



Алексей Тайчер: «Мы ответственные и мыслим долгосрочно»



ОАО «Первая грузовая компания» исполнился год. Оценить результаты проделанной за это время работы мы попросили первого заместителя генерального директора по экономике и финансам ПГК АЛЕКСЕЯ ТАЙЧЕРА.

Беседовал АНДРЕЙ ГУРЬЕВ

ОПЕРЕЖАЯ СОБСТВЕННЫЕ АМБИЦИИ

– Алексей Роменович, напомните, пожалуйста, главные вехи на пути создания Первой грузовой компании. Каковы сегодня ее основные производственные характеристики?

– ПГК была зарегистрирована 26 июля прошлого года. С организационной точки зрения компания создавалась буквально с нуля, и в первые месяцы шло формирование материальных активов, структурных подразделений и кадрового состава. Уставный капитал, в который в течение года надлежало передать от ОАО «РЖД» – чуть больше 200 тыс. вагонов, формировался поэтапно. 167 тыс. единиц мы получили осенью 2007-го, еще порядка 15 тыс. – 1 января сего года и в июле текущего года будет внесен оставшийся парк. В конце октября мы фактически начали производственную деятельность по оперированию подвижным составом. Сегодня компания самостоятельно управляет парком

более 100 тыс. вагонов (в то время как в первоначальных планах значилась цифра 70 тыс. на конец 2008 года). При этом примерно 80 тыс. вагонов – это оперирование в чистом виде, и 20 тыс. единиц мы сдаем в аренду третьим лицам, которые являются в основном правопреемниками тех договоров, которые были заключены еще с ОАО «РЖД». Остальные наши вагоны из 200 тыс. сейчас находятся в пользовании у материнской компании. В 2009 году мы должны вывести весь подвижной состав из пользования РЖД и обеспечить самостоятельное оперирование. На настоящий момент наши опорные, основные, рода подвижного состава – это полувагоны, цистерны и цементовозы. Начинается развитие по крытым, зерновозам и минераловозам, платформам. С точки зрения персонала, ПГК достаточно компактна. Около 300 человек работает сейчас в центральном офисе и еще около 500 – в 14 филиалах, которые мы открыли в этом году на всех дорогах, за исключением Калининградской, Забайкальской и Сахалинской. Также имеется уже представительство на Украине, есть намерение открыть таковые в Казахстане и Финляндии. Наиболее развита работа филиалов в Новосибирске, Иркутске, Ростове и Екатеринбурге.

– Удовлетворено ли руководство компании тем, как идет процесс ее организационного становления, и есть ли в этом смысле какие-то неожиданные проблемы?

– Каких-то совершенно неожиданных и нерешаемых проблем, наверное, нет. Имеются, конечно, вопросы, связанные со столь быстрыми темпами роста компании и объемом парка в самостоятельном оперировании. Аналогичного опыта в СНГ вообще еще нет, и надо сказать, что люди работают порой просто на износ, вкладывая в это новое дело все свои силы и душу. Задачи ставятся амбициозные, кажущиеся иногда даже непосильными. Однако когда ввязываемся в бой, в итоге так или иначе, но дело двигается. Бывает, что в этом быстром движении мы проскакиваем какие-то вопросы,

связанные, например, с организацией бизнес-процессов внутри компании, административно-бытовые, кадровые и т. д., и решаем их уже вдогонку. В целом задач сегодня масса, но удовлетворение от достигнутого есть. Мы ведь даже, наверное, полгода назад и сами не были до конца уверены, что сможем добиться таких результатов.

– Сколько еще людей вам предстоит набрать?

– Всего в компании, согласно плановым цифрам, должно работать 4700 человек. При этом штатное расписание центрального офиса сегодня предусматривает 620 человек. Мы планируем прирастить прежде всего за счет филиалов, сформировав их штат до конца года. Таким образом, в компании к этому времени будет работать порядка 2 тыс. сотрудников.

