одного АТТ, \$                       | 195 000            |
| Итого стоимость тягачей, \$                    | 4 650 000          |                                                |                    |
| Прицепов в работе, шт                          | 30                 |                                                |                    |
| Коэффициент эксплуатации прицепов              | 0,980              |                                                |                    |
| Прицепов в парке, шт                           | 31                 |                                                |                    |
| Стоимость одного прицепа, \$                   | 45 000             |                                                |                    |
| Итого стоимость прицепов, \$                   | 1 395 000          |                                                |                    |
| Общая стоимость оборудования, \$               | <b>\$6 045 000</b> | Общая стоимость оборудования, \$               | <b>\$6 045 000</b> |
| Нерабочее состояние тягача, часов в месяц      | 7,2                | Нерабочее состояние АТТ, часов в месяц         | 3,6                |
| Помещение для техобслуживания, м <sup>2</sup>  | 400                | Помещение для техобслуживания, м <sup>2</sup>  | 200                |
| Стоимость квадратного метра, \$/м <sup>2</sup> | \$2 000            | Стоимость квадратного метра, \$/м <sup>2</sup> | \$2 000            |
| Стоимость помещения техобслуживания, \$        | <b>\$800 000</b>   | Стоимость помещения техобслуживания, \$        | <b>\$400 000</b>   |
| Итого капитальных затрат, \$                   | <b>\$6 845 000</b> | Итого капитальных затрат, \$                   | <b>\$6 445 000</b> |



Таблица 2 Доходы

|                                                                | Тягачи с прицепами | АТТ        |
|----------------------------------------------------------------|--------------------|------------|
| Стоимость крана, \$                                            | 7 000 000          | 7 000 000  |
| Краны, шт                                                      | 5                  | 5          |
| Итого стоимость кранов, \$                                     | 35 000 000         | 35 000 000 |
| Итого стоимость транспортных средств, \$                       | 6 845 000          | 6 445 000  |
| Итого кап. расходы, \$                                         | 41 845 000         | 41 445 000 |
| Доля транспортных средств, %                                   | 16,36%             | 15,55%     |
| Валовая производительность крана, конт./час                    | 30,00              | 31,82      |
| Рабочий цикл крана, сек                                        | 120,00             | 113,14     |
| Производительность «нетто», конт./час                          | 42,00              |            |
| «Нетто» цикл крана, сек                                        | 85,71              |            |
| Оперативные задержки на один контейнер, сек                    | 34,29              |            |
| Доля «задержек на ожидания» к общей продолжительности задержек | 0,50               |            |
| «Задержка на ожидание» на один контейнер, сек                  | 17,14              |            |
| Уменьшение доли «задержек на ожидания»                         | 0,40               |            |
| Число рабочих дней крана в году                                | 220                | 220        |
| Рабочее время крана в день, ч                                  | 14                 | 14         |
| Рабочее время крана в году, ч                                  | 3080               | 3080       |
| Общее число переработанных контейнеров, шт                     | 92 400             | 98 00      |
| Доход на контейнер, \$                                         | 213                | 213        |
| Дополнительные расходы на контейнер, \$                        | 130                | 130        |
| Чистый доход на контейнер, \$                                  | 83,00              | 83,00      |
| Итого чистый доход, \$                                         | 38 346 000         | 40 670 000 |
| Итого доходы к доле транспортных средств, \$                   | 6 272 634          | 6 324 482  |

### Эксплуатационные расходы

Стоимость топлива является важным фактором в общих операционных расходах на современных терминалах. Некоторые аналитики прогнозируют, что цена топлива удвоится в течение следующих 5–10 лет. HERO-Технология позволит значительно снизить расход топлива в режиме эксплуатации и ликвидировать потребление в режиме холостого хода. Мы предполагаем, что АТТ в рабочем режиме будет потреблять, по крайней мере, на 20% меньше топлива, чем тягач. Благодаря технологиям АТТ, операторам терминалов следует ожидать значительного сокращения во всех элементах превентивных и корректирующих технического обслуживания (см. рисунок 4). Мы прогнозируем, по крайней мере, 60-процентное сокращение расходов на техническое обслуживание (см. таблицу 3).

Рисунок 4 Сокращение эксплуатационных расходов



Таблица 3 Эксплуатационные расходы

|                                           | Тягачи с прицепами | АТТ       |
|-------------------------------------------|--------------------|-----------|
| Стоимость топлива:                        |                    |           |
| Совокупное рабочее время кранов в году, ч | 15 400             | 15 400    |
| Транспортные единицы на кран, шт          | 6                  | 6         |
| Доля холостого хода двигателя, %          | 0,25               | 0,25      |
| Потребление на холостом ходу, л/ч         | 1,0                | 0,0       |
| Потребление в движении, л/ч               | 9,0                | 72        |
| Итого потребление в год, л                | 646 800            | 496 960   |
| Стоимость дизеля, \$/л                    | 1,20               | 1,20      |
| Годовая стоимость топлива, \$             | 776 160            | 598 752   |
| Стоимость рабочей силы:                   |                    |           |
| Стоимость рабочего часа, \$/ч             | 30                 | 30        |
| Рабочее время в году, ч                   | 92 400             | 92 400    |
| Стоимость рабочей силы в год, \$          | 2 772 000          | 2 772 000 |
| Техническое обслуживание:                 |                    |           |
| Доля от стоимости, %                      | 7,5%               | 3,0%      |
| Годовая стоимость техобслуживания, \$     | 453 375            | 181 350   |
| Итого эксплуатационные расходы в год, \$  | 4 001 535          | 3 552 102 |

### Индексы возврата инвестиций

Диаграмма 1 отражает динамику чистого дисконтированного дохода (NPV) в течение всего срока службы оборудования. В целом, финансовая модель отражает преимущества АТТ. Он предсказывает большую NPV и больший период окупаемости.

Примечание: эта модель была разработана для выявления общих тенденций и использует «типичные» входные параметры.

Конечно, результаты для различных терминалов будут различаться.

Диаграмма 1. Чистый дисконтированный доход

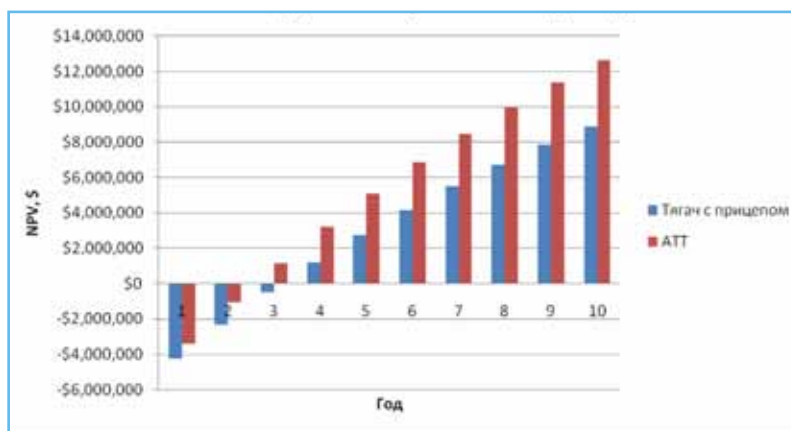


Таблица 4 Индексы возврата инвестиций

|                                                                | Тягач с прицепом | АТТ          |
|----------------------------------------------------------------|------------------|--------------|
| Чистый дисконтированный доход (NPV) при 8% банковском проценте | \$8,901,296      | \$12,635,302 |
| Внутренняя норма доходности (IRR), %                           | 48%              | 75%          |
| Период окупаемости в месяц                                     | 36,2             | 27,9         |

### Выводы

Интегрированные гидравлические технологии хорошо соответствуют характеру работы на контейнерных терминалах.

