



РЫНОК 2011 январь - октябрь

WWW.GLX.SU

Подготовлено сотрудниками группы компаний **GALAXY (ГЕЛАКСИ)**

Уважаемые господа, данная работа не претендует на научное исследование и наше мнение не всегда может совпадать с мнением других людей и коллективов.

Предоставленная информация собрана и подготовлена специалистами группы компаний **GALAXY**.

Структура

1. Экономическая ситуация.
2. Топливный рынок и прогнозы развития.
3. Грузооборот транспорта.
4. Стоимость автотранспортных услуг.
5. Развитие и ограничения транспорта.
 - 5.1. Авто
 - 5.2. Контейнеры
6. Источники информации.
7. Анонс следующего выпуска.

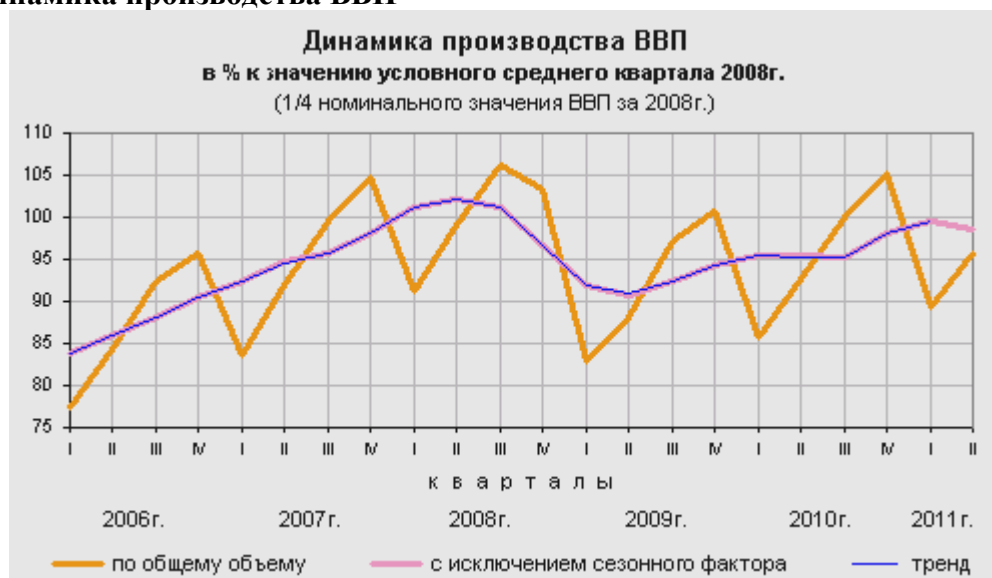
1. Экономическая ситуация.

1.1. Экономика РФ

Объем ВВП России за II квартал 2011 г. составил в текущих ценах 12757,1 млрд.рублей. Индекс физического объема ВВП относительно II квартала 2010г. составил 103,4%, относительно I квартала 2011г. - 107,2%. Индекс-дефлятор ВВП за II квартал 2011г. по отношению к ценам II квартала 2010г. составил 116,1%.

Объем ВВП за I полугодие 2011г. составил в текущих ценах 24167,1 млрд.рублей, индекс его физического объема относительно I полугодия 2010г. составил 103,7%.

График №1 Динамика производства ВВП



Индекс промышленного производства в январе-сентябре 2011г. по сравнению с январем-сентябрем 2010г. составил 105,2%, в сентябре 2011г. по сравнению с сентябрем 2010г. - 103,9%, по сравнению с августом 2011г. - 99,2%.

График №2 Индексы промышленного производства.



1.2.Динамика спроса на продукцию организаций.

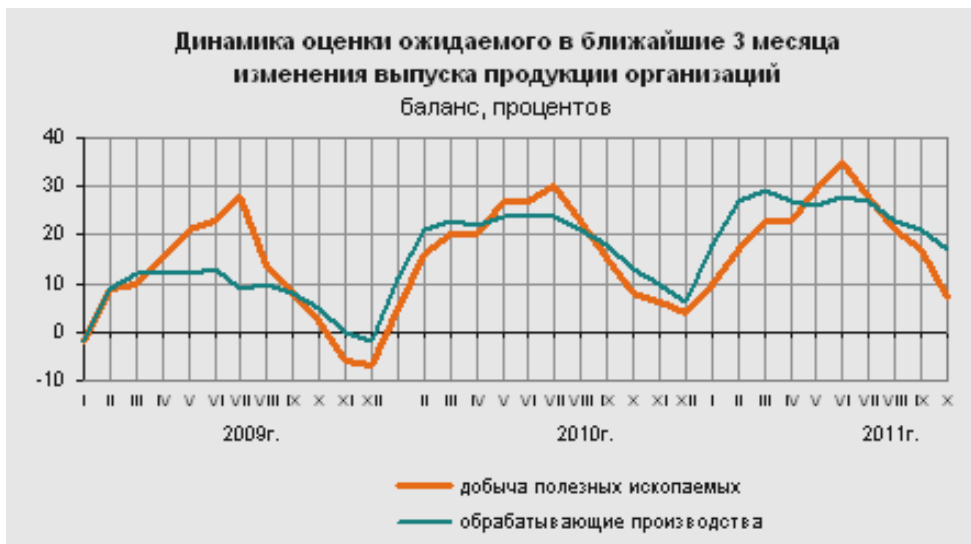
По оценкам руководителей организаций добывающих и обрабатывающих производств в октябре 2011г. баланс оценок респондентами **спроса продукции** в добывающих производствах составил (-8%), в обрабатывающих производствах - (-25%), в октябре 2010г. соответственно - (-14%) и (-26%).

График № 3 Динамика оценки спроса на продукцию организаций.



В среде опрошенных руководителей, число оптимистически настроенных на **рост производства** в течение ближайших 3 месяцев превышает число пессимистически ожидающих снижения **выпуска продукции** по предприятиям, добывающим полезные ископаемые, на 7%, в обрабатывающих производствах - на 17%.

График №4 Динамика оценки ожидаемого в ближайшие 3 месяца изменения выпуска продукции организаций



Средний уровень загрузки производственных мощностей, по оценке опрошенных руководителей, в октябре 2011г. составил 63%, причем более 80% респондентов считают, что их производственные мощности обеспечат удовлетворение ожидаемого в ближайшие 6 месяцев спроса на продукцию.

Среди факторов, сдерживающих, по мнению руководителей, **рост производства** на предприятиях, преобладают высокий уровень налогообложения, недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке (в обрабатывающих производствах отмечен практически каждым вторым респондентом), неопределенность экономической ситуации, недостаток финансовых средств. Количество респондентов, отметивших в октябре 2011г. неопределенность экономической ситуации, по сравнению с октябрём 2010г. заметно сократилось. Возросло влияние на ограничение роста производства факторов: высокий уровень налогообложения; недостаток квалифицированных рабочих; изношенность и отсутствие оборудования; в добыче полезных ископаемых - высокий процент коммерческого кредита.

График №5. Индексы предпринимательской уверенности с исключением сезонного фактора



На величину индекса предпринимательской уверенности значительное влияние оказывает сезонный характер производства.

График № 6. Индексы предпринимательской активности



График №7 Динамика оборота оптовой торговли.

В мае 2011г. оборот оптовой торговли составил 2860,3 млрд.рублей, или 97,6% к соответствующему месяцу предыдущего года. На долю субъектов малого предпринимательства приходилось 31,2% оборота оптовой торговли.

В августе 2011г. оборот оптовой торговли составил 3237,8 млрд.рублей, или 101,0% к соответствующему месяцу предыдущего года. На долю субъектов малого предпринимательства приходилось 34,0% оборота оптовой торговли.



График №8. Общий оборот оптовой торговли по федеральным округам РФ.

