



14 Рынок грузовых автомобилей идет к рекорду

15 Новый вектор развития железнодорожной терминальной сети — Западная Сибирь

16 Как идет внедрение автономных грузоперевозок в промышленном и складском сегментах

# Платформы отъезжают от рынка

Операторы железнодорожных перевозок контейнеров указывают на резкое снижение доступности фитинговых платформ: их цена вышла за 5 млн руб., увеличившись на 30%, а объем выпуска резко сократился из-за того, что заводы выгоднее производят другие типы подвижного состава. Изготовители считают сложившуюся цену справедливой и ждут, когда она отразится на ставке аренды, но, по мнению операторов, настолько ставка не вырастет. Участники рынка сходятся на том, что формального дефицита платформ нет, однако фактически их не хватает при сегодняшней скорости движения.

— контейнерные перевозки —

## Самое дорогое

Стоимость фитинговых платформ превысила 5 млн руб. при дефиците их предложения. Как пояснил на заседании экспертного клуба Евразийского союза участников железнодорожных грузовых перевозок (ЕСП) в октябре первый вице-президент «Трансконтейнера» (входит в ГК «Дело») Виктор Марков, если цена платформ «на конец прошлого года составляла 3,6 млн руб. без НДС, то на 2024 год сейчас котировки порядка 5 млн руб. и это хорошая цена, которую можно на рынке найти». Вице-президент по линейно-логистическому дивизиону FESCO Герман Маслов оценивает стоимость новой платформы в 5,5–5,7 млн руб.

Высокие, а по мнению участников операторского рынка, неоправданно высокие цены отталкивают их от покупки платформ. «Не планируем приобретение платформ в 2024 году», — говорит Герман Маслов. «Основной причиной является цена, которую мы считаем завышенной. Мы по таким деньгам на данном этапе покупать точно не готовы». Но, по его словам, компания планирует увеличение парка через слияния и поглощения с другими компаниями на рынке. Схожая позиция и у «Трансконтейнера», который, по словам господина Маркова, покупал в этом году только платформы б/у, а новую технику «не покупал, потому что та бюджетная цена, которая была предусмотрена на покупку фитинговых платформ, не учитывала 30-процентный рост». В 2024 компания тем не менее планирует закупки. «РЖД Бизнес Актив», говорил в октябре его генеральный директор Вячеслав Сараев, купил новые платформы в 2023-м и планирует купить 1 тыс. в 2024-м, но по контрактам, заключенным в 2023 году. «Хотелось бы больше, но больше не будет, потому что все остальное — это цена, которую мы считаем несправедливой», — добавляет он.

Но вагоностроители цены снижать не собираются. По оценке директора по маркетингу и сбыту «Алтайвагона» Максима Новикова, справедливая цена платформ — не меньше 6 млн руб., при таком уровне цены компания могла бы производить по 50 единиц в месяц. Причина — рост зарплат и себестоимости: в ряде случаев зарплата увеличилась в четыре раза, иначе люди «разбеж-

ся с завода». «Металл, запчасти — цена выросла в разы», — добавляет он.

Замгендиректора по сбыту «РМ Рейл» Александр Куликов также считает, что заводы запрашивают вполне справедливую цену, в которую заложено в том числе увеличение затрат на производство. Тем не менее покупатели к этой цене не готовы. По словам Германа Маслова, FESCO готова покупать платформы за 3,5–4,0 млн руб. По расчетам «Трансконтейнера» на основе действующих на рынке ставок аренды, говорит Виктор Марков, предельная цена, которая дает окупаемость, — 4,5 млн руб. «4 млн руб. — безрисковое вложение», — добавляет он.

По мнению господина Куликова, заводская справедливая цена «должна каким-то образом трансформироваться в ставку». Ставки аренды тоже растут, и даже пропорционально стоимости новых вагонов. Так, говорит Виктор Марков, если посмотреть на ставку аренды 80-футовых фитинговых платформ, то в декабре 2022 года она составляла около 1,6–1,7 тыс. руб. в сутки, а сейчас доходит до 2,3 тыс. руб. По информации главы «InfoLine-Аналитики» Михаила Бурмистрова, сейчас ставка на 80-футовые платформы — 2,2–2,3 тыс. руб., на 40- и 60-футовые — 1,6–1,7 тыс. руб. «Разница в ставке чуть больше, чем разница в цене платформ», — отмечает он. Тем не менее рост ставки не стимулирует покупку подорожавшего парка. «Окупаемость платформ при цене 5,5–5,7 млн руб. не случится никогда при действующих ставках с учетом того, что доходность платформ сильно не меняется последние пару лет», — уверен Герман Маслов. «То есть она вышла на неплохой уровень, но не может отбить ту цену, которая сложилась на рынке». «Либо аппетиты вагоностроителей должны снизиться, либо ставка должна подрасти», — резюмирует Вячеслав Сараев.

## Хопперы прибыльнее

Помимо высоких цен преградой к пополнению парка стало то, что заводы резко снизили объем выпуска платформ. «В 2023 году платформ не производим», — говорит Александр Куликов, — на 2024-й планов, уже зафиксированных на бумаге, не имеем, но рассматриваем возможность производства определенного объема 80-футовых платформ». По его словам, на сегодняшний день су-



ществует конкуренция за мощность среди разных моделей, что решает более четким и правильным планированием закупок. «На текущий момент платформы менее рентабельны и менее эффективны для нашего производства, чем другие виды подвижного состава, поэтому выбор был сделан в пользу других видов подвижного состава», — говорит он, выделяя хопперы различного типа.

ЗМК в 2023-м произвел 1 тыс. платформ, в 2024 году планирует изготовить 1,2–1,3 тыс., компания переключилась на производство полувагонов и зерновозов, а по остаточному принципу — платформ. По словам Максима Новикова, «Алтайвагон» произвел в 2023 году 1 тыс. 80-футовых платформ по цене «около 5 млн руб.», но на следующий год не планирует производить. «Есть более конкурентные виды подвижного состава: хопперы, цистерны, крытые вагоны», — поясняет он. По данным ИПЕМ, в первом полугодии объем производства крытых вагонов вырос в 8 раз, хопперов — в 2,6 раза, вагонов бункерного типа — в 2,5 раза, цистерн — в 2,1 раза, в то время как выпуск полувагонов сократился на 31%, а платформ — на 21%.

## Импорт рождает спрос

Участники рынка отмечают, что объем предложения производителей не отражает роста рынка, обуславливающего спрос на платформы. «Если в 2021 году прирост парка фитинговых платформ составил 22,9% (22 тыс. платформ), рынок вырос всего на 12%», — говорит Виктор Марков. — В 2022-м точно такая же картина: прирост по парку фитинговых платформ составил 7,4%, а рынок stagnировал и остался на уровне плюс 0,3%. В 2023 году картина повернулась ровно в противоположную сторону. Производство фитинго-

вых платформ резко сократилось, и, если говорить о девяти месяцах 2023-го, прирост парка фитинговых платформ составляет всего 3,8%, при этом рынок контейнерных перевозок растет на 13%. Это очень впечатляющий прирост при крайне небольшом приросте парка на сети, добавил он. Аналогичная картина прогнозируется и по 2024 году: «Консенсус-прогноз по рынку контейнерных перевозок в своей группе компаний видим порядка 7%, при этом производство фитинговых платформ, по нашим опросам вагоностроителей, составит не более 5–6 тыс. единиц при списании около 1 тыс. (прирост всего на 3%)». Герман Маслов добавляет, что импорт в РФ прирос на 35% за девять месяцев к девяти месяцам 2022 года. «Нужен подвижной состав, чтобы все это вывозить», — отмечает он.

## Есть ли дефицит

Операторы платформ и эксперты говорят об отсутствии формального, но о наличии фактического, коммерческого дефицита вагонов. «С позиции коммерции есть простой индикатор: цена растет, значит, дефицит парка вагонов есть, цена падает — дефицита нет», — говорит исполнительный директор ЕСП Сергей Авсейков. «Совместными усилиями членов ЕСП и регуляторов российский рынок насытился контейнерами», — отмечает он. — При этом мы видим устойчивый спрос на платформы при ограниченных производственных мощностях заводов. Все это, а также неизбежные инфраструктурные ограничения в наиболее востребованном восточном направлении формируют в среднесрочной перспективе коммерческий дефицит платформ.

Формально, по оценкам ОАО РЖД, дефицита платформ нет, говорит Ми-

хаил Бурмистров. «Но в реальности платформ не хватает, потому что ухудшаются показатели оборота», — говорит он. — Платформы застревают в портах юга, долго стоят при перегрузке контейнеров из полувагонов — бывает, что до двух недель». Причина дефицита платформ — рост оборота, также уверен Герман Маслов. «По сравнению с 2020 годом у нас замедление 24%», — говорит он. — В цифрах это означает 2,9 тыс. платформ, которые только компенсируют эту разницу в скоростях». Времени в пути у контейнерных поездов FESCO, курсирующих между Владивостоком и Москвой, рассказывает он, за три года увеличилось с 25 до 30 суток, то есть на 20%. Виктор Марков говорит, что и в 2022 году, когда платформ было достаточно, операторы не чувствовали профицита «по одной причине: это существенный рост оборота, который в прошлом году составил порядка 15,2 суток по сравнению с 2021-м и 2020-м, когда он был примерно на двое суток меньше».

