

Вернуть России транзит

Р.Н. ПАРШИНА, председатель совета директоров ОАО «Дальневосточная транспортная группа»



В 1892 г. Сергей Юльевич Витте, будучи министром путей сообщения России, говорил: «Тариф — не только для коммерции, но и для державы». Наблюдая активное развитие Транскитайской железнодорожной магистрали и работающих в тесной связке с ней «Казахстан Темир Жолы» (Железные дороги Казахстана), надо признать актуальность мысли, высказанной более века назад российским министром.

В 2005 г. стало окончательно ясно: российская транспортная политика в области привлечения транзитных грузов полностью провалена. В современных условиях государство не готово конкурировать с традиционными транспортными коридорами в направлении Восток — Запад ни на уровне сервиса, ни на уровне цен. Обеспечить стабильные и приемлемые условия для транзи-

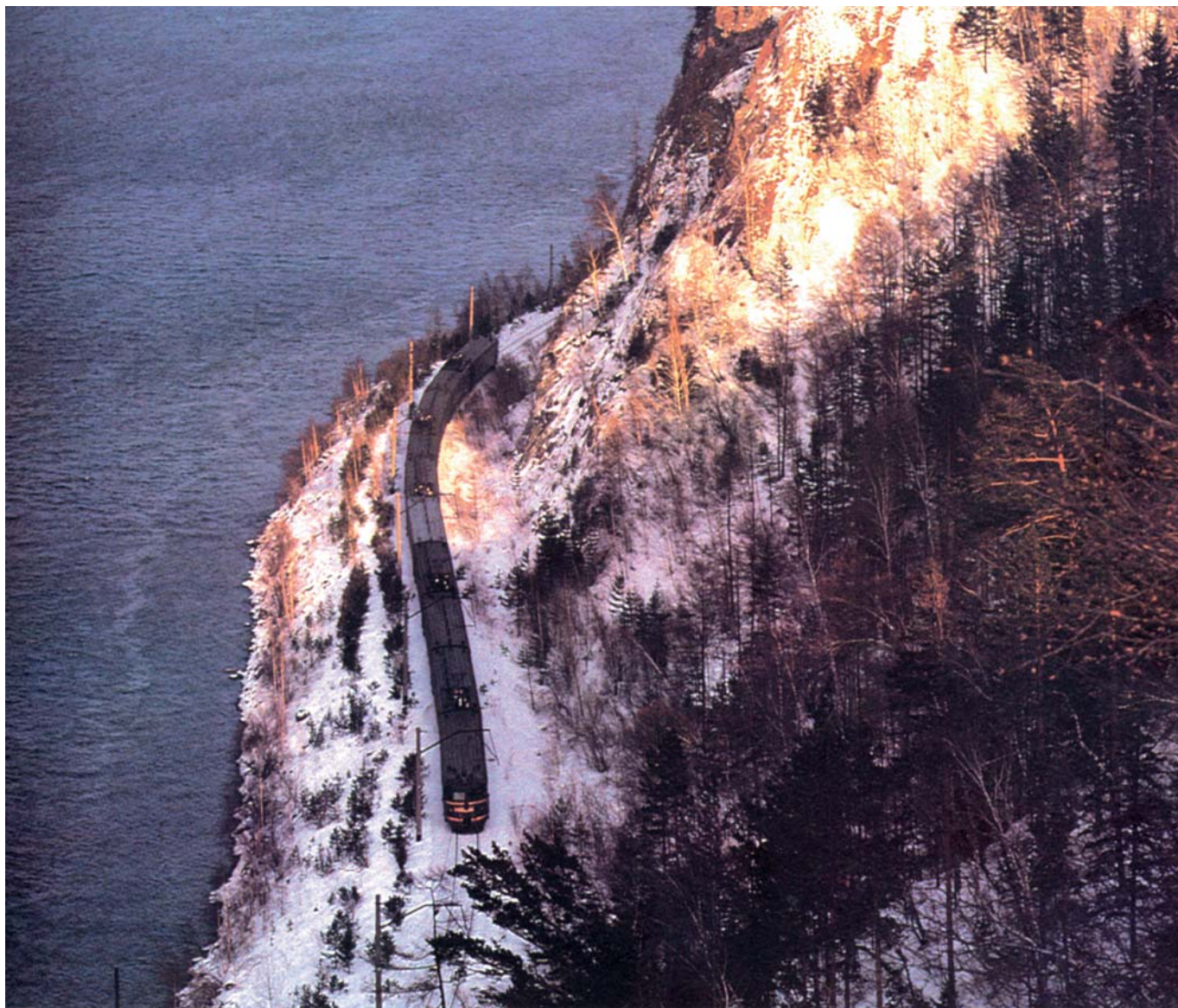
та государство еще не в состоянии, а «демпинговать» уже не хочет.

