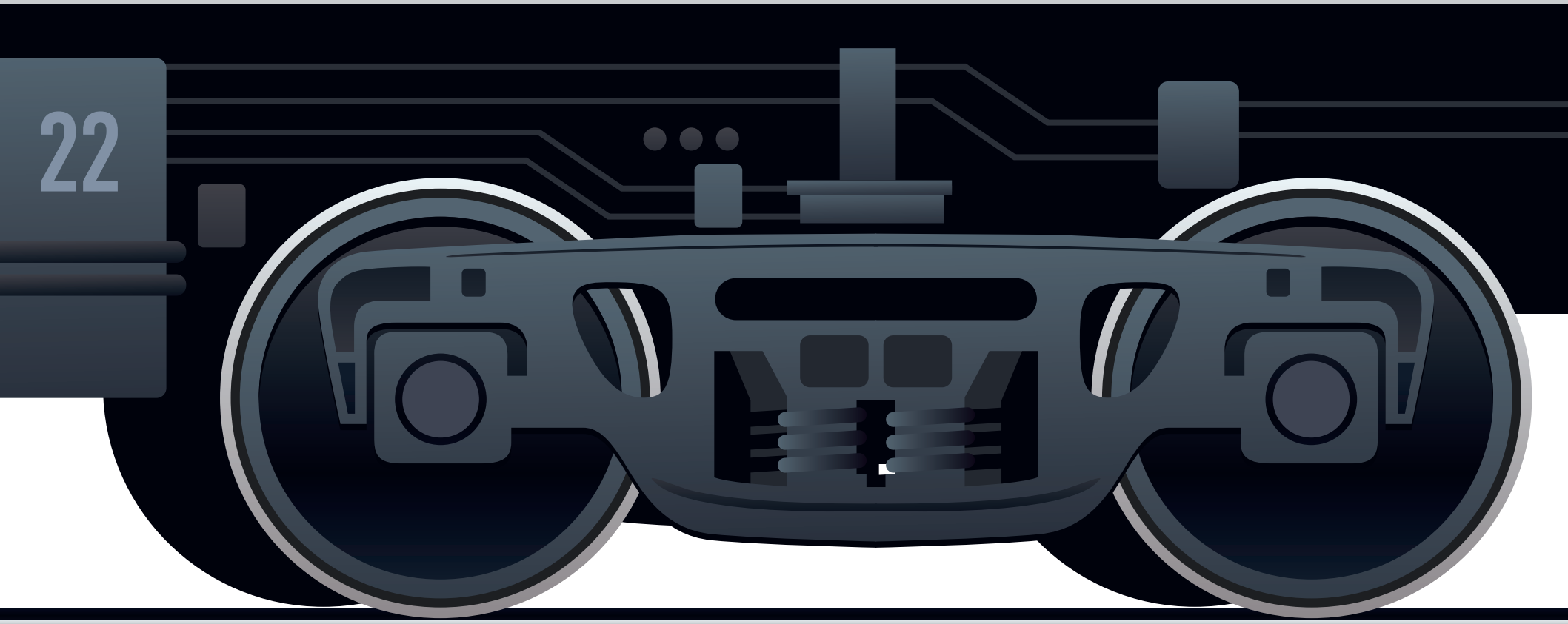
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

КАК ОБЪЕХАТЬ ПРОБКИ
НА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ / 3
КТО СЯДЕТ В КАЖДЫЙ ПЯТЫЙ
РОССИЙСКИЙ ВАГОН / 8
КУДА ИДУТ ЧАСТНЫЕ ЛОКОМОТИВЫ / 10
КОГДА ПОДЕШЕВЕЕТ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ / 12

ТАРА 24



Вторник, 11 октября 2011
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» **№51**

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

СОЖТ

Совет Операторов Железнодорожного Транспорта

РЕКЛАМА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4 601865 000295 10051

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**

РЕНАТА ЯМБАЕВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ»

СОРОК СТРОК СОМНЕНИЙ

«Все врут»,— говорил главный герой одного популярного сериала. В нашей работе этот тезис, увы, в последние годы тоже стал одним из ключевых и подтверждается чуть ли не каждый день. Поэтому 12 следующих страниц рассказа о ситуации на железных дорогах, по более или менее официальной информации, я хочу предварить 40 строками сомнений.

В основном они касаются главной темы последних двух месяцев — перегруженности сети ОАО РЖД из-за роста парка вагонов и их массового перехода в руки частных операторов. Этот тезис летом начал раскручиваться так, будто дирижировал пиарщик мирового уровня. Да, операторы и ОАО РЖД отчасти спорят о причинах проблем, но хором подтверждают их наличие.