В ОАО РЖД не считают, что дефицит платформ имеет место. «Объективно сегодня никакого дефицита фитинговых платформ абсолютно точно нет», — говорит замгендиректора ОАО РЖД Алексей Шило. — Есть локальная история, которая возникает на отдельных направлениях». Он отмечает, что общий объем перевозок грузов в контейнерах с 2018 года вырос на 47%. Парк фитинговых платформ за это же самое время вырос более чем в два раза и сегодня составляет около 110 тыс. единиц. «Емкость этого парка выросла за это время в 2,3 раза — в первую очередь за счет того, что покупаются более конкурентоспособные 80-футовые платформы», — говорит он.

Что касается оборота вагонов, то, по словам господина Шило, с 2018

года он вырос на 32%. «Но вырос он за счет того, что у нас кардинально изменилась дальность — на 20%, — подчеркивает он. — И вырос более чем в два раза парк вагонов». По его словам, оборот вагона — 14,79 суток по итогам девяти месяцев. «Но если даже округлить до 15 суток, мы сегодня с учетом этого оборота можем вывозить ежемесячно имеющимся парком 730 тыс. TEU», — говорит господин Шило. — Это 8,8 млн TEU в год, притом что в этом году мы все вместе сможем достичь показателя более 7 млн TEU. И даже закладывая на следующий год оптимистический прогноз в 11% роста, мы понимаем, что нам этого парка будет достаточно».

По мнению Вячеслава Сараева, даже тем парком, который на сегодняшний день существует, «мы можем выполнить задачу 2024 года, но для этого нужно выполнение ряда условий». «Первое — это балансированность встречных грузопотоков, чтобы операторы могли обеспечить весь входящий импорт встречным экспортом и сократить порожние регулировки», — поясняет он. — Следующее — совместное планирование и более тесная работа участников-операторов с грузоотправителями и грузополучателями, в том числе сухими терминалами и портами, для сокращения общего оборота вагонов за счет уменьшения времени простоя вагонов непосредственно на станциях в местах погрузки и выгрузки контейнеров. И третье — это совершенствование технологии контейнерных перевозок. Это и применение сдвигания контейнерных поездов, установление экономически и технологически эффективных для каждого направления длины и минимальной вместимости контейнерного поезда, внедрение технологии формирования ступенчатых контейнерных поездов с нескольких станций отправления и повышение уровня контейнеризации ранее неконтейнеризированных грузов».

Алексей Шило также полагает, что проблемы можно решить путем технологических мероприятий. По его словам, следует лучше использовать лимитирующие направления. «Повышение длины контейнерных поездов — то, чем вместе нужно позаниматься», — отмечает он. Также он предлагает приложить усилия к повышению в контейнерном сегменте уровня маршрутизации, которая «растет хорошими темпами — порядка 7–10%», «но до угля еще далеко». Он считает, что эффективность использования парка платформ могла бы повыситься от «некой унификации» парка, в первую очередь в Московском транспортном узле. Также следует снизить порожние рейсы: «Порожние пробеги фитинговых платформ с 2018 года росли, сейчас 4,5 крупного порожнего пробега в год на каждую платформу».

По мнению Михаила Бурмистрова, упомянутые 8,8 млн TEU сегодня можно вывезти только «в исключительно тепличных условиях, которые в реальности нет». По его оценкам, эта цифра может быть достигнута только в 2025 году.

Наталья Скольгина

# «Нужно уважать принцип взаимодополняемости транзитных коридоров»

— интервью —

**С разворотом российской экономики от западных границ к востоку и югу российские власти активно занялись дипломатией в области достройки и развития международного транспортного коридора (МТК) «Север—Юг». Своими соображениями о важности коридора для его участников, перспективах его развития и об интересах Ирана и Индии с „Ъ“ поделился эксперт в области региональных исследований по Средней Азии и Кавказу из Тегерана (Иран) ВАЛИ КАЛЕДЖИ.**

— Какое реалистичный прогноз грузопотока по МТК «Север—Юг» к 2030 году? — Как вы знаете, на первой трехсторонней встрече Ирана, Азербайджана и России 8 сентября 2022 года стороны подписали соглашение об увеличении транзитного грузопотока по МТК до 30 млн тонн к 2030 году. Фактически он должен удвоиться — с 17 млн до 32 млн тонн. По сравнению с прошлым годом объем поставок на этом направлении

увеличился более чем на треть (на 36,3%). Но следует отметить, что этот скачок вызван боевыми действиями на Украине, западными санкциями и транзитными ограничениями в отношении России. Если бы не эти факторы, мы бы не увидели столь существенного роста на МТК «Север—Юг», беспрецедентного с момента его создания в 2002 году. На мой взгляд, транзитная мощность 30 млн тонн в год к 2030 году достижима, но при двух условиях. Во-первых, Россия, Республика Азербайджан, Иран и Индия, равно как и страны Средней Азии, должны продолжать сотрудничество вне зависимости от боевых действий на Украине. В частности, если они закончатся и экономические и транзитные ограничения с России будут сняты, это не должно ослабить внимание к коридору «Север—Юг» и сократить транзит. Во-вторых, непреложной необходимостью является развитие инфраструктуры — в текущих условиях мы не можем рассчитывать на удвоение транзита к 2030 году. Важнейшими и ключевыми факторами достижения 30 млн тонн являются создание ре-

рижераторных терминалов для увеличения экспорта пищевой, молочной и сельскохозяйственной продукции, увеличение погрузочно-разгрузочных мощностей российских и иранских портов Каспия, иранских портов Персидского и Оманского заливов и индийских портов Индийского океана, строительство флота ро-ро на Каспии, завершение строительства незаконченных железнодорожных участков на иранском транзитном маршруте, прежде всего участка Решт—Астера протяженностью 164 км и Чехбехар—Захедан—Серах в восточном Иране, и банковское и таможенное сотрудничество.

— Какая страна, на ваш взгляд, является основным бенефициаром МТК «Север—Юг»? Россия? Иран? Индия?

— Мне кажется, что от роста транзитных объемов на МТК выигрывают все три страны, но каждая по своим причинам. Для России этот коридор представляет собой жизненное пространство, позволяющее ослабить негативные последствия западных санкций и транзитных ограничений. В частности, России он нужен для импорта сельскохозяйствен-

ной и пищевой продукции. С другой стороны, стратегия Тегерана по диверсификации маршрутов, связывающих его с соседними странами, основывается на смешанном, или мультимодальном, подходе, включающем в себя море, авто- и железные дороги. В этом процессе действия Ирана по развитию МТК «Север—Юг» выглядят как часть долгосрочной стратегии страны по трансформации в региональный транзитный хаб. Однако, как и для России, для Ирана увеличение объема транзита и торговли на этом и других коридорах, таких как TRACECA, Международная азиатская сеть, «Один пояс — один путь» и Персидский залив—Черное море, представляет собой возможность снизить эффект санкций и экономического давления. Когда в августе 2021 года власти в Тегеране пришли новое правительство Эбрахима Раиси, на первый план вышла политика «взгляда на Восток», которая стала основным вектором иранской внешней политики. В рамках этого подхода господин Раиси провозгласил основными целями своей администрации «политику добрососедства» и «экономиче-

скую дипломатию». Для этого принципиально важны транзитные коридоры. С другой стороны, Индия хочет увеличить объем торговли и транзита и рассчитывает нарастить торговлю с Россией, заместив в условиях масштабных западных санкций поставки в страну санкционных товаров. В частности, Россия потенциально заинтересована в импорте более 500 номенклатур товаров из Индии для ключевых секторов экономики, в том числе автомобилей, воздушных судов и железнодорожных составов, поставки которых были остановлены западными санкциями.

Я полагаю, что с учетом большого объема поставок российской нефти в Индию, на которую приходится основной объем торговли между странами, развитие торговли и транзита в коридоре «Север—Юг» позволит Индии и России диверсифицировать торговый портфель. Попутно Индия и Россия обсуждают соглашение о свободной торговле, которое может укрепить двусторонние коммерческие связи, процветавшие с момента начала боевых действий на Украине.

# ЛОГИСТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА



## «Прогнозы пока не очень оптимистичны»

С уходом крупных мировых страховщиков рынок страхования ко- ренным образом изменился, и эти перемены не обошли и рынок перевозок грузов. О страховании грузов и ответственности экспедитора и перевозчика, об изменении условий перестрахования и издержках изменения рынка на рынок перевозчика, когда из-за дефицита транспорта он диктует условия в том числе страхования, «Ъ» рассказал менеджер по экспертному сопровождению ООО ЖЕФКО **Алексей Чеховский**.

— интервью —

— С начала 2022 года произошла масса экономических изменений, которые распространились и на страхование, в том числе страхование перевозок. Какие изменения произошли на этом рынке?

