

Література

1. Ващенко К. О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. С. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Лібанова. – К., Держкомпідприємництва, 2008. – 226 с.
2. Державна політика щодо підтримки розвитку малого підприємництва : стан виконання та перспективи [Електронний ресурс]. – [http : // www.galenko.org.ua/node/43](http://www.galenko.org.ua/node/43).
3. ЗУ “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р., № 2063–III // Урядовий кур’єр. – 2000. – № 217.
4. Пояснювальна записка до проекту ЗУ “Про Державний бюджет України на 2010 рік” [Електронний ресурс]. – [http : // www.gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511](http://www.gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511).
5. Узагальнений звіт про виконання заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2009–2010 роки за підсумками 2009 року [Електронний ресурс]. – [http : // www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).

УДК 338.241.2

Н. А. КОЛЕНКОВА

Марнупольский государственный гуманитарный университет

СТРАТЕГИИ ВЫЖИВАНИЯ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА (на примере ОАО “Азовмаш” и его конкурентов)

Проаналізовано результати господарської діяльності вагонобудівних підприємств країн СНД і стратегії їх виживання в умовах світової економічної кризи 2008–2009 рр. Показано, що запропоновані автором рекомендації зі збереження конкурентоспроможності ВАТ “Азовмаш” дозволили підприємству зберегти конкурентні позиції на ринку вантажних вагонів країн СНД і Балтії та приступити до подолання наслідків економічної кризи.

The results of economic activity of car production facilities of countries of the CIS and strategy of their survival are analysed in the conditions of world economic crisis 2008–2009. It is shown that the proposed by the author recommendations concerning the maintenance of competitiveness of JSC “Azovmash” allowed the enterprise to save competitive positions at the market of freight carriages of countries of the CIS and Baltics and to start to overcome the consequences of economic crisis.

Рынок грузовых железнодорожных вагонов стран СНГ и Балтии является специфическим, по существу, закрытым для субъектов хозяйственной деятельности из стран дальнего зарубежья образованием, и сформировался в своем нынешнем виде в результате распада СССР и последующих межправительственных соглашений стран-участников СНГ и Балтии [18–20]. В основу этих соглашений легли концепция совместного использования подвижного состава и распределения обязанностей между договаривающимися странами по его обслуживанию и обновлению. К сожалению, многие положения этих соглашений остались не выполненными, чему в значительной мере способствовали драматические события 90-х годов прошлого столетия в экономике этих стран.

Для развития рынка грузовых железнодорожных вагонов стран СНГ и Балтии в 1990-е и 2000-е годы были характерны следующие тенденции, определявшиеся, в основном, динамикой состояния вагонного парка, динамикой потребностей в грузоперевозках, которые, в свою очередь, являлись производными от состояния экономики указанных стран и темпов их экономического развития, а также процессами, протекающими в самой вагоностроительной отрасли и смежных отраслях машиностроения.

Как показывают проведенные нами исследования, а также исследования других специалистов (см, например, [21–26]), в годы глубокого системного экономического кризиса, последовавшего после распада Советского Союза, производство грузовых железнодорожных вагонов на предприятиях стран СНГ почти полностью прекратилось. При этом важно отметить, что в СССР была создана мощная вагоностроительная база, включавшая ряд крупных вагоностроительных заводов, каждый из которых специализировался на выпуске вагонов определенных типов для нужд всей страны. Вагоностроительные предприятия СССР с 1970 по 1990 годы выпускали от 60 до 78 тыс. вагонов ежегодно, что обеспечивало своевременное обновление вагонного парка при сроках службы вагонов в среднем около 25 лет.

В условиях экономического кризиса 1990-х годов и катастрофического сокращения производства новых вагонов в странах СНГ, объемы списания изношенного подвижного состава значительно превышали объемы его пополнения, что привело к существенному сокращению вагонного парка, его старению, росту физического износа вагонов, повышению аварийности на железных дорогах и росту затрат на эксплуатацию вагонного парка и себестоимости грузоперевозок.