**Общий объем оборота оптовой торговли
по федеральным округам Российской Федерации
в январе-августе 2011 года**

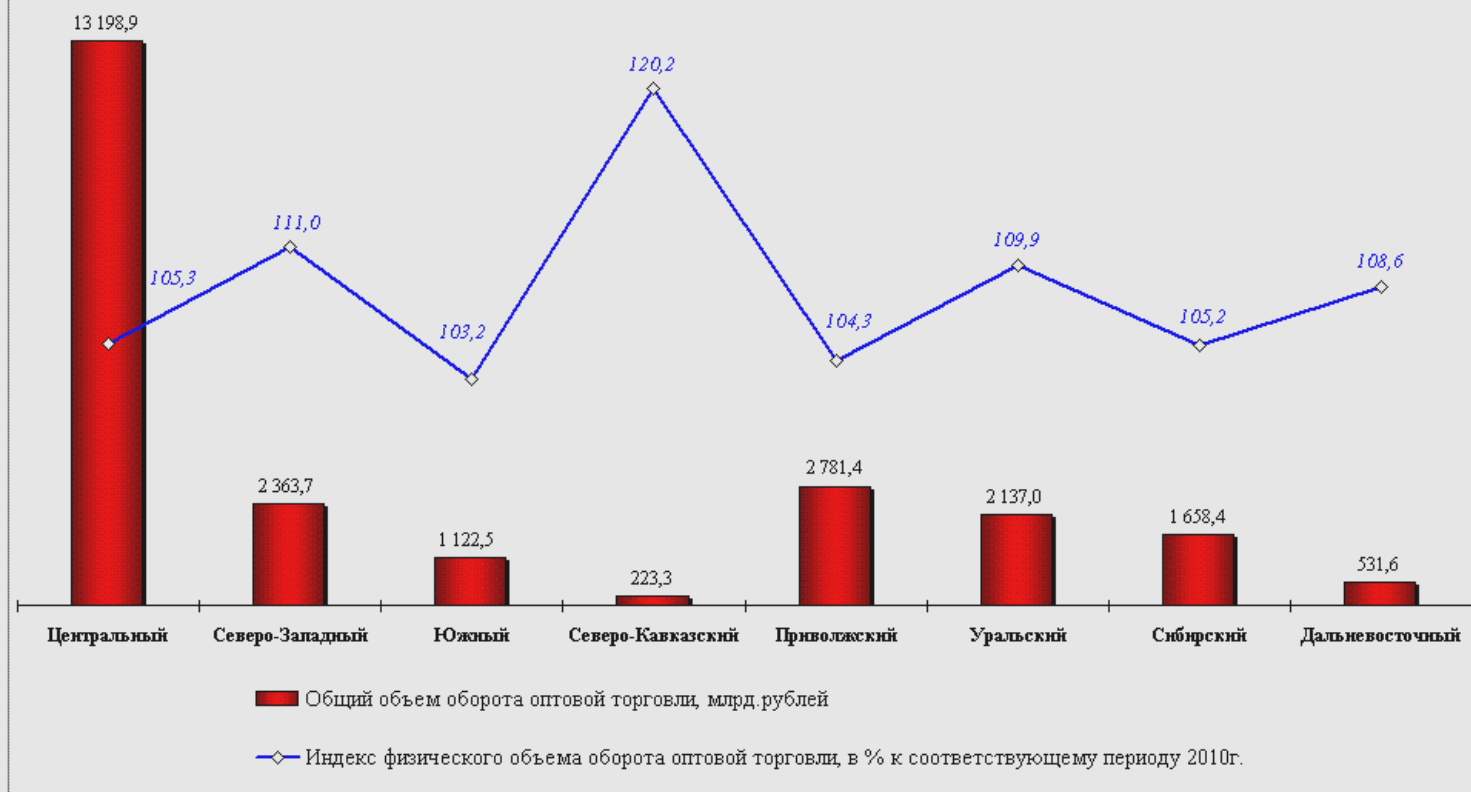


График №9. Динамика оборота розничной торговли.

В августе 2011г. оборот оптовой торговли на 79,8% формировался организациями оптовой торговли, оборот которых составил 2582,7 млрд.рублей, или 101,2% к августу 2010 года.



График №10. Индекс потребительских цен.

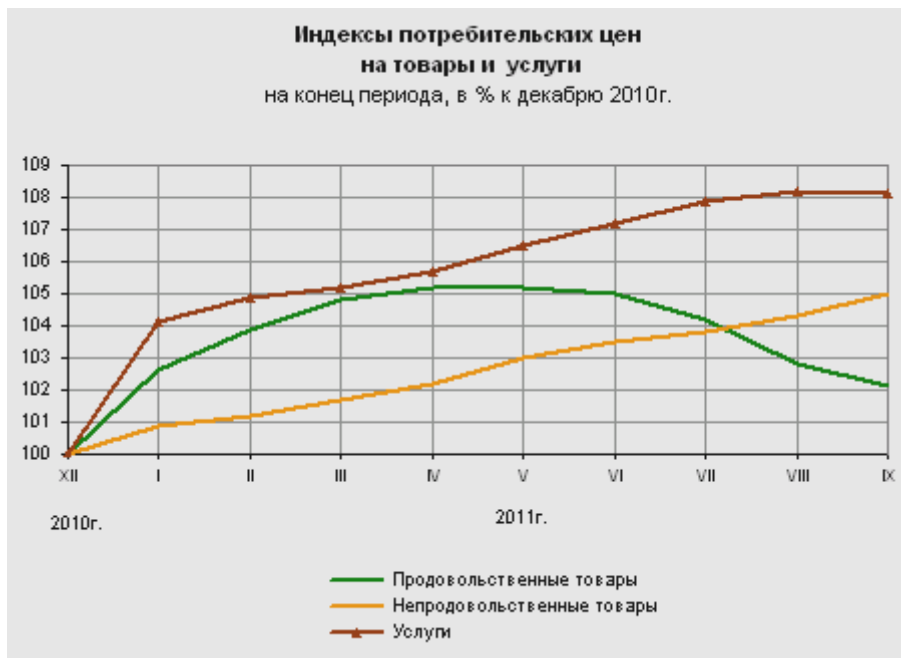


График №11. Динамика экспорта и импорта РФ

В январе-августе 2011г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 541,2 млрд.долларов США (134,7% к январю-августу 2010г.), в том числе экспорт - 336,6 млрд.долларов (133,0%), импорт - 204,6 млрд.долларов (137,5%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 132,1 млрд.дол-ларов США (в январе-августе 2010г. - 104,4 млрд.долларов).



2. Топливный рынок и прогнозы развития.

2.1. Данные Федеральной Службы Государственной Статистики.

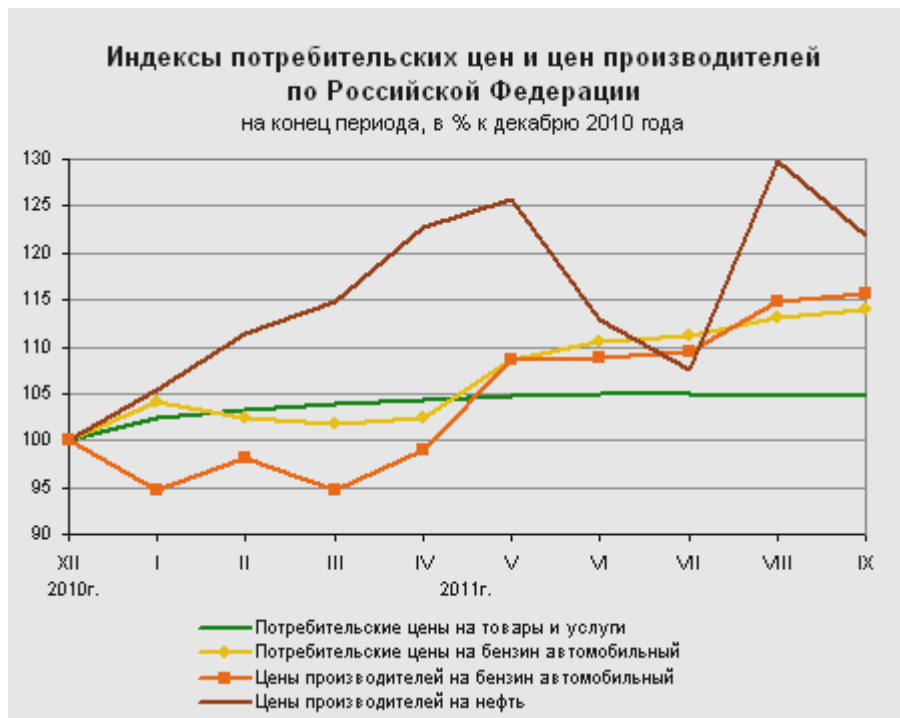
В сентябре индекс потребительских цен на бензин автомобильный составил **100,6%** (за период с начала года - **113,9%**), индекс цен производителей - **100,8%** (**115,8%**).

В сентябре увеличение **потребительских цен** на бензин автомобильный наблюдалось в 65 субъектах Российской Федерации. Самым значительным оно было в Республике Ингушетия - на 4,3%. В 11 субъектах Российской Федерации по сравнению с предыдущим месяцем цены на бензин остались без изменения. Снижение цен на бензин наблюдалось в 7 субъектах, в том числе в Ямало-Ненецком авт. округе - на 1,8%.

В Москве и Санкт-Петербурге потребительские цены на бензин автомобильный за прошедший месяц в среднем стали выше на 0,2% и 1,0% соответственно.

В сентябре 2011г. потребительские цены на бензин различных марок в среднем по Российской Федерации превышали цены производителей в 1,8-1,9 раза (в сентябре 2010г. - в 1,7-1,9 раза).