— Первое общеизвестное изменение состоит в том, что с рынка страхования ушли очень многие мировые игроки, в том числе компания Allianz. У многих компаний прошел процесс MBO, management buy-out — у таких компаний, как, например, Zurich. Почему это произошло? Потому что в основном дочерние компании страховщиков занимались страхованием иностранных компаний, которые в первую очередь так или иначе завершили свою деятельность на территории РФ. Для этих страховщиков доля российского рынка в страховом бизнесе была незначительной, поэтому пережить это было довольно просто. По прогнозам, к 2025 году могут массово уйти небольшие компании, потому что сейчас у нас в принципе меняется страховой бизнес, и основное, о чем мы чуть позже поговорим, — изменяется полностью рынок перестрахования.

— Если говорить конкретно о вопросе страхования перевозок, пишут, что в 2022 году страховые премии в этом сегменте росли, опережая все остальные. Что изменилось в этом сегменте?

— У нас несколько обособленная ситуация: в нашей компании существовала схема корпоративного страхования и сложилось долгосрочное — более десяти лет — сотрудничество с компанией «РЕСО-Гарантия». И в этом мы, наверное, отличаемся от рынка. Здесь нужно разделить: страхование грузов — одна история, страхование ответственности экспедитора и перевозчика — другая. В одном случае ситуация привязана непосредственно к самим грузам, к событиям, которые могут с ними произойти вне зависимости от ответственности экспедитора и перевозчика, и если говорить об ответственности, то она существует только в рамках действующего законодательства. И у нас, как ни странно, в этом году, когда мы переподписывали договор со страховой компанией — естественно, производя полноценные тендеры, страховые тарифы даже немного снизились. Прогнозы на следующий год скорее пессимистичны в принципе по всем видам страхования. Что касается страхования грузов, пока конкретные цифры озвучить сложно, потому что впереди еще два месяца до окончания действующего договора. Будем проводить новый тендер, но ожидаем, что общие изменения на рынке коснутся и нас — возможно, условия изменятся, и, к сожалению, в худшую сторону. Что же касается страхования ответственности экспедитора и перевозчика, здесь тоже тенденции пессимистичны.

— Этот пессимизм можно выразить в цифрах? Рост ожидается на уровне 10%?

— Ситуация быстро меняется, это связано с глобальными изменениями в перестраховании, изменением роли Российской национальной перестраховочной компании (РНПК). Поэтому пока мы предполагаем увеличение тарифов порядка 10%, но конкретные цифры



сложно назвать. Общаюсь со страховыми компаниями, со своим партнером — страховым брокером, мы понимаем, что следует ожидать повышения как тарифов на страхование грузов, так и стоимости страхования ответственности.

— В целом по рынку такая же ситуация? Или у вас наблюдается такой скачок потому, что в 2023 году тарифы были несколько ниже?

— Среднерынковая ситуация такова. Но также любая страховая компания в любом виде страхования учитывает такой фактор, как статистика убыточности. Поскольку у нас, к счастью, заявляется мало страховых случаев, а какие-то кейсы, которые возникают, урегулируются в досудебном претензионном порядке и суммы незначительны, страховщик заинтересован в сохранении партнерских отношений с нами и готов предложить хорошие тарифы.

— Наблюдается ли тренд смены модели страхования с глобальной на локальную?

— В начале прошлого года был период, когда мы, как и весь рынок, находились в подвешенном состоянии. После того как был дан карт-бланш на принятие решений на локальном уровне, мы сменили страхового брокера, выбрав одного из ведущих игроков российского рынка в данном сегменте. И все тендеры мы проводим при его поддержке. Естественно, учитываем множество факторов: у нас есть специально разработанная система критериев — это не просто самый низкий тариф или низкая стоимость страхования ответственности, мы рассматриваем профиль самих компаний, они проходят многофакторную проверку. Сейчас рабочие процессы выстроены полностью на локальном уровне, у нас порядка шести видов страхования, в том числе страхование грузов и ответственности экспедитора и перевозчика.

— В целом на рынке перевозок наблюдается такой же тренд?

— У многих очень похожая схема, причем не только с точки зрения страхования. Кто-то ушел, у кого-то состоялся MBO, и со страховыми компаниями работа строится примерно так же.

— Вы упомянули РНПК и в целом изменение рынка перестрахования: весь рынок сконцентрировался на РНПК. Как это коснулось вас?

— Федеральным законом еще в середине прошлого года было запрещено перестрахование у иностранных компаний. Поэтому абсолютно все локальные страховщики могут осуществлять перестрахование только в РНПК. Сейчас вносится много изменений в правила страхования — основной инструмент работы страхо-

вой компании. Естественно, это затронуло и будет затрагивать в дальнейшем работу как самих страховщиков, так и их клиентов.

— Это осложняет конкретно страхование грузов или работу во всех сегментах страхования?

— Есть такие виды страхования, в которые вносятся не так уж много изменений — я говорю о нашем случае, например страхование гражданской ответственности, имущества. Но все, что меняется сейчас, и не в самую положительную сторону, касается страхования грузов и страхования ответственности экспедитора и перевозчика.

— Негативный характер этих изменений обусловлен постоянной перестройкой рынка или в первую очередь положением РНПК, задающей тренды?

— Скорее второе, потому что я не знаю страховых компаний, которые работают на стопроцентном собственном удержании. Раньше у страховых компаний, с которыми мы работали, на собственном удержании было не более 1%, остальное было на перестраховании у иностранных партнеров. Конечно, когда сейчас на удержании у страховщиков большой процент, это ведет к негативным последствиям: сложнее расстаться с суммой, которая платится из своего кармана. Поэтому здесь есть прямая взаимосвязь с институтом перестрахования. Прогнозы пока не очень оптимистичны: в любом случае, когда есть законодательные инициативы на федеральном уровне, это очень сильно влияет на любой рынок в целом.

— Какие тренды в страховании перевозок грузов и ответственности перевозчика наблюдаются сегодня?

— Выделю три тренда. Во-первых, появились сложности с перестрахованием при перевозках грузов, которые минуют территорию РФ: сам клиент — резидент РФ, но при этом перевозка осуществляется, допустим, из США в Казахстан. Это связано с введением ограничений, предлагаемых страховыми компаниями. Мы с подобной проблематикой не сталкивались, но есть клиенты и страховщики, которые об этом говорят. Во-вторых, в последнее время не только у нас, но и у других участников рынка возникает вопрос о страховании перевозок грузов по новым территориям. Чисто теоретически мы прорабатывали некоторые варианты, чтобы понять, что в принципе можно застраховать — и в плане грузов, и с точки зрения ответственности, и, как правило, диалог поддерживают только малоизвестные компании. Это своего рода лотерея: не очень понятно, насколько они готовы возмещать по страховым случаям. Собрать страховые премии несложно, равно как и дать хороший тариф. И раньше были страховщики, которые работали по принципу пирамиды: они предлагали низкие тарифы, притягательные для клиентов. Но страхование — это не только тариф, это комплекс индикаторов: франшизы, лимиты, условия страхования в принципе, условия «от всех рисков» или какие-то исключения, сами исключения в договоре, исключения в правилах страхования... Поэтому непонятно, насколько корректно поведут себя те компании, которые сейчас готовы работать, при наступлении страхового случая: готовы они возмещать или нет. Для многих сохраняется вопрос, стоит ли тратить деньги на страхование, если перспектива возмещения очень туманна.

— Опыт работы с этими венчурными, высокорисковыми страховщиками уже нарабатан рынком?

— Сейчас сложно оценить: фактор риска при перевозках по новым территориям не очень очевиден. Для того чтобы понимать статистику по компании или по компаниям, которые готовы предложить страхование на новых территориях, должно пройти какое-то время. Прошел год, и пока нет определенных показателей, которые сказали бы: да, с ними можно работать или нет, этого не стоит делать.

— Я вас перебила: вы сказали о трех трендах, пока назвали два. А каков третий?

— Третий тренд — в том, что существует определенный дефицит транспорта. Я в компании работаю уже 17 лет, и в разное время рынок менялся от рынка клиента к рынку перевозчика, то есть в определенный период либо один, либо другие диктуют условия. В настоящий момент наблюдается дефицит транспорта. Это касается и обычного транспорта для перевозки, например, сборных грузов, и специализированного транспорта для пе-

ревозки легковых автомобилей. Перевозчики диктуют свои условия, в том числе и в том, что касается страхования. В чем это выражается? Во-первых, в требованиях — к клиенту или к нам, экспедитору, когда у нас есть какие-то подрядчики, — прописать отказ от суброгации. То есть если что-то произойдет, страховая не сможет к нам обратиться. Для экспедитора это, мягко говоря, невыгодно: в целом возможно, но существенно увеличивает страховую премию. И второй вариант для перевозчика, если он не может прописать суброгацию, то это страхование грузов своими силами. Это тоже вариант для нас, особенно как для экспедитора, не очень хороший, потому что если груз для наших клиентов страхуем, то при наступлении страхового случая страховая выплачивает все клиенту, но к нам они, естественно, не могут прийти, потому что мы являемся стороной договора страхования. Если же груз будет страховать перевозчик, то понятно, что страховая компания, выплатив возмещение клиенту, от него по первому плечу пойдет к нам. Во-вторых, могу сказать по своему опыту: нужно хорошо разбираться в тех условиях, которые предлагают страховщики. Перевозчики зачастую этого не делают. Они просто ищут самый выгодный, самый дешевый вариант полиса и абсолютно не проверяют условия. И что они застрахуют, от него по первому плечу пойдет к нам. Во-вторых, могу сказать по своему опыту: нужно хорошо разбираться в тех условиях, которые предлагают страховщики. Перевозчики зачастую этого не делают. Они просто ищут самый выгодный, самый дешевый вариант полиса и абсолютно не проверяют условия. И что они застрахуют, от него по первому плечу пойдет к нам.