Лишь с оживлением экономики в конце 1990-х годов, обязанному, прежде всего, росту цен и объемов потребления в мире нефти и нефтепродуктов, завершением процессов распределения собственности бывших государственных вагоностроительных предприятий, началось, сначала, возобновление массового производства

грузовых железнодорожных вагонов, а затем освоение существующими вагоностроительными предприятиями новых типов вагонов и стремительный рост числа машиностроительных и вагоноремонтных предприятий, освоивших производство новых вагонов.

В результате перечисленных выше процессов ко второй половине 2008 года в преддверии мирового экономического кризиса на рынке железнодорожных вагонов стран СНГ и Балтии на фоне все еще сохраняющегося общего дефицита грузовых вагонов наблюдалось насыщение отдельных стратегических сегментов рынка, превышение суммарной мощности предприятий отрасли над потребностями грузоперевозчиков в новых вагонах, что в совокупности привело к резкому ужесточению конкуренции между многочисленными производителями вагонов.

ОАО «Азовмаш» (г. Мариуполь, Украина) является одним из крупнейших в Европе машиностроительных предприятий и располагает вторым в СНГ по мощности вагоностроительным производством. В годы Советского Союза ОАО «Азовмаш» был монополистом в области производства железнодорожных вагонов-цистерн, предназначенных для перевозки нефти и нефтепродуктов, а также других жидких химических и пищевых продуктов, обеспечивая потребности всей страны в вагонах указанных типов. После распада СССР, перехода на рыночные механизмы хозяйствования и хозяйственной самостоятельности предприятий, преодоления кризисных явлений 1990-х годов и в ответ на рыночную конъюнктуру целый ряд вагоностроительных, вагоноремонтных и машиностроительных предприятий России и Украины приступили к освоению и массовому производству железнодорожных вагонов-цистерн, в результате чего ОАО «Азовмаш» утратил позиции монополиста в этом сегменте рынка грузовых вагонов и вынужден был предпринимать значительные усилия по сохранению конкурентных преимуществ.

Ответом на актуальность проблемы повышения конкурентоспособности отечественных вагоностроительных предприятий и, в частности, ОАО «Азовмаш» автором настоящего исследования был выполнен цикл исследований, направленных на разработку методического инструментария формирования конкурентной стратегии предприятий на международных рынках и разработку элементов конкурентной стратегии применительно к условиям мирового экономического кризиса 2008 года [21, 27–31].

Целью настоящего исследования является анализ результатов использования предложений автора в ОАО «Азовмаш» и «типовых» стратегий выживания вагоностроительных предприятий – основных конкурентов ОАО «Азовмаш» в кризисных условиях.

Несмотря на то, что начало мирового финансового, а впоследствии, и общего экономического кризиса, пришлось на вторую половину 2008 года, указанный год для вагоностроителей стран СНГ был наиболее успешным. Объемы производства грузовых железнодорожных вагонов и рыночные позиции основных конкурентов на рынке грузовых железнодорожных вагонов стран СНГ и Балтии демонстрируют данные табл. 1.

Таблица 1

Объемы производства и рыночные доли основных производителей грузовых вагонов стран СНГ

| Предприятие | 2007 г. | | | 2008 г. | | |
|---|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | Шт. | Доля, % | | Шт. | Доля, % | |
| | | Россия | СНГ | | Россия | СНГ |
| ОАО «Алтайвагон» | 7941 | 19,57 | 11,15 | 7205 | 16,65 | 9,87 |
| ОАО «Рузхиммаш» | 5729 | 14,12 | 8,04 | 5152 | 11,90 | 7,05 |
| ОАО «НПК Уралвагонзавод» | 17738 | 43,72 | 24,91 | 19544 | 45,15 | 26,76 |
| Итого по России: | 40570 | 100,00 | 56,97 | 43286 | 100,00 | 59,27 |
| ОАО «Стахановский вагоностроительный завод» | 5551 | – | 7,79 | 5510 | – | 7,54 |
| ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» | 7649 | – | 10,74 | 6407 | – | 8,77 |
| ОАО «Азовмаш» | 9966 | – | 13,99 | 9306 | – | 12,74 |
| ОАО «Днепровагонмаш» | 3185 | – | 4,47 | 3205 | – | 4,39 |
| Всего по СНГ: | 71217 | – | 100,00 | 73035 | – | 100,00 |