– Сегодня в России наблюдается такое все еще нехарактерное для здоровой рыночной экономики явление, как дефицит рабочей силы. Как вы в таких условиях решаете проблему кадров? Переманиваете в основном из ОАО «РЖД» или у частных операторов?

– Надо признать, что кадровый вопрос сегодня является для нас одним из самых актуальных. Растить своих специалистов пока еще просто не было времени. Поэтому люди к нам переходят на работу как из ОАО «РЖД», так и из операторского бизнеса. Достаточно много профессионалов удалось привлечь из структур ЮКОСа.

ДОХОДНЫЙ УГОЛЬ – ЭТО ЧТО-ТО НОВОЕ

– Удовлетворены ли Вы финансово-экономическими итогами работы компании? Какие виды деятельности показали наиболее хорошие результаты?

– Поскольку утвержденные акционерами планы пока перевыполняются за счет объема оказанных услуг, мы, конечно, удовлетворены. В принципе сегодня мы рассматриваем для себя четыре основных вида деятельности. Первый, убывающий, – это сдача вагонов в пользование ОАО «РЖД».



Второй – экспедирование. Здесь мы планировали собрать за год 300 млн рублей экспедиторского вознаграждения и пока придерживаемся этих планов. Третий вид деятельности – сдача подвижного состава в аренду. Здесь у нас отклонение в пределах нескольких процентов от плана, но ситуация в целом достаточно стабильная. Ну и, конечно, наш самый главный вид деятельности – это оперирование подвижным составом. Именно здесь наши основные достижения и ожидания прираста.

– В заявлениях руководства ПГК всегда говорилось, что вы намерены не чураться и низкодоходных грузов: угля, строительных и др. Как здесь обстоят дела?

– Мы не только их не чураемся, а около половины как наших объемов, так и выручки дают перевозки угля. Нас уже кое-кто даже в шутку называет «угольной компанией». Придя в прошлом году на рынок, мы ясно осознали, что все доходные направления уже заняты и нам нужно осваивать новые ниши. Вот мы и начали с угля. Собственно, первый наш крупный контракт по полувагонам заключен с компанией «Мечел». Бывает, задают вопрос: а чем мы отличаемся от других операторов? Тем, что, приходя на крупное промышленное предприятие, мы не говорим: давайте, вот этот объем повезем мы, а остальное вы отдайте в РЖД или думайте сами. Наш подход – это комплексное обеспечение грузовладельца, и мы, возможно, первыми стали брать на себя обязательства по вывозу своим парком всего заявленного объема производства компании. И в случае невыполнения обязательств готовы нести финансовую ответственность. Сегодня мы возем уголь «Мечела», СУЭК, «Кузбасразрезугля», ряда крупных шахт. Часть этого угля доставляется на металлургические комбинаты, где получается подать вагон под сдвоенные операции и загрузиться металлом.

Что касается строительных грузов, то прежде всего это цемент, который, как уже отмечалось, является одним

из наших приоритетных грузов. При этом наши ставки по цементу находятся на нижней границе рыночных. Конкуренты даже призывают нас их повысить. Но, на наш взгляд, цемент как товар сегодня сильно переоценен, и мы, помня, конечно же, о своей коммерческой выгоде, не забываем в то же время и о макроэкономике в нашем государстве, о программах доступного жилья и т. д. Будучи крупным игроком в данном рынке, не можем себе позволить каких-то резких или неадекватных действий. Сегодня ПГК обслуживает практически все крупные цементные компании России. Это «Евроцемент», «Альфацемент», «Сибирский цемент», «ДВ-цемент», «Новоросцемент», «Мордовцемент» и др.

– У вас действительно получили большое распространение схемы обратной загрузки, что другим частным компаниям не удавалось?

– Скорее, наоборот. Частные операторы всегда ставили свой вагон только там, где есть обратная загрузка и налицо эффективная логистика. А мы начинали с того, что вагон ехал в один конец груженный, а обратно – порожний. Сейчас, увеличив оперируемый парк и отладив технологию, есть возможность приступить к оптимизации перевозок с точки зрения порожнего пробега и сокращения оборота.