— А как это было организовано до изменения рынка на рынок перевозчика?

— В сегодняшней ситуации перевозчик может активнее диктовать свои условия. Так было всегда до страхования грузов. Некоторые перевозчики просто страхуют груз, даже не проверяя, застрахован он у клиента или нет, потому что нет понимания, что застрахован груз, конечно, можно сколько угодно раз, но возмещение может быть только одно. Иначе это будет уже незаконное обогащение.

— Наблюдали ли вы уже реализацию подобных рисков?

— Ну, я немного похваляюсь, отличный уровень качества перевозок — например, процент повреждения в области перевозок новых легковых автомобилей не превышает 0,5–0,8%. При других видах перевозок подобные кейсы происходят очень редко, даже не десятки в год. Двойного страхования пока не было, мы с этим не сталкивались, но стараемся работать на опережение, чтобы подобной ситуации даже гипотетически не могло произойти.

— Идет ли у вас процесс цифровизации страхования и есть ли такой тренд на рынке перевозок?

— Безусловно, и на рынке есть такой тренд: все стараются переходить на электронный документооборот, поскольку это существенно упрощает жизнь. Если раньше все было на бумаге, передавалось через курьеров, через почту, вручную подписывалось, пересылалось клиентам, делались копии, то сейчас виден плюс даже с точки зрения как минимум экономии бумаги. Если говорить о страховании, то в первую очередь плюс — в скорости реакции. Как это происходит у нас? Мы работаем на известной страховой платформе «Лунями», с ними сотрудничают очень многие игроки рынка. Наши операционные сотрудники, организующие перевозку, просто заходят на сайт, заполняют определенную, достаточно простую форму, и после этой информации приходит ко мне как к подписанту со стороны ООО ЖЕФКО и к страховой компании. То есть в принципе если сотрудники, которые подписывают документы, прямо сейчас находятся на рабочем месте, то полис и счет за страхование может быть выпущен в течение минут-двух. А иногда это бывает нужно очень срочно, поскольку есть спотевые перевозки, когда клиент говорит, что груз уже, допустим, завтра должен быть отгружен, и нужно страхование. Здесь мы можем работать на опережение, и когда перевозка еще не началась, у нас уже все застраховано, все документы есть, мы можем передать их клиенту, в таможенные службы и так далее.

Интервью взяла Наталья Скорлыгина

## Авторынок набирает обороты

— автопром —

Автомобильный рынок активно восстанавливается после спада в 2022 году, а сегмент грузовиков и вовсе достиг рекордных объемов. Разбираемся в причинах роста спроса на транспорт в разных сегментах вместе с начальником управления развития бизнеса «ВТБ Лизинга» **АНДРЕЕМ ГЕТМАНЮКОМ**.

За три квартала продажи легковых автомобилей выросли в 1,5 раза, до 717 тыс. машин, легких коммерческих (LCV) — на 10,6%, до 61,2 тыс. грузовиков — на 80,6%, до 105,8 тыс. Такие данные приводит «Автостат».

При этом каждый из сегментов восстанавливается разными темпами и в объемном выражении — так, рынок пассажирских автомобилей и LCV все еще далек от уровня 2021 года (1,6 млн) и тем более пика рынка 2012 года (2,9 млн), тогда как рынок грузовых автомобилей идет к абсолютному рекорду.

Дело в том, что на грузовики еще с 2020 года формировался отложенный спрос, объясняет Андрей Гетманюк, чего не было в других сегментах. А потребность в тяжелой технике продолжает расти — так, в нише самосвалов спрос поддерживается за счет большой федеральной поддержки инфраструктурных проектов. По тягачам же сформировался дефицит перевозочных мощностей, говорят в «ВТБ Лизинге»: «Многие товаропроизводители и перевозчики переходят на автотранспорт. А одновременно втрое выросло плечо доставки за счет перехода на ло-



гистику из Китая, что также сказалось на потребности в технике».

Насыщение рынка предложениями также шло разными темпами. Так, по самосвалам рынок вышел из дефицита еще в 2022 году, тогда как новых тягачей не хватало до второго квартала этого года. В сегменте LCV, где спрос растет медленнее, только начинает заполняться ниша ушедшего Ford

Transit: «ГАЗ предлагает новую линейку NN, «Соллерс» — Atlant и Argo, появляются китайские автомобили. И мы видим, что крупные ритейлеры начинают обсуждать закупки», — поясняют в «ВТБ Лизинге». Это заметно и по спросу на лизинг б/у LCV, который выше, чем в легковом и грузовом сегментах: доля, по данным компании, составляет около 12%.

По легковым автомобилям, как и по грузовикам, дефицит предложения закрывает марки из Китая, занявшие около половины авторынка. Рынок автолизинга на 99% повторяет рынок автотранспорта, говорит Андрей Гетманюк: «Мы идем за потребностями клиентов, и сейчас 60% объема нового бизнеса приходится на легковые автомобили китай-

ских марок». Причем процесс перехода с Volkswagen Polo, Skoda Rapid, Hyundai Solaris и других массовых автомобилей на Chery, Changan и другие идет органически, отмечают в лизинговой компании: автомобили из Китая по потребительским характеристикам зачастую превосходят массовые европейские автомобили начала 2022 года.

Пока обновление пассажирских автомобилей идет в основном за счет парков такси и каршеринга, популярность в других сегментах часть потребителя готова «поездить еще год и потерпеть, пока ситуация не изменится», считают в «ВТБ Лизинге». У таксомоторных парков и каршеринга пробаги относительно больше, и потребность замены наступает быстрее. Играть роль и более короткий средний срок лизинга — три-четыре года. В коммерческом же транспорте в целом нельзя отложить покупку автомобиля ни при каких условиях, рассказывает Андрей Гетманюк: «Если есть контракт, техника нужна здесь и сейчас». В итоге растет доля таких машин в продажах и в портфеле лизинговых компаний. Так, до 2022 года в среднем больше 50% портфеля по автолизингу у «ВТБ Лизинга» приходилось на легковые автомобили, а «сейчас ситуация обратная».

Однако легковой рынок еще отгружает объемы не только в общих продажах, но и в лизинге. Сейчас доля продаж в лизинг на легковом рынке около 40% при около 90% в коммерческом. Способствовать росту проникновения будут в том числе программы операционного лизинга для юри-

дических лиц и предпринимателей, подписка на авто для частных лиц. «ВТБ Лизинг» видит стабильный спрос в программах операционной аренды. «Рынок таких предложений в пике составлял 150 тыс. машин, а сейчас сократился втрое после приостановки работы международных игроков», — говорят в компании. — Лизингодатели же продолжают работать, и мы сейчас одни из лидеров сегмента операренды. В ближайший год в компании также ожидается переход части продаж, как и на других рынках, в онлайн: на платформе «Цифровой автолизинг» «ВТБ Лизинга» уже сейчас можно выбрать легковое авто и заключить договор с компанией или телефона.

Авторынок продолжает восстанавливаться, следует из госстратегии автопрома, с чем соглашаются и в «ВТБ Лизинге»: «Мы ожидаем, что к 2030 году рынок восстановится где-то до 2,4–2,6 млн». Активнее будут расти продажи легковых автомобилей, а сегмент грузовиков как минимум на 2024 год зафиксирует объемы, во многом реализованные отложенный спрос.

Наличие господдержки — в том числе льготного лизинга — будет подогревать спрос на локально выпускаемую технику и даст дополнительный импульс продажам. Эффект заметен и сейчас: с середины сентября, когда была возобновлена программа, только «ВТБ Лизинг» профинансировал порядка 2,5 тыс. автомобилей на 6,8 млрд руб. «Это КамАЗ, «Уралы», продукция ГАЗа, «Соллерса», АвтоВАЗа, достаточно хорошо идет в таксопарки Navals», — отмечают там.

Ольга Никитина

# ЛОГИСТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА

## «Доступность — наше ключевое отличие»

Развитие перевозок контейнерных грузов и прирост объемов импорта с восточного направления требуют активизации строительства терминалов. О том, как устроена работа терминалов, принадлежащих ОАО РЖД, чем они отличаются от частных, как организована работа по реформированию грузовых дворов в разных городах России, «Ъ» рассказал начальник Центральной дирекции по управлению терминально-складским комплексом ОАО РЖД **Алексей Бельский**.