Мировой экономический кризис проявился в резком снижении объемов производства практически во всех отраслях мировой экономики и, как следствие, в снижении спроса на грузоперевозки. Так, например, снижение грузоперевозок в России в 2009 году составило 15 % [32]. Только в черной металлургии стран СНГ и в целом по странам Европы сокращение объемов производства за период со второй половины 2008 года по 1-е полугодие 2009 года включительно оценивается в 40 %. И если в докризисный период в Украине, к примеру, дефицит грузовых вагонов для перевозки продукции этой отрасли составлял около 15–20 тыс. вагонов, то через год уже 25–30 тыс. вагонов простаивали [33]. В целом в течение прошлого года, в связи с кризисными явлениями в экономике страны, железные дороги Украины перевезли на 21,5 % меньше грузов, чем в 2008 году [34].

В условиях практически полного прекращения всех видов кредитования, ликвидации или существенного ухудшения состояния лизинговых компаний, падения доходов грузоперевозчиков и сворачивания их инвестиционных программ, спрос на продукцию вагоностроительных предприятий также значительно сократился.

О масштабах снижения объемов производства и других негативных тенденциях в вагоностроении стран СНГ свидетельствуют следующие данные.

Один из флагманов отечественного вагоностроения, Крюковский вагоностроительный, в 1-м полугодии 2009 года снизил объемы производства на 77 % по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Однако в связи с некоторым оживлением рынка грузовых вагонов во второй половине 2009 года по итогам года предприятие выпустило более 3300 грузовых вагонов. К сравнению, в 2008 году КВСЗ было выпущено 6407 грузовых железнодорожных вагонов [35].

Другие предприятия отрасли (к примеру, СВЗ, “Днепровагонмаш”) показали в 2009 году еще более значительные объемы снижения производства.

Лидер стран СНГ по производству грузовых вагонов “Уралвагонзавод” в 2009 году изготовил около 6000 полувагонов и более 3200 вагонов-цистерн, в то время как в 2008 году предприятием было выпущено 19544 грузовых вагона. Имея более 60 млрд руб. долга, предприятие осталось на плаву исключительно благодаря поддержке государства как финансами, так и госзаказами (преимущественно на продукцию оборонного назначения) [36].

Один из крупнейших вагоностроительных заводов России “Рузхиммаш” по данным ежеквартальных отчетов предприятия [37] в течение первых 3-х кварталов 2009 года работал с убытками. Выручка по итогам указанного периода снизилась почти в два раза, однако за счет лучшей по сравнению с другими российскими вагоностроительными предприятиями адаптации к кризисным условиям предприятию удалось по состоянию на конец июля 2009 года увеличить свою долю рынка до 24–25 %. Главная причина этого состояла в том, что рынок вагонов-цистерн, традиционный для предприятия, понес наименьшие потери, и “Рузхиммаш” сумел компенсировать снижение объемов либо прекращение выпуска вагонов различных типов ростом объемов производства вагонов-цистерн.