– Свершилось чудо! Уголь раньше возился практически ниже себестоимости перевозки, что было просто системной проблемой для железной дороги. Стоило лишь провести определенные меры по либерализации этого вида перевозок и проблемы практически не стало?

– Дело не только в либерализации. Сегодня мировая цена на уголь достаточно высока, и соответственно велика маржа его производителя. Поэтому та рыночная ставка, которую мы запрашиваем за свою услугу, для грузовладельца не является какой-то проблемой, он способен ее заплатить и идет на это практически без колебаний. Более того, угольщики просят нас увеличивать объемы оказываемых услуг. Цена для них не является сегодня



МЫ ОБЫЧНО ПРИДЕРЖИВАЕМСЯ НИЖНЕЙ ГРАНИЦЫ, ПРИЧЕМ ДАЖЕ ПО ТОМУ ПАРКУ, КОТОРЫЙ У НАС ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ, И МЫ ИМЕЕМ ЗДЕСЬ СУЩЕСТВЕННУЮ РЫНОЧНУЮ ВЛАСТЬ

ключевым фактором, а важно именно предложение перевозки.

СВОБОДА ЕСТЬ, КОНКУРЕНЦИЙ НЕТ

– Сколько было многозначительных разговоров о бедных угольщиках, социальных вопросах, государственных обязательствах и т. д.! А оказалось, что нужны реструктуризация, дерегулирование, реальная платежеспособность вместо надуманной себестоимости, – и все работает.

– В то же время нельзя не заметить, что сегодня высокая конъюнктура на сырьевых рынках (угля, металла, нефтепродуктов и др.) не только способствует росту спроса и цены на перевозки, но и возвращается нам стоимостью вагона, которая только в этом году выросла более чем на 40%. То есть вопрос заключается в том, кто же все-таки в коммерческой цепочке имеет наибольшую рентабельность? Кому достается маржа на очередном витке роста цен? Для нас вопрос стоимости вагона является очень болезненным. Сегодня цена полувагона уже превышает \$90 тыс. Причем в ее росте мы видим влияние не столько самих вагоностроителей, сколько металлургов. Например, очевидна проблема крупного вагонного литья, которая является сегодня ключевой, ограничивающей вагоностро-

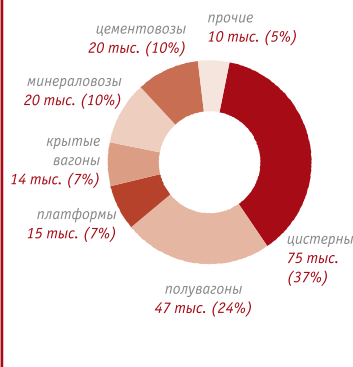
ение как в России, так и на Украине. Рентабельность производителей литья составляет сотни процентов. Сегодня тонна стали в вагонном литье уже дороже аналогичной продукции, произведенной европейскими или американскими металлургическими предприятиями. Это и дает возможность включать «дефицитную» составляющую в цену вагона. Дело дошло до того, что металлурги, имея годовые контракты с вагоностроителями, в этом году уже весной их разорвали, закли полученные предоплаты в новые цены и сказали: если хотите, доплачивайте, если нет, то мы будем работать на экспорт. Имея высокую экспортную маржу, они сегодня готовы оплачивать высокую транспортную составляющую за перевозку в «дорогом» вагоне, фиксируя прибыль в момент продажи товара. Но как быть оператору – владельцу подвижного состава? Покупая сегодня вагон по пиковой цене, собственник перекладывает его стоимость на конечного потребителя услуг железнодорожного транспорта в течение 10–20 лет. И если цены на сырьевом рынке упадут или хотя бы существенно скорректируются в результате обычного экономического цикла, то наши грузоотправители уже не будут столько зарабатывать, а этот сигнал, естественно, пройдет по всей коммерческой цепочке.

