

Занимающая пятую часть рынка перевозок нефтеналивных грузов железнодорожным транспортом компания «Трансойл» намерена усилить свои позиции в сегменте, не отказываясь от планов по диверсификации.

Свое первое интервью в должности исполняющего обязанности генерального директора «Трансойла» журналу «Транспорт» дал Владимир Соколов.



# ВЛАДИМИР СОКОЛОВ:

«Нам есть куда расти»

**«Транспорт»:** *Наливной сегмент, в котором компания занимает одну из лидирующих позиций, меняет конфигурацию — в целом нефти перевозится меньше, нефтепродуктов сильно больше не становится. Какой стратегии будет придерживаться «Трансойл»?*

— Многим кажется, что развитие трубопроводной системы ставит под удар будущее сегмента. Причины для опасений, конечно, есть, они более чем оправданны для сырьевых маршрутов. «Трансойл» наравне с другими операторами ощутил, как сжался рынок в условиях межвидовой конкуренции.

Действия «Трансойла» четко соответствуют планам развития, один из принципов которых — диверсификация клиентской базы и номенклатуры перевозимых грузов. Важно не просто работать на рынке, а занять ту нишу, в которой наши преимущества будут представлять повышенную ценность для клиентов.

При этом компании нефтяной отрасли, для которых качество и надежность логистики имеют критическое значение, по-прежнему представляют для нас стратегический интерес.

Если рассматривать позиции «Трансойла» в сегменте внутренних и экспортных перевозок нефти и нефтепродуктов, то нам есть куда расти по обоим направлениям. У нас для этого имеются все возможности:

хорошо развитая филиальная сеть и высокие стандарты сервиса, надежный инфраструктурный тыл.

**«Транспорт»:** *Какими объектами определен инфраструктурный потенциал «Трансойла»? В какой степени эти подразделения уже удовлетворяют собственные потребности компании в обслуживании и ремонте подвижного состава?*

ниями, три из которых обеспечивают техническое обслуживание и ремонты подвижного и тягового составов.

Например, каждая третья тонна перевозится собственными локомотивами компании.

В I квартале 2012 года мы закрыли сделку по приобретению базового вспомогательного актива на Западно-Сибирской железной дороге — ВРК «Купино», на долю которого прихо-

## ПОСЛЕ СДЕЛКИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПГК НАМЕТИЛАСЬ УСТОЙЧИВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ ЗА СЧЕТ ПОКУПОК КАК КЭПТИВНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОМПАНИЙ, ТАК И СРЕДНИХ ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ

— Мы четко фокусируемся на ключевых для нас рыночных вертикалях, выстраивая свой портфель услуг в соответствии с бизнес-потребностями основных клиентов.

Сегодня операционная структура группы «Трансойл» представлена четырьмя вспомогательными компа-

ниями порядка 32% ремонтов парка компании.

В прошлом году были консолидированы «Трансойл-Сервис» и «Транс-сервис» — уникальные по своему профилю компании, обладающие востребованными компетенциями и современным оборудованием.

## ВОСЕМЬ ЛЕТ В КОМПАНИИ

**ВЛАДИМИР СОКОЛОВ** в 2004 году пришел в «Трансойл» на должность заместителя генерального директора по развитию, в дальнейшем занимал позицию заместителя генерального директора по оперативной работе.

С 2008 года — первый заместитель генерального директора. В марте 2012 года назначен исполняющим обязанности генерального директора.

## ПОКАЗАТЕЛИ

**В 2011 году** суммарный объем перевезенных грузов составил 53,2 млн тонн нефтеналивных грузов, из них 46% — светлые нефтепродукты.

При этом структура грузов претерпела существенные изменения. В частности, доля нефти в структуре грузов сократилась на 12% — с 23% до 11%. В то же время возросли доли мазута и дизельного топлива — на 6% и 4% соответственно. Доля автобензина показала менее значимый рост — на 1,5 процентного пункта — до 14%.

В I квартале 2012 года рыночная доля составила 22%. В абсолютных величинах собственным и арендованным под-

вижным составом компании было перевезено 14,5 млн тонн нефти и нефтепродуктов, что на 1,8 млн тонн превышает показатель, полученный годом ранее. При этом объем перевозок собственным парком компании вырос на 2% по сравнению с показателем за I квартал 2011 года. В структуре объема грузоперевозок преобладала доля темных нефтепродуктов — 55%. Доля нефти в I квартале продолжила снижение и упала до 9%.

Наибольшую долю по объему (66%) составили грузы основных клиентов компании — ОАО «Газпром нефть», ОАО «НК «Роснефть»», ОАО «Сургутнефтегаз».

**«Транспорт»:** До какой степени «Трансойл» намерен развивать их мощность?

— Безусловно, в этой области мы будем расширять свои возможности, чтобы удовлетворить растущий спрос. Каждый из проектов имеет долгосрочную инвестиционную программу.

Если оценивать рынок локомотивной тяги, то здесь сдерживающим фактором выступают регуляторные ограничения и незавершенность законодательной составляющей.

**«Транспорт»:** Насколько лояльны ваши клиенты?

— Стремимся поддерживать соответствующий уровень доверия. Для многих наших клиентов отвлечение внимания и ресурсов на непрофиль-

ные операции связано с определенными рисками, поэтому возможность в течение долгих лет отправлять грузы с одним надежным партнером, способным индивидуализировать транспортный процесс под запросы компании, тоже является аргументом в пользу выбора «Трансойла». Причем цена выступает не единственным критерием — обычно нас выбирают именно как компанию с уровнем сервиса, полностью соответствующим сектору перевозки нефтеналивных грузов. С другой стороны, крупный бизнес также заинтересован в работе с сопоставимым по масштабу партнером.

**«Транспорт»:** Вы часто упоминаете в числе ваших клиентов тройку

гигантов. А как же другие компании — принимаете участие в тендерах?

— На этом направлении у нас работа выстроена четко. Службы, ответственные за оценку целесообразности участия, проводят многофакторный анализ, департамент по взаимодействию с клиентами оформляет необходимую документацию, совместно с оперативным департаментом проводит многочасовые мозговые штурмы. Это, конечно, достаточно трудоемкий, но вместе с тем и чрезвычайно увлекательный процесс.

**«Транспорт»:** Какова политика компании в вопросе расширения парка подвижного состава?

— Эволюция развития собственного парка компании подчинена рынку. Так, в 2009 году, воспользовавшись кризисным понижением цен, мы нарастили парк почти вдвое.

Регулярно анализируем рынок — мы заинтересованы в этом вопросе.

**«Транспорт»:** Опишите кратко основные тенденции развития компаний-операторов в ближайшем будущем.

— После сделки по приобретению ППК наметилась устойчивая тенденция роста основных игроков за счет покупок как экзотических железнодорожных компаний, так и средних частных операторов, обладающих соответствующим парком и устойчивой клиентской базой. Катализатором этого процесса является возрастающая конкуренция. Такая тенденция будет набирать обороты.

Каждая третья тонна груза перевозится собственными локомотивами «Трансойла»