У третьего в Российской Федерации по объемам выпуска грузовых железнодорожных вагонов предприятия “Алтайвагонзавод” выручка от реализации продукции по итогам 9-ти месяцев 2009 года была на 81 % ниже уровня аналогичного периода 2008 года. Падение объемов производства по итогам года оценивается на уровне 67 % по сравнению с 2008 годом. Основные причины падения объемов производства руководители предприятия видят в отсутствии спроса и снижении почти вдвое цен на грузовые вагоны, выпускаемые предприятием. По прогнозам Минэкономразвития РФ в 2009 году в целом по отрасли спад производства грузовых вагонов оценивался в 49 %. В то же время ряд экспертов отмечал существенное оживление в сегменте вагонов-цистерн, обусловленное ростом цен на нефть и нефтепродукты, и давал более оптимистические прогнозы, оценивая снижение объемов производства грузовых вагонов в РФ в 2009 году на уровне 30–35 % [38].

В качестве важнейших причин, обусловивших такие масштабы падения производства и затрудняющих преодоление кризисных явлений, следует отнести также неравномерное снижение спроса в различных сегментах рынка грузовых вагонов и трудности либо невозможность для большинства предприятий диверсифицировать номенклатуру выпускаемой продукции в соответствии с динамикой спроса; падение цен на грузовые вагоны почти в 2 раза и повышение цен на металлопродукцию (для украинских вагоностроителей), затраты на которую в структуре себестоимости вагонов составляет 50–60 % [33]. Указанные факторы ограничивают возможности предприятий в снижении себестоимости выпускаемой продукции и адаптации к изменяющемуся спросу и платежеспособности потребителей в условиях экономического кризиса.

Таким образом, в целом, для антикризисных программ предприятий отрасли – основных конкурентов ОАО “Азовмаш” – основными приемами выживания стали:

- снижение издержек производства, себестоимости выпускаемой продукции и цен реализации;
- адаптации (там, где это было возможно) номенклатуры выпускаемой продукции к изменившемуся спросу;
- изменение условий поставки и оплаты продукции (по факту поставки);
- масштабная помощь государства (“Уралвагонзавод”).

Автором данной статьи, с учетом конкурентных преимуществ ОАО “Азовмаш”, сильных и слабых сторон его конкурентов, для руководства ОАО “Азовмаш” в свое время были рекомендованы следующие меры как инструмент преодоления кризисных явлений [21, 30–31].

При паритете цен на производственные ресурсы и стоимости рабочей силы, более высоких отпускных ценах, обусловленных и более высоким качеством продукции ОАО “Азовмаш”, статусе внешнеэкономического партнера для российских потребителей – основных потребителей его продукции, социальной обремененности большинства российских конкурентов, ограниченности номенклатуры выпускаемой ими продукции и низкой рыночной активности, с учетом резкого спада объемов грузоперевозок (обусловленного теми обстоятельствами, что основными потребителями продукции вагоностроительных предприятий являются перевозчики продукции предприятий нефтегазового комплекса, горнодобывающих отраслей и предприятий химической промышленности, то есть экспортной продукции, спрос на которую в мире вследствие рецессии экономик большинства стран значительно сократился) наиболее рациональными для ОАО “Азовмаш” были признаны направления сохранения конкурентоспособности на рынке грузовых железнодорожных вагонов, опирающиеся исключительно на существующие возможности предприятия и обеспечивающие быструю отдачу.

Это, прежде всего, переход на индивидуальную работу с каждым потенциальным заказчиком и гибкое ценообразование, достигаемые за счет постоянного мониторинга спроса и потребностей потенциальных

потребителей, борьба за каждый заказ независимо от его размеров (в пределах экономической целесообразности), сокращение сроков разработки образцов новой техники до 3–4 месяцев, расширение модельного ряда за счет разработки модификаций под конкретные требования каждого заказчика, формирование цены с учетом цен конкурентов на основе их систематического мониторинга, проведение ценовой дифференциации и применение системы льгот и скидок в зависимости от модификации и комплектации техники, объемов и сроков поставки партии, активизацию деятельности по продвижению продукции на новые рынки сбыта в перспективных для предприятия регионах дальнего зарубежья.