Однако мне история кажется во многом искусственной. Действительно, по данным самого ОАО РЖД, оборот вагона в первом полугодии вырос всего на 4,6%. Коллеги из Infranews посчитали, что в заявлениях о массовом простое вагонов 2 октября реально речь идет о 0,168% парка, который может в худшем случае занять всего 43 км путей, или 0,052% главного хода. Но еще больше вопросов вызывает внезапный громкий выстрел проблемы — по крайней мере, в публичном поле. Движенцы ОАО РЖД что, не ожидали ничего подобного? Слова о невывозе 5% грузов тоже звучат странно — погрузка растет в полном соответствии с прогнозами монополии, примерно на 3%.

Не буду утверждать, что проблемы нет вообще. Но думаю, что ее в отрасли раздувают — каждый в своих целях. Кстати, один из топ-менеджеров ОАО РЖД в итоге неохотно признался, что «мы все несколько утрируем». Во спасение, конечно.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Железнодорожный транспорт)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Рената Ямбаева — выпускающий редактор
Наталия Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвеб Аб».
Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

ПУТИ РАЗОБЩЕНИЯ

В КОНЦЕ 2010 ГОДА КАЗАЛОСЬ, ЧТО РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК НАКОНЕЦ-ТО СЛОЖИЛСЯ. БЫЛИ ПОНЯТНЫ ОБЩИЙ РАСКЛАД СИЛ, ЯВНЫЕ ЛИДЕРЫ И ИГРОКИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА, А ТАКЖЕ ОСНОВНАЯ ИНТРИГА 2011 ГОДА — КТО И КАК КУПИТ У РЖД ПЕРВУЮ ГРУЗОВУЮ КОМПАНИЮ. НО ЛЕТОМ РИТОРИКА ИЗМЕНИЛАСЬ. ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ С ПОТОКОМ ГРУЗОВ, ЗАГОВОРИЛИ УЧАСТНИКИ РЫНКА И РЕГУЛЯТОРЫ. В ИТОГЕ ОТРАСЛЬ СНОВА ОКАЗАЛАСЬ НА РАЗВИЛКЕ ОТ ВОЗВРАЩЕНИЯ К ГОСТАРИФАМ ДО ПОЛНОГО ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ. РЕНАТА ЯМБАЕВА

ПОЗАДИ КРУТОЙ ПОВОРОТ Прошлый год для российских железных дорог стал поворотным. Дело не только в том, что отрасль вместе со своими клиентами начала оправляться от кризиса, показав устойчивый рост перевозок (8,8%) и доходов. По итогам 2010 года впервые в истории больше половины грузов (по данным ОАО РЖД — 50,1%) были отправлены в частных вагонах.

По сути, услуги по предоставлению вагонов и составляют то, что принято называть российским рынком железнодорожных перевозок. Перевозчик в отрасли был и остается один — государственное ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). Его расценки регулируются государством и каждый год индексируются Федеральной службой по тарифам (ФСТ) после ожесточенных дискуссий руководства монополии со всеми причастными министерствами и ведомствами. Но еще в 2003 году в тарифе была выделена так называемая вагонная составляющая. Это скидка от установленной государством цены перевозки, которую грузоотправитель получает, если использует собственный (или чужой, но главное — не принадлежащий напрямую ОАО РЖД) вагон. В среднем она составляет 15% от гостарифов, описанных в главном отраслевом документе Прейскуранте 10–01.

Вагоны ОАО РЖД в отрасли называют инвентарными, и стоимость перевозки в них строго регламентируется прейскурантом. Все прочие вагоны (в том числе вагоны дочерних структур ОАО РЖД) называют приватными. Изменение расценок на их аренду в итоге обуславливает конечную рыночную динамику стоимости грузовых железнодорожных перевозок — она может быть как ниже (редко), так и гораздо выше государственных цен. Компании, которые распоряжаются приватными вагонами, предоставляя (или не предоставляя) их грузоотправителям, называют операторами подвижного состава. Это и есть участники российского рынка железнодорожных перевозок.

Предприятия и организации владели вагонами еще во времена СССР. Например, в 1988 году их было 176 тыс. (около 9,3% общесоюзного парка, который достигал почти 1,9 млн вагонов). Целый ряд грузоотправителей до сих пор имеет значительные парки вагонов в прямой собственности. Так, у СУЭК их в конце 2010 года было 6,4 тыс., у МХК «Еврохим» — 6,38 тыс., у «Уралкалия» — 4,15 тыс. (а еще 3,43 тыс. у «Сильвинита», с которым он в этом году объединился). Многие создали дочерние кэптивные транспортные структуры, обслуживающие в основном нужды материнской компании. Например, «Газпромтранс», который в 2010 году по размеру парка в управлении вошел в первую десятку (25,9 тыс. вагонов), «ЛУКОЙЛ-Транс», «Мечел-Транс», «Металлоинвесттранс». Еще в 2003 году на российских железных дорогах работало более 190 тыс. приватных вагонов — 24% общего парка, который тогда составлял 817 тыс. вагонов.