График №12 Индексы потребительских цен и цен производителей



2.2. Московский рынок нефтепродуктов - прогноз на ноябрь 2011 (www.fuelservice.ru)

2.2.1. Оптовый рынок

Уходящий октябрь 2011 можно охарактеризовать как спокойный, относительно бездефицитный месяц с непрерывным ростом оптовых и розничных цен. В предыдущих прогнозах мы ориентировались на оптовые цены оператора Московского НПЗ. Но с тех пор как завод переключился исключительно на обеспечение собственной сети АЗС, прекратил продажи на свободный рынок, демонстрируя внутрикорпоративные трансфертные цены, информация о ценах МНПЗ стала неактуальной. Реальные же цены формируются подмосковными нефтебазами на привозное с соседних НПЗ топливо. (Мы исключаем из рассмотрения цены на дизельное топливо от мини НПЗ с непонятным качеством и, тем не менее, присутствующем на московском рынке). Мелкооптовые цены на товарное топливо в октябре развивалась по следующему сценарию:

- Аи-95 от 35500 р/тн в начале октября до 34800 р/тн в конце октября;
- Аи-92 от 34500 р/тн в начале октября до 33800 р/тн в конце октября;
- Аи-80 31000 р/тн в течение октября;
- ДТ, сорт С от 28300 р/тн в начале октября до 31800 р/тн в конце октября;
- ДТ, сорт Е (-15?С) от 29700 р/тн в середине октября до 32500 р/тн в конце октября.

Наступающий ноябрь продолжит тенденцию к росту цен. Два фундаментальных фактора будут определять рост – подорожавшая внутренняя нефть и остановка Московского НПЗ на плановый ремонт. В целом нефть для переработки на отечественных НПЗ в ноябре подорожает в среднем на 6%, что обусловлено снижением экспортной пошлины с \$441 до \$393 за тонну. На Московский НПЗ нефть зайдёт по цене 12150...12250 р/тн против 11450...11600 в октябре. Почти что на 30 долларов за тонну снизится пошлина на дизельное топливо. Сохранится в ноябре и «заградительная» пошлина на бензины, но она в ноябре – феврале будет не актуальной. Зачем заградить тот товар, спрос на который в зимние месяцы минимальный и наступает избыток предложений? А вот на дизельное топливо следовало бы ввести заградительную пошлину. Россия страна северная, зимы суровые, отапливается дизельным топливом помимо газа и мазута. Зимний спрос вырастает на четверть по отношению к летним месяцам. С наступлением морозов цены на ДТ зимнего качества начнут лететь вверх тем выше, чем сильнее морозы. Каких же цен на ДТ ожидать? Сегодня оператор Московского НПЗ объявил 30600 р/тн на сорт Е. Но это опять таки трансфертная цена, то есть цена внутри одной замкнутой системы и предназначенная только для неё и внешних контролирующих органов. Она не имеет отношения к рынку. Реальные же, рыночные цены таковы: сегодня на бирже СПБМТСБ совершены сделки по топливу сорта Е на базисе ст. Новоярославская, цена – 30300 р/тн. На Москве цена этого топлива с учётом ЖД тарифа, перевалки и складского хранения трансформируется в 31700 р/тн, а в мелкооптовой цене в 32000...32500 р/тн. Что же касается более морозостойкого дизеля класса1(-26 ?С), то на Рязани биржевой ценник – 33300 р/тн, а на Москве соответственно – 34600 р/тн. Таким образом, двадцатиградусные морозы подтянут цену ДТ ближе к 35000 р/тн. Как показывает статистика прошлых

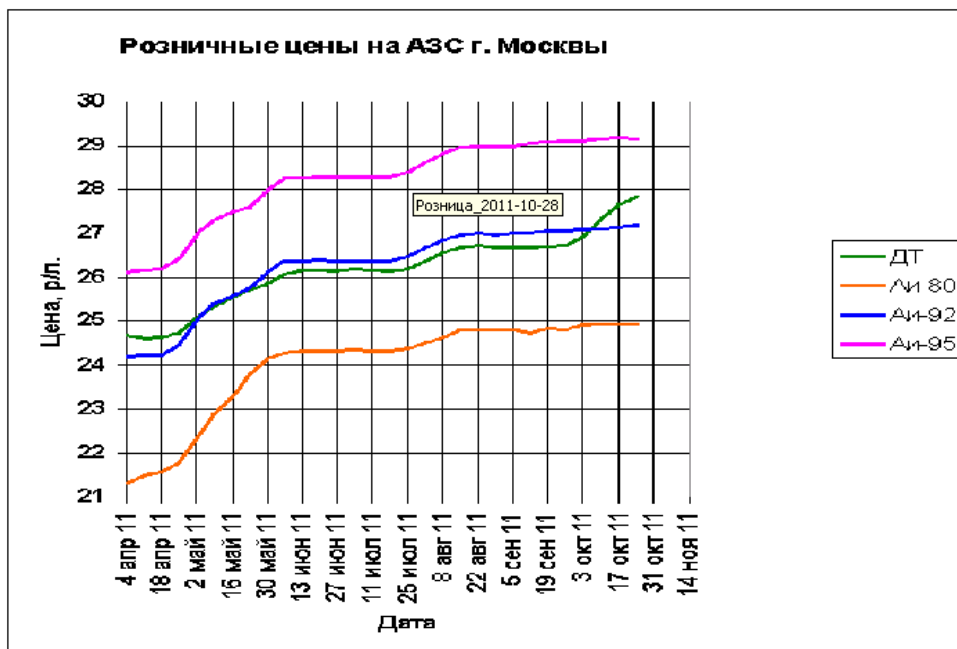
зим, чем ниже температура, тем выше цены. Не исключено, что поддержку ценам ДТ окажет дефицит поставок с Московского НПЗ. Сегодня представители «Газпром нефти» и Московского НПЗ обнадеживают рынок громкими заявлениями о планируемом росте поступлений нефтепродуктов в ноябре относительно ноября прошлого года, несмотря на остановку завода. О неких запасах и поддержки со стороны Ярославского НПЗ. Но по опыту знаю, чем громче заявления, тем ниже эффект. Такой своеобразный способ самовнушения выбрали в компании.

Бензин. Оптовые цены на бензины прошли свою пиковую фазу, пришедшуюся на август-сентябрь, и начали движение вниз. Это движение продолжится в ноябре из-за непрерывно снижающегося спроса. Возможно, к концу ноября рыночные цены на бензины снизятся относительно нынешних ещё на 500... 700 р/тн.

2.2.1. Оптовый рынок.

В розничном звене цены всегда носят политический оттенок. Нынешней зимой они будут полностью политическими, уже без оттенка. Здесь трудно, практически невозможно делать какие-либо прогнозы. Но ясно одно, правительство их будет сдерживать всеми способами. На каких пределах договорятся нефтяники с правительством – не известно. Полагаю, что на бензины разрешат поднять копеек на 30-40 за литр, а по дизелю – до 29 р/литр.

График №13 Розничные цены на АЗС г. Москвы



2.3. Среднерыночные цены на АИ-92 и ДТ в мире.

Таблица №1 Среднерыночные цены на бензин марки АИ-92 и дизельное топливо

| Страна | руб/литр (июнь 2011) | | руб/литр (сентябрь 2011) | |
|----------------|----------------------|---------|--------------------------|---------|
| | АИ 92 | ДТ | АИ 92 | ДТ |
| Австрия | 55,67р. | 55,27р. | 51,07р. | 55,22р. |
| Азербайджан | 12,91р. | 12,51р. | 13,29р. | 12,87р. |
| Армения | 28,64р. | 31,47р. | 29,48р. | 32,38р. |
| Белоруссия | 23,49р. | 24,89р. | 25,22р. | 26,69р. |
| Бельгия | 58,90р. | 55,67р. | 60,62р. | 57,71р. |
| Болгария | 46,80р. | 48,41р. | 53,97р. | 51,07р. |
| Великобритания | 64,55р. | 65,36р. | 62,28р. | 65,60р. |
| Германия | 59,31р. | 56,48р. | 61,03р. | 58,95р. |
| Греция | 65,36р. | 58,90р. | 58,12р. | 59,37р. |
| Италия | 62,13р. | 56,48р. | 58,95р. | 59,79р. |
| Казахстан | 19,47р. | 16,61р. | 21,27р. | 18,06р. |
| Латвия | 45,99р. | 50,03р. | 47,33р. | 51,07р. |
| Литва | 50,43р. | 46,40р. | 54,80р. | 51,48р. |

| | | | | |
|-----------|---------|---------|---------|---------|
| Польша | 51,24р. | 51,24р. | 49,41р. | 48,99р. |
| Россия | 26,45р. | 26,30р. | 27,65р. | 25,95р. |
| США | 30,60р. | 31,92р. | 28,45р. | 30,44р. |
| Турция | 76,65р. | 58,09р. | 78,88р. | 66,84р. |
| Финляндия | 59,71р. | 54,87р. | 61,45р. | 56,05р. |

