

Интервью с Генеральным директором Общества Вячеславом Сараевым



– Финансовые результаты ПАО «ТрансКонтейнер» за 2018 г. стали рекордными за всю историю Общества. Этому, безусловно, способствовала рыночная конъюнктура, но не только. Какие еще факторы сыграли ключевую роль в таком росте операционных показателей?

– Да, российский рынок железнодорожных контейнерных перевозок в прошлом году продолжил уверенный рост, в том числе благодаря увеличению транзита, а также за счет контейнеризации грузов, которые традиционно перевозились в крытых вагонах.

Растущий рынок – не только благо, но и вызов. Увеличившийся спрос породил нехватку подвижного состава, однако мы справились с этим, повысив эффективность использования вагонного парка и оптимизировав порожние пробеги. В результате объем контейнерных перевозок подвижным составом ПАО «ТрансКонтейнер» (включая привлеченный) превзошел прошлогоднее значение на 4,6%, достигнув 1 958 тыс. ДФЭ; наша доля на российском рынке железнодорожных контейнерных перевозок составила 44%. Объем терминальной переработки Общества за 2018 г. составил 1 279 тыс. ДФЭ.

– Чистая прибыль ПАО «ТрансКонтейнер» выросла на 45,5% год к году и составила 9 509 млн руб. Рентабельность по чистой прибыли по МСФО выросла с 23,5% в 2017 г. до 30,4%.

– Конечно, таких результатов удалось достигнуть не только за счет благоприятной конъюнктуры и роста объема перевозок, но и благодаря энергичным усилиям менеджмента. Важными факторами стали развитие транспортно-логистических продуктов, повышение эффективности продаж и качества клиентского сервиса, активное освоение перспективных рыночных ниш. Немаловажную роль сыграло и внедрение жесткого контроля над расходами Общества.

– На чем была акцентирована инвестиционная программа Общества в 2018 году?

– Всего по итогам 12 месяцев 2018 г. реализация инвестиционной программы составила около 8,9 млрд руб.

Из них 1,9 млрд руб. составили вложения в покупку ЗАО «Логистика-Терминал» – оператора одного из наиболее современных контейнерных терминалов в Северо-Западном регионе России. Это приобретение позволит нам повысить качество предоставляемых услуг в области контейнерных перевозок и упрочить позиции ПАО «ТрансКонтейнер» в качестве ведущего интермодального контейнерного оператора в России.

Основная же часть фактической реализации всей инвестиционной программы (63%) пришлось на приобретение подвижного состава, что в текущих условиях роста объемов перевозок является насущной необходимостью.

По итогам 2018 г. было приобретено 2 131 фитинговых платформ, 40-футовых и 80-футовых. В результате к концу года парк подвижного состава Общества достиг 26 457 ед. Контейнерный парк по состоянию на 31 декабря насчитывал 70 478 тыс. ед., из них более 3,5 тыс. контейнеров были приобретены в течение года.

Предпосылки для роста рынка контейнерных перевозок – подъем экономики нашей страны, контейнеризация грузов, наращивание транзита между Китаем и Европой – в долгосрочной перспективе сохраняются, поэтому мы продолжим инвестировать средства в подвижной состав и контейнерный парк.

Но вместе с тем в число наших основных задач входят и «нематериальные» инвестиции: оптимизация бизнес-процессов, рост эффективности управления активами, повышение уровня клиентского сервиса и т. д. Весь этот комплекс мер позволит повысить привлекательность услуг Общества для различных сегментов транспортно-логистического рынка и всех категорий клиентов.

– Клиентская база ПАО «ТрансКонтейнер» демонстрирует стабильный рост. Какие сервисы, транспортно-логистические продукты вы смогли предложить рынку в минувшем году?

– ПАО «ТрансКонтейнер» уже многие годы сотрудничает с крупными компаниями – производителями автомобилей, химической продукции, предприятиями лесопромышленного комплекса, металлургии, машиностроения и других отраслей, осуществляя перевозки исходных материалов и комплектующих, а также готовой продукции для стабильной работы производственных предприятий.