К числу обязательных мер были отнесены также мероприятия, направленные на сокращение расходов на оплату труда (включая сокращение численности персонала, временную отмену премий, предоставление отпусков за свой счет, неполную рабочую неделю) и сбережение материально-технических ресурсов, повышение эффективности материально-технического снабжения и др.

В качестве первоочередных долговременных целей, рассчитанных на послекризисный период, рассматривались диверсификация производства и выпуска продукции за счет увеличения доли продукции других подразделений предприятия (ориентированных на выпуск оборудования для черной металлургии, горнорудной промышленности и др.), ориентация на внутренний рынок страны (с учетом острой потребности в технической реконструкции и модернизации отраслей-потребителей основной продукции «Азовмаш»); вертикальная интеграция с крупнейшими потребителями продукции предприятия как в Украине, так и в ближнем зарубежье; восстановление утраченных позиций в Восточной Европе [21].

Отличительными особенностями всех предложенных мероприятий, направленных на реализацию кратковременных целей, были их обеспеченность с производственно-технических и технологических позиций, отсутствие необходимости в значительных капитальных вложениях, возможность реализации путем осуществления мероприятий преимущественно организационного, управленческого и маркетингового характера, быстрая отдача. В результате реализации указанных мер ОАО «Азовмаш» удалось обеспечить следующую динамику показателей деятельности в кризисный период (рис. 1–3).



Рис. 1. Темп роста основных показателей деятельности ОАО «Азовмаш»

В частности, предприятию удалось за счет сокращения численности персонала и оптимизации использования фонда рабочего времени стабилизировать величину фонда оплаты труда и размер среднемесячной зарплаты одного работника, а также, начиная со второй половины 2009 года, уверенно наращивать объемы производства основных видов продукции. В условиях резкого спада в начальной фазе кризиса спроса на продукцию вагоностроения и, как следствие, выпуска грузовых железнодорожных вагонов, предприятие сумело в основном сохранить объемы выпуска общей машиностроительной продукции (рис. 2, 3) и таким образом смягчить последствия кризиса в его самой острой фазе.

В целом, к концу 2009 года вагоностроению ОАО «Азовмаш» удалось в значительной мере восстановить объемы производства грузовых железнодорожных вагонов в натуральном исчислении (рис. 3). Это было достигнуто, благодаря оживлению рынка железнодорожных вагонов-цистерн, гибкому ценообразованию и эффективной работе с заказчиками.