Благодаря гидравлике АТТ имеет целый ряд очень полезных характеристик, таких как повышение эффективности использования энергии, маневренность и ускорение разгона.

Применение АТТ повысит оперативную гибкость терминалов, повысит производительность береговых кранов и уменьшит вероятность возникновения заторов.

Результаты финансового моделирования показывают, что если стоимость АТТ равна стоимости типичного тягача с прицепом, то дисконтированный доход от АТТ превысит доход

от тягачей с прицепом почти на 42%. При этом период окупаемости сократится примерно на 8 месяцев (см. таблицу 4). Основной фактор — сокращение эксплуатационных расходов.

Нетрудно предсказать, что терминальные машины, использующие эту концепцию, будут постепенно заменять традиционные системы с тягачами.

# Рынок грузоперевозок с использованием флекситанков

Мы продолжаем знакомить читателей с перспективной технологией контейнеризации грузов, а именно с вопросами организации перевозок во флекситанках. Сегодня на вопросы «Контейнерного бизнеса» отвечает вице-президент Ассоциации владельцев контейнеров (COA, Container Owners Association) Патрик Хикс.



**— Как была воспринята новая упаковочная технология крупнейшими контейнерными владельцами и перевозчиками мира? Насколько быстрыми темпами происходило внедрение флекситанков в перевозки в Западной Европе, Северной Америке и Азии?**

— Флекситанк представляет собой идеальную емкость для хранения и перевозки любого рода неопасной жидкости в 20-футовом контейнере. Он легко устанавливается и оптимально использует пространство контейнера. Во флекситанке можно перевозить наливной неопасный пищевой или химический груз, в частности, латекс, вино, смазочные материалы, добавки, пищевые масла и многое другое. Флекситанк — это тара для одноразового использования, которая легко перерабатывается, не оказывая негативного влияния на окружающую среду.

Флекситанк используется при перевозках уже более 30 лет, но только в последние 10 лет мы наблюдаем значительный рост рынка. Изначально флекситанк производился из резины и был тарой для многократного использования. Однако подготовка флекситанка для повторного использования (чистка, починка), была слишком дорогостоящим удовольствием. Следующее по-

коление флекситанков представляло собой так называемые PVC-танки, которые были дешевле своих предшественников, но не настолько, чтобы иметь перед ними явное экономическое преимущество.

Только в последние годы процесс производства флекситанков претерпел модернизацию, и сегодня мы имеем дело с многослойными или однослойными полиэтиленовыми танками для одноразового использования.

Флекситанки имеют ряд преимуществ перед остальными видами транспортировки или же тары для транспортировки такой как пластиковые или металлические бочки, IBC-контейнеры, танк-контейнеры, танкерные суда.

Мировой рынок флекситанков насчитывает 200 000 перевозок с использованием данной тары за 2008 год и, по нашим оценкам, достиг в 2009 году 240 000 перевозок. Это подтверждает прогрессивную динамику роста за последние 7 лет и позволяет флекситанковой индустрии прочно занять достойное место на транспортно-логистическом рынке.

За 10 лет количество грузоперевозок с использованием флекситанков выросло в 10 раз. Развитие индустрии производства флекситанков также повлияло на рынок перевозок наливных грузов. За последние 10 лет объем перевозок с исполь-

зованием флекситанков каждый год увеличивался на 25%. Снижение затрат на транспортировку — главный довод за использование флекситанка.

Если в сложившейся экономической и правовой ситуации динамика развития рынка будет поддерживаться на должном уровне в течение нескольких следующих лет, это будет означать, что объем грузоперевозок с использования флекситанков приближается к показателям объема широко используемых ISO контейнеров. На рисунке 1 отображена тенденция роста рынка за последние 8 лет, отражающая скачки прироста в области перевозки пищевой и винной промышленности.

**— Насколько большие объемы грузов удалось контейнеризировать благодаря использованию флекситанков? Какова доля именно новых грузов, пришедших в контейнеры благодаря флекситанкам, то есть грузов, не перевозившихся ранее в контейнерах в другой таре, например в бочках?**

— Трудно оценить потенциальный рынок грузоперевозок с использованием флекситанка, а также общий объем перевозок с использованием флекситанков.