► Прогнозные финансовые показатели ОАО «Первая грузовая компания» по РСБУ

Наименование показателя	План на 01.01.2009 г.
Выручка	32 100 млн руб.
Доходы до уплаты налога на прибыль, процентов и амортизации (ЕБИТДА)	17 484 млн руб.
Маржа по ЕБИТДА	54%
Операционная прибыль	9341 млн руб.
Рентабельность продаж	29%
Чистая прибыль	1503 млн руб.
Чистая рентабельность	5%
Активы	113 521 млн руб.



► **Вагонный парк ОАО «Первая грузовая компания»**



ГРУЗОТПРАВИТЕЛЬ ГОТОВ ПЛАТИТЬ АДЕКВАТНУЮ РЫНОЧНУЮ ЦЕНУ И ПОЛУЧАТЬ ТРАНСПОРТНУЮ УСЛУГУ, ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ СТОЯТЬ В ОЧЕРЕДИ ЗА ВАГОНАМИ ИЛИ БИТЬСЯ ЗА ПРОЦЕНТ СОГЛАСОВАНИЯ ПЛАНА ПЕРЕВОЗКИ

Грузоотправитель не сможет столько платить. А владелец вагона будет стремиться окупить произведенные инвестиции и не допустить убыточных перевозок, хотя и будет вынужден сократить маржу до минимума. В результате неизбежно пострадает конкурентоспособность российской экономики. Тут без роли государства не обойтись. Нужно регулировать эти вопросы через вывозные пошлины или же дерегулировать железнодорожные тарифы на перевозку металла на экспорт, чтобы железнодорожники могли часть этой маржи забрать себе и направить на формирование основных фондов (львиная доля стоимости которых зависит от цены на металл).

– **Каковы же все-таки планы Первой грузовой компании по закупкам вагонов с учетом роста их стоимости?**

– В этом году мы планировали приобрести порядка 14,5 тыс. единиц. Но есть вероятность, что часть этих намерений будет теперь сорвана. И все-таки планку в 10 тыс. вагонов мы, безусловно, в этом году превысим. А на следующий год наши планы по закупке превышают 20 тыс. вагонов. Но дело заключается в том, что если цена на подвижной состав и далее будет расти такими темпами, то в какой-то момент рынок закупки целесообразно будет просто остановить.

ДЕРЖИМ ЦЕНЫ

– **Расскажите подробнее о вашей ценовой политике. Как она вообще реально выстраивается? От чего отталкивается? Как корректируется? Каковы были тенденции изменений тарифов на услуги по предоставлению подвижного состава в первом полугодии 2008 года в связи с появлением на рынке ОАО «ПГК»?**

– Первое, от чего мы отталкиваемся, это, безусловно, экономика вагона, то есть мы считаем издержки по его содержанию и плюсуем плановую рентабельность, которая закладывается от 5 до 20% в зависимости от рода подвижного состава. При этом если мы улучшаем производственные показатели использования вагона, то рентабельность возрастает по сравнению с расчетной. Второй ориентир – это сравнение с тарифами в парке РЖД. Установленный государством тариф пока еще является основной базой для сравнения, «бенчмарком» для отрасли. При этом сравнивать нужно не с голым тарифом на перевозку, а с полными затратами грузоотправителя при перевозке в инвентарном парке, включая все сопутствующие сборы и штрафы за сверхнормативный простой и пр. То есть наша ставка может быть выше Прейскуранта, но при

сравнении всех затрат для клиента в итоге предпочтительнее.

И третий момент – это ситуация на рынке, анализ рыночных цен. Как я уже сказал, мы обычно придерживаемся нижней границы, причем даже по тому парку, который у нас значительный, и здесь мы имеем существенную рыночную власть. Таким образом, сегодня мы являемся для грузоотправителя благом, так как оказываем стабилизирующее влияние на рыночную цену, где-то сдерживая рынок от зарабатывания сверхприбылей на дефиците. Понятно, что не всем это нравится, но ведь целей реформы никто не отменял. В сегодняшней и завтрашней доступности услуг железнодорожного транспорта для российских производителей в конечном счете заинтересованы все участники рынка.