— интервью —

— Частные операторы терминально-складской инфраструктуры развивают собственные проекты. Конкурирует ли с ними ОАО РЖД, кооперируется ли, есть ли разница в грузовой базе или в подходе к работе?

— Вопросы кооперации или конкуренции следует разделять. Во-первых, ни один терминал, имеющий железнодорожную инфраструктуру, не получит примыкания к общей сети железных дорог, если не запросит технические условия этого примыкания у железнодорожников. С точки зрения технологической координации железная дорога взаимодействует с любым частным терминалом, инфраструктурой которого пользуются, выдавая техусловия на присоединение. Во-вторых, есть ведомственный проект развития транспортно-логистических центров (ТЛЦ). В рамках этого проекта есть ТЛЦ, где ОАО РЖД выступает непосредственно инвестором, а есть ТЛЦ, где оно выступает технологическим координатором. И по каждому из этих больших терминалов — это так, безусловно, только большие терминалы, в подавляющем большинстве контейнерные, — подписаны четырехсторонние соглашения между субъектами РФ, Минтрансом, инвесторами и ОАО РЖД. В соглашениях определена роль ОАО РЖД, в первую очередь технологическое консультирование.

Конкурируем ли мы? Конечно, конкурируем — было бы странно, если бы я сказал, что мы не конкурируем. Но у нас есть ряд отличительных особенностей от частной сети. — В чем эти отличительные особенности? — Первое: в Уставе железнодорожного транспорта прописано, что на железнодорожной инфраструктуре есть места общего пользования и ОАО РЖД обязано содержать их и предоставлять недискриминационный доступ любым желающим. По большому счету, когда мы говорим «наши терминалы», мы говорим об оперировании на этих местах общего пользования. Наша дирекция — оператор по оказанию на них терминальных услуг. Частный бизнес имеет полное право отказать в доступе к собственному терминалу. Мы считаем, что доступность — это не наш минус, а наш плюс. В общей стоимости доставки наши терминальные услуги — это 5%, а 95% — это услуги по перевозке. Компания в большей степени зарабатывает на том, что мы привлекаем груз к себе, и через наши терминалы груз приходит на железную дорогу.

— То есть, по сути, вы не выбираете клиентов? Кто первый пришел, тот и пользуется?

— Мы точно не имеем права отказать клиенту, но принимаем заказы в соответствии с нашей технологической возможностью. Допустим, терминал может выгрузить 30 вагонов в сутки, а заявок — на 60. Тогда мы уже начинаем предлагать альтернативу, разрабатывать графики работ, пытаемся распределить погрузки или выгрузки по времени.

В целом на сети около 2,5 тыс. мест общего пользования. Мы оперируем на 662. Что такое «место общего пользования»? На любой грузовой станции есть погрузочно-выгрузочные пути, на которых можно организовать погрузку или выгрузку вагонов. Но есть специально выделенные места на станциях, которые также называются местами общего пользования, имеющие прилегающую инфраструктуру: склады, технические средства, механизмы, повышенные пути, рампы и так далее. Эти объекты — уже более сложные комплексы — находятся на балансе нашей дирекции. Мы содержим технические средства, будь то краны, машины, механизмы, и основные средства в виде недвижимого имущества — склады, пандусы, площадки, подкрановые пути и так далее. Мы занимаемся обучением и профессиональным развитием людей, которые там работают. Мы отвечаем за соблюдение требований охраны труда и безопасности производственных процессов. Эти места общего пользования называются грузовые двory. Мы несколько лет назад провели их стандартизацию в зависимости от объема работ: у нас есть терминально-логистические центры — это самые мощные и крупные объекты, как, например, «Кунцево» в Москве, есть грузовые терминалы, а также грузовые площадки — это небольшие объекты, расположенные, как правило, в удаленных населенных пунктах. Из 662 объектов у нас 21 ТЛЦ, около 120 грузовых терминалов, а все остальное — грузовые площадки.

У нас есть успешные примеры работы по технологии, аналогичной технологии «сухого порта». Они состоялись, потому что для больших терминалов важны поточность и ритмичность крупных партий груза, они не концентрируются на работе с одиночным грузом: с повагонными отправлениями, с контейнерами, с грузом, который требует консолидации и расконсолидации. Мы подхватываем этих клиентов. Поэтому недискриминационность — наше ключевое отличие.

Второе — портрет нашего клиента. В целом у ОАО РЖД более 6 тыс. постоянно ра-



ботающих клиентов — предприятий малого и среднего бизнеса. Более 80% из них имеют опыт работы с нами. То есть большинство наших клиентов — предприятия малого и среднего бизнеса. Также у нас осталось довольно много физических лиц, которые при переездах отправляют домашние вещи.

Третье. Когда мы говорим про частные терминалы, в первую очередь любой частный терминал во главу угла ставит получение максимальной прибыли. У нас же очень много разных задач: государственных, социальных и т. п. И порой никто не спрашивает, можем мы или не можем их решить — нам ставят задачу и сроки, в течение которых надо ее выполнить.

В чем еще наше отличие от частных? У нас разветвленная сеть, не все наши терминалы в этой сети прибыльны, но мы обеспечиваем их функционирование. 82% наших терминалов расположены в городах с населением менее 500 тыс. человек. Следующая особенность: большинство наших терминалов являются универсальными и городскими. Классическая компоновка любой железнодорожной станции, которая строилась в Советском Союзе, — это станция, которая обычно примыкает к крупным промышленным узлам либо расположена в центре города и совмещена с пассажирской станцией, — предполагала строительство на станции грузового двора. Сейчас весь этот актив остался у нас. С одной стороны, есть минусы: иногда некуда развиваться, потому что вокруг промышленная или жилая застройка, есть экологические требования, например по шумозащите и т. п. С другой стороны, мы несколько лет назад подумали, что можем быть полезны городским агломерациям, и решили, что у нас должна быть концепция универсальных городских терминалов. «Городской» значит для нужд города, «универсальный» значит, что мы

работаем с любой номенклатурой грузов — не только с контейнерами. Сейчас большая часть терминалов, которые строятся в стране, — контейнерные. Но у нас специализированный терминал по работе с контейнерами только один: Артем-Приморский (Дальний Восток, — «Ъ»). В целом по дирекции у нас 30–35% в общем объеме — это работа с насыпными грузами, порядка 25% — тяжеловесные грузы, 15% — тарно-штучные грузы и оставшиеся 25–30% — это контейнеры.

— Вы говорите о грузовых дворах, расположенных преимущественно в центре городов. В обеспеченных городах, где дорогая земля, на вас оказывают давление с целью выноса грузовых дворов за территорию города и передачи земли под коммерческую застройку?

— Конечно, оказывают. В Москве было закрыто 12 грузовых дворов, работа была вынесена за пределы Москвы. Но Москва поняла, что такая логистика тоже имеет свои недостатки. И было принято решение о создании грузового каркаса обслуживания города на несколько иных принципах. В свое время в нем было заложено три площадки плосодной резервной. «Ховрино» — это частный терминал «ФинИнвеста», «Кунцево» — наш терминал, на востоке предполагался терминал «Люблино», и терминал «Северянин» — как резервный. В итоге «Ховрино» и «Кунцево» остались, от «Люблино» отказались, потому что там нет хорошей транспортной доступности. А год назад мы с Московской определились со строительством третьего терминала — на юге Москвы в районе Южного порта. Город возобновил производство автомобилей на «Москвиче», поэтому в непосредственной близости от завода нам выделили участок, и летом этого года мы приступили к строительству ТЛЦ «Южный порт». В целом виде контейнеры заезжают железно-

дорным транспортом на эти три терминала, на складах консолидируется и расконсолидируется груз, и он вывозится среднетоннажным автотранспортом, в идеале — электрифицированным. Сейчас мы проектируем строительство склада на «Кунцево», «ФинИнвест» занимается тем же по «Ховрино», по «Южному порту» мы на первом этапе строим контейнерную площадку, потому что город настаивал, чтобы груз на «Москвич» завозился не автотранспортом, а железной дорогой. Это более экологично для жителей района. На первом этапе эта переработка составит порядка 300 тыс. TEU. В дальнейшем мы хотим сделать там площадку по работе с тяжеловесными грузами и склады. Ввод первой очереди запланирован в июле—августе 2024 года.

В Санкт-Петербурге мы решили сделать немного по-другому. У нас есть терминал «Санкт-Петербург-Финляндский», он также находится в центре города, и еще лет семь-восемь назад картина там была очень неприглядная. И у города были планы по его закрытию и передаче под застройку. Но мы предложили концепцию универсального городского терминала, обсудили ее с руководством города, и она им понравилась. Мы провели реконструкцию, вложили 620 млн руб., и теперь это великолепный современный терминал, который работает с любыми грузами. В августе этого года он заработал на полную мощность. Хочу заметить, что за предыдущие три года объем переработки грузов вырос в пять раз, и продукция в подавляющем большинстве идет для нужд города.

— Где, с точки зрения ОАО РЖД, сейчас не хватает сухопутных терминалов?