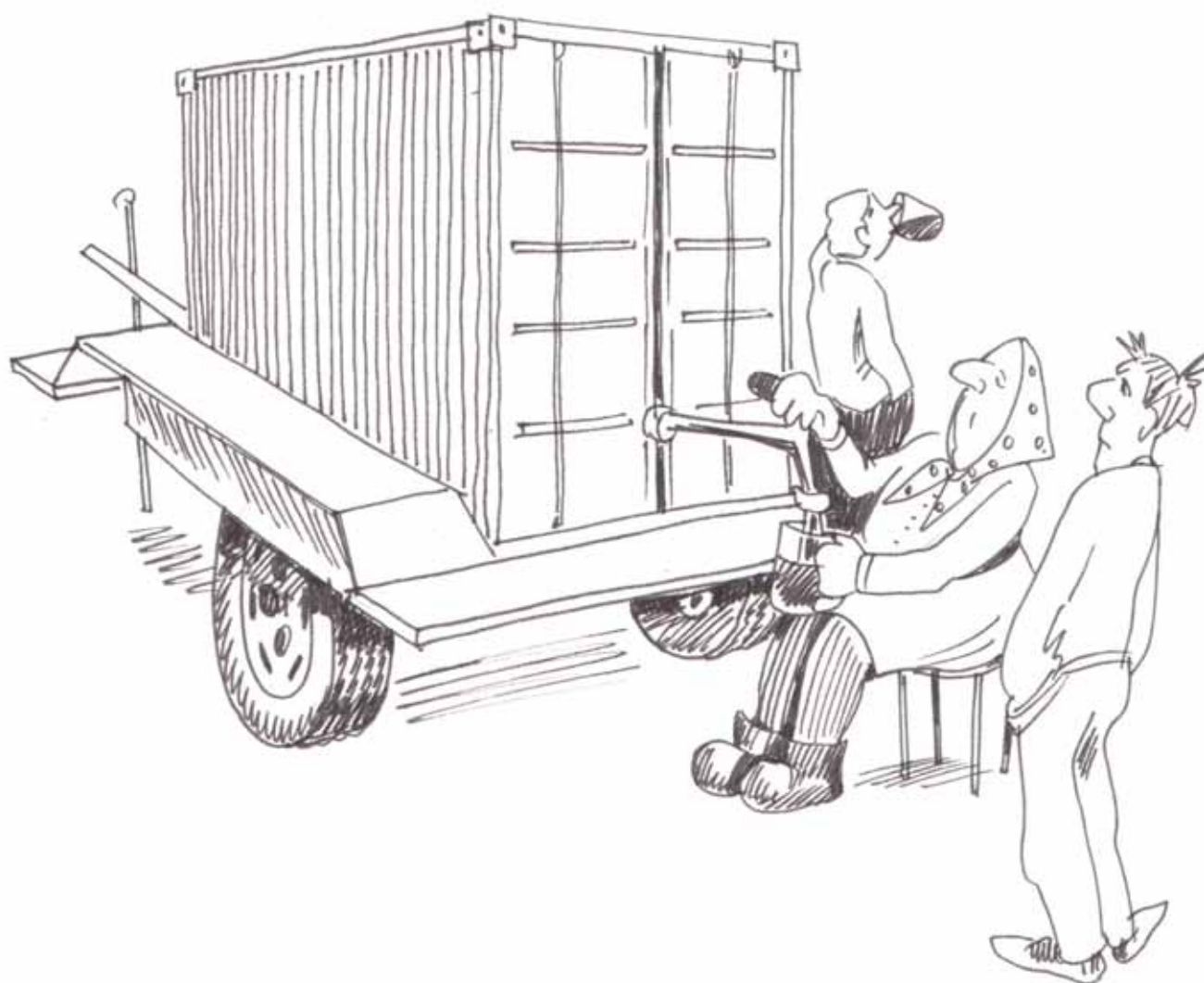




Рисунок 1. Источник: Журнал BulkDistributor, интервью и исследования IG&H

Но вполне очевидно, что будет дальнейший рост таких перевозок, который будет зависеть от целого ряда факторов, таких как:

- повышение качества производства флекситанков;
- уверенность грузовладельцев и перевозчиков в надежности данной тары;
- сведение к минимуму риска протечек, повреждений и деформаций контейнеров, поскольку последствия протечек могут быть трагическими как для находящихся в непосредственной близости людей, так и для окружающей среды;

— преодоление перевозчиком «психологического барьера» перехода на инновационную технологию взамен традиционных методов (танк-контейнеры, бочки, цистерны, и т. д.);

— потенциальные законодательные и регулирующие инструменты — они могут снизить динамику роста, но в то же время будут способствовать контролю качества флекситанков.

Главным фактором принятия решения о переходе на новый вид тары является составляющая стоимости комплексной услуги «от двери до двери».

Перевозка неопасного жидкого груза в стандартном контейнере с установленным в нем флекситанком значительно сокращает расходы на транспортировку по сравнению с перевозкой в танк-контейнере — частично из-за разницы в тарифе за прокат танк-контейнера и стандартного контейнера. Транспортировка груза во флекситанке также может быть представлена как альтернатива перевозкам в танк-контейнере на дальние расстояния или в страны риска, куда владельцы парка танк-контейнеров не желают направлять свои дорогостоящие танк-контейнеры из-за высокой вероятности невозврата. Отдав предпочтение флекситанку для перевозки груза, грузоотправители меньше зависят от наличия танк-контейнеров.

Основные причины, которые могут повлиять на замедление темпа роста рынка грузоперевозок с использованием флекситанка, — это, во-первых, непринятие некоторыми владельцами грузов флекситанка как способа транспортировки, во-вторых, беспокойство судовладельцев и контейнеровладельцев по поводу возможной протечки флекситанка или повреждения контейнера. К тому же переход от перевозки жидкости в танк-контейнере к использованию флекситанка требует специаль-

## Участники рынка

Рынок флекситанков делится на поставщиков и операторов оборудования. Доминирующим игроком на рынке производителей, а также крупнейшим оператором флекситанков является компания Trans Ocean Distribution Limited, которая занимает около 45% мирового рынка.

Среди «новичков» можно назвать таких операторов контейнерного оборудования как Stolt Nielsen Transportation Group и Hoyer Global.

Всего по миру насчитывается более 40 производителей флекситанков. Расскажем коротко о некоторых из них.

Британская фабрика Braid Logistics (UK) Ltd (бывшая John S Braid & Co Ltd). Braid Logistics была учреждена в 1955 году, почти 20 лет назад вышла на рынок производства танк-контейнеров для перевозки пищевых продуктов и до сих пор является признанным лидером в этой нише. Производством флекситанков компания занялась в 2002 году и вскоре стала лидером и в этой области. Недавно британский завод этой компании по изготовлению флекситанков был сертифицирован на соответствие стандарту ISO 9001. Фабрика Брайда на юге Китая была открыта в 2007 году и сейчас имеет производственную мощность 15 000 емкостей для перевозки жидких и сухих навалочных грузов в месяц, что обеспечивает компании, как она полагает, место крупнейшего завода — производителя флекситанков в мире.

Брайд выделяет достаточно много ресурсов своему техническому дивизиону, чтобы оставаться на передовых позициях в производстве клиент-ориентированного инновационного продукта высокого качества. К одной из последних разработок компании относится усовершенствованный модифицированный клапан, который позволяет ускорить процесс разгрузки.

Штаб-квартира Braid Logistics находится в Глазго, офисы компании располагаются по всей Европе, Азии, в Северной и Южной Америке и в Австралии. Агентства, благодаря которым деятельность компании охватывает 70 стран, работают по всему миру.

Базирующаяся в США компания Environmental Packaging Technologies, Ltd. предлагает технические решения для упаковки, транспортировки и хранения наливной и насыпной продукции. Свои флекситанки компания выпускает под торговой маркой BIG Red Flexitanks. В соответствии с выпущенным в январе 2009 года пресс-релизом компании, все флекситанки компании под данной торговой маркой в настоящее время производятся в США. Поставщиком флекситанков под маркой BIG Red Flexitanks в России является компания «Экологические упаковочные технологии».

Малайзийский производитель флекситанков BLC в настоящее время расширяет свой бизнес за счет покупки за производственного предприятия в Пенанге стоимостью 4 млн долларов. Потребуется два года для

ного погрузочно-разгрузочного оборудования. Также многие продукты химической промышленности — агрессивные опасные вещества нельзя перевозить во флекситанке.

**— Какова динамика использования флекситанков в мире? Какими темпами растет их использование в последние годы? Каков процент перевозок с использованием флекситанков в мировом контейнерном бизнесе?**

— Об этом я сказал чуть ранее. Темпы продолжают оставаться высокими и, по оценкам экспертов, на протяжении следующих пяти лет ежегодный прирост рынка будет составлять 10%, а по истечении этого времени общий объем перевозок превысит показатель в 350 000 отправок.

Потенциал таких перевозок в целом достаточно большой, поскольку, по данным за 2008 год, всего было совершено около 144 млн отправок в 20-футовых контейнерах по морю, из чего можно сделать вывод о том, что общий процент отправок с использованием флекситанков относительно небольшой, а значит, должен увеличиваться.

**— Можно ли оценить мировой рынок флекситанков**

**в единицах и объемах продаж? В каком регионе (Северная Америка, Европа, Юго-Восточная Азия) флекситанки наиболее распространены?**

— Поскольку флекситанк предназначен для одноразового использования, количество произведенных флекситанков равно количеству использованных, перевезенных в комбинации с контейнером, а это, как уже упоминалось ранее, 200 000 штук в 2008 году и около 240 000 — в 2009-м.

Однако эти цифры являются только приблизительным показателем, поскольку большинство производителей не афишируют количество флекситанков, производящееся ежегодно, — данная информация является конфиденциальной.