В мае 2005 г. началось резкое падение транзитного контейнерного грузопотока на Среднюю Азию через порт Восточный по Транссибирской магистрали. Пропускная способность Транссиба позволяет (при отсутствии сбоев на станции Находка-Восточная) доставлять транзитные грузы от порта Пусан до Алматы за 15 суток — на пять суток

быстрее, чем по Транскитайской железной дороге. Несмотря на это почти весь поток передислоцировался на Транскитайскую магистраль и идет в Казахстан через бурно развивающийся пограничный переход «Дружба». Причина — действия таможи и тарифная политика российских железных дорог.

«Конкуренция» сервиса...

Мы провели большую работу по привлечению абсолютно нового грузопотока на Транссиб. Ранее контейнеры из Китая никогда не шли через Россию: в Европу и Скандинавию они доставлялись по морю. Путь по Транссибу с перевалкой в Шанхае и Восточном порту китайцев не интересовал из-за изрядного «крюка» и высоких ставок. Един-



ственный интересный вариант — транзит китайских грузов по Транссибу через погранпереход на станции Забайкальск. Это вполне возможно, даже несмотря на недостаточную техническую оснащенность станции.

Мы первыми смогли уговорить грузоповладельцев опробовать путь через нашу страну. В частности, успехом закончились переговоры с экспедитором «Грин Трейд Лоджистик», обслуживающим компанию «Самсунг», и в 2004 г. мы пустили первый поезд на Бусловскую (граница с Финляндией). Несмотря на 40% преференции от базовой тарифной ставки, маршрут был выгоден клиенту не столько с финансовой стороны, сколько с позиции временных затрат — срок доставки сократился вдвое, с 30 до 15 суток. В 2005 г. мы постоянно улучшали технологию, четко регламентируя каждую операцию, чтобы уверенно выдерживать транзитное время. Дело пошло, но тут вмешался «российский фактор».

Этот фактор — таможенная служба. Транзитный (!) груз многократно проверяется, взвешивается (причем в разных местах и на разных весах). Таможенные сотрудники определяют груз, как захотят: могут заявить, например, что детские кофты — не детские, а, скажем, женские. «Мы, — заявляет таможня, — будем стопроцентно проверять товары народного потребления». Что ж, это их право — убедиться, что мы не везем ничего запрещенного к перевозке. Но они собираются стопроцентно проверять транзит, то есть, по сути, выполнять работу таможенников другого государства! В этой связи нас, налогоплательщиков, волнует вопрос: почему за государственные деньги отечественный таможенник выполняет функции таможенника, например, финского?

Впрочем, это тема отдельного разговора. В первую очередь нас заботит то, что желание стопроцентно проверять транзит не обеспечено технологическими возможностями. Мы не против любого досмотра, но в рамках Таможенного кодекса. Если установленные сроки нарушаются, то нам все равно, по каким причинам: платформ ли нет, таможенника ли нет, кран ли сломался или ветер сильный. Главное, что из-за этого нам сложнее выдержать график.

Чтобы избежать затяжного стопроцентного досмотра, пришлось отсечь контейнеропоток с товарами народного потребления. Груз пошел к потребителю морем, мы ничего не заработали, государство тоже, но таможен нет до этого никакого дела.

Переключились на бытовую технику. Долго работали с корейцами, с большим трудом уговорили их снова. В марте прошло шесть поездов, но таможня опять начала задерживать контейнеры. Типичный пример: в документах записано «10 многофункциональных принтеров», а таможенник почему-то убежден, что это «10 факсимильных аппаратов». То, что соответствующее определение своей продукции дал производитель («Самсунг»), русского таможенника не убеждает, несмотря на полное наличие технической документации. В итоге десять спорных устройств изымаются. И только через полгода (!) суд признает, что это действительно принтеры и их необходимо отправить грузополучателю в Финляндию, а виновной признать... Харбинскую железную дорогу!