График №14 Стоимость бензина АИ -92 в июне 2011 и сентябре 2011 по странам мира

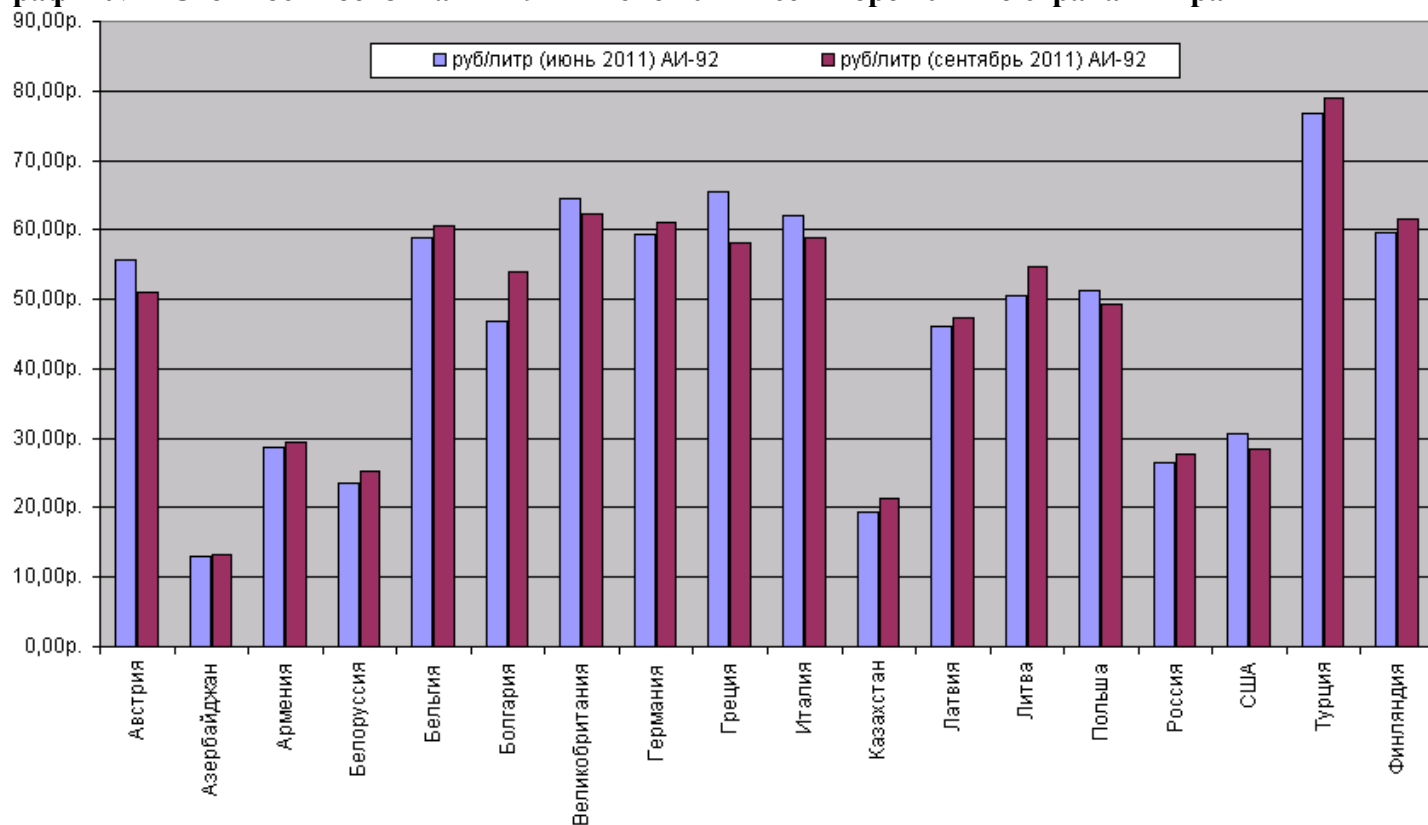
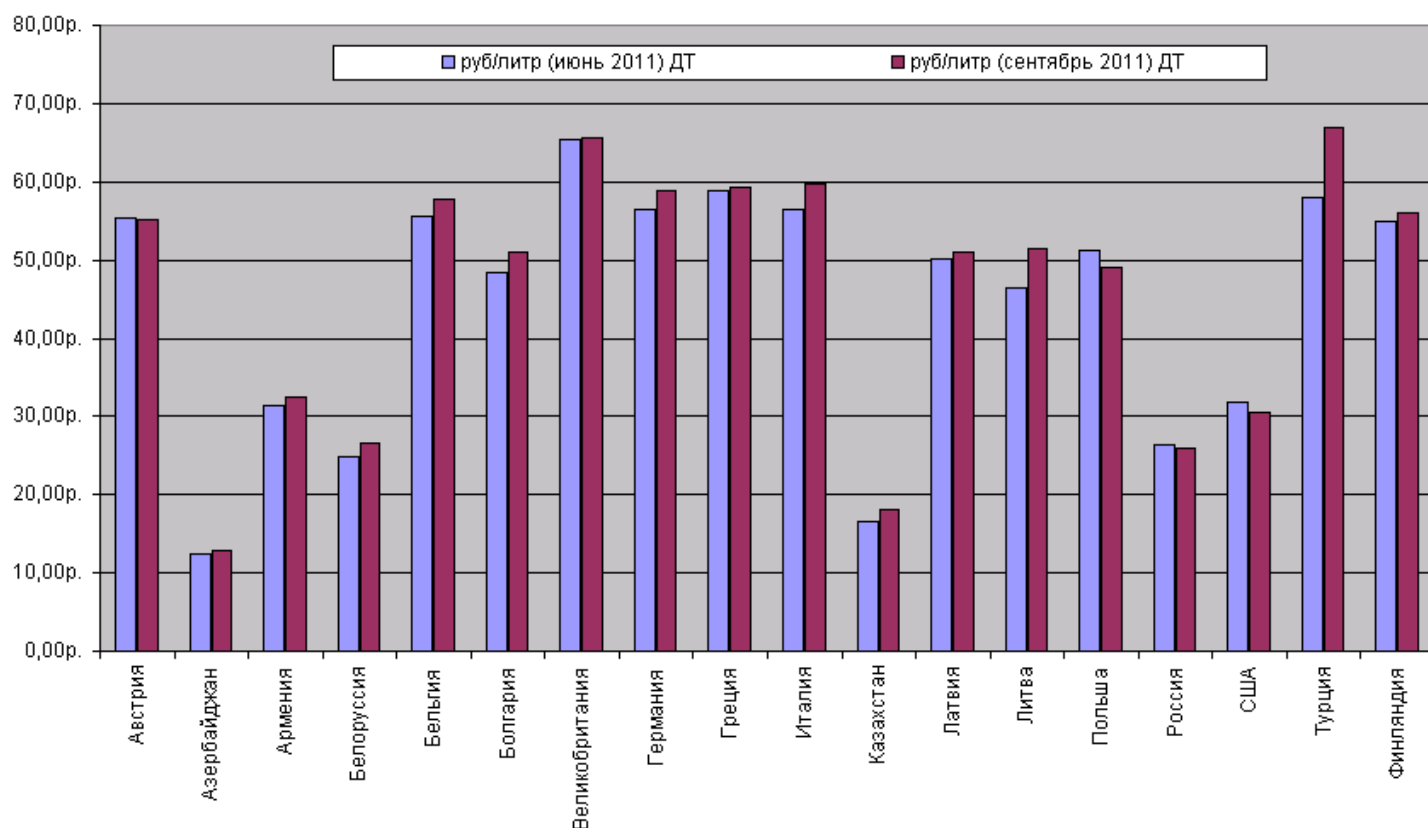


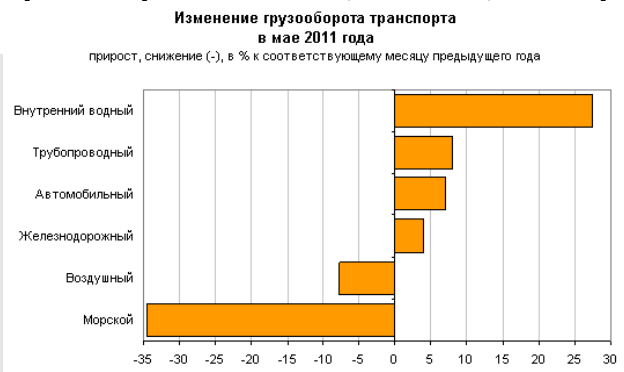
График №15 Стоимость дизельного топлива в июне 2011 и сентябре 2011 по странам мира



3. Грузооборот транспорта.