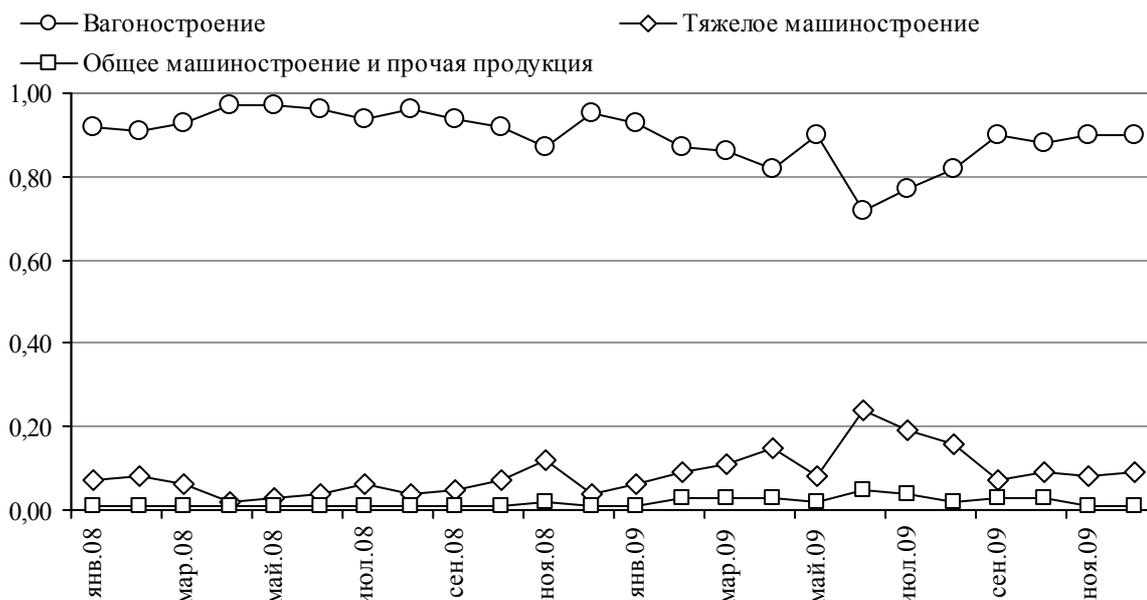


Рис. 2. Динамика структуры выпуска продукции основных видов ОАО “Азовмаш”



Рис. 3. Темпы роста объемов производства основных видов продукции ОАО “Азовмаш”

Предприятием была проведена большая работа по снижению непроизводительных расходов и себестоимости продукции. Так, например, доля прочих операционных расходов в структуре себестоимости предприятия снизилась с 28 % в 2008 году до 10 % в 2009 году, что способствовало росту удельного веса затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды (на 2 % и 0,7 % соответственно). На 2,8 % снизилась и материалоемкость продукции.

Несмотря на позитивную ежемесячную динамику, в целом в 2009 году уровень загрузки мощностей вагоностроения снизился по сравнению с 2008 годом на 18,6 % и составил 41,6 %. Объем товарной продукции снизился почти вдвое (за счет снижения как объемов производства, так и отпускных цен). В 2009 году была приостановлена реализация всех инвестиционных программ, однако финансирование расходов на обучение и переобучение персонала было сохранено на уровне 71,8 % от уровня 2008 года. Предприятию удалось также сохранить положительный уровень рентабельности (7,5 % в 2009 году, что соответствует уровню докризисных лет, хотя и ниже показателя 2008 года 12,9 %), но закончить отчетный год с убытками.

Таким образом, анализ динамики и уровня основных показателей деятельности ОАО “Азовмаш” и его конкурентов на рынке грузовых железнодорожных вагонов показывает, что ОАО “Азовмаш” преодолел глубокую фазу экономического кризиса более успешно, чем его основные конкуренты. Вместе с тем этому, прежде всего, способствовало быстрое оживление спроса на перевозку нефти и нефтепродуктов и как следствие, спроса на железнодорожные вагоны-цистерны. Строгое следование предложенным руководством предприятия рекомендациям позволило лишь минимизировать потери, что свидетельствует о настоятельной необходимости реализации долгосрочных стратегических целей.