С тех пор приватный парк только рос. Появились независимые транспортные компании, не привязанные жестко к одному определенному грузоотправителю. Доля инвентарного парка в общем объеме перевозок стала меньше половины еще в 2008 году, когда ОАО РЖД, которое тоже хотело дополнительно заработать за счет гибкого изменения тарифов, начало активно выводить свои вагоны в дочерние структуры, не подпадавшие под госрегулирование вагонной составляющей.

Но по итогам 2010 года впервые больше половины грузов в России взяли под контроль частные владельцы вагонов. «Теперь тара управляет рынком»,— цитирует один из игроков первого вице-президента ОАО РЖД Вадима Морозова. Дочерние структуры госмонополии, работающие на рыночных условиях, перевезли еще 20,6% грузов. По государственным тарифам в инвентарном парке было отправлено всего 22,2% грузов. В первом полугодии 2011 года ситуация усугубилась. В частных вагонах поехало 58% грузов, дочерние операторы ОАО РЖД обслужили еще 28,3%, оставшийся у монополии →

ИТАР-ТАСС

К КОНЦУ ЛЕТА БОЛЕЕ 90% РОССИЙСКИХ ВАГОНОВ БЫЛИ ПРИВАТНЫМИ, ТО ЕСТЬ РАБОТАЛИ ПО РЫНОЧНЫМ ЦЕНАМ

инвентарный парк — 9,7%. Российский рынок железнодорожных перевозок стал свободным. И тут началось.

Летом, в один голос говорят и частные операторы, и руководство ОАО РЖД, и чиновники, железные дороги почти встали. Эффективность работы сети резко снизилась, возникли серьезные пробки на станциях. В результате, уверяет один из топ-менеджеров ОАО РЖД, не вывозится около 5% грузов.

КРУПНЕЙШИЕ РОССИЙСКИЕ ОПЕРАТОРЫ ВАГОНОВ

	ОПЕРАТОР	ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗОК В 2010 ГОДУ (МЛН Т)	ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПЕРЕВОЗОК НА РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ	КОЛИЧЕСТВО ВАГОНОВ В УПРАВЛЕНИИ НА КОНЕЦ ГОДА (ТЫС.)
1	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ*	302,35	23,06%	212,87
2	GLOBALTRANS**	63,8	4,87%	50,65
3	«ТРАНСОЙЛ»	59	4,50%	29,82
4	НЕЗАВИСИМАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ	56,45	4,31%	22,58
5	«НЕФТЕТРАНССЕРВИС»	35,36	2,70%	37,58
6	«ГАЗПРОМТРАНС»	25	1,91%	25,9
7	«ТРАНСГАРАНТ»	24,56	1,87%	15,6
8	«РУСАГРОТРАНС»*	20	1,53%	31,7
9	«ЕВРОСИБ СПБ»	17,71	1,35%	10,09
10	«ЗАПСИБТРАНССЕРВИС»	17	1,30%	5,75
11	«МЕТАЛЛОИНВЕСТТРАНС»	15,2	1,16%	8,98
12	«ЕВРАЗТРАНС»	15	1,14%	4,75
13	RAIL GARANT	14,66	1,12%	18,5
14	«МЕЧЕЛ-ТРАНС»	14	1,07%	4,03
15	СУЭК	14	1,07%	10,1
16	«НОВОТРАНС»	12,6	0,96%	17,76
17	«ЕВРОТРАНС»	12,53	0,96%	15,23
18	«ТРАНСКОНТЕЙНЕР»*	11,98	0,91%	24,25
19	«ЛУКОЙЛ-ТРАНС»	11,6	0,88%	11,09
20	ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	11	0,84%	10,88

*ВХОДЯТ В ГРУППУ ОАО РЖД. **ВКЛЮЧАЯ «БАЛТТРАНССЕРВИС». ИСТОЧНИК: «РЖД-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ», РЖД.

НИКТО НЕ ЖДАЛ ИСПАНСКОЙ ИНКВИЗИЦИИ

«У ОАО РЖД недостаточно мощностей, чтобы обеспечивать комфортную работу сети в новых условиях. Начиная реформу, об этом просто не подумали»,— заявил BG Сергей Мальцев, гендиректор крупнейшего в России частного оператора подвижного состава Globaltrans. Однако это не совсем правда. Начиная реформу — как раз думали. Первый президент ОАО РЖД Геннадий Фадеев, обсуждая с регуляторами и операторами вопрос выведения парка из монополии, постоянно предупреждал, что это может вылиться в технологические проблемы на сети железных дорог, и призывал не торопиться.