Тем не менее, понятно, что флекситанки производятся по всему миру. Так, в последние годы можно было наблюдать скачок производства в Азии за счет низких затрат на рабочую силу. Однако в США, Европе, Южной Америке и Южной Африке тоже много фабрик.

За последние 7 лет отправка вина, особенно вин Нового Света из Южной Америки, Южной Африки, Австралии и Новой Зеландии, послужила фактором, повлиявшим на рост транспортировок груза с

использованием флекситанков. За эти годы мировое потребление вин Нового Света, особенно в Европе, выросло в геометрической прогрессии. В 2007 году приблизительно 850 млн литров вина было отправлено из стран-производителей Нового Света, и транспортировка большей части вина была организована во флекситанках. По данным на 2008 год, впервые было отправлено более 900 млн литров вина. Всё больше вина отправляется не как раньше, в ISO танках, а во флекситанках, в силу их общедоступности и сокращения затрат на транспортировку.

Помимо стран Нового Света, отправки вина осуществляют такие страны как Испания, Франция, Италия, восточноевропейские и балканские государства. По некоторым оценкам, на сегодняшний день количество отправок вина во флекситанках достигает 45 000, а это составляет более 20% от общего количества отправок во флекситанках. Но этот показатель меньше, чем два года назад, что объясняется более интенсивным ростом в области производства неопасной химии, — фактор, который, несомненно, повлиял на количество перевозок в ISO танках и на поставщиков, предоставляющих услуги логистики для химического рынка, также вовлеченных в последнее время в рынок грузоперевозок с использованием флекситанков.

того, чтобы полностью запустить проект, и BLC надеется, что это будет первый в мире завод по производству флекситанков, который задумывался, планировался, проектировался и строился специально для их производства. Данное предприятие будет оснащено новыми сварочными аппаратами, работающими под контролем компьютеров, которые будут задавать параметры сварки. BLC производит флекситанки с верхней и нижней загрузкой. Также они могут оборудоваться либо барьерным материалом EVON, либо алюминиевой защитной пленкой-фольгой. Компания недавно разработала новую систему верхней загрузки, которая гарантирует, что двери контейнеров не будут соприкасаться с клапаном. Компания также приняла решение самостоятельно производить основные вспомогательные детали, чтобы усилить вертикальную интеграцию компании. Благодаря этому подходу была устранена проблема, связанная с поиском подходящих дополнительных деталей, которые не были сконструированы специально для флекситанков. В настоящее время производственные мощности BLC позволяют производить 9000 флекситанков в месяц. Изначально основным рынком для BLC были страны юго-восточной Азии, но со временем компания стала работать по всему миру через собственную сеть офисов и агентов.

Итальянская компания Eceplast в настоящее время находится на финальной стадии учреждения нового подразделения, которое будет заниматься флекситанками — и в частности их производством на собственном

заводе компании в Италии. «Благодаря собственной технологии сварки, прилежанию наших работников и логистической близости европейских и средиземноморских клиентов, мы можем дать свой ответ рынку, который все еще ищет высококачественные флекситанки», — уверен директор по продажам Никола Альтобелли.

Группа компаний Ligua на рынке с 1996 года. Производственные мощности компании находятся в турецком Стамбуле. Изначально компания специализировалась на выпуске биг-бэгов под торговой маркой Inko, а в 2003 году приступила к производству флекситанков. В 2007 году была учреждена компания Liguatrans Ltd, специализирующаяся именно на жидких грузах. В настоящее время Liguatrans Ltd запатентовала и предлагает рынку EFlex — облегченный флекситанк, в конструкции которого удалось преодолеть проблему внутританкового давления и отказаться от рамочных конструкций. Основной принцип системы — предотвращение движения жидкости. Пока компания не получила официального сертификата, но планирует провести официальные испытания к концу 2009 года совместно с COA.

Малайзийская компания MY Flexitank (MYF) также является разработчиком и производителем инновационных решений для упаковки наливных жидкостей. Компания была образована в январе 2006 года и стала первым поставщиком флекситанков в Малайзии. В настоящее время флекситанки под торговой маркой MYF распространяются в азиатских странах, Северной и Южной Америке, Европе, Австралии.



Если не принимать во внимание Европу, можно сказать, что также наблюдается скачок отправок вина из Китая — страны, которая впервые появилась на данном рынке перевозок. Это способствовало росту отправок во флекситанках в конце 1990-х годов в Северную Америку, Японию, и в последние два года в Россию, что повлияло на количество поставок дешевого вина для России из стран бывшего Советского Союза.

Например, по данным на 2008 год, объем поставок вина из Аргентины в Россию составил 933 000 гектолитров. Если учитывать тот факт, что ежегодный экспорт вина из Аргентины составляет 2 млн гектолитров стоимостью 80 млн долларов США, можно сделать вывод, что Россия является безусловным лидером среди остальных стран — импортеров продукции виноделов этой страны. Также Россия входит в группу стран, занимающих лидирующие позиции по закупкам вина из США, Канады, Китая и Японии. Что касается Аргентины, то она также является крупнейшей страной — поставщиком виноградного сусла, экспорт составил в прошлом году более 1,3 млн гектолитров этого продукта, главным потребителем которого является Америка. И опять — большая часть вина перевозилась во флекситанках.

Последние несколько лет Россия также импортирует большие объемы вина из Чили, Средиземноморской Европы и Южной Африки, тем самым, способствуя росту рынка перевозок во флекситанках.

Во флекситанках также перевозятся большие объемы других пищевых продуктов, таких как пищевые масла, фруктовые сококонцентраты, подсластители, сорбитол и многое другое. Можно сказать, что пищевая отрасль занимает 35—40% от общего объема рынка перевозок.

**— Каковы основные стратегии внедрения новой упаковочной технологии в мире? Какова роль профессиональных объединений, подобных Вашей ассоциации, в вопросе внедрения инноваций в контейнерном бизнесе?**

— Все новшества в транспортном мире создаются транс-

портными компаниями (например, судоходными, железнодорожными, логистическими и т. д.) вместе с компаниями — поставщиками оборудования.

Организации такого рода, как, например, Ассоциация владельцев контейнеров, напрямую не вовлечены в работу по созданию инноваций. Деятельность нашей ассоциации заключается во внедрении, продвижении инноваций должным, соответствующим образом, для того, чтобы дать возможность отраслям работать совместно. Стандартно процедура включает в себя образование рабочей группы, состоящей из компетентных членов СОА, которые занимаются рассмотрением интересующих вопросов и дальнейшим предоставлением информации правлению и членам Ассоциации. В случае с флекситанками правление Ассоциации дало задание представителям рабочей группы разработать свод правил по проведению испытаний, производству и эксплуатации флекситанков в комбинации с 20-футовыми контейнерами.

Целью организации не является принудить судоходные компании, контейнеровладельцев или производителей флекситанков следовать разработанному организацией своду правил. Наше предложение носит скорее рекомендательный характер.