Литература

1. Соглашение о разделении инвентарных парков грузовых вагонов и контейнеров бывшего МПС СССР между государствами-участниками Содружества, Азербайджанской Республикой, Республикой Грузия, Латвийской Республикой, Литовской Республикой, Эстонской Республикой и их дальнейшем совместном использовании [Электронный ресурс]. – <http://www.cis.minsk.by/webnpa/text.aspx?RN=N09300007>.
2. Решение о мерах по обеспечению пополнения, модернизации и ремонта парка грузовых вагонов совместного использования государств-участников Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – <http://www.cis.minsk.by/webnpa/text.aspx?RN=N90800630>.
3. Соглашение о сотрудничестве в области технического переоснащения и обновления железнодорожного подвижного состава [Электронный ресурс]. – <http://www.cis.minsk.by/webnpa/text.aspx?RN=N09400029>.
4. Коленкова Н. А. Направления повышения международной конкурентоспособности ОАО “Азовмаш” в условиях мирового экономического кризиса / Н. А. Коленкова // Вісник Хмельницького університету. – 2009. – Т. 1. (Сер. “Економічні науки”), № 4. – С. 261–264.
5. Король В. Криза і проблеми вагонобудування [Електронний ресурс] / В. Король // Економічна правда, 17 груд. 2008. – <http://www.epravda.com.ua/columns/4948c175b028c/>.
6. Муравський А. Вагони взяли курс на “Укрзалізницю” [Електронний ресурс] / А. Муравський // Економічна правда, 25 листоп. 2008. – <http://www.epravda.com.ua/publications/492bcb51e3583/>.
7. Долматов А. А. О развитии парка грузовых вагонов / А. А. Долматов, В. Н. Цюренко, Н. Ф. Кулик [и др.] // Железнодорожный транспорт. – 2000. – № 4. – С. 70–76.
8. Савчук–Полищук Т. А. Конкурентоспособность продукции машиностроения : проблема количественной оценки / Т. А. Савчук–Полищук. – Донецк : ДНУ, 2003. – 144 с.
9. Годовой отчет ОАО “Рузхиммаш” за 2008 г. – Рузаевка, 2009. – 51 с.
10. Коленкова Н. А. Методические аспекты формирования стратегии международной конкуренции промышленного предприятия / Н. А. Коленкова // Вісник Хмельницького університету. – 2008. – Т. 1. (Сер. “Економічні науки”), № 4. – С. 169–173.
11. Коленкова Н. А. Стратегия конкуренции фирмы как научная категория экономической теории конкуренции / Н. А. Коленкова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5(83). – С. 21–29.
12. Коленкова Н. Формування конкурентної стратегії українських підприємств важкого машинобудування на російському ринку (на прикладі ВАТ “Азовмаш”) // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : статті / Н. Коленкова. – Дніпропетровськ, 2007. – Вип. 225. – Т. 1. – С. 269–281.
13. Коленкова Н. А. Конкурентні переваги ВАТ “Азовмаш” на ринку залізничних вагонів країн СНГ і Балтії / Н. А. Коленкова // Вісник ТНЕУ. – Тернопіль, 2009. – № 4. – С. 85–91.
14. Коленкова Н. Фактори міжнародної конкурентоспроможності вітчизняного вагонобудування на зовнішніх ринках (на прикладі ВАТ “Азовмаш”) / Н. Коленкова // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті : національна ідентичність та тенденції глобалізації : Шоста Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, 26–27 лют. 2009 р. : тези доповідей. – Тернопіль, 2009. – Ч. 1. – С. 70–71.
15. В 2009 году грузоперевозки по железной дороге снизились на 15 % : электронный ресурс. – <http://serota.ru/v-2009-godu-gruzoperevozki-po-zheleznoj-doroge-snizilis-na-15/>.
16. Украинское вагоностроение : результаты работы и предпосылки развития в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – <http://www.uzinfo.net/ru/analysis/10144>.
17. В 2009 году железной дороги Укрзалізнички работали в условиях уменьшения объемов грузовых и пассажирских перевозок [Электронный ресурс]. – <http://www.uzinfo.net/ru/events/12990>.
18. Крюковский ВЗ3 снизил производство грузовых вагонов в 2 раза [Электронный ресурс]. – <http://economics.unian.net/rus/detail/31138>.
19. Беликов Д. “Уралвагонзавод” снова залез в бюджет / Д. Беликов, А. Екимовский // Коммерсантъ. – 2009. – № 230(4285) [Электронный ресурс]. – <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1288926>.
20. Отчеты ОАО “Рузхиммаш” [Электронный ресурс]. – http://www.ruzhim.ru/priz_rzhm.htm.
21. Мироненко П. Вагоны далеко не уедут / П. Мироненко, А. Екимовский, Д. Беликов // Коммерсантъ. – 2009. – № 187(4242) [Электронный ресурс]. – <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?fromsearch=17c2d674-95af-4920-a817-dfddf7ed0ef2&docsid=1251710>.