Когда его в июне 2005 года проводили на почетную пенсию в советники тогдашнего премьера Михаила Фрадкова, в отрасли говорили, что одной из причин отставки стало как раз сопротивление экс-президента ОАО РЖД ходу реформы и развитию рынка приватных вагонов. Оставаясь еще некоторое время в совете директоров монополии, Геннадий Фадеев пытался бороться до последнего. В сентябре 2006 года он стал единственным членом совета, проголосовавшим против выведения парка вагонов ОАО РЖД в дочернего оператора, который станет участником свободного рынка, назвав это «преждевременным». Но паровоз было не остановить, хотя в конце концов Первая грузовая компания (ПГК), создание которой началось в 2007 году, получила менее половины вагонов монополии (подробнее о компании см. стр. 8).

Но это уже история. Гораздо любопытнее, что никто не подумал о «недостатке мощностей РЖД» и заканчивая реформу. Судьба вагонов монополии окончательно решилась как раз в поворотном 2010 году. После долгих споров, подогреваемых частными операторами, у которых были свои виды на парк ОАО РЖД, весной монополия и регуляторы наконец согласовали создание Второй грузовой компании (ВГК, см. материал на этой стр.).

Будущее российского рынка железнодорожных перевозок было определено. ОАО РЖД выводит большую часть парка путем передачи около 180 тыс. вагонов ВГК, а также продажи на рынке еще 50 тыс. полувагонов и 23 тыс. зерновозов. У самой монополии должно остаться около 60 тыс. инвентарных вагонов «для технологических нужд и спецперевозок». По сути, все согласились, что с сентября 2011 года, по завершению создания ВГК, в России больше не будет понятия «инвентарный парк» — рынок железнодорожных перевозок станет свободным. Еще более свободным его была призвана сделать продажа монополией контроля в одном из двух ее основных дочерних операторов.

Частные компании с энтузиазмом включились в передел рынка и начали борьбу за «наследство ОАО РЖД». Аукционы по продаже вагонов монополии позволили резко усилить позиции одному из старейших игроков, Независимой транспортной компании (НТК) Владимира Лисина, и новичку «Нефтетранссервису» братьев Аминовых, который всерьез заявил о себе на рынке только в 2008 году.

Первая компания, купив 20 тыс. полувагонов ОАО РЖД, перешла из обширного ряда кэптивных (она обслуживала в основном перевозки Новолипецкого меткомбината господина Лисина) в узкий ряд глобальных операторов. Вторая смогла быстро вырваться за пределы рынка перевозок нефтепродуктов, с которого начинали бизнес ее руководители — выходцы из «Транснефтепродукта» и близких к нему структур (по неофициальным данным, менеджмент входит в состав акционеров «Нефтетранссервиса»; подробнее о компании см. стр. 5). Наряду с Globaltrans и «Трансойлом» Геннадия Тимченко эти операторы сформировали пул лидеров отрасли, нацелившихся на главный приз — 75% акций ПГК, которые должны быть проданы в октябре.

Во втором эшелоне тоже появились новые игроки. Так, на рынок вернулся экс-владелец «Трансгаранта» Сергей Гущин (в 2007 году компанию купила группа FESCO Сергея Генералова, сам господин Гущин возглавлял «Трансгарант» до 2009 года). В конце августа 2010 года его железнодорожные активы были окончательно консолидированы в рамках группы RailGarant, которая по количеству вагонов и объемам перевозок вошла в первую двадцатку российских операторов. Сам господин Гущин ушел с поста гендиректора «Востокнефтетранса» (СП «Транснефти» и «Уралвагонзавода»), чтобы заняться управлением собственными активами. По неофициальной информации, совладельцами RailGarant стали также бывшие партнеры господина Гущина по «Трансгаранту» Николай Фалин и Сергей Смыслов. В первом полугодии, по данным ГВЦ РЖД, с которыми удалось ознакомиться BG, RailGarant заняла 13-е место по объемам перевозок среди операторов (с учетом инвентарного парка).

«Трансгарант» хоть прорывов, подобно конкурентам, и не демонстрировал, но уверенно сохранял позиции в конце первой десятки. А осенью 2010 года структуры Сергея Генералова купили в ходе IPO крупный пакет акций (12,5%) еще одного дочернего оператора ОАО РЖД — «Трансконтейнера». Господин Генералов сразу подчеркнул, что хочет стать «стратегическим инвестором». Подготовка запланированной монополией на этот год продажи крупного пакета акций «Трансконтейнера» затянулась, но официально от нее не отказались, и в правительстве обсуждается продажа сразу 50%. Впрочем, у Сергея Генералова уже появился серьезный конкурент: в апреле об интересе к «Трансконтейнеру» объявила Globaltrans.

В общем, в отрасли (по крайней мере, вслух и громко) весь прошлый год обсуждали что угодно, кроме угрозы коллапса всей системы грузовых перевозок уже в 2011 году. Теперь же выясняется, что такой сценарий развития событий был неизбежен в ходе фактической ликвидации инвентарного парка вагонов, и это очевидно буквально всем.

