

ЦИФРЫ, ФАКТЫ, СТАТИСТИКА

ПЕРЕДАЧА ВАГОНОВ В ЕДИНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОЗВОЛИТ СНИЗИТЬ
СОВОКУПНУЮ ТРАНСПОРТНУЮ НАГРУЗКУ НА 9—10%

В рамках II Международной конференции «Грузоперевозки для малых, средних и крупных предприятий: решение проблем» Игорь Куротченко, руководитель отдела исследований грузовых перевозок Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), выступил с докладом «Как обеспечить вагонами небольшие и средние предприятия по приемлемым ценам».

В своем докладе он отметил, что после кризиса наблюдалось увеличение погрузки тех грузов, по которым сильна межвидовая конкуренция. Как правило, перевозка данной номенклатуры грузов осуществлялась в инвентарном парке. По мере перехода от инвентарного к приватному парку вагонов в 2011 году стал наблюдаться постепенный отток указанных видов грузов на автотранспорт, так как данный вид транспорта стал более предпочтителен по соотношению «цена-качество».

Игорь Куротченко сообщил, что отечественная железнодорожная инфраструктура исторически создавалась под работу единым вагонным парком и не приспособлена для работы в условиях конкуренции между операторами. Результатом данного несоответствия являются возникший дефицит инфраструктуры и тяги, вследствие чего произошло ухудшение показателей работы вагонов. Вагоны стали в большей степени стоять и в меньшей степени перемещаться, вырос оборот, увеличился порожний пробег вагонов, что привело к росту цен для грузоотправителей.

Докладчик выделил следующие основные причины дефицита вагонов для малых и средних предприятий:

- Ориентированность операторов вагонов на максимальную доходность перевозок и ориентация их бизнеса на крупных клиентов.
- Простой частных порожних вагонов на станциях, не облагающийся тарифами или штрафами. Как результат, вагоны простаивают на станциях массовой погрузки, в то время как на других неболь-

части парка операторских вагонов под единое управление. Однако цены на грузоотправку все равно будут выше, чем по Прейскуранту 10-01, но уже ниже существующих рыночных цен.

В заключение доклада Игорь Куротченко отметил, что эффективное решение проблемы с дефицитом подвижного состава — это передача



ших станциях ощущается их дефицит.

- Наличие крупных станций зарождения грузопотока. Перевозка грузы с таких станций, оператор всегда заработает намного больше, чем перевозка грузы для малого и среднего бизнеса.

В продолжение своего доклада Игорь Куротченко предложил несколько возможных решений задачи по обеспечению грузоотправителей вагонами. Докладчик пришел к выводу, что существующие меры тарифной настройки и внесение изменений в некоторые нормативно-правовые акты — это, по сути, точечные меры краткосрочного характера, которые не устраняют дефицит подвижного состава. Они позволят нормализовать ситуацию только на крупных станциях погрузки, снизят оборот вагонов и простои. Чтобы обеспечить подвижным составом небольшие предприятия, необходимо создать условия для передачи

некоторой части вагонов под единое управление. Если бы удалось достичь показателей работы технических станций и станций погрузки в границах дорог МПС СССР, которые вошли затем в состав МПС России, с поправкой на рост средней дальности перевозок за это время, то:

- Оборачиваемость вагонов выросла бы на 40—45%, существенно снизился бы порожний пробег.
- Был бы освоен объем перевозок парком минимум на 100 тыс. вагонов меньше.
- В результате, совокупная транспортная нагрузка выросла бы на 9—10% по отношению к текущему состоянию и загрузке инфраструктуры.

СЕРГЕЙ БЕЛОВ,

Институт проблем естественных монополий, руководитель отдела по связям с общественностью

В СЕНТЯБРЕ РОСТ В СФЕРЕ УСЛУГ ОСТАЛСЯ СДЕРЖАННЫМ

Основные выводы в сентябре:

- **Незначительный рост деловой активности после 11-месячного минимума.**
- **Минимальный за год рост новых заказов.**
- **Деловые прогнозы слегка улучшились, но остались относительно слабыми.**

Последние данные **Индекса PMI®***, рассчитываемого компанией Markit для HSBC, показали, что в российской сфере услуг не удалось возродиться после августовского

* Российский PMI® сферы услуг охватывает отели и рестораны, почтовые и телекоммуникационные услуги, финансовое посредничество, недвижимость и другие профессиональные услуги; транспорт и хранение и прочие потребительские услуги.