**— В целом: каковы функции, цели и задачи вашей ассоциации? Когда, кем и для чего она была создана? Какие сферы контейнерного бизнеса и стороны взаимоотношений между игроками рынка находятся в фокусе внимания вашей ассоциации?**

— Бурный рост флекситанковой индустрии способствовал появлению новых игроков рынка производителей данной тары. Сегмент китайских производителей, пожалуй, самый многочисленный на сегодняшний день, что объясняется дешевизной рабочей силы и быстротой реакции на новый тренд. Не стоит во имя полноты корректности игнорировать тот факт, что многие производители КНР попросту имитируют технологии, на разработку и создание которых у сильных, зарекомендовавших себя на мировом рынке компаний ушли годы и миллионы долларов. Но обычно

подобный подход негативно влияет на качество. С ростом спроса и предложения флекситанков на мировой арене возникла необходимость создания регулирующего органа для разработки единых стандартов оценки качества и норм эксплуатации продукта.

Так в 2004 году возникла Международная Ассоциация владельцев контейнеров (COA) для представления и лоббирования интересов всех владельцев сухогрузных контейнеров.

Ассоциация была основана группой судоходных и лизинговых компаний, которые видели необходимость в создании организации, занимающейся всеми вопросами, возникающими у владельцев контейнеров.

Основные цели организации СОА — обеспечить проведение общей экспертной оценки, разработать стандарты, способствовать развитию международной лоббистской деятельности, а также сделать более активным взаимодействие между ее членами и другими отраслевыми организациями в смежных областях.

Для реализации этих планов было создано несколько рабочих групп. Вот основные направления их текущей деятельности:

— разработка критерия приемочного контроля для контейнера в случае, когда на контейнеры, сданные внаем судоходными компаниями, получен отказ от приема и они возвращены лизинговой компании;

— составление и совершенствование Свода правил по проведению испытаний, производству и эксплуатации флекситанков в комбинации с 20-футовыми контейнерами;

— публикация отчетов на тему разработки экологически безопасного настильного материала (покрытия для пола) и обшивки для контейнера.

**— Насколько нам известно, именно ваша Ассоциация дает рекомендации по использованию той или иной техники и оборудования при организации контейнерных перевозок. По каким критериям и принципам признаются рекомендованными или не рекомендованными к использованию, в частности, флекситанки различных производителей?**

Более 15 лет  
успешной работы в  
контейнерном бизнесе



**Железнодорожные контейнерные терминалы:**

- прием и отправление грузов в 20-ти и 40-ка футовых контейнерах с собственных контейнерных терминалов в Москве (терминал «Экодор») и в городе Подольске Московской области (терминал «Подольск»)
- полный комплекс услуг по терминальной обработке грузов, прибывающих и отправляемых в контейнерах
- прием, обработка, отправление организованных формирований (в т.ч. полносоставных контейнерных поездов) по расписанию

**Услуги контейнерного депо:**

- терминальная обработка порожних контейнеров
- хранение, ремонт и проведение освидетельствования 20-ти и 40-ка футовых контейнеров в собственном контейнерном депо, расположенном на терминале «Подольск»

**Комплексные услуги:**

- транспортно – экспедиторская деятельность
- собственный парк контейнеровозов
- складские услуги
- надежные партнерские отношения с ведущими российскими и мировыми компаниями, работающими на рынке контейнерных перевозок

**Таможенные услуги и ВЭД:**

- прием и отправление внешнеторговых грузов в крупнотоннажных контейнерах
- услуги СВХ и таможенных брокеров

129343, г. Москва, пр-д Серебрякова, д. 2, стр. 1  
<http://www.ecodor.ru>  
e-mail: [info@ecodor.ru](mailto:info@ecodor.ru)  
тел.: +7 (499) 187-78-18, 187-78-27  
факс: +7 (499) 187-78-22



### Типы флекситанков

Первые флекситанки создавались для многократного использования. Соответственно, в их стоимость закладывались затраты на чистку и возврат владельцам. С появлением одноразовых флекситанков эти издержки были упразднены, и в настоящее время именно данный тип флекситанков наиболее широко распространен. На них приходится более 95% мирового рынка этих средств перевозки.

Разница в конструкции одноразовых и многократных флекситанков заключается в том, что в большинстве многократных флекситанков используются фиксирующие ремни, которые и прежде считались, и теперь считаются источником риска, поскольку они создают дополнительные точки давления на поверхность танк-контейнера, что может привести к преждевременному повреждению материала. Конструкция одноразовых флекситанков позволяет фиксирующие ремни не использовать.

Преимущества одноразовых флекситанков как средств перевозки неопасных грузов:

1. Флекситанк предназначен для перевозки только данного конкретного продукта, и, соответственно, исключается риск его загрязнения остатками предыдущего перевозимого вещества.

2. Экономичность размещения порожних флекситанков (в некоторых случаях размещение 100 пустых флекситанков может равняться по стоимости размещению одного танк-контейнера).

3. Установка флекситанка емкостью до 24 000 литров внутри большегрузного 20-футового контейнера позволяет грузоотправителю отправить примерно на 40% больше груза в каждом контейнере, чем при размещении груза в барабанах, а затем загрузке их в большегрузный контейнер. Если тот же груз разольют по бутылкам, для его перевозки в большегрузных контейнерах потребуется на 50% больше места, чем при использовании флекситанков; и примерно 15% экономии полезного внутриконтейнерного объема возможно при использовании флекситанков вместо IBC-контейнеров.

4. При использовании флекситанков не нужно беспокоиться о грузе, который будет транспортироваться в них при доставке контейнеров обратно владельцам.

5. Скорость погрузки выше, чем при использовании барабанов и IBC-контейнеров.

Основные недостатки флекситанков:

1. Вещества, которые в соответствии с Международным кодексом морской перевозки опасных грузов классифицируются как опасные, не допускаются к перевозке в флекситанках.

2. Для разгрузки флекситанков требуются насосы.

3. Для работы с флекситанками требуется больше предварительных приготовлений, чем для работы с танк-контейнерами ИСО, хотя танк-контейнеры ИСО требуют тщательной чистки,

особенно при использовании их для перевозки пищевых продуктов.

4. Существуют экологические проблемы, связанные с утилизацией использованных одноразовых флекситанков.

5. Необходимо учитывать высокую стоимость очистительных работ в случаях возможных проливов содержимого флекситанков;

6. В зависимости от места расположения на борту пролив содержимого флекситанка может привести к порче других перевозимых грузов.

Помимо деления на одноразовые и многократные, флекситанки подразделяют также на однослойные и многослойные. Производятся они из разных материалов, но чаще всего из полиэтилена. Грузоотправителю следует советоваться с оператором для выбора флекситанка, который наилучшим образом подходит для его груза. Например, вино может испортиться от контакта с нафталином, источник которого не всегда возможно точно определить.

Однослойные флекситанки производятся из полиэтилена толщиной 1 мм, в то время как многослойные флекситанки делаются из нескольких слоев пластика, из которых как минимум внутренний слой должен быть полиэтиленовым. Каждый слой может иметь в толщину около 125 микрон. Внешний слой многослойного флекситанка обычно делается из пластика матерчатого типа. В случаях с многослойными флекситанками разные слои могут во время загрузки зацепиться друг за друга и порваться, поэтому они требуют особенно аккуратного обращения.

### Тонкости применения

В большинстве случаев флекситанки имеют емкость от 10 000 до 24 000 литров. Вес перевозимого в них груза зависит от его плотности, но он никогда не должен превышать допустимый вес брутто большегрузного контейнера, в котором перевозится флекситанк. Существующая в настоящее время практика предполагает загрузку не более 24 000 килограммов жидкости в контейнер, вес брутто которого рассчитан на тридцать метрических тонн. Некоторые контейнерные операторы полагают и данный вес чрезмерным.