ДАЛЬШЕ — ТУПИК

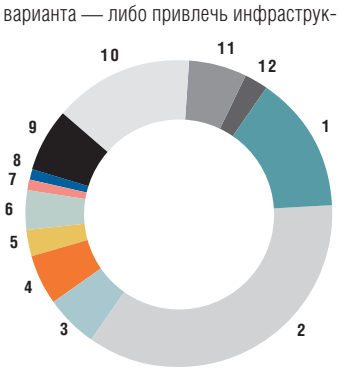
Исторически инфраструктура российских железных дорог развивалась исходя из технологии перевозок, предусматривающей максимально эффективное использование подвижного состава, поясняют в ОАО РЖД. Перевозчик сам определял, откуда куда лучше подавать вагоны. Частные операторы в первую очередь пришли в перевозки грузов специализированными вагонами, например цистернами. Они всегда были регламентированы достаточно четко по пунктам отправления, назначения, объемам. Именно поэтому, добавляют в монополии, на первом этапе либерализации рынка суть технологии движения не изменилась и дерегулирования серьезных кризисных явлений не вызвала.

ВТОРАЯ ГРУЗОВАЯ: КОРОЛЬ БЕЗ КОРОЛЕВСТВА

«Все идет по изначально утвержденному графику создания компании»,— заверяет гендиректор ВГК Виталий Евдокименко. Он поясняет, что бизнес-план ВГК в корне отличался от того, который был принят для ПГК. У нее основной капитал был сформирован одномоментно, 26 октября 2007 года. Все вагоны были внесены в один день. Компания начала хозяйственную деятельность, но сразу сдала вагоны в обратную аренду ОАО РЖД. Затем ПГК начала формировать свою производственно-коммерческую структуру — это длилось более двух лет, в течение которых вагоны постепенно возвращались в компанию.

Но при создании ВГК, уточняет господин Евдокименко, решили не формировать уставной капитал сразу, «чтобы постепенно адаптировать рынок грузовых перевозок к новой конфигурации». В целом компании должны быть переданы 156,7 тыс. вагонов ОАО РЖД в собственность (из них чуть более 114 тыс. полувагонов) плюс еще 23,7 тыс. полувагонов в управление по договорам сублизинга.

ВГК зарегистрировали 24 сентября 2010 года. Чтобы компания начала хозяйственную деятельность, уставный капитал должен быть оплачен не менее чем на 50%, поясняет Виталий Евдокименко. Поэтому 1 октября 2010 года компания получила 53,3 тыс. полувагонов плюс 200 млн руб. и сразу начала работать. Между моментом создания ПГК и началом ее хозяйственной деятельности прошло три месяца, подчеркивает господин Евдокименко. «За шесть дней мы не смогли бы создать работающую структуру,— поясняет он.— Было три варианта. Во-первых, отдать вагоны обратно в аренду ОАО РЖД, как сделала ПГК. Но против этого категорически возражали органы государственного регулирования, считая, что такая схема создает дискриминационные условия на рынке. Поэтому ее даже рассматривать не стали. Оставалось два варианта — либо привлечь инфраструктуру ОАО РЖД по агентскому соглашению, либо отдать вагоны в аренду другим участникам рынка».



1 Полувагоны в управлении ВГК*	26,4
2 Полувагоны в управлении ЦФТО РЖД*	64
3 Полувагоны у «Трансснабкома»*	9,8
4 Полувагоны у «Нефтетранссервиса»*	9,8
5 Полувагоны у «Транспортного актива»*	4,6
6 Полувагоны у«Русагротранса»*	7,6
7 Полувагоны у «Транслеса»*	2,3
8 Полувагоны у МЦ МИИТ*	2
9 Прочие полувагоны (статус неизвестен)	12
10 Крытые вагоны в совместном управлении с ПГК**	26,5
11 Платформы (статус неизвестен)	10,8
12 Прочие вагоны (статус неизвестен)	4,3

** По состоянию на 5 сентября 2011 года.*
***Объединение парков началось в сентябре, указано полное количество вагонов, которые должна получить ВГК.*

КТО РАСПОРЯЖАЕТСЯ ПАРКОМ ВГК (%)
ИСТОЧНИК: ОАО РЖД, ВГК.

В результате для внесения первого транша в уставный капитал ВГК выбрали вагоны, которые уже были на тот момент сданы в аренду — в основном (45,5 тыс.) ПГК. «Помимо прочего передача на данном этапе вагонов, находящихся в аренде, в уставный капитал не изменила общего количества присутствовавшего на рынке инвентарного парка»,— отмечает господин Евдокименко. Подвижной состав, который получила ВГК, как был, так и остался в статусе приватного, то есть работающего по свободным тарифам.

До конца 2010 года в капитал ВГК было внесено еще примерно 7 тыс. вагонов, а с 14 февраля началась передача лизинговых вагонов. В результате компания получила все вагоны, которые ОАО РЖД с 2006 года брало в лизинг. Именно этим парком компания начала управлять самостоятельно по одной простой причине: условия его работы четко ограничивались минимальной доходной ставкой. Выдерживать ее необходимо, чтобы окупить лизинговые платежи. Затем к лизинговому парку добавилось еще около 3 тыс. полувагонов в самостоятельном управлении.