В следующей партии остановили контейнер с комплектующими для телевизоров: совпадает все — количество мест, наименование груза, но есть расхождение по весу. Налицо человеческий фактор: ошибка, опечатка. «Самсунг» пишет: депортируйте груз, мы исправим документы. Еще чего! Таможня контейнер изымает.

Естественно, «Самсунг» заявил, что с Транссиба уходит. У него нет времени играть в русские игры, где его объявляют нарушителем. А в чем нарушение? Он разве занизил государственную пошлину или предъявил к перевозке запрещенные грузы? Нет, он просто не понравился российской таможне, которая самостоятельно расширила зону своей профессиональной ответственности. Для «Самсунга» таможенная ответственность наступает в Финляндии в момент продажи груза, а через Россию «Самсунг» везет груз просто транзитом. Точнее, вез. Поскольку весь сер-

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА 2006 ГОДА СПОСОБНА УБИТЬ ТРАНЗИТ ОКОНЧАТЕЛЬНО.

вис, а он заключается исключительно в транзитном времени, лопнул как мыльный пузырь.

В результате один из крупнейших грузоповладельцев мира, который мог стать «якорным клиентом» российской транспортной системы и «притащить» за собой десятки пусть не таких больших компаний, но все же с десятками, сотнями тысяч контейнеров, ушел с Транссиба и не собирается возвращаться.

Спрашивается: зачем мы боролись за транзит? Мы — не только как частная компания, хотя работу, проведенную в Корею и Китае, трудно переоценить. Речь идет о государстве. На самом высоком уровне говорилось и говорится о важности транзита, о необходимости повышения доли России в этом бизнесе. Постоянно проводятся встречи, переговоры. Все участвуют в выставках и конференциях, а на деле несогласованность и, что самое страшное, нелогичность действий различных ведомств, в первую очередь таможенной службы, ставит на проделанной работе жирный крест.

...И «конкуренция» цен

Если мы проигрываем конкуренцию в сервисе, то, может быть, сумеем достичь успеха в конкуренции цен? Увы. Тарифная политика российских железных дорог 2005 года поставила транзит на колени. Южнокорейские компании, используя на среднеазиатском направлении приватные контейнеры, в расчетах используют ставки закольцованных маршрутов, то есть в Среднюю Азию — груженные контейнеры, из Средней



Азии — возврат порожних. К сожалению, российская сторона не смогла удержать ставку более привлекательную по сравнению с южным вариантом. С начала 2005 г. сквозной тариф доставки груза из Южной Кореи в Казахстан по Транссибу через порт Восточный на платформах парка РЖД потерял конкурентоспособность.

В июле 2005 г. приказом № 78 Минтранса РФ была введена специальная ставка на возврат из Казахстана частных контейнеров на приватном подвижном составе — 354 доллара с учетом НДС за один 40-футовый контейнер. Это позволило с августа того же года при использовании приватного подвижного состава на закольцованном маршруте предложить рынку ставку 3800 долларов за один 40-футовый контейнер.

Мы организовали закольцованный маршрут с использованием собственных 80-футовых платформ, которые обеспечили загрузку подвижного состава до полной вместимости, так как на этом направлении 80% грузопотока идет в 40-футовых контейнерах. В результате активной работы с грузовладельцами нам удалось частично вернуть среднеазиатский грузопоток на Транссиб. При этом достигнуть прежних объемов — три поезда в неделю — так и не удалось.

Практически весь транзитный грузопоток из Южной Кореи через Казахстан в Узбекистан ушел на Транскитайскую магистраль. Причина прежняя — тарифы. В 2005 г. сквозная ставка на Узбекистан через Транссиб на платформах парка РЖД (даже с учетом спецставки Восточный — Локоть в 1180 долларов) составляла 4339 долларов по сравнению с 4001 долларом по Транскитайскому маршруту.