— В том или ином виде резервы нужно иметь в первую очередь на погранпереходах. Но это вопрос не только терминалов, а комплексно развития железнодорожной инфраструктуры. В основном речь идет о погранпереходах с Китаем, потому что, например, в Самуре на границе с Азербайджаном нет смены колеи и, кроме досмотровых операций, которые проводятся, если у таможенников или пограничников работает система рисков, там больше ничего не нужно. То же и в Наушаках на границе с Монголией, где единая колея: там мы работаем по требованиям таможи, когда у них срываются риски — вагон с контейнерами отцепляется, подается на наш терминал. А когда мы говорим про китайские погранпереходы, там производится перегруз с одной колеи на другую, и работы более масштабные. Компания активно занимается развитием Забайкальска — там полтора года назад открыли новый терминал, которым мы управляем. В следующем году должна появиться вторая узкая колея. Активно развивается терминальная инфраструктура в Приморье в сфере сухих портов, ну и, конечно, в непосредственной близости от Азово-Черноморского бассейна. Кроме того, есть потребность в развитии терминалов в Москве и Московской области, а также в крупных городах, таких как Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск и другие.

Интервью взяла Наталья Скорлыгина

## Контейнерам плетут сеть

— терминально-складская логистика —

Терминальная сеть на железных дорогах растет — в первую очередь за счет частных инвестиций, которые запланированы в объеме не менее 140 млрд руб. Развитие контейнерных перевозок в полувагонах, которые за последний год заняли существенное место в общей структуре контейнеропотока, выявило нехватку терминалов в Западной Сибири, где из полувагонов контейнеры могли бы перегружаться на платформы, не прибывая в Москву, где для них нет груза. Крупные операторы уже заявили массу подобных проектов, параллельно расширяя свои мощности и в Московском транспортном узле, куда в основном и движутся контейнерные грузы.

Грузы переселяются в ящики

Контейнерные перевозки железной дорогой за десять месяцев выросли на 17,8% (грузовые контейнеры), до 4,5 млн TEU, и продолжают расти, что требует развития терминально-складских мощностей. По итогам 2022 года мощность транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в РФ составляла 3,6 млн TEU. Ожидается, что на конец 2023-го она увеличится на 70%, до 6,2 млн TEU. Еще в 2018-м стартовал поначалу федеральный, а ныне ведомственный проект формирования сети ТЛЦ, который предусматривает около 140 млрд руб. исключительно частных инвестиций. В программу включено 30 ТЛЦ, из них 19 должны быть модернизированы с увеличением пропускной способности.

«Последние годы характеризуются расширением подходов по привлечению инвестиций в транспортно-логистический блок, — отмечает президент Национального исследовательского центра перевозок и инфраструктуры Павел Иванкин. — Помимо государства и ОАО РЖД, появляются операторы со своими деньгами, которые не только строят терминалы, но и помогают развивать инфраструктуру общего пользования». Он отмечает, что, помимо инвестиций в ТЛЦ, в крупных городах инвесторы уже обращают внимание на необходимость строительства более мелких терминалов между ними. «Одним из эффектов является появление новой маршрутной сети, где эти ТЛЦ становятся отправной точкой», — говорит он.

Неожиданный пологам

С момента принятия программы развития ТЛЦ профиль спроса на мощности несколько изменился — в первую очередь в связи с разрешением в 2021 году, а потом резким ростом объемов перевозок контейнеров в полувагонах. По итогам десяти месяцев, рассказывают в ОАО РЖД, среднесуточный вывоз контейнеров с терминалов Дальнего Востока вырос к уровню 2022 года на 34%, до 3197 TEU в сутки, в том числе в полувагонах — до 586 TEU в сутки, что на 20% выше уровня декабря прошлого года. Все это на Дальнем Востоке осуществляют погрузку крупно-



тоннажных контейнеров в полувагонах 17 основных терминалов, из которых 5 морских и 12 тыловых, говорят в ОАО РЖД. Такие перевозки уже включили в свои производственные цепочки и те дальневосточные терминалы, которые ранее специализировались на отправке контейнеров на платформах или грузили только уголь.

Однако развитие перевозок в полувагонах выявило проблемы в организации терминальной инфраструктуры. Основной объем контейнерного импорта с Дальнего Востока предназначается для центральных регионов России, но точка зарождения основного груза — уголь — для полувагонов, следующих на восток, — Западная Сибирь. Следовательно, владельцам полувагонов выгодно выгружать контейнеры на станциях Западно-Сибирской железной дороги (ЗСЖД), а не ехать в Москву, чтобы возвращаться оттуда в места погрузки порожняком. «Перевозки контейнеров в полувагонах в адрес ЗСЖД наиболее привлекательны для операторов подвижного состава», — отмечают в ОАО РЖД.

Спрос на перегрузку контейнеров из полувагонов на платформы диктует создание в Западной Сибири терминалов соответствующего профиля. Так, «Трансконтейнер» реализует в регионе проекты по развитию ТЛЦ, по итогам которых совокупная их мощность вырастет через два с половиной года почти втрое, до 936 тыс. TEU.

В частности, компания планирует строительство нового ТЛЦ в Юрге Кемеровской области на 150 тыс. TEU, который, по ее планам, будет специализироваться на перегрузке контейнеров из полувагонов на платформы. Как пояснил «Ъ» гендиректор «ФинИнвеста» Александр Кахидзе, компания начала развивать технологию обработки контейнерных поездов в полувагонах на своем ТЛЦ «Уральский», а сегодня «с учетом предложений операторов полувагонов по сокращению перепробега порожнего подвижного состава при его возврате под загрузку» обработка контейнерных поездов в полувагонах сконцентрирована на ТЛЦ «Сибирский». Он станет «ключевым на Транссибе грузовым хабом по обработке контейнерных поездов в полувагонах с перерабатывающей способностью до 15 поездов в сутки». После ввода в эксплуатацию ТЛЦ «Омский» и «Кузбасс», добавляет он, совокупная перерабатывающая способность ТЛЦ группы на ЗСЖД составит 25 контейнерных поездов в полувагонах в сутки.

По оценкам первого вице-президента «Трансконтейнера» Виктора Маркина, сегодня основная часть полувагонов идет в районы Западной Сибири (130 тыс. TEU по году), около 75 тыс. TEU — на Свердловскую и Южно-Уральскую дороги, еще примерно 75 тыс. — на Московский регион. По его мнению, при развитии перегрузочных мощностей в контейнерах в регионах Западной Си-

бири постепенно корреспонденция на Свердловскую и Московскую дороги будут сокращаться. По словам Павла Иванкина, на новых ТЛЦ, ориентированных на перегрузку контейнеров из полувагонов на платформы, уже возникают маршруты, где вагоны сортируются и перегруппировываются поезда на Москву.

В целом, подчеркивают в ОАО РЖД, использование полувагонов для перевозки контейнеров позволяет в разы сократить дальность порожнего пробега: перевозки угля из Кузбасса в порты Дальнего Востока преимущественно осуществляются замкнутыми кольцевыми маршрутами, при которых доля порожнего пробега составляет 50%, а при вывозе контейнеров обратным рейсом она не превышает 10%. «Благодаря перевозке контейнеров в полувагонах в этом году в целом по сети железных дорог доля порожнего пробега полувагонов сократилась на 1,3 п. п. (до 40,5%) относительно показателя прошлого года», — говорят в ОАО РЖД.

Распутывая Московский узел

Параллельно с развитием центров перегрузки в Западной Сибири и на Дальнем Востоке продолжается развитие контейнерных мощностей в Московском транспортном узле (МТУ). Часть усилий связана с необходимостью закрыть потребность самой столицы, для чего формируется грузовой логистический каркас на базе действующих терминалов «Кунцево-2» (ОАО РЖД) и «Ховрино» («ФинИнвест»), а также возводимого ОАО РЖД терминала «Южный порт» (см. интервью на этой странице). ТЛЦ «Ховрино», отмечает Александр Кахидзе, открыт в 2014 году в Москве, также компанией запущен в Подмоскovie терминал «Электротли» (в 2018-м). Объем переработки ТЛЦ «Белый Раст», которым владеет ОАО РЖД вместе с ГК «Порт Ляонин», по итогам 2022 года составил 175 тыс. TEU, запланировано увеличение мощности до 725 тыс. TEU. «Трансконтейнер» начал строительство терминала в Москве на 400 тыс. TEU с возможным увеличением до 600 тыс., в результате чего мощности компании в МТУ к 2026 году увеличатся более чем до 1 млн TEU. Летом 2022-го «Транс Синергия» запустила терминал на станции Люберцы, планирует выход на 300 тыс. TEU. Терминалы развиваются и в непосредственной близости к столичному региону, в том числе ТЛЦ «Ворсино» в Калужской области (владеет Freight Village RU совместно с «Трансконтейнером»), мощность которого достигла 340 тыс. TEU.

Приток контейнеров создал для МТУ ряд проблем, в их числе сезонное накопление контейнеров, которые не возвращаются своевременно в Китай. Но, по словам Павла Иванкина, московские ТЛЦ постепенно занимают вопрос вывоза избыточных порожних контейнеров из МТУ: короткими пробегами контейнеры перебрасываются в места погрузки на Горьковской, Приволжской, Куйбышевской железных дорогах, откуда уже отправляются на Дальний Восток.