При этом если флекситанк не наполнен до своей номинальной емкости, могут возникнуть гидравлические колебания жидкости, что часто приводит к повреждению контейнера. Поэтому следует всегда использовать измеритель расхода жидкости, чтобы быть уверенным, что флекситанк наполнен до своей положенной емкости, и не полагаться на визуальный осмотр.

### Выбор контейнера

Нужно помнить, что большегрузные контейнеры не являются специально утвержденными международными правилами и стандартами средством перевозки флекситанков, и необходимо проявлять осторожность и большую предусмотрительность при их выборе и исполь-



зовании. В ходе дискуссий с рядом заинтересованных сторон было принято общее решение: независимо от размера флекситанков для их перевозки должны применяться большегрузные контейнеры из мартеновской стали, минимальный вес брутто которых составляет тридцать метрических тонн. Чтобы определить пригодность контейнеров для перевозки флекситанков, требуется проводить испытание боковых стен контейнера на сопротивление внутреннему давлению. Чтобы минимизировать давление на внутренние стенки большегрузного контейнера, высота боковых сторон флекситанка, которые находятся в контакте с боковыми панелями контейнера, должна быть минимальной. Оптимальная высота — 1,3 метра. Рекомендуется также, чтобы боковые стены большегрузных контейнеров были рифлеными по всей поверхности, а контейнеры с декольной поверхностью вообще не применялись для этих целей. Операторы и производители флекситанков настаивают на том, что боковые стены большегрузного контейнера должны быть как минимум 1,6 миллиметра толщиной и достигали как минимум двух миллиметров на оконечностях. Некоторые операторы рекомендуют использовать для перевозки флекситанков контейнеры, которые находятся в эксплуатации не более пяти лет. Если требуется использовать более старый контейнер, он должен быть в хорошем состоянии. Ни в коем случае не должны использоваться контейнеры со следами сминания или деформации на боковых панелях или частичным смещением боковых панелей. Контейнер должен быть оснащен работающими двойными запорными балками для каждой дверной панели, ручки левой дверцы должны иметь отверстия для болта защитной печати, в дверях должны быть углубления для крепежей защитных переборок.

Независимо от того, одноразовый или многоразовый флекситанк перевозится, контейнер должен быть обследован на предмет наличия структурных повреждений и острых выступающих фрагментов на внутренних панелях. Кроме того, контейнер должен быть чистым, без остатков предыдущих грузов, в полу не должно быть дефектов.

Некоторые операторы предоставляют стандартный список критериев для выбора контейнеров, и если контейнер им не удовлетворяет, контейнерный оператор требует, чтобы об этом уведомляли их технические отделы.

Чтобы флекситанк не терся о металлические стенки контейнера, принято выстилать внутреннюю часть контейнера защитным материалом. В качестве защитного материала часто используют гофрированный картон, пенопласт и прочную оберточную бумагу.

Чтобы предотвратить выпирание флекситанка при открывании правой дверцы, в дверном проеме устанавливается ложная переборка. Раньше эти переборки представляли собой прочные деревянные конструкции. Сейчас используются пластиковые панели, закрепленные с горизонтальными стальными перекладинами, которые вмонтированы в вертикальные рифленые складки в дверных колонках.

### Размещение на борту и маркировка

Особого внимания требует размещение контейнеров с флекситанками на борту судна. Наиболее желательное положение подобных контейнеров на палубе, в нижних рядах штабелей и как можно ближе к линии центра судна. Грузовладелец должен предоставить перевозчику исчерпывающую информацию о перевозимом грузе и его поведении в случае протечки: «затвердевает» ли он, способен ли нанести повреждение контейнерам и т. д.

Предупреждающие знаки с информацией о наличии флекситанка принято размещать на левой двери большегрузного контейнера. Знак должен доходчиво передавать следующую информацию:

- внутри перевозится жидкость в наливном состоянии;
- емкость для перевозки — флекситанк;
- нельзя открывать левую дверцу до полной разгрузки;
- нельзя ослаблять шунт.

### Насколько безопасен флекситанк?

Естественно, ни один метод перевозки не может быть не иметь недостатков. Насколько высок риск при использовании флекситанков?

Поскольку ни одна централизованная отраслевая организация пока не взяла на себя ответственность за исчерпывающий контроль и наблюдение за использованием флекситанков, статистика происшествий по этим средствам перевозки на мировом уровне в настоящее время не ведется. По данным Trans Ocean Distribution Limited, лишь небольшой процент грузов, перевозимых в флекситанках, становился причиной аварийных ситуаций. В 2005 году 35 из 31 052, т. е. 0,1% всех перевозимых во флекситанках грузов, вызвали вспучивание флекситанков. Расследование инцидентов показало, что основными причинами в данных случаях были либо неправильное обращение с контейнерами, либо/и предшествующие повреждения, ослабление панели.

Конечно, поврежденный контейнер не приводит неизбежно к протечке флекситанка. Однако если флекситанк все-таки протекает, затраты на очистку контейнера, палубы и в некоторых случаях других контейнеров, в зависимости от перевозимого груза, могут быть весьма значительными. В особо сложных случаях они могут достигать 75 000 долларов.

Проблемы могут возникнуть при перевозке любого груза. В случае с вином проблемы чаще всего возникают, если вино начинает бродить, его объем увеличивается и в результате может произойти выпучивание контейнера.

Поэтому в контрактах по переуступке прав по договору чартера владельцы и фрахтователи должны определить, кто будет отвечать за возможные траты и ущерб, нанесенный протечками содержимого флекситанков на борт. Кроме того, при составлении коносаментов должна детально оговариваться ответственность сторон при загрузке и выгрузке флекситанков из контейнеров.

— У Ассоциации владельцев контейнеров как у организации нет регулятивной и законодательной власти. Международные стандарты устанавливаются Международной организацией по стандартизации (ISO), в то время как международные нормы и правила, касающиеся судостроительной промышленности, разрабатываются и вводятся Международной морской организацией (ИМО), которая является членом Организации Объединенных Наций.

— В таком случае, как и кем организуются испытания, предлагаемые производителями флекситанков? Где и в соответствии с каким регламентом они проходят? Кто выносит заключение о том, что данный флекситанк может быть использован при перевозках?

— Во время транспортировки контейнеры подвергаются силь-

нейшим нагрузкам. Суда на поверхности моря перекачиваются из стороны в сторону; бывает, что во время шторма судно резко останавливается, борясь с большими волнами. Во время погрузки в контейнерном порту требуются огромные усилия для подъема и установки контейнера на автоприцеп. Иными словами, на всем протяжении перевозки контейнер с 20 000 или 24 000 литров жидкости во флекситанке подвергается сильнейшим внешним воздействиям и перегрузкам.

Именно по этой причине необходимо, чтобы все флекситанки производились согласно соответствующим производственным стандартам, соблюдение которых сократит количество случаев, связанных с протечкой и разрывом флекситанка. Перегородки для флекситанков также играют немаловажную роль. Использование перегородок обеспечит дополнительную безопасность при транспортировке. Для успешной

транспортировки груза необходимо подобрать соответствующий контейнер и правильно установить в него флекситанк.