– **Вы так поступаете, потому что считаете себя государственниками, филантропами, или же это некий хитрый расчет?**

– Мы ответственны и мыслим долгосрочно. Потому что собираемся строить отношения с клиентом на долгие годы и обслуживать его комплексно. Конечно же, мы никого в убыток не повезем и демпинговать не будем, но считаем, что при формировании ставок должна присутствовать разумная достаточность.

– **Можно ли привести какие-то примеры грузов, по которым сегодня рынок выдерживает наибольшие нагрузки, и, наоборот, где приходится скидывать даже по сравнению с Прейскурантом № 10-01?**

– Здесь, скорее, вопрос не грузов, а направлений. Сегодня перевозка какого бы то ни было груза в полувагоне с Дальнего Востока осуществляется с дисконтом по сравнению тарифом РЖД. Иначе за порожний пробег заплатишь больше, чем заработал на груженом рейсе. Поэтому здесь важно уехать с грузом, и даются скидки. А вот со щепнем ситуация такова, что если преysкурантный тариф не повышать, то в большинстве случаев везти просто невыгодно, и мы отказываемся это делать.

– **Многие ли грузоотправители, обращаясь сегодня с заявками в ОАО «РЖД» и не находя там свободных вагонов, очень сильно нервничают, что их отсылают к вам или частным операторам? Как Вы оцениваете степень напряженности ситуации?**

– Повторяю, грузоотправитель готов, как правило, платить адекватную рыночную цену и получать транспортную услугу, вместо того чтобы стоять в очереди за вагонами или биться за процент согласования плана перевозки. Проблема не в том, что их направляют в ПГК, а в общем дефиците парка.

– **У нас ведь еще проблема может заключаться в том, что согласно официальной идеологии железнодорожный транспорт должен быть «доступен», то есть если ты вдруг надумал перевозить какую-нибудь руду с Дальнего Востока в Европу, то государство непременно должно создать для этого все «косовые условия». Но еще Витте писал, что в рынке перевозка возникает только при наличии достаточной для ее оплаты разницы цен на данный товар в месте производства и продажи. Иначе – экономическая бессмыслица.**

– Самое интересное, что уже возят уголь именно из Якутии в Усть-Лугу и при этом платят! Через всю страну! Без всяких особых условий.

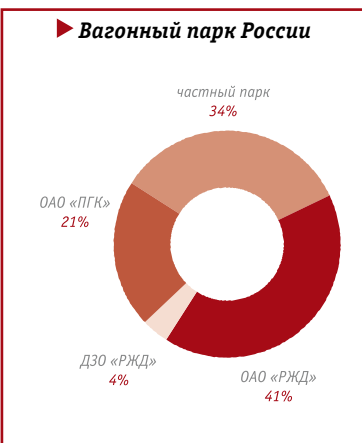
– **Каково сегодня положение дел с известным Предписанием ФАС России, согласно которому ПГК в определенной ситуации обязывалась возить по Прейскуранту № 10-01?**

– Первоначальный вариант предписания предусматривал, что если РЖД отказывает в перевозке по причине отсутствия вагона, то оно должно этот вагон у нас взять и осуществить услугу по Прейскуранту. Однако такой подход противоречил задачам создания Грузовой компании, а также и Целевой модели в целом. ОАО «РЖД» и ОАО «ПГК» подали соответствующий иск. К обоюдному согласию сторон ФАС выступил с необходимыми разъяснениями по Предписанию, острые моменты были сняты, и иск отозван.