Наталья Скорлыгина

## ЛОГИСТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА

EVOCARGO

## Грузовики вырабатывают автоматизм

Сегодня в России действует несколько платформ, предусматривающих развитие и внедрение беспилотных технологий в грузоперевозках. Эксперты уверены, что, если предложения разработчиков высокоавтоматизированных транспортных средств удовлетворят запросы транспортно-логистических компаний, в РФ появятся серьезные перспективы для активного развития беспилотных сервисов.

— инновации —

## Беспилотный сдвиг

Рынок электрокаров во всем мире растет: в денежном выражении объем глобального рынка электрокаров к 2030 году может достичь \$1,103 трлн. Если говорить об автономных грузовиках, то, по оценке Allied Market Research, объем их мирового рынка к 2025 году достигнет \$13,1 млрд, к 2035-му — \$41,2 млрд, а его среднегодовой прирост на этом временном отрезке составит 12,1%. Количество компаний, которые стремятся автоматизировать технологии грузоперевозок, постоянно увеличивается. Так, Tesla наладила выпуск собственных автономных грузовиков Semi, которые работают от батареи и имеют запас хода до 500–800 км. Daimler еще в 2019 году объявил об инвестициях в развитие сегмента автономных грузовиков на сумму \$573 млн, а в текущем году CEO Daimler Мартин Даум сообщил, что в коммерческой эксплуатации компании автономные грузовики появятся уже в 2027 году. Еще один крупный игрок в этой области — компания Аутога — создала собственную автономную операционную систему для наземных беспилотников.

Развитие электрических беспилотных грузовиков сегодня идет и в России. Согласно федеральному проекту «Беспилотные логистические коридоры», в 2023 году должно быть произведено 50 высокоавтоматизированных транспортных средств, в 2024-м — 400. Пока рано говорить о грузовиках с автопилотом для перемещения грузов на дальние расстояния. В июне было запущено движение беспилотных «КамАЗов» на трассе М-11 «Нева», однако эксперимент с пятым уровнем автономности — полностью беспилотным управлением грузовиками — начнется, по словам первого вице-преьера Андрея Белоусова, в 2025–2026 годах.

Актуальной остается автоматизация транспорта для складских решений, что позволяет сократить сроки перемещения товаров за счет непрерывного движения грузовиков и сократить простои на погрузочно-разгрузочных операциях, а также обеспечить более тонкое отслеживание операций, поскольку автоматизация позволяет учесть время каждого складского подпроцесса. Экономический эффект от применения таких технологий, по некоторым данным, позволит логистическим компани-

ям сократить свои складские издержки от 7% до 30%. При этом складские решения на базе автономных технологий не требуют переустройства организации склада и могут быть вписаны в действующий бизнес-процесс.

Тенденция развития автономных грузоперевозок вполне объяснима. Мировая транспортная отрасль столкнулась с острой нехваткой водителей. Считается, что автономные грузовики не только решают эту проблему, но и станут безопасной альтернативой пилотируемым машинам, исключив человеческий фактор. Также при подъезде к разгрузочным рампам беспилотики справляются лучше, чем водители, так как для автоматической системы нет слепых зон. Следующим важным фактором является то, что во время движения система придерживается наиболее экономичного режима. По предварительным подсчетам, экономия топлива составит 40%, что сделает перевозки дешевле. Поначалу беспилотики, конечно, будут стоить примерно на 20% дороже классического транспорта. Однако в перспективе при удешевлении комплектующих подешевеют и сами транспортные средства.

«Одним из ключевых преимуществ беспилотного грузового транспорта является возможность его включения в логистические процессы без ограничений по времени эксплуатации, связанные с необходимостью соблюдения режима труда и отдыха водителя», — комментирует заведующий кафедрой ИТС МАДИ, профессор, президент Ассоциации транспортных инженеров Султан Жанказиев. — Как результат сокращается не только время простоя транспорта, но и время погрузочно-разгрузочных работ, что в итоге приводит к оптимизации всего рабочего цикла».

По его мнению, при использовании беспилотного грузового транспорта также снижаются издержки на амортизацию парка техники, так как каждая транспортная единица выполняет регламентированную транспортную работу в оптимальном для техники нагрузочном режиме. «Если дальние перевозки в беспилотном режиме пока только тестируются и их внедрение связано со сложностями, в том числе правовыми, возникающими при движении на дорогах общего пользования, то использование беспилотного транспорта на складских и производственных территориях



ФОТО: ИРИС ПЕРВОМАЙСКОГО

уже реализовано и показало свою эффективность», — говорит Султан Жанказиев.

## Электротяга для промышленности и логистики

Беспилотные грузовики уже не первый год работают не только в складских комплексах, но и на производственных площадках. Например, Магнитогорский металлургический комбинат начал внедрять автономные грузовики производства «ЭвоКарго» еще с 2021 года.

В настоящее время вопрос применения малотоннажных электрогрузовиков рассматривает и «Татнефть». Один из грузовиков Evocargo осуществляет грузоперевозки на производственной площадке в Альметьевске.

Онлайн-ритейлер Wildberries также внедрил перевозки грузов электромобилями без водителей: машины используются в распределительном центре в одном из городов Московской области. Грузовая машина самостоятельно перемещается заранее погруженные в нее товары между различными блоками логостера Wildberries, где происходит их дальнейшая обработка и сортировка. Безопасность перевозок и навигация обеспечиваются специальными высокочувствительными световыми и звуковыми датчиками, спутниковой навигацией, видеонаблюдением. ПЭК, в свою очередь, заключила схожее соглашение с «ЭвоКарго» на ПМЭФ-2023, согласно которому, по сообщению компании, сервис Evocargo на базе автономного транспорта компании будет использоваться для бесперебойной и безаварийной перевозки грузов на терминалах, складах, в фулфилмент-центрах логистического оператора, способствуя повышению эффективности транспортных процессов и снижению уровня аварийных ситуаций с человеческого фактором.

Автономный грузовик Evocargo N1 создан российскими разработчиками. Его отличие от аналогов в том, что в нем нет места для водителя, руля и кресла. Вся необходимая для корректного движения информация умная машина получает посредством системы камер с разным углом обзора, лидаров и сенсоров, а задний обзор контролируют ультразвуковые датчики, их основная задача — выявлять все слепые зоны. Компьютерное зрение позволяет грузовику различать и интерпретировать дорожные знаки, разметку, бордюры и другие объекты дорожной инфраструктуры, объекты на рабочей территории (здания, столбы и т. д.), а также динамические объекты.

За исправной работой автономного транспорта следит удаленный оператор, который может отслеживать до десяти платформ одновременно. Помимо комплексной системы зрения, грузовик оснащен системой автоматической диагностики и системой удаленной остановки. Поэтому он умеет экстренно останавливаться как автоматически, так и по команде удаленного оператора.

Эксперты компании «ЭвоКарго» подсчитали, что логистический сервис с применением автономных грузовых машин позволяет построить более эффективную с точки зрения экономики модель транспортировки грузов для бизнеса. По их оценкам, грузоперевозки с применением автономного транспорта на предприятии обходятся дешевле до 30% по сравнению с традиционным автопарком в зависимости от количества внедренных высокоавтоматизированных транспортных средств (ВАТС) на объекте и режима работы.

Экономический эффект Evocargo N1 достигается, в частности, за счет работы без перерывов на сон и отдых, который требуется водителям. Уместно вспомнить и о проблеме, связанной с дефицитом водите-

лей в логистической отрасли РФ. По оценкам заместителя гендиректора транспортно-логистической компании ПЭК Вадима Филатова, российским компаниям не хватает около 60 тыс. водителей, а по итогам опроса крупнейших компаний отрасли за пять лет дефицит вырос с 15% до 21%. Эксперты полагают, что из-за низкого престижа профессии нехватка водителей грузовиков от года к году будет только увеличиваться. Затраты же на эксплуатацию беспилотных грузовиков гораздо стабильнее и влианию на них различных рыночных факторов подвержены в гораздо меньшей мере. Так, с услугами автономной логистики «ЭвоКарго» возможно зафиксировать тариф на период до 12 месяцев.

В зависимости от погодных условий и сложности маршрута на объекте на одном заряде автономный грузовик может ездить до недели. «ЭвоКарго» производит модели не только на электрической тяге, но и на гибридных схемах двигателя, где используются два вида энергии — электричество и водород. Такой подход позволяет увеличить запас хода беспилотных платформ в несколько раз в зависимости от емкости водородных баллонов. Вдобавок беспилотные платформы на электричестве и водороде примерно в 2,5 раза экономят расходы на топливо и позволяют исключить затраты на амортизацию и ТОИР, поскольку техническое обслуживание и ремонт включены в сервис, который осуществляет компания «ЭвоКарго».

Если говорить о технических характеристиках, то грузоподъемность платформы Evocargo N1 составляет 2 тонны и позволяет вмести от двух до шести стандартных европаллет. В зависимости от объекта внедрения и погодных условий дальность хода в среднем насчитывает до 200 км, а средняя скорость достигает 200 км/ч. Платформы работают в любых погодных условиях с диапазоном темпера-

тур от  $-40^{\circ}\text{C}$  до  $+50^{\circ}\text{C}$ . Это делает их пригодными для работы практически в любом регионе России.