«Определенное время, больше месяца, мы работали по тарифам прейскуранта,— поясняет Виталий Евдокименко.— Потом перешли на ставки ПГК. Где возможно, повышали доходность, пересматривали коммерческие условия, но в основном оптимизировали логистику движения порожнего вагона, оптимизируя расходы, связанные с оплатой порожнего пробега, расходы на ремонт и так далее. В результате увеличили маржинальную доходность, доведя ее до 966 руб. за вагон в сутки в августе. Притом что у некоторых операторов еще в июле доходность работы парка вагонов доходила до 1600 руб. за вагон в сутки. Но в то же время от демпинга мы стараемся уйти». Грузовая база ВГК децентрализована, ее основу составляет средний клиент, около 45% перевозок приходится на щебень, добавляет топ-менеджер. Географически это, например, Северный Кавказ — там, где раньше в основном работал инвентарный парк, Свердловская и Южно-Уральская железные дороги.

К началу сентября ВГК владела более чем 143 тыс. вагонов (из них 134 тыс. полувагонов), но сама управляла только 26,4 тыс. полувагонов. Еще 64 тыс. полувагонов (в том числе арендованные ПГК) управляло ЦФТО ОАО РЖД по агентскому договору, а 43,8 тыс. были сданы в аренду частным операторам. В первую очередь это «Трансснабком» и «Транспортный актив» (по неофициальной информации, подконтрольны менеджменту Globaltrans), а также «Нефтетранссервис» (см. диаграмму).

В августе ВГК начала получать крытые вагоны, но приняла решение о совместной работе этим парком с ПГК. Речь идет об экспериментальной схеме, поясняет Виталий Евдокименко, в рамках которой коммерческие договоры заключает каждый участник отдельно, но технологически парк обезличен для перевозчика, управляет перевозкой порожних вагонов ПГК на основании отдельных договоров.

Таким образом, хотя формально ВГК и является вторым по размеру российским оператором вагонов, по масштабу парка в самостоятельном управлении на рынок она влияет как железнодорожная компания в конце первого десятка (по данным ГВЦ РЖД, с которыми удалось ознакомиться BG, в первом полугодии ВГК занимала девятое место по объемам перевозок). По словам Виталия Евдокименко, вагоны будут изъяты из аренды ПГК до ее продажи, постепенно планируется расторгнуть договоры аренды и с частными операторами. Также ВГК ведет переговоры о покупке подвижного состава, до конца года планируется приобретение первой партии. По предварительным планам, до 2015 года должно быть куплено около 68 тыс. вагонов, в 2012 году — около 16 тыс.

Однако кто реально будет управлять этим парком, то есть станет ли ВГК в конечном итоге реальным игроком, пока неизвестно. Сейчас ее на рынке, по сути, заменяет ЦФТО ОАО РЖД, который и является крупнейшим в отрасли оператором подвижного состава, управляя смешанным парком приватных (то есть работающих по свободному ценообразованию) вагонов ПГК и ВГК и оставшихся в собственности монополии инвентарных (то есть предоставляемых по гостарифам) вагонов.

С универсальным подвижным составом (в первую очередь полувагонами — именно они во многом были выведены в ПГК, составили основу парка ВГК, а частично проданы операторам) ситуация совершенно другая, подчеркивают в ОАО РЖД. В нем можно везти металлы, уголь, руду, станки и оборудование, щебенку, лес — все, что угодно. Когда полувагоны начали массово переходить в частные руки (в том числе в результате покупки операторами вагонов у производителей), технология управления ими принципиально изменилась. Этот парк стал работать по технологии специализированного, поясняют в ОАО РЖД, а инфраструктура железных дорог оказалась к этому не готова.

Фактически речь идет о резком увеличении порожнего пробега, в ряде случаев — до 100%. В среднем по сети он составляет около 50%, тогда как до выведения парка не превышал 28–30%. Загруженность дорог и станций, потребность в локомотивах удваиваются, говорят в монополии, а «инфраструктура не в состоянии это выдержать». «Резко возросший парк вагонов просто уже негде размещать для отстоя в сезонные спады перевозок, для этого ведь тоже нужны железнодорожные пути. Наши движенцы посчитали, что если количество вагонов возрастет до 1,2 млн, сеть просто встанет»,— добавляют в ОАО РЖД. По состоянию на 5 сентября в российском парке было 1,06 млн вагонов.

«Пока в системе оставалось определенное количество вагонов инвентарного парка, даже при создании ПГК система работала,— соглашается гендиректор ВГК Виталий Евдокименко, бывший заместитель руководителя ФСТ.— Допустим, 200 тыс. вагонов инвентарного парка. Но у системы есть определенный предел. Как только мы превысили этот предел, учитывая ограниченные ресурсы инфраструктуры и то, что регуляторную модель мы не поменяли, система начала ограничивать работу парка».