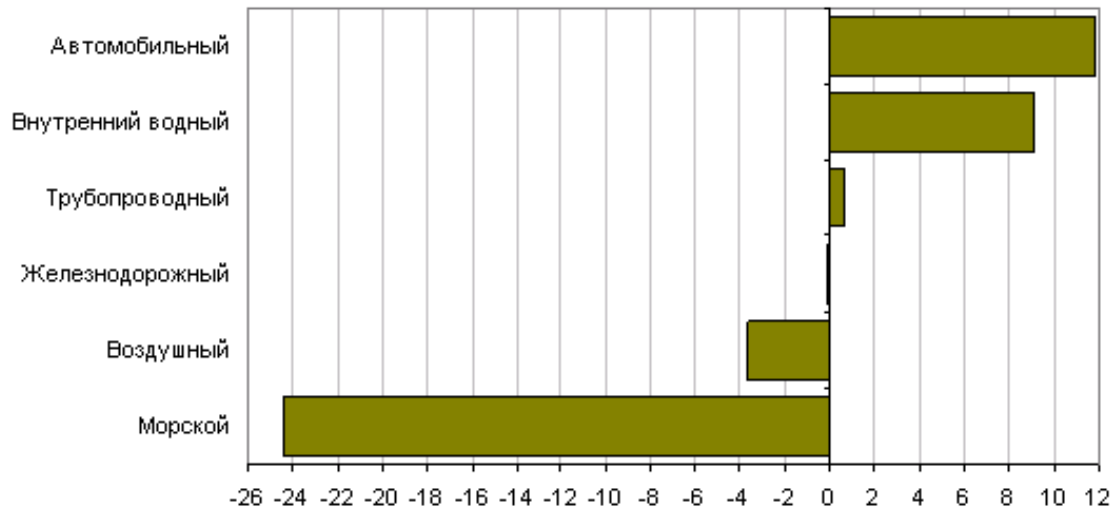
В январе-сентябре 2011г. **грузооборот транспорта**, по оценке, составил 3638,5 млрд. тонно-километров, в том числе железнодорожного - 1572,4 млрд., автомобильного - 160,2 млрд., морского - 58,3 млрд., внутреннего водного - 49,0 млрд., воздушного - 3,6 млрд., трубопроводного - 1794,9 млрд. тонно-километров.

График № 16. Изменение грузооборота транспорта в апреле 2011 года, мае 2011, сентябре 2011



Изменение грузооборота транспорта в сентябре 2011 года

прирост, снижение (-), в % к соответствующему месяцу предыдущего года



4. Стоимость автотранспортных услуг.

График №17. Средняя стоимость руб/ 1 км 2010 -2011 гг.



График №18. Изменение цен на международные перевозки на примере Россия- Украина.



5. Развитие и ограничения транспорта.

5.1. Авто

На съезде Союза транспортников России, который проходил 13 апреля 2011 г., министр транспорта РФ Игорь Левитин высказал озабоченность отсутствием организации перевозки грузов автомобильным транспортом внутри страны. И действительно, согласно статистическим данным количество грузовых автомобилей с 1990 года по настоящее время увеличилось в 3 раза, а объем перевезенного груза по отношению к 1990 году уменьшился за счет крайне неэффективного использования подвижного состава.

Особенно неудовлетворительно организована перевозка грузов в областных и краевых центрах, а также внутри территорий субъектов РФ, где перевозка, как правило, осуществляется в одном направлении. По этой причине коэффициент использования пробега автомобилей с грузом не превышает 0,5.

Было бы целесообразно для повышения рентабельности и конкурентоспособности автоперевозчиков в областных и краевых центрах создать некоммерческие партнерства с целью объединения разрозненных автоперевозчиков и экспедиторов в единую структуру, чтобы организовать работу по правилам и нормам, установленным российским законодательством. Необходимо обеспечить попутные и обратные загрузки через сеть информационно–транспортно–логистических центров при некоммерческих партнерствах. НП должны иметь свои представительства в городах и крупных райцентрах на территории каждого субъекта РФ. Это будет способствовать упорядочению работы грузового автотранспорта, эффективности его использования, обеспечению безопасности дорожного движения, а также позволит внедрять современные инновационные технологии управления перевозочным процессом, оснащая автотранспорт и организаторов перевозки системой спутниковой навигации ГЛОНАСС.

Цель объединения: защитить права и интересы участников перевозочного процесса, повысить эффективность их работы за счет сокращения простоя в ожидании груза и под погрузочно–разгрузочными операциями, обеспечения загрузки транспорта в обоих направлениях, организации материально–технического обеспечения и оказания ряда других услуг, необходимых для автоперевозчиков.

Учитывая, что некоммерческое партнерство будет выступать в роли крупного корпоративного заказчика, для всех членов НП при приобретении эксплуатационных материалов и услуг, необходимых для автоперевозчиков, будут предоставляться хорошие скидки и преференции. Эта программа подразумевает взаимовыручку и взаимопомощь для перевозчиков из разных регионов непосредственно в регионе пребывания и у себя дома через некоммерческое партнерство своего региона.

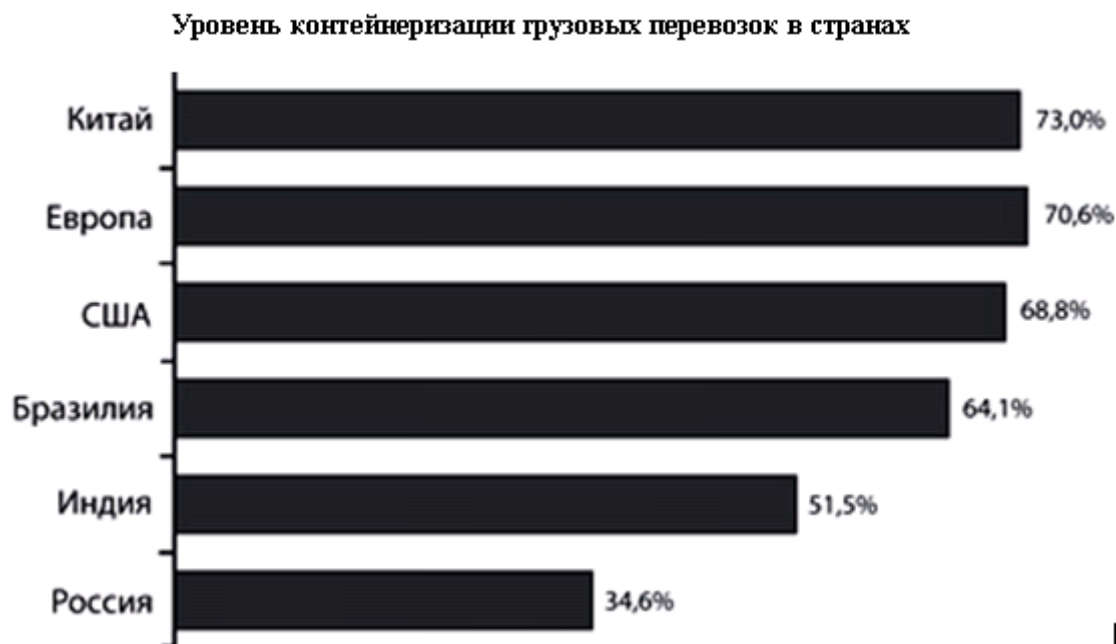
Созданные НП с транспортно–логистическими центрами во всех регионах РФ позволят получить мощную, эффективно управляемую транспортно–экспедиторскую структуру без привлечения бюджетных средств, способную на равных конкурировать с иностранными перевозчиками и экспедиторами при вступлении России в ВТО.



5.2. Контейнерные

Если бы за счет публикаций, презентаций и разговоров на самых различных уровнях по поводу развития контейнерных перевозок в России можно было повысить уровень их контейнеризации, то мы уже точно были бы если не впереди планеты всей, то хотя бы соответствовали. К сожалению, несмотря на пристальное внимание транспортного сообщества к этому направлению, по уровню контейнеризации грузовых перевозок мы отстаем, и весьма (График №19).

График №19 Уровень контейнеризации грузовых перевозок в странах



Судите сами: если в транзитном сообщении на железнодорожном транспорте уровень контейнеризации составляет 5,4%, импортно–экспортные перевозки контейнеризированы соответственно на 3,6 и 1,9%, то во внутрироссийском сообщении доля контейнерных перевозок составляет 1,1%. Из–за того, что перевозки по стране по железной дороге занимают самую большую долю в общем итоге, общий уровень контейнеризации составляет всего 1,6%, что можно считать статистической погрешностью. И это несмотря на все преимущества контейнерных перевозок. Прогноз перевозок порожних и груженых контейнеров по железной дороге в России имеет благоприятную тенденцию, но рост весьма скромный. После провала 2009 года, когда по железной дороге страны было перевезено 1,925 млн TEU, в т. ч. 716 тыс. порожних, уже к 2011 году их количество составит 2,477 млн TEU, т. е. практически на уровне «пикового» 2008 года. Контейнерные перевозки будут расти приблизительно по 9% в год, с тем чтобы их объем в 2015 году составил более 3,28 млн штук в год. Все равно маловато будет с учетом низких стартовых позиций.