## Сервис по умолчанию

Росту своей популярности грузовые платформы «ЭвоКарго» в значительной степени обязаны тому, что предоставляются клиенту в рамках модели, по которой клиент получает грузовик, перекладывая все обслуживание беспилотной техники на поставщика. Такая бизнес-модель предоставления беспилотного транспорта называется Robots-as-a-Service («роботизированный транспорт как услуга»). Схема таких поставок заключается в том, что клиент может не покупать платформы, избегая тем самым высоких капитальных затрат, а использовать их («по подписке», причем в неограниченном количестве. Сервис предоставляется «под ключ», куда входят: работа диспетчера, осуществляющего мониторинг ВАТС, контроль выполнения транспортных задач пяти и более ВАТС и диспетчеризация их на объекте, техническое обслуживание транспорта и регулярное обновление программного обеспечения, также созданного «ЭвоКарго».

В рамках бизнес-модели команда «ЭвоКарго» сначала оценивает параметры объекта и проводит аудит текущих логистических процессов заказчика. Вторым этапом становится внедрение автономного грузовика в бизнес-процесс заказчика. Для этого специалисты «ЭвоКарго» создают цифровой двойник территории, разрабатывают маршруты движения автономного транспорта и интегрируют поставленные беспилотики с информационными системами клиента. При этом дополнительная инфраструктура не требуется — для зарядной станции достаточно выхода обычной розетки 220 В. Диспетчерский пункт также не требует дополнительного оснащения: со своим монитором или ноутбуком оператор может расположиться в любом месте.

«При условии получения экономического выгода за счет совершенствования логистических процессов и благодаря использованию беспилотных грузовых платформ для заказчика действительно может быть оптимальным решением отказ от собственного автопарка в пользу заключения договора аренды с полным сервисным обслуживанием», — утверждает Султан Жанказиев. — При грамотной эксплуатации беспилотных транспортных средств затраты на их амортизацию и обслуживание ниже, чем на обычные грузовые транспортные средства, требующиеся для такого же объема работы». Как прогнозирует Султан Жанказиев, дальнейшее развитие сервисов беспилотных грузовых перевозок будет направлено на автоматизацию магистральных, региональных, а также межгородских перевозок, что в целом позволит повысить рост показателей эффективности логистических цепочек.

Константин Анохин

## «Нужно уважать принцип взаимодополняемости транзитных коридоров»

— интервью —

c13 — Действительно ли участок Решт—Астара необходим для развития коридора «Север—Юг»? Представляется, что сейчас Иран в большей степени сосредоточен на развитии порта Чехбехар и железной дороги Чехбехар—Захедан как части более широкого маршрута к границе Туркмении. Логично предположить, что объемы Чехбехара назначением на север, в том числе в Россию, пойдут по восточному маршруту коридора «Север—Юг» через Туркмению и Казахстан, а не по западному...

— У Ирана сейчас есть три ключевых железнодорожных проекта, важных для сообщения с соседними странами и увеличения транзитных позиций страны, в том числе на коридоре «Север—Юг». Во-первых, железная дорога Решт—Астара в провинции Гилян как последний недостающий участок МТК. Во-вторых, ось Чехбехар—Захедан—Мешхед—Серахс протяженностью 1350 км, соединяющая крайний юго-восток Ирана с северо-востоком и границей с Туркменией. В-третьих, железная дорога Басра—Шаламче длиной 32 км, соединяющая Иран и Ирак. Все три железные дороги нужны Ирану. Завершение строительства участка Решт—Астара крайне важно для западного маршрута МТК «Север—Юг» (Россия—Азербайджан—Иран—Индия). Следует отметить, что основной объем торговли с Ираном приходится на западные и центральные регионы России, то есть Москву, Петербург, Казань, Астрахань, Ростов и Северный Кавказ, и поэтому основной объем транзита и товаропотока проходит по сухопутному маршруту



Вали Каледжи

Астра (Иран)—Астара (Азербайджан)—Дагестан. Ирану в Астаре грузовик в среднем пересекает каждые семь минут. Вследствие этого образуется плотный поток автотранспорта и возникают частые пробки и простои на ирано-азербайджанском погранпереходе в Астаре, а также на погранпереходе «Самур» на границе Азербайджана и России. К сожалению, отсутствие железнодорожного сообщения между Ираном и Азербайджаном делает неизбежной перегрузку на станции Астара железной дороги на автотранспорт и обратно. Очевидно, что это замедляет торговлю и транзит между Ираном, Азербайджаном и Россией. Если участок Решт—Астара будет достроен, товары и контейнеры из Москвы и Петербурга смогут перевозиться напрямую и без остановок в порт Бендер-Аббас на побережье Персидского залива в южном Иране. Последним

относительно недавним важным событием было посещение этого участка помощником президента РФ и секретарем Госсвета Игорем Левитиным 18 января. По соглашению между странами с российскими инвестициями этот железнодорожный проект будет завершен за три года и примкнет к железной дороге в азербайджанской Астаре, построенной в 1941 году как фрагмент советской железнодорожной сети. С другой стороны, порт Чехбехар очень важен для восточного маршрута МТК «Север—Юг» (Россия—Средняя Азия—Иран—Индия), поскольку это единственный иранский порт с прямым доступом к Индийскому океану, и он может соединить восточные регионы России с Индией кратчайшим путем. К сожалению, незавершенность восточных железных дорог Ирана является постоянным препятствием на пути быстрого, легкого и объемного потока грузов и контейнеров. Чтобы преодолеть это ограничение, Иран строит железную дорогу протяженностью 628 км, соединяющую порт Чехбехар и Захедан, столицу юго-восточной провинции Систан и Белуджистан. Иран рассчитывает завершить ее к концу 1402 года по иранскому календарю (20 марта 2024 года). В целом линия Чехбехар—Захедан — часть более масштабного иранского проекта по развитию железных дорог в восточной части страны. Важно, что Иран не удовлетворен поведением Индии при исполнении своих обязательств по развитию порта Чехбехар и железной дороги Чехбехар—Захедан. По этой причине ответственность за строительство и завершение дороги взяла на себя «Штаб-квартира строительства Хатам аль-Анбия», принадлежащая Корпусу стражей исламской революции.

— Нужны ли Ирану российские инвестиции в дорогу Чехбехар—Захедан или порт Чехбехар?

— Да, думаю, Россия могла бы поучаствовать в строительстве линий Чехбехар—Захедан и Захедан—Серахс, как уже участвует в строительстве участка Решт—Астара. Это в интересах России, поскольку завершение этих линий вызовет существенный рост объема торговли и транзита между Россией, Ираном и Индией, равно как и арабскими государствами Персидского залива. Как вы знаете, Россия в последнее время демонстрирует большой интерес к участию в порту Чехбехар, его посетили различные российские делегации. Здесь важно, что порт Чехбехар — часть свободной торгово-промышленной зоны «Чехбехар», разделенной на девять функциональных участков, где 26% территории отдано сектору торговли и обслуживания, 49% — промышленности и 25% — туризму и жилищному строительству. Поэтому для российских компаний существуют различные возможности для участия и инвестирования. Более того, 19 июня 2019 года было подписано трехстороннее соглашение между СЭЗ «Лотос», свободной торговой зоной «Энзели» на Каспийском море и свободной торгово-промышленной зоной «Чехбехар» в Оманском заливе. Эти возможности могут использовать иранские и российские компании. Таким образом, помимо участия российских компаний в порту Чехбехар, в том числе в портах Шахид-Бехешти и Шахид-Калантари, есть возможность и простор для сотрудничества и инвестирования в строительстве железных дорог Чехбехар—Захедан и Захедан—Серахс.

— Как вы полагаете, является ли конкурентом МТК «Север—Юг» планируемый Нахичеванский железнодорожный коридор, соединяющий регионы Азербайджана через Армению между собой и с Турцией?

— Не думаю. Если старая железная дорога советских времен после 30 лет бездействия будет восстановлена и Азербайджан получит прямой доступ к Армении, Нахичевани и Турции, Иран установит сообщение с Кавказом через дорогу Джульфа—Нахичевань. К сожалению, после первой Карабахской войны регионы Физули, Джебраил и Зангелан перешли под контроль Армении, и железнодорожное сообщение между Нахичеванью и основной частью Азербайджана было разорвано. Напомним, что железнодорожный маршрут Джульфа—Нахичевань—Мегри—Горадис—Баку был основным маршрутом транзита и торговли между Ираном и СССР. В 1990 и 1991 годах грузопоток через границу в Джульфу составил 2,69 млн и 2,37 млн тонн в год соответственно — 10% иранского импорта. Поэтому, если этот маршрут будет восстановлен, это может вдохнуть жизнь в игру исключений и «выиграл-проиграл» и уважать принцип взаимодополняемости и разнообразия транзитных коридоров.

Интервью взяла Наталья Скорыгина