Если данные правила не соблюдены, возникает риск протечки флекситанка, повреждения контейнера и, соответственно, могут появиться проблемы у судоходных компаний, связанных с неправильной эксплуатацией.

В целях соблюдения правил безопасности при установке флекситанка COA разработала Свод правил по проведению испытаний, производству и эксплуатации флекситанков в комбинации с 20-футовыми контейнерами.

Данный документ послужит основой для того, чтобы вывести рынок перевозок с использованием флекситанка на новый качественный уровень с пользой для обеих сторон, участвующих в логистической цепи.

Все стороны, задействованные в данной отрасли, признают этот документ очень важным и

## Справка

### Рекомендуемый Свод правил для производства, тестирования и эксплуатации флекситанков в 20-футовых контейнерах. Основные положения

#### Подбор контейнера для флекситанка

Данный раздел Кодекса подробно описывает процедуру выбора и оценки контейнера на пригодность для транспортировки флекситанка с грузом. Для этого разработан контрольный лист со списком требований к контейнеру, заполнение которого позволяет наглядно оценить состояние контейнера и гарантирует его пригодность для операций с флекситанком и, соответственно, отсутствие повреждений, острых отслоений на внутренних стенках контейнера. Табличка безопасности CSC должна быть аккуратно закреплена на контейнере.

После разгрузки флекситанка контейнер должен быть возвращен линии в исходном состоянии.

#### Регламент проведения тестов на железной дороге

Данный раздел описывает процедуру испытаний контейнера с установленным в него флекситанком на железной дороге. Для проведения испытаний должен быть выбран контейнер с износом, произведенный по стандарту ISO, с установленным флекситанком, который должен быть закреплён с помощью специальной перегородки.

Для соответствия Кодексу COA флекситанк должен успешно пройти испытание на соударении хотя бы по одному из двух сценариев, пошагово описанных в Кодексе. В обоих случаях контейнер с флекситанком устанавливается на универсальную железнодорожную платформу так, чтобы торец с дверью располагался на том краю, который будет стыковаться. Затем наоборот — контейнер ставится на платформу так, чтобы торец с дверью находился на противоположном от стыковки конце.

Для проведения каждого испытания замеры спектра реакции на удар должны проводиться на максимально допустимых скоростях, вне зависимости от способа расположения контейнера на платформе.

Критерии успешного прохождения испытаний на соударение:

1. Отсутствие протечки; флекситанк и перегородка должны быть неповрежденными.
2. Максимально допустимая деформация боковых и торцевых стенок контейнера после проведения испытания:
  - верхняя часть — 3 мм;
  - торцевая стенка — 7 мм
  - двери — 6 мм;
  - боковые стенки — 8 мм.

Сертификат о проведении испытаний должен содержать также следующую информацию:

- детальное описание системы флекситанка, комплектации и процесса установки;
- допустимый объем и удельную массу груза;
- идентификационный номер (серийный номер), производителя флекситанка.

#### Тестируемые материалы

Производителями флекситанков должен быть проведен ряд соответствующих испытаний для доказательства того, что материал, из которого производится флекситанк, не даст разрывов резервуара и, соответственно, обеспечит сохранность груза.

Все материалы, используемые для производства флекситанка, должны быть испытаны производителем по следующим показателям:

- прочность на прокол;
- предел прочности сварного шва;
- предел прочности на разрыв и растягивание;
- прочность на удар;
- сопротивление на разрыв;
- интервал допустимых температур;
- сопротивление на гидравлический разрыв.

Данные испытания проводятся для каждого слоя пленки в отдельности, независимо от того, однослойный флекситанк или многослойный.

#### Маркировка контейнера и флекситанка

Производители флекситанков ответственны за нанесение информации о флекситанке на контейнер. Несмотря на известный факт, что во флекситанке нельзя перевозить опасный груз,

считают, что он необходим как для дальнейшего успешного развития рынка перевозок с использованием флекситанка, так и для транспортных компаний-перевозчиков.

**— Каковы требования, предъявляемые к современным флекситанкам? Насколько предлагаемые сегодня в мире образцы данной продукции соответствуют этим требованиям? Каков механизм контроля качества продукции после испытаний и сертификации, то есть на стадии серийного производства?**

— Кодекс СОА, вступивший в силу с 1 января 2010 года, позволяет производителям и операторам рынка флекситанков проводить тестирование данной упаковки на соответствие критериям, выдвигаемым владельцами контейнеров и операторами. Официально данный документ называется «Рекомендуемый Свод правил для

производства, тестирования и эксплуатации флекситанков в 20-футовых контейнерах» и состоит из пяти основных частей:

1. Подбор соответствующего контейнера для флекситанка.
2. Критерии тестирования флекситанка с контейнером и материалов, используемых для производства.
3. Маркировка контейнера и флекситанка.
4. Действия в случае возникновения ЧП и страхование.
5. Обучение персонала.

Кроме того, Приложение к Кодексу представляет собой подробный регламент проведения испытаний флекситанка с контейнером на соударение при скоростной стыковке ж/д платформ. (С основными положениями Кодекса можно ознакомиться в справке.)

Наша цель заключается в том, чтобы делать все от нас зависящее для развития и роста рынка перевозок с использованием флекситанков. Однако эта

цель будет достигнута только в том случае, если судоходные, железнодорожные и автодорожные транспортные компании будут полностью уверены, что флекситанк, в котором они перевозят груз, производится согласно высоким производственным стандартам, а также прошел соответствующие испытания. По мнению нашей организации, создание документа «Рекомендуемый Свод правил для производства, тестирования и эксплуатации флекситанков в 20-футовых контейнерах» будет способствовать более высокому стандарту качества производства флекситанков, что в свою очередь создаст большую уверенность перевозчиков и грузовладельцев в надежности данного упаковочного решения. Необходимо помнить о том, что использование продукта, не соответствующего разработанному стандарту качества, может иметь пагубные последствия не только для экологии, но и для здоровья и жизни человека. 

согласно разработанным Ассоциацией владельцев контейнеров нормам и правилам, предупреждающие и информационные наклейки должны быть прикреплены на контейнер таким образом, чтобы это позволяло мгновенно определить контейнер с флекситанком внутри и предотвратить таким образом любые риски, которые могут возникнуть в случае игнорирования предупреждающих значков.

Все наклейки должны быть водонепроницаемыми и достаточно прочными для того, чтобы была возможность прочитать информацию, изображенную на них, после транспортировки. Сам флекситанк тоже должен быть маркирован — для идентификации производителя.

Минимальный размер наклейки, содержащей предупреждающую информацию, — А4 (210х297 мм). Ее нужно прикрепить к внешней левой двери контейнера таким образом, чтобы она была видна до открытия левой двери.

Наклейка должна содержать информацию о том, что нужно держать левую дверь запортой, а также иллюстрированный предупреждающий знак. Данные предупреждения должны быть переведены на следующие языки: английский, французский, испанский, немецкий и китайский. Если это необходимо, могут быть использованы и другие языки.

Значок также должен содержать контактную информацию на случай аварийной ситуации.

Маркировка на флекситанке должна хорошо просматриваться при открытой правой двери контейнера и содержать следующие данные:

- уникальный VIN-номер флекситанка, присвоенный производителем;
- название производителя;
- контакты на случай аварийной ситуации;
- регистрационный номер флекситанка или перего-родки в соответствии с сертификатом Классификационного общества.