Еще показательнее ситуация с транзитом из Китая. Сквозной тариф на доставку 40-футового контейнера из Шанхая до Алматы с учетом возврата порожнего контейнера составляет 3717 долларов. Доставка того же контейнера по Транссибирской магистрали обойдется в 4526 долларов. И здесь Транскитайская железная дорога вне конкуренции!

Небольшой грузопоток — порядка 300 контейнеров в месяц — наша компания имеет на маршруте Тяньзинь — Забайкальск — Локоть — Алматы. К сожалению, и этот маленький объем зависит исключительно от ситуации на пограничном переходе «Дружба», то есть присутствует тогда, когда по климатическим или иным условиям не может быть обработан в Казахстане.

Транзитное направление из Китая на Среднюю Азию через погранпереход «Забайкальск» не имеет специальных тарифов и условий. Отсутствие политического желания конкурировать за евразийский транзит и вызванная тарифной политикой нестабильность грузопотока на этом направлении не позволяет российским операторам поставить на этот маршрут собственные платформы.

Тарифная политика 2006 г. способна убить транзит окончательно. С одной стороны, эта политика (и без того значительно повышающая стоимость перевозки) предусматривает введение спецставки на маршруте порт Восточный — Локоть — порт Восточный, с другой стороны, не учитывает принадлежности подвижного состава. Если ситуация не исправится, из-за потери экономической целесообразности мы будем вынуждены снять собственные фитинговые 80-футовые платформы и с этого направления.

Учитывая объявленное судоходными компаниями, не работающими через порт Восточный, понижение с 1 января 2006 г. кругового фрахта Пусан — Шанхай — Пусан на 150 долларов, сквозной тариф по Транссибу в 3745 долларов не изменит ситуацию даже с учетом объявленной спецставки на грузовой и порожний рейсы через порт Восточный. Сквозной тариф для грузов из Южной Кореи по Транскитайскому маршруту будет составлять на один сорокафутовый контейнер 3722 доллара.

Транзитные перевозки для России — как и для любого государства — это геополитика. Задача Транссибирской магистрали, с ее удобным географичес-

ким положением, — обеспечить Россию транзитным грузопотоком. Для достижения этой цели существуют два основных показателя: качество и цена. Качество российской транспортной логистики пока не может составить конкуренцию судоходным линиям по известным всем нам причинам. Транспортная логистика в России пребывает в стадии развития, а у мировой — 30-летний стаж. Вывод: у РЖД остается только одно — цена!

Демпинг цены, несмотря на себестоимость, — это своего рода кредит для развития. Без инвестиций нет развития ни малого, ни среднего, вообще никакого бизнеса. Для РЖД это единственный путь привлечения транзита. Без грузопотока не будет логистики. А без логистики и грузопотока не будет признания Транссиба на мировом транспортном рынке.

В идеале, если Россия реально хочет получить значительную долю мирового транзитного «пирога», надо развивать сервис по всем направлениям: от пограничных переходов до технологичной таможенного оформления. Если качественная перестройка затруднительна, надо снижать цены. До тех пор, пока грузы не пойдут сами, можно и нужно демпинговать. В структуре расходов отечественного железнодорожного транспорта затраты на обеспечение контейнерных перевозок незначительны, а значит, можно пойти на снижение тарифа для привлечения транзитных объемов. И постепенно, налаживая сервис, переходить к конкуренции качества.

Не предлагая ни сервиса, ни цены, мы обречены жить без транзита. А это абсолютно не в интересах России.

ОТ РЕДАКЦИИ

Все три материала, помещенные в рубрике «Перевозки», в той или иной степени затрагивают весьма значительную и, пожалуй, болезненную для транспортной составляющей российской экономики проблему: конкурентоспособность транзитных грузоперевозок.

Авторы статей выражают разную степень обеспокоенности перспективами роста грузопотоков из Азии в Европу по территории России и Казахстана. Однако все они сходятся в главном: дальнейшее увеличение количества грузов, перевозимых по железным дорогам, невозможно без серьезных изменений в политике цен и сервиса.

В этой связи представляется крайне актуальным озвучивание руководством Российских железных дорог своей точки зрения.

Мы готовы предоставить ОАО «РЖД» страницы журнала для полемики с авторами опубликованных выше материалов и для обнародования перечня конкретных мер по повышению конкурентоспособности отечественных транзитных путей.