На 2018 г. клиентская база ПАО «ТрансКонтейнер» насчитывает более 20 тыс. предприятий и традиционно является высокодиверсифицированной: на долю десяти наших крупнейших клиентов в 2018 г. пришлось 31,1% доходных поступлений, при этом крупнейший клиент UNICO, являющийся партнером ПАО «ТрансКонтейнер» по проектам импорта и транзита из Кореи и Китая (Samsung, GM, Hyundai, Ssang Young и др.), обеспечил 8,3% всех доходных поступлений.

По состоянию на 31 декабря 2018 г. на территории России сеть ПАО «ТрансКонтейнер» насчитывала 95 офисов продаж. Она опирается на центральный офис в Москве, ключевые грузообразующие кластеры, региональные административные центры и транспортные узлы. Международная сеть присутствия охватывает около 30 стран, в том числе СНГ, Центральную и Восточную Европу, а также страны Азиатско-Тихоокеанского региона, и включает семь дочерних обществ, четыре совместных предприятия и пять представительств.

При этом мы активно развиваем онлайн-продажи, которые уже стали основным каналом взаимодействия с клиентами. За 2018 г. доля заказов, оформленных через электронные каналы продаж, составила 90%, а доля в объемах операций (в ДФЭ) – 79% от общего числа объема заказов.

В 2018 г. Общество организовало ряд новых транспортно-логистических сервисов: перевозку фанеры ускоренными контейнерными поездами из Европы в страны Азиатско-Тихоокеанского региона по маршруту Котка – Бусловская – Находка – Пусан для UPM Ltd, доставку оборудования и строительных материалов для строительства автомобильного завода HAVAL из Китая (Шанхай, Тяньцзинь) до ст. Сборная-Угольная (по двум маршрутам: через Находку и через Замын-Ууд), публичный контейнерный сервис по маршруту Уланчаб – Замын-Ууд – Екатеринбург,

транспортную продукцию лесопромышленного комплекса ускоренными контейнерными поездами по маршруту Костылево – Усть-Луга для Устьянского Лесопромышленного комплекса, сервис по перевозке пиломатериалов ускоренными контейнерными поездами из Лесосибирска в Санкт-Петербург и Находку.

– ПАО «ТрансКонтейнер» остается безусловным лидером рынка контейнерных железнодорожных перевозок в России, странах СНГ и Балтии. Тем не менее, конкуренция на этом рынке с каждым годом растет. Какие новые вызовы Вы ожидаете и как Общество намерено отвечать на них?

Поскольку значительная часть прироста рынка железнодорожных контейнерных перевозок обеспечивается за счет перераспределения грузовой базы между сегментами транспортного рынка, высокий уровень конкуренции будет сохраняться, причем конкуренции не только с другими железнодорожными операторами, но и со смежными сегментами российского транспортного рынка, а в первую очередь – с автоперевозками.

Что касается международных контейнерных перевозок, Общество ожидает сохранения конкурентного давления со стороны морских линий, опять же, не только с точки зрения традиционного альтернативного морского маршрута в транзите и импорте, но и соперничества, вызванного предложением линейных контейнеров для перевозок внутри России и на экспорт.

Текущая бизнес-модель Общества в качестве оператора позволила накопить необходимые компетенции, клиентскую базу, активы, которые позволят успешно выйти в новые быстрорастущие сегменты рынка.

Однако чтобы идти дальше, нам необходимо ставить перед собой более амбициозные, а бы даже сказал агрессивные, задачи. Мы разрабатываем Стратегию развития Общества до 2024 г., которая подразумевает, что к традиционной бизнес-модели компании – оператора подвижного состава добавятся интегрированные сервисы интермодальных перевозок любых грузов на пространстве Азия – Европа на базе собственной цифровой платформы, гарантирующей лучшее логистическое решение для каждого клиента.

Мы будем наращивать долю в транзите между Европой и Азией, развивать терминальные мощности, налаживать промышленную логистику, привлекая тем самым новых крупных стратегических клиентов. При этом необходимо фокусироваться и на других совершенно для нас новых сегментах спецперевозок.

Все это невозможно без мощной современной ИТ-платформы, над которой нам тоже предстоит активно потрудиться.

Повторюсь, это очень амбициозные задачи. Но в современном мире нужно очень быстро двигаться только для того, чтобы сохранить свои лидерские позиции. А мы не собираемся стоять на месте, нам нужно идти вперед семимильными шагами.