Регуляторной модели свободного рынка вагонов просто не существует. Работа оператора на сети железных дорог никак не регулируется. Собственно, в законодательстве и понятия «оператор», по сути, нет. Для монополии как публичного перевозчика расписано, в какой форме подается заявка, как оформляется договор, кто и за что несет ответственность. Про частные вагоны в правилах всего одна фраза — о том, что порожние оформляются как груженые.

PHOTOXPRESS

СТАЛКИВАЯСЬ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ В ПЕРЕВОЗКАХ, ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ ПЕРЕСТАЕТ СМОТРЕТЬ НА ЦЕНЫ, ГЛАВНОЕ — ВЫВЕЗТИ

«Но у перевозчика должно быть право влиять на процессы на своем объекте, которым является инфраструктура,— подчеркивают в ОАО РЖД.— Мы же можем влиять только на перевозки груженых вагонов, например ограничить движение в том или ином направлении в случае возникновения проблем на сети. Порожние вагоны монополия просто обязана отправлять, куда и когда хотят их владельцы в любом случае. Эти перевозки не согласовываются. Но порожняк точно так же использует ресурсы сети, как и груженые вагоны, способствуя возникновению пробок. И ОАО РЖД ничего не может с ним сделать — ни отказать в перевозке, ни отогнать, чтобы ликвидировать затор». Частично решить проблему были призваны правила перевозки порожних вагонов, которые монополия и операторы долго обсуждали и в итоге смогли найти некий консенсус. Но в конце сентября документ отклонил Минюст, и правила ушли на новый виток согласований.

Между тем, уверяют операторы, проблема усугубляет саму себя, нарастая как снежный ком. Грузовладелец, увидев серьезные ограничения в пропускной способности инфраструктуры и нехватку тяги, делает вполне логичный шаг — закрепляет подвижной состав за собой, оплачивая 100% порожний возврат, поясняет глава «Трансгаранта» Алексей Гром. «Для клиента на фоне растущего рынка важнее не цена перевозки, а наличие вагона под погрузку, возможность вывезти товар,— добавляет топ-менеджер.— Оператор осуществляет порожний рейс, только если грузовладелец заказывает эту перевозку. Я не могу отказаться — тогда груз повезет другой оператор».

Сейчас редко вспоминают, что когда был инвентарный парк, платили штрафы за простой вагонов, добавляет член совета директоров «Нефтетранссервиса» Алексей Лихтенфельд. Сегодня, уверяет он, по контрактам с операторами очень мало кто платит за это. «Некоторые грузовладельцы согласились включить в договор штрафы за сверхнормативный простой в трое суток и более, но это не системное решение,— отмечает господин Лихтенфельд.— Некоммерческое партнерство операторов обсуждает консолидированное внедрение таких штрафов, но только обсуждает. Конечно, операторы отчасти закладывают эти средства в общую цену перевозки, но она распределяется в целом на систему. А вагоны стоят по десять дней на подъездных путях, создавая искусственный дефицит. Кроме того, стоят вагоны небольших операторов, у которых нет заранее запланированной загрузки в обратном направлении и они ее просто ждут, оставляя вагон на станции грузополучателя».

Виталий Евдокименко полагает, что единственным выходом из ситуации будет создание «новой регуляторной модели», чтобы «технологически обезличить для перевозчика универсальный подвижной состав», иначе «дальше — тупик».

СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ АГЕНТ Справедливости ради стоит отметить, что в ОАО РЖД над «технологическим обезличиванием» вагонов задумались еще в 2010 году. С одной стороны, все-таки в монополии наверняка прогнозировали возникновение трудностей с управлением свободным парком вагонов. С другой — было бы странно предположить, что ОАО РЖД так просто откажется от доходного бизнеса по предоставлению вагонов и контроля над рынком. В результате родилась так называемая агентская схема, которую никто (в том числе сама монополия) в отрасли до сих пор предпочитал не афишировать, но большинство частных операторов (а по неофициальной информации, и некоторые топ-менеджеры ОАО РЖД) тихо ненавидели.

Речь фактически идет о возврате под управление монополии, а точнее, ее Центра фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО) вагонов дочерних операторов ОАО РЖД. Началось все в феврале 2010 года с внедрения так называемой автоматической системы динамического распределения порожних вагонов. Обкатывали ее на полувагонах ПГК и на первом этапе действительно как чисто технологический элемент управления перевозками. Однако с ноября 2010 года ЦФТО заключил с ПГК агентское соглашение и начал забирать у компании ее договорную базу. С 1 апреля все договоры ПГК с грузоотправителями оказались у ЦФТО. ПГК же, говорится в материалах ОАО РЖД, «продолжила разрабатывать технологические нормативы использования своего парка полувагонов и анализировать показатели его работы».