ПРОСТО НАДО РЕФОРМУ ДОВОДИТЬ ДО КОНЦА

– **В последнее время озвучивалась информация, что после появления ПГК число частного подвижного состава столь возросло, что работа операторов, и прежде всего самой ПГК, стала очень серьезно не вписываться в традиционные технологии организации движения в ОАО «РЖД». Что Вы можете сказать по этому поводу?**

– Безусловно, проблема есть. Логика общесетевой регуляции инвентарного парка всегда основывается на минимизации порожнего пробега, сокращении времени оборота вагона, управлении парками балансовым методом по стыкам железных дорог и т. д. То есть обеспечить перевозку заявленного экономикой груза меньшим парком по действующему Прейскуранту без учета стоимости дифференцированной по классам грузов стоимости порожнего пробега. Управление частным вагоном в действующих тарифных условиях требует совершенно другого подхода, и появление ПГК действительно катализировало эти про-





цессы. Сегодня в нерегулируемом сегменте рынка работает 450 тысяч частных вагонов (с учетом 100 тыс. оперируемых ПГК). Это фактически половина суммарного общего парка. Данным подвижным составом управляют уже коммерческие диспетчеры конкретной операторской компании. Это требует очень значительной перестройки системы управления движением в РЖД. Поэтому операторский рынок совместно с ОАО «РЖД» неизбежно придет к новому симбиозу технологий, позволяющему сочетать технологические возможности использования пропускных мощностей инфраструктуры и коммерческий интерес владельца груза и вагонов. Более того, границы применения этой технологии должны распространиться и на Украину, и на Казахстан, а в дальнейшем и на остальные страны «пространства 1520».

Это я хотел бы подчеркнуть: на мой взгляд актуализированную целевую модель рынка железнодорожных транспортных услуг необходимо проецировать на все «пространство 1520», иначе мы упремся в границы и существенно ограничим возможности развития.

– Если говорить конкретно, что сегодня мешает диспетчерам РЖД возить частные вагоны, прежде всего с учетом их работы «на хозяина»? Не рассчитаны на это про-

пускные мощности инфраструктуры? Не заточена на новый лад вся информационно-управляющая система ГВЦ?

– Во-первых, у диспетчера РЖД сегодня нет информации для принятия решения (коммерческая тайна оператора) и, самое главное, нет даже права принимать решения в отношении частного парка. В этом основной смысл. Раньше у ОАО «РЖД» было 600 тыс. вагонов, и оно ими обеспечивало свои обязательства как перевозчика перед грузоотправителями. То есть закрывало определенную (до прошлого года порядка 70%) нишу рынка перевозок. В оставшейся части работали частные вагоны, которые управлялись в значительной степени посредством маршрутизации. Сегодня границы этого частного рынка резко расширились, и возможности РЖД предоставлять клиентуре подвижной состав соответственно сократились. Основное противоречие здесь заключается в том, что законодательных обязанностей непосредственно предоставлять клиентам подвижной состав под погрузку с РЖД никто не снимал. Отсюда возникли большие нестыковки. Компания по-прежнему пытается обеспечить погрузку тех, кого недогружают, они выражают недовольство именно в отношении РЖД, а оно уже де-факто эту функцию и выполнять-то не в состоянии. Обязанности вроде как есть,

а возможностей-то уже нет. Поэтому РЖД не может не беспокоить данная ситуация. Все это говорит только о том, что реформу нужно доводить до конца и снимать с ОАО «РЖД» обязанности публичного перевозчика. Это просто неизбежно. Необходимо переводить весь парк в состояние частного. и тогда уже именно здесь станет все решаться – кому куда ехать и что грузить. При этом за все будет заплачено, цена будет в целом стремиться к соответствию баланса спроса и предложения, и все потребности грузоладельцев будут обеспечены, пусть даже избыточным парком.

– Если говорить о рационализации технологий в перевозках с учетом их коммерциализации, то намерены ли вы практиковать совместное управление парками с частными операторами?

– Безусловно, эта мысль была у нас изначально, так как такой подход позволит увеличить эффективность работы. Мы планируем принять самое активное участие в этом процессе и стать лидером данного движения.

– В целом же, надо полагать, опыт работы ПГК свидетельствует в пользу той точки зрения, что ОАО «РЖД» должно становиться чисто инфраструктурной компанией, для которой сегодняшние операторы подвижного состава, а заграничные перевозчики – это уже не конкуренты, а клиенты, конкурирующие между собой и работающие по свободным ценам на свои услуги. Тогда все встало бы более-менее на свои места. По крайней мере, на ближайšie годы.