Для того чтобы контейнерный бизнес на железной дороге развивался комплексно, в ОАО «РЖД» принята программа развития с большим горизонтом планирования, целевые показатели которой представлены в таблице.

Таблица №2 Основные целевые показатели развития контейнерного бизнеса в ОАО «РЖД»

Основные целевые показатели развития контейнерного бизнеса в ОАО «РЖД»

| Показатель | 2010 г. | 2020 г. | 2020 г. по отношению к 2010 г. |
|---|------------|-------------|--------------------------------|
| 1. Средняя скорость доставки контейнеров, км/сут – в том числе в транзитном сообщении | 304 635 | 600 1000 | 197,4% 157,5% |
| 2. Уровень контейнеризации грузооборота российских железных дорог, % – в том числе в международном сообщении | 1,6 2,4 | 4,0 6,6 | +2,4 п.п. +4,2 п.п. |
| 3. Доля перевозок в контейнерных поездах, % | 30 | 50 | +20 п.п. |
| 4. Доля транзитных перевозок в общем объеме перевозок крупнотоннажных контейнеров, % | 7,5 | 15 | +7,5 п.п. |
| 5. Доля доходов от контейнерных перевозок в общих доходах ОАО «РЖД» от грузовых перевозок, % | 3,0 | 7,5 | +4,5 п.п. |

А чтобы так существенно улучшить показатели контейнеризации, в холдинге разработана концепция повышения конкурентоспособности перевозочной деятельности по различным

направлениям.

Планируется существенное повышение маршрутной скорости одиночных и групповых контейнерных отправок с действующего показателя 300 км/сутки до желаемого показателя 600 км/сутки. Для этого необходимо создать и поэтапно внедрить систему одиночных и групповых контейнерных отправок с концентрацией грузопотоков между крупными контейнерными терминалами–хабами. Ценовую конкурентоспособность перевозок контейнеров на расстояния от 500 до 2000 км необходимо довести до уровня конкурентоспособности с автотранспортом с учетом терминальных операций и доставки «от двери до двери». Решение – в оптимизации структур затрат на перевозку контейнеров на малые и средние расстояния с учетом перехода на технологию регулярных контейнерных поездов и концентрацию контейнеропотоков.

Должны повышаться качество и расширяться линейка предоставляемых экспедиторских услуг, а именно доставка «от двери до двери», необходимы отслеживание дислокации контейнеров в реальном времени, жесткие гарантированные сроки доставки контейнеров. Для развития существующих и реализации новых транспортных продуктов контейнерных перевозок холдингом «РЖД» предполагается провести ряд технических и технологических мероприятий. В первую очередь это коснется развития перспективной технологии концентрации контейнеропотоков на регулярных контейнерных поездах между крупными терминалами с постепенным сокращением объемов перевозок в составе сборных поездов.

Должна быть сформирована сеть регулярного сообщения контейнерных поездов всех возможных категорий: местный, маршрутный, контейнерный и ускоренный маршрутный. Для того чтобы контейнерное сообщение стало действительно регулярным, следует консолидировать мелкие и малотоннажные отправки.

Что касается технического обеспечения, необходимо стимулировать развитие парка специализированных контейнеров и сменных кузовов, предназначенных для эффективной контейнеризации повагонных отправок контейнеропригодных грузов и приспособленных к существующим пунктам и технологиям погрузки–выгрузки.

От развития контейнерного бизнеса в холдинге «РЖД» выиграют все участники перевозочного процесса и экономика страны в целом. Грузоотправители будут уверены в надежной, ускоренной доставке широкой номенклатуры контейнерных товаров с использованием современных интермодальных технологий.

У экспедиторов и операторов контейнерных перевозок увеличится спрос на их услуги. Владельцы контейнерных терминалов будут более эффективно работать в рамках единых технологических процессов с перевозчиком и операторами. Автомобильные компании расширят услуги в сегментах, где они имеют неоспоримые преимущества (локальный развоз мелких партий грузов). У портовых структур в рамках современных интермодальных технологий увеличится объем переработки контейнеров. Зарубежные партнеры получают возможность эффективной диверсификации схем доставки товаров с использованием транспортной системы Российской Федерации с достижением экономии оборотного капитала за счет более быстрой и надежной доставки. Разработчики и производители железнодорожной техники будут иметь дополнительные заказы на разработку и производство инновационных технических средств для контейнерных перевозок. Экономика страны в целом приблизится к уровню наиболее развитых стран и степени контейнеризации товаропотоков и увеличению объемов транзитных контейнерных перевозок как важного вида несырьевого экспорта с высокой добавленной стоимостью. Современный перевозочный процесс опирается на двух китов: контейнеризацию, где это возможно, и логистику, без которой обойтись невозможно.

Но представление о логистике в российских условиях и в мировой практике отличается. Так, в структуре российского рынка транспортно–логистических услуг на долю грузоперевозок приходится 87,2%, складирование и дистрибуцию – 4,8%, управленческую логистику – 1,1%, экспедиторские услуги – 6,9%. Мировой расклад на рынке логистики выглядит по–другому: на долю грузоперевозок и экспедирование приходится 58%, на комплексную логистику – 25%, на управленческую – 17%. Но тенденции, присущие мировому рынку логистики, прослеживаются и в России. Это касается усиления присутствия мировых 3PL провайдеров, т. е. организаций, оказывающих полный комплекс логистических услуг. В русле этих благоприятных тенденций зарубежные компании с преимущественно международных перевозок переходят на внутрироссийские рынки и осваивают российские регионы. Структура клиентов терминально–логистического комплекса также изменится в лучшую сторону: с 2009 до 2015 г. доля производственных и торговых компаний снизится с 55 до 35% и с 20 до 15% соответственно. За этот период специализированные клиенты – логистические операторы, транспортные компании, экспедиторы – усилят свое присутствие с 5 до 20%, с 8 до 15%, и с 10 до 15% соответственно.

Вот почему и. о. первого заместителя начальника Центральной дирекции по управлению терминально-складскими комплексами в ОАО «РЖД» Роман Новиков считает, что, несмотря на низкие исходные позиции, логистические перспективы на железной дороге имеются.

В настоящее время на сети российских железных дорог в разной степени загрузки действуют 577 грузовых дворов.

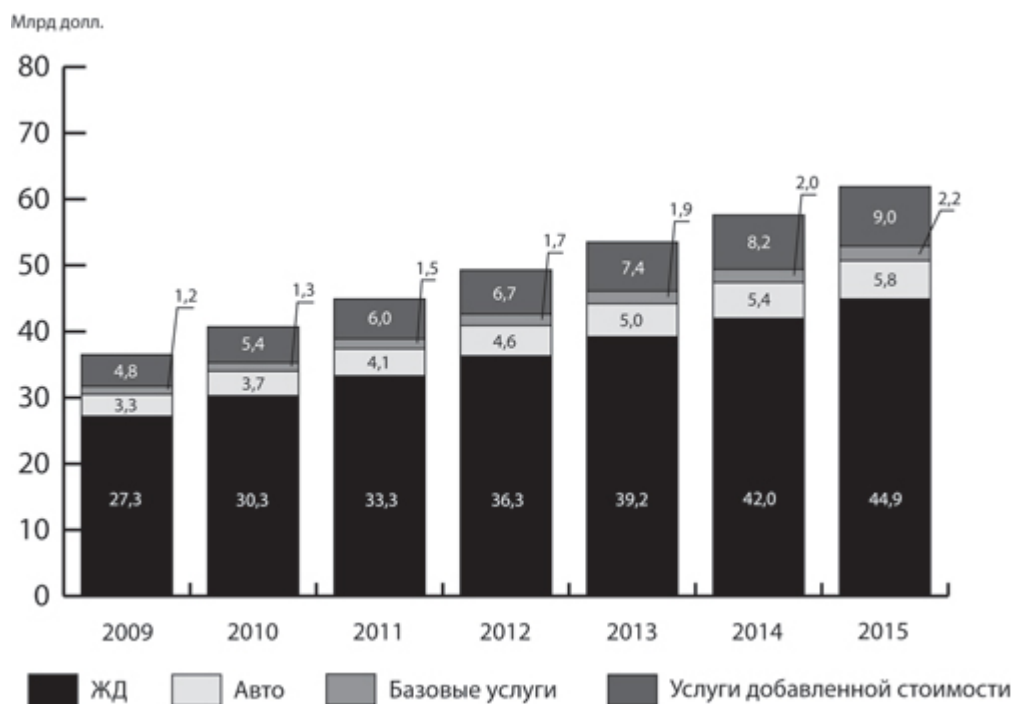
Большинство объектов создавались в условиях плановой национальной экономики для свободного доступа к железнодорожной транспортной системе при обслуживании строительства крупных промышленных и гражданских объектов, оборонных нужд, потребностей населения, материально-технического снабжения отдельных предприятий, индустриальных и сельскохозяйственных районов, населенных пунктов и проч.