«НЕФТЕТРАНССЕРВИС»: КАК СТАТЬ ПРИНЦЕССОЙ

«По нескольким точкам мы начали работать экспедиторами еще в 2006 году,— рассказывает член совета директоров „Нефтетранссервиса“ Алексей Лихтенфельд.— И понемногу возили. Такой небольшой был бизнес по перевозке нефтепродуктов на концах трубы, например, в Западной Сибири, мы его стратегически не планировали. Взяли некоторое количество контрактов, которые были, по сути, никому не нужны. „ТНП-Транском“ ими, в частности, заниматься не хотел». Цистерны «Нефтетранссервис» арендовал.

К 2008 году у «Нефтетранссервиса» появились уже крупные контракты, например по полному обслуживанию Орского НПЗ (входил в «Русснефть», которая тогда контролировалась Олегом Дерипаской, сейчас завод куплен структурами Игоря Школьника) и перевозке нефтепродуктов «Роснефти» и ТНК-ВР. В результате в 2008 году компания увеличила почти в пять раз объем перевозок (до 17,24 млн тонн) и парк вагонов в управлении (до 15,3 тыс.). При этом большинство вагонов «Нефтетранссервис» арендовал. Алексей Лихтенфельд утверждает, что резкий рост бизнеса «Нефтетранссервиса» не связан ни со сменой руководства «Транснефтепродукта», с которым во многом были в начале своей карьеры связаны ключевые управленцы компании, ни с увольнением в 2007 году ее гендиректора и совладельца Александр Тертычного из «Роснефти», где он работал с 2005 года. Тем не менее, именно в 2008 году, по словам господина Лихтенфельда, у «Нефтетранссервиса» «появилась мысль» о том, что нужно приобретать собственные вагоны. Однако в начале 2008 года стоимость вагонов была очень высока и до кризиса компания купила всего 440 цистерн. Тогда же она приобрела Смышляевский завод по ремонту подвижного состава в Самаре. Господин Лихтенфельд не скрывает, что финансовый кризис сделал это вложение проблемным: компании пришлось не только привлечь кредит на оплату сделки, но вкладывать средства в новый актив.

«Все остальное было отлично,— уточняет Алексей Лихтенфельд.— С одной стороны, по сравнению с конкурентами у нас почти не было долгов. С другой стороны, мы работали исключительно в нефтянке, которая не так сильно пострадала от кризиса. Цены пришлось снизить, расходы оптимизировать, но объемы мы не потеряли». Ключевыми клиентами «Нефтетранссервиса» тогда были «Русснефть», «Роснефть» и ТНК-ВР, и в то же время, исходные контракты по обслуживанию «концов трубы» «Транснефтепродукта» компания потеряла.

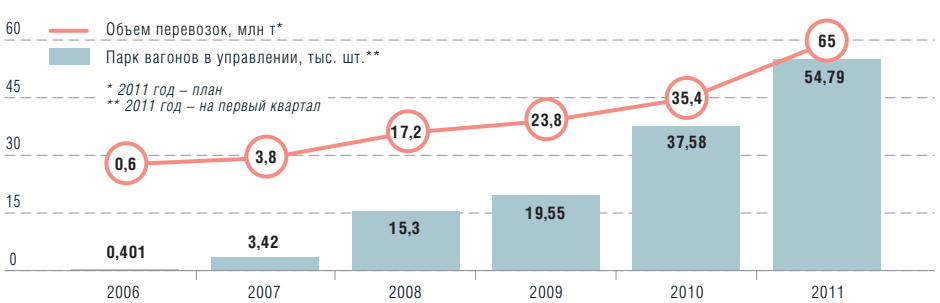
Зато кризис дал «Нефтетранссервису» возможность быстро и на выгодных условиях купить вагоны — компания получила парк, который потеряли другие операторы, не сумевшие обслуживать лизинговые контракты. «Нефтетранссервис» забрал «плохие залоги» у «ВТБ-Лизинга», Сбербанка и Альфа-банка, например парк, потерянный оказавшейся на грани банкротства Дальневосточной транспортной группы. В результате в 2009 году объем перевозок «Нефтетранссервиса» вырос на 36%, до 23,57 млн тонн, а парк вагонов в управлении — на 27,8%, до 19,55 тыс. вагонов. Причем в нем впервые появились не только цистерны (16,3 тыс.), но и полувагоны (3,25 тыс.).

По словам Алексея Лихтенфельда, в новый сегмент «Нефтетранссервис» зашел прямо с января 2009 года, но с совсем небольшим арендованным парком. В качестве альтернативы универсальному подвижному составу рассматривался рынок перевозок цемента, но «там не пошло». Якорного клиента по полувагонам не было, утверждает господин Лихтенфельд, привлекли 10–20 клиентов на небольших объемах: «Чуть-чуть возили продукцию „Мечела