Свод правил также содержит информацию о способе удаления маркировки.

#### **Страхование. Регламент действий в случае чрезвычайной ситуации**

Часть 4 содержит информацию о том, как необходимо реагировать владельцам предприятий по производству флекситанков при возникновении непредвиденных обстоятельств (ЧП), описывает все этапы контроля происшествий.

Все стороны в цепи использования флекситанка должны поддерживать подробную / протокольную базу данных с информацией об инцидентах, чтобы выявить тенденции, внести исправления и предпринять превентивные действия.

Регистрационная запись должна содержать, как минимум, следующую информацию:

- номер флекситанка;
- номер контейнера;
- дату инцидента;
- место инцидента;
- тип инцидента;
- количество потерянного продукта;
- основную причину (или возможные причины);
- фотографии места инцидента, в том числе повреждений флекситанка, вспомогательного оборудования и контейнера.

Производители флекситанка несут ответственность за качество производимого товара и убытки потребителей, которые могли произойти в случае аварии или иных повреждений флекситанка или сбоя в работе эксплуатационных служб. Страхование покрытия в случае ЧП по вине производителя флекситанков должно составлять не менее 5 млн долларов. В качестве страховщика должна выступать страховая компания с рейтингом надежности не менее AAA. Превентивные мера предотвращения ЧП — запросить у грузовладельца MSDS-код вещества для оценки возможности его перевозки во флекситанке. В случае ЧП аварийная бригада компании — владельца флекситанка должна быть немедленно отправлена к месту ЧП.

#### **Аттестация персонала**

Аттестацию персонала клиентов должна осуществлять компания — производитель флекситанков. Компания-клиент должна ежегодно повторять аттестационный курс с получением соответствующего сертификата. Компании-клиенту должна быть предоставлена инструкция по эксплуатации, содержащая основные разделы тренинга:

- подготовка и выбор контейнеров;
- установка и монтаж флекситанка;
- работа в условиях возникновения инцидентов.



с 2005 года

# КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС

Периодичность: 10 раз в год. Тираж: 5 000 экземпляров. Объем: от 80 страниц.



“суперобложка”



четвертая полоса



шестая полоса



полполосы

треть полосы

| Рекламная позиция                     | Размер<br>(мм) | Стоимость<br>(руб.) |
|---------------------------------------|----------------|---------------------|
| Первые две полосы<br>(“суперобложка”) | 200x285        | 57 500              |
| Четвертая полоса                      | 200x285        | 34 500              |
| Шестая полоса                         | 200x285        | 30 000              |
| Одна полоса                           | 200x285        | 22 000              |
| Полполосы                             | 160x125        | 12 500              |
| Треть полосы                          | 50x250         | 8 500               |
| Четверть полосы                       | 100x100        | 7 000               |
| Одна восьмая полосы                   | 50x100         | 4 000               |

Подготовка рекламных статей (до 4 000 знаков) — 12 000 рублей.

Изготовление рекламных модулей — от 6 000 рублей.

Размещение рекламного материала (объемом менее одной полосы) в разделе журнала по выбору рекламодателя осуществляется при 15% наценке.

Цены указаны в рублях, НДС не взимается.



Телефон: +7 (909) 581-35-05  
Факс: +7 (812) 498-86-54

# Как подписаться на журнал?

Уважаемые господа!

Вы можете подписаться  
на деловой журнал «Контейнерный бизнес»  
следующими способами:

**Связаться с отделом подписки журнала по телефону:**  
**+7 (909) 581-35-05**

**Прислать заявку по факсу:**  
**+7 (812) 498-86-54**

**Заполнить контактную форму подписки на сайте издания:**  
**www.containerbusiness.ru**

**Прислать заявку на подписку по электронному адресу:**  
**editor@transteka.ru**

## Стоимость подписки:

Для подписчиков России:  
цена годовой подписки  
на 2010 год – 3000 рублей.

Для иностранных подписчиков:  
цена годовой подписки на 2010 год –  
100 евро  
или 135 долларов США.

Для подписчиков России:  
цена полугодовой подписки  
на 2010 год – 1500 рублей.

Для иностранных подписчиков:  
цена полугодовой подписки на 2010 год  
– 50 евро  
или 65 долларов США.

## Адрес редакции:

Россия, 197198, г. Санкт-Петербург,  
Большой проспект П. С., д. 41 лит. Б  
Телефон: +7 (909) 581-35-05  
Факс: +7 (812) 498-86-54  
Эл. почта: editor@transteka.ru  
www.containerbusiness.ru

Мнение авторов статей может  
не совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов в любом виде запрещена  
без письменного разрешения редакции.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору  
за соблюдением законодательства в сфере массовых  
коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации  
ПИ №ФС77-21131 от 8 июня 2005 г.

Общий тираж: 5 000 экз.  
Цена экземпляра – 300 рублей.

**КОНТЕЙНЕРНЫЙ БИЗНЕС**  
www.containerbusiness.ru

## Редколлегия:

Председатель — Паршина Р. Н.  
Аверков Н. К., Андреев О. Д.,  
Ашуркова А. М., Бородулин А. М.,  
Голубчик А. М., Губарев Д. О.,  
Измайлов Ч. Ш., Ковальчук С. А.,  
Колик А. В., Корнаухов М. А.,  
Кузнецов А. Л., Морозов В. В.,  
Никитин Д. Н., Новиков В. Д.,  
Резер С. М., Уваров К. И.,  
Шавзис С. С., Шиманский А. А.

**Шеф-редактор,  
генеральный директор**  
Николай Нильский

**Редактор**  
Светлана Цыркунова

**Журналист**  
Дарья Губарева

**Колумнист**  
Андрей Голубчик

**И.О. коммерческого директора**  
Любовь Лещук

**Менеджеры коммерческой службы**  
Марина Сербина  
Ольга Малий

**Менеджер по распространению**  
Ирина Лещук

**Технический директор**  
Александр Лихобабин

**Технический отдел**  
Владислав Дворянkin

**Дизайн, верстка**  
Илья Бондарев  
Наталья Соловьева

**Корректор**  
Мария Ивашкина

**Художник**  
Анастасия Нильская

**Издатель:**  
ООО «Метатрон»

**Учредитель:**  
Нильский Н. Н.



# chemologic

IV ЕЖЕГОДНАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

# 2010

## ЛОГИСТИКА ХИМИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ

11 марта 2010 года, Марриотт Тверская, г.Москва

### В КОНФЕРЕНЦИИ УЧАСТВУЮТ:

- компании-дистрибьюторы химической продукции
- российские и зарубежные производители хим.продукции
- государственные регулирующие органы
- отраслевые ассоциации
- логистические провайдеры

Интересно. Полезно. Уникально.

### КОМУ НЕОБХОДИМО ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ:

- директорам предприятий
- директорам по логистике и управлению цепочками поставок
- директорам по продажам и закупкам
- руководителям подразделений по логистике
- директорам по маркетингу и развитию

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ И РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ [WWW.CHEMOLOGIC.RU](http://WWW.CHEMOLOGIC.RU)

тел. +7 (495) 648-9159 (многоканальный), 507-3824 факс +7 (495) 648-9159 email: [chemologic@logiconf.ru](mailto:chemologic@logiconf.ru)

Информационная поддержка конференции