Многие из объектов являются малодеятельными из-за объективных изменений в экономической ситуации страны, в структуре производственных мощностей в регионах, изменившихся требований к условиям хранения и доставки грузов, ограниченных возможностей технологического оборудования, низкого уровня и недостаточной номенклатуры оказываемых услуг и т. д.

Для того чтобы железнодорожная инфраструктура соответствовала современному логистическому уровню, необходимо расширять масштабы перевозочной деятельности ОАО «РЖД», привлекать на железнодорожный транспорт не только высокодоходные грузопотоки, но и значительные инвестиции в развитие терминально-складского комплекса.

На железнодорожный сегмент в структуре рынка транспортно-логистических услуг приходится большая часть стоимости (График №20), отсюда и такое внимание к его обустройству.

График №20 Развитие российского рынка логистических услуг



Терминально-логистические центры на железной дороге представлены контейнерными терминалами, складскими комплексами, терминалами насыпных грузов, контрейлерными терминалами, таможенными терминалами, терминалами грузов промышленного назначения. Но требования к деятельности логистических комплексов на железной дороге общие: скорость доставки, пунктуальность и удобство доставки, а также по возможности низкая стоимость.

Успех терминального комплекса определяет его клиентоориентированность. Но клиент придет в том случае, если будет соблюден ряд условий, многие из которых в России пока малодостижимы. Но ведь речь идет о мировых стандартах, а это подразумевает «одно окно» для клиента, доставку «от двери до двери», высокий уровень сервиса. Доставка в пределах внутри страны должна происходить за 5 дней, а для международных грузов – за 10 дней. Цена перевозки должна быть ниже или равна цене автоперевозки, включая обработку.

Единое информационное поле обеспечивает сервис «все включено» (таможенное оформление, транспортировка, хранение, обработка и т. д.).

Ко всему прочему необходима оперативная реакция на изменения рынка.

Технологическая модель работы железнодорожных терминалов состоит из железнодорожных портов

(вот такой неологизм) и центров формирования грузопотоков.

К железнодорожному порту «Балтийский» тяготеют порты Ленинградской области, Мурманска, Финляндии.

К железнодорожному порту «Таманский» примыкают порты Таганрог, Тамань, Железный Рог, Туапсе, Новороссийск и Сочи. На железнодорожный порт «Приморский» работают порты Восточный, Находка, Владивосток, Зарубино, Посъет, а также погранпереход Гродеково и порт Раджин (КНДР). На ТЛЦ «Белый Раст» (Москва) работают станции Кунцево, Ховрино и Москва – тов. – Рязанская. К центру Екатеринбург примыкают Первоуральск, Нижний Тагил, Егоршино, Богданович, а к Новосибирску примыкают станции Искитим, Каргат, Новосибирск – Юж.

Портфель услуг, оказываемых на железнодорожном терминале, достаточно широк, включая базовые услуги и дополнительные. Базовые услуги – это погрузочно-разгрузочные и хранение с погрузкой, разгрузкой, перегрузкой на железнодорожный транспорт, автотранспорт. Операции распространяются на все виды грузов и все типы отправок.

Дополнительные услуги – это подбор, сортировка и консолидация грузов, почтовых отправок, паллетирование, маркировка, затарка/растарка, услуги «последней мили» доставки; хранение на СВХ, таможенное оформление; ремонт/обслуживание контейнеров, подготовка и оформление товарно-сопроводительных документов, информационно-консультационные услуги.

Отдельные интересные проекты по развитию контейнерных перевозок имеет ведущий контейнерный оператор – ОАО «ТрансКонтейнер». Директор по продажам этой компании Дмитрий Булаенко рассказал о так называемой сшитой целевой бизнес-модели, которая обеспечивает поставки автокомпонентов в калужский кластер по выпуску автомобилей Volkswagen. ТрансКонтейнер обслуживает весь процесс их доставки, начиная от заводов по выпуску компонентов в Чехии и Словакии в контейнерах по железной дороге через комплекс перевалки грузов Брест/Милашевице на польско-белорусской границе. Далее опять-таки поездом до железнодорожной станции Калуга-1, затем на грузовиках, принадлежащих ТрансКонтейнеру, до рабочей площадки, затем на погрузчиках собственности компании детали развозятся по рабочим местам. Перевозочный процесс «сшит» на совесть, так как все транспортные средства принадлежат одной компании и координируются одним центром. Доставка грузов по такому «сшитому» графику в течение трех лет доказала ее эффективность. Будущее в доставке контейнеров – за ускоренными контейнерными поездами, о преимуществах которых по сравнению с обычным поездом рассказал начальник Центральной дирекции управления движением – филиала ОАО «РЖД» Павел Иванов. На полигоне от Владивостока до Москвы протяженностью 9270 км средняя маршрутная скорость ускоренного поезда составила 1365 км/сут. (у обычного – 1294,4 км/сут.). Существенно отличается средняя протяженность плеча вагона: у контейнерного поезда она составляет 1526 км, у ускоренного – 2289 км. Время в пути в результате уменьшается с 7 сут. 4 час. до 6 сут. 20 час. Выигрыш значительный, учитывая российские расстояния. По итогам дискуссии у меня, да и у многих присутствовавших возник законный вопрос – если преимущества контейнерного способа доставки не вызывают сомнений, если транспортный процесс невозможен без логистической составляющей, то почему эти направления на российском транспорте так слабо развиваются до сих пор?

Конечно, можно сослаться на непроработанность правового поля, в частности, на отсутствие закона о транзите, а также о смешанных (комбинированных) перевозках. Существуют и определенные финансовые ограничения. Но самая главная причина того, что прогрессивные технологии на транспорте не развиваются в полной мере, – это то, что без них наш транспорт пока обходится. Пока затраты, обусловленные неэффективными провозными технологиями, будут покрываться тарифами, экономической заинтересованности в применении не будет.

6.3. Основные игроки российского рынка контейнерных перевозок

6.3.1. ФЕСКО / FESCO

Свою историю Транспортная группа Fesco предпочитает отсчитывать с 1880 г., когда во Владивостоке было создано агентство Добровольного флота, и отечественные суда начали осуществлять регулярные товарно-пассажирские рейсы из Европейской России на Дальний Восток. С 1909 г. Добровольный флот стал подчиняться Министерству торговли и промышленности – так он перестал быть "крейсерским резервом военно-морского ведомства" (корабли флота вооружали в период боевых действий и превращали во вспомогательные крейсера), и главной задачей для него стала коммерческая деятельность.

В 1935 правительство СССР утвердило Устав государственных морских парокходств, и на базе гражданского Тихоокеанского морского флота было учреждено "Дальневосточное государственное морское парокходство" ("ДВГМП"). Спустя еще почти 60 лет, в сентябре 1992 г., госпредприятие было

преобразовано в одноименное акционерное общество, но уже без буквы "Г" в сокращенном названии – АО "ДВМП".

В 2002 г. контрольный пакет акций "ДВМП" приобрела инвестиционная компания "Промышленные инвесторы", крупнейшим совладельцем и руководителем которой был Сергей Генералов, экс-министр топлива и энергетики России (1998 – 1999 гг.). Новый владелец имел собственный взгляд на развитие компании – концепция бизнеса окончательно сформировалась у Генералова в 2005 г. "Мы поставили цель на базе региональной судоходной компании сделать российского национального чемпиона по мультимодальным грузовым перевозкам и логистике", – вспоминал он в сентябре 2008 г. в интервью "Ведомостям". С этого момента началось формирование группы Fesco, которое окончательно завершилось в 2007 г. Группа заимствовала у «ВМП английское наименование для собственного корпоративного бренда.

В 2004 г. "Промышленные инвесторы" совместно с РЖД учредили компанию по перевозке сухих контейнеров – ЗАО "Русская тройка". А в 2006 г. приобрели компанию "Дальрефтранс", выполнявшую железнодорожные перевозки рефрижераторных контейнеров, и крупные пакеты акций в компаниях "Трансгарант" и "Инкотек", входивших в пятерку лидеров рынка железнодорожных перевозок. С 2007 г. в состав Fesco входит Владивостокский морской торговый порт, группа также располагает собственными терминальными комплексами (морские в портах Санкт-Петербурга, Новороссийска, Ильичевска и Владивостока, наземные во Владивостоке, Хабаровске и Санкт-Петербурге). В число активов группы также входит ООО "Национальная контейнерная компания" (доля участия – 50%), ООО "Феско Лайнз Владивосток"(100%) и др. компании.