– На мой взгляд, модель должна стать трехуровневой. Грузоотправитель обращается к оператору, перевозчику, экспедитору – как угодно его назовите, то есть в железнодорожную транспортную компанию, которая решает для него все вопросы, связанные с транспортировкой, причем и мультимодальной, и международной. А та, в свою очередь, обращается уже к инфраструктурной компании ОАО «РЖД», которая равнодоступна для всех и регулируется государством. При этом, конечно, можно уверенно прогнозировать в ближайшее время процесс консолидации, укрупнения железнодорожных транспортных компаний. Единственный острый вопрос, по которому пока мнения расходятся, – это где остается локомотив? На мой взгляд, локомотивная тяга в наших условиях – это неотъемлемая часть инфраструктуры. Для реформы как таковой, для образуемого ею рынка перевозок передача транспортным компаниям локомотивов ничего не добавляет. Вагон непосредственно связан с грузом (а значит, и с клиен-

том) от момента погрузки до момента выгрузки. Локомотив же обслуживает определенный полигон инфраструктуры, обеспечивая перемещение вагонов независимо от их принадлежности. Это как насосная станция в трубопроводном транспорте. Ни у кого же не возникает мысли выделить ее в конкурентный сегмент и приватизировать.

– Вы являлись одним из авторов Целевой модели и бизнес-плана Первой грузовой компании, а теперь воплощаете их непосредственно своими руками в жизнь. Были ли какие-то неожиданные для вас моменты в этом процессе по сравнению с теорией?

– Я бы обратил внимание на следующие моменты. Процесс создания Грузовой компании и выделения в нее части подвижного состава многими непосвященными воспринимался или трактовался как слишком радикальный шаг реформы, влекущий за собой чуть ли не разрушение ОАО «РЖД» и вообще всей системы. Но если трезво посмотреть на реальные показатели, то годовая выручка ОАО «РЖД» составляет больше триллиона рублей, а ОАО «ПГК» – 32 млрд. То есть ПГК – это всего лишь три процента от РЖД. А контингент? Численность персонала отрасли более 1,2 млн человек, а ПГК даже в среднесрочной перспективе – менее 5 тыс. И по активам, и по персоналу это просто несопоставимые вещи.

И второй момент. Поработав буквально несколько месяцев, мы четко видим, что наш рынок объективно не может быть ограничен территорией Российской Федерации, а должен формироваться из расчета охвата всей колеи 1520. Это единая железнодорожная система, формировавшаяся десятилетиями. Я хотел бы это еще раз подчеркнуть. Поэтому железнодорожным администрациям и объединяющим их сегодня национальным институтам нужно, безусловно, больше внимания уделять созданию на этом пространстве полноценной унифицированной рыночной среды во всех ее аспектах: нумерация, тарификация, допуск, использование вагона, информационные системы и т. д. Сейчас в РФ как раз начата работа по актуализации модели рынка, но, на мой взгляд, ее следовало бы делать уже именно в разрезе всего СНГ. Ну а что касается целей, которые закладывались при создании Первой грузовой компании, мы постараемся, чтобы результаты их реализации превзошли ожидания. При этом мы понимаем, что эти цели не являются для отрасли конечными и после их достижения нужно идти дальше. 📍

МОДЕЛЬ ДОЛЖНА СТАТЬ ТРЕХУРОВНЕВОЙ. ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ ОБРАЩАЕТСЯ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНУЮ ТРАНСПОРТНУЮ КОМПАНИЮ, А ТА – В ИНФРАСТРУКТУРНУЮ

Nurminen Logistics ►►►
www.nurminenlogistics.com

ХУОЛИНТАКЕСКУС

Поздравляем наших клиентов, партнеров и ОАО «РЖД» с Днем железнодорожника!

тел: + 7 812 572 32 25 ■ факс: + 7 812 572 32 18