замедления роста. Поступление новых заказов в сентябре происходило минимальными за год темпами, что привело к дальнейшему снижению темпов роста общей деловой активности.

Деловые ожидания относительно роста объемов работ на ближайшие двенадцать месяцев также остались мрачными, несмотря на легкое улучшение по сравнению с августом.

Между тем, инфляционное давление продолжает ослабевать, поскольку темпы роста как закупочных, так и отпускных цен были более сдержанными в течение месяца и остаются таковыми в контексте исторических данных исследования.

Главный показатель исследования — сезонно скорректированный Индекс Деловой активности — отслеживает изменения в общей деловой активности российской сферы услуг по сравнению с предыдущим месяцем. Значение выше 50,0 балла указывает на рост деловой активности по сравнению с предыдущим месяцем, а значение ниже 50,0 балла говорит о ее падении.

В сентябре Индекс Деловой активности изменился незначительно: с результатом 53,3 балла ему не удалось подняться после августовского падения с 56,9 до 53,2 балла.

Последнее значение Индекса было существенно ниже долгосрочного показателя исследования — 56,7 балла — и указало на лишь незначительный рост деловой активности в сфере услуг.

Среднее значение в третьем квартале, равное 54,5 балла, было ниже значения второго квартала (56,2 балла), что говорит о возможности снижения темпов общего экономического роста в третьем квартале.

Новые заказы в сфере услуг России выросли в сентябре, продлив текущий рост до 13 месяцев. Тем не менее, темпы роста новых заказов были минимальными за год и существенно ниже среднего долгосрочного показателя исследования.

Текущая нестабильность в деловой сфере была еще раз обозначена резким падением уровня **незавершенных заказов** в сентябре. Объемы незавершенных работ не увеличиваются с ноября 2010 года, что говорит об отсутствии давления спроса на производственные мощности поставщиков услуг. Темпы сокращения незавершенных заказов в сентябре

были максимальными с августа 2010 года.

Индекс деловых ожиданий по-прежнему указывает на достаточно слабые перспективы развития. Общая степень настроений в отношении уровня деловой активности в ближайшие двенадцать месяцев была несколько выше, чем в августе с его минимальным за два с половиной года показателем, но осталась крайне низкой. Второй месяц подряд большинство компаний ожидают либо падения, либо отсутствия изменений в деловой активности.

Число сотрудников, занятых в сфере услуг, в сентябре увеличилось, продлив текущий период роста **занятости** практически до года. Но тем-

пы создания рабочих мест остались сдержанными, что отразило относительно вялый рост деловой активности и новых заказов.

Ценовое давление в сентябре продолжало ослабевать, оставаясь ниже долгосрочной тенденции за 10 лет сбора данных. **Инфляция закупочных цен** была минимальной с октября 2010 года, хотя компании продолжали сообщать о росте цен, в частности, на топливо и коммунальные услуги. **Инфляция отпускных цен** также снизилась в сентябре до 11-месячного минимума, а компании сообщили о сильном конкурентном давлении, которое ограничивало их возможности повышать цены.

Markit Economics Limited

Организатор  Pharma IQ

ЛОГИСТИКА ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ В РОССИИ И СНГ



Применение лучших международных стандартов в логистике холодной цепи в России и СНГ



Компания Pharma IQ приглашает посетить саммит, который продолжает серию успешных мероприятий, посвященных актуальным проблемам фармацевтической логистики по всему миру, последнее из которых в Роттердаме посетили более 400 человек.

Email: enquire@iqpcevents.ru
Website: www.coolchainrussia.ru
Tel: 44 (0) 207 368 9885

7 ПРИЧИН, ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

1. Узнайте о последних изменениях в законодательстве, регулирующем фармацевтическую логистику в России и СНГ
2. Познакомьтесь с новейшими решениями для складов, которые используются ведущими мировыми компаниями
3. Усовершенствуйте процесс выбора и валидации транспортных партнеров, чтобы обеспечить эффективную доставку
4. Проанализируйте применимость **Good Distribution Practice** в условиях России и СНГ
5. Познакомьтесь с образцами новейшего оборудования, такими как дата логгеры и термоконтейнеры, чтобы обеспечить мониторинг холодной цепи
6. В саммите примут участие самые высокопоставленные представители российских и зарубежных компаний. Не упустите возможность установить новые деловые контакты.
7. Эффективно управляйте рисками, связанными с доставками в холодной цепи, такими как обработка грузов в аэропортах и транспортировка лекарств на «последней миле»