В настоящее время Fesco предоставляет широкий спектр логистических решений: перевозки морским, железнодорожным и автомобильным транспортом, а также стивидорное обслуживание на собственных терминалах. Группа является крупнейшим в России контейнерным оператором. Оперативный контейнерный парк Fesco насчитывает более 50 тысяч стандартных 20-футовых контейнеров (TEU). Базовая компания группы – ДВМП – третья по величине судоходная компания России, крупнейший перевозчик навалочных и генеральных грузов в России. Морской флот состоит (лето 2009 г.) из 67 судов суммарным дедвейтом более 900 000 т. Имеются суда усиленного ледового класса и ледоколы. Fesco также является крупным частным оператором железнодорожных перевозок. Компании, входящие в группу, осуществляют перевозки грузов на 15 из 17 железных дорогах России, а также на железных дорогах стран СНГ, имеют свои филиалы и представительства в 27 городах России и СНГ. В 2007 г. общий объем железнодорожных перевозок составил 25 млрд тонно-километров (данных за 2008 г. пока нет). Суммарная пропускная способность портовых терминалов Fesco превышает 1,8 млн TEU. В феврале 2009 г., в период кризиса, основной владелец Fesco Сергей Генералов принял решение взять на себя оперативное управление, заняв пост президента группы. Продавать компанию он пока не собирается. "Планов расстаться с этим бизнесом нет – наработана отраслевая экспертиза, есть понимание законов, по которым развивается транспорт как в России, так и во всем мире, мы видим множество новых возможностей и ниш для развития", – заявил он "Ведомостям" в сентябре 2008 г.). Но не исключает переговоров на этот счет через 5 – 7 лет. "Мы были на... развилке в 2005 г. Мы выбрали инвестиции в дальнейшее развитие, а не продажу... Но допускаю, что через 5 – 7 лет мы можем прийти к следующей развилке...", – сказал он тогда же."

Одним из очевидных вызовов российского контейнерного рынка является сильный дисбаланс грузопотоков, считают аналитики FESCO.. При этом никакой стыковки этих полузакнутых маршрутов нет. Обеспечение такой стыковки возможно только в том случае, если существенно больший массив контейнеров будет обращаться в российской системе под единым оперированием. В компании уверены – будущее рынка за объединенными операторами. Одна из основных проблем российского контейнерного рынка – существование большого числа небольших операторов, каждый из которых развивается самостоятельно, с разнонаправленными интересами, и по отдельности ни один из них не сможет достичь критической массы возможностей и объединения компетенций, чтобы эффективно работать на Евразийском рынке. К примеру, те элементы бизнеса FESCO, которые были интегрированы в единую цепочку, восстанавливаются темпами, значительно превышающими средний темп восстановления контейнерного грузопотока. Создание игрока адекватного масштаба – это не просто удовлетворение амбиций, а практически единственный механизм, который позволяет обеспечить экспорт российских транспортных услуг.

6.3.2. ОАО "ТрансКонтейнер"

ОАО «ТрансКонтейнер» зарегистрировано 4 марта 2006 года на базе центра по перевозке грузов в контейнерах «ТрансКонтейнер» (филиал РЖД) с уставным капиталом 13,9 млрд. руб. Самостоятельную хозяйственную деятельность компания начала 1 июля 2006 года.

Компания создана не на пустом месте, ей были переданы 47 из 600 имеющихся в стране контейнерных площадок. А если считать только крупные контейнерные терминалы, а их в районе 80, это более 50%.

Доля рынка в 2010 году составила 52%. Кроме перевозок основным видом деятельности компании является терминальная обработка контейнеров 34% рынка. Владеют самым большим парком фитинговых платформ на российском рынке 24 тысячи платформ, что составляет порядка 60% рынка. По сути, создано монопольное предприятие, но с правом ведения коммерческой деятельности, без контроля за этой деятельностью со стороны государства.

19 апреля 2011 года состоялось заседание совета директоров РЖД, на котором была предварительно утверждена продажа до конца 2011 года 25%+1 акции Трансконтейнера. РЖД – владелец контрольного пакета акций Трансконтейнера продолжает приватизацию своих активов: в планах на 2011 год приватизация 25%+1 акции Трансконтейнера на открытом аукционе, Минтранс более приоритетным видит продажу всего пакета, принадлежащего РЖД. В качестве основных претендентов рассматриваются группа FESCO, GlobalTrans, UCL Holding и ряд других частных компаний.

Интересы компания FESCO (крупнейший национальный интермодальный транспортный оператор, владеющий морским, железнодорожным и автомобильным транспортом, а также терминалами в крупнейших портах России и СНГ) в совете директоров Трансконтейнера представляет Сергей Генералов, президент FESCO, в планах которого консолидировать контрольный пакет

Трансконтейнера в течение 2-3 лет. Объединение с FESCO позволит выстроить комплексную услугу перевозок контейнеров «от двери до двери» в рамках одной компании. Другими участниками сделок по слиянию и поглощению являются GlobalTrans и UCL Holding, высказывающие свою заинтересованность в приобретении компании. Эти крупнейшие частные транспортные операторы в качестве приоритетных направлений предусматривают сделки с ключевыми игроками рынка транспортных перевозок, увеличение парка вагонов и расширение маршрутной сети.

База клиентов компании, составляет более 200 тыс. клиентов, в том числе 20 тыс. постоянных клиентов в различных отраслях экономики, включая автомобилестроение, промышленное производство, целлюлозно-бумажную промышленность, добычу и обработку цветных металлов и производство потребительских товаров.

Основными конкурентами компании являются железнодорожные контейнерные перевозчики: ООО «Модуль», ЗАО «Русская Тройка», ООО «ВСК», ООО «Финтранс»; морские перевозчики, из которых крупнейшей отечественной компанией является FESCO; из международных морских операторов: MOL, Nippon Yusen Kaisha, APL, Maersk Lines, CMA CGM.

Инвестиционная программа 2010-2012 гг. предусматривает вложения в размере \$550 млн., более 70% из которых планируется потратить на фитинговые платформы, остальную часть – на модернизацию и развитие терминалов, приобретение контейнеров.

Исторически компания выплачивала 10% от чистой прибыли в виде дивидендов.

Финансовые показатели, \$ тыс.

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|
| Выручка | 523 | 824 | 517 | 752 |
| Скорр. выручка | 519 | 716 | 418 | 544 |
| ЕБИТДА | 173 | 285 | 124 | 145 |
| Чистая прибыль | 76 | 144 | 19 | 31 |
| P/S | 2,94 | 1,87 | 2,98 | 2,05 |
| EV/S | 3,36 | 2,14 | 3,41 | 2,34 |
| EV/ЕБИТДА | 10,17 | 6,18 | 14,24 | 12,16 |
| P/E | 20,37 | 10,73 | 82,97 | 50,41 |

Структура акционерного капитала

| Акционер | Доля в УК |
|---------------------|-----------|
| РЖД | 50% |
| FESCO | 12,50% |
| ЕБPP | 9,25% |
| Другие собственники | 11,63% |
| Free float | 16,63% |

Контейнерооборот Трансконтейнера и других игроков рынка, тыс. ДФЭ



Прогноз контейнерооборота, тыс. ДФЭ



6. Источники информации.

<http://meteoinfo.ru>
<http://www.autostat.ru/>
www.rosleasing.ru
<http://tr-index.ru>
www.asmap.ru
logisticnews.biz
<http://www.transport-centre.ru>

<http://www.insurkey.ru>
<http://finmarket.ru>
www.della.ru
<http://www.insur-info.ru>
logistic.ru
[//slon.ru](http://slon.ru)

fuelservice.ru
gks.ru
della.ru
roskodeks.ru
<http://www.iru-eapd.org/crisis/russia2.html>
<http://www.transportweekly.com>

7. Анонс следующего выпуска.

1. Экономическая ситуация в России и мире.

2. Обзор топливного рынка

Розничные цены растут везде, не только в России. Показательно, что цены на дизельное топливо превзошли цены на высокооктановый бензин Аи-95.

Например, в Эстонии цена литра бензина Аи-95 составляет \$1,74/л, ДТ - \$1,82/л;

в Белоруссии бензин Аи-95 - \$0,63/л, дизельное топливо - \$0,65/л.;

в Москве бензин Аи-95 - \$0,97/л, дизельное топливо - \$0,94/л.

С очень большой долей вероятности Москва этой зимой придёт к аналогичным соотношениям цен, дизель станет дороже бензина примерно в таком соотношении: Аи95 - \$(0,98...1,00)/л, Дт - \$(1,00...1,05)/л.

3. Вступление России в ВТО. Чем грозит вступление в ВТО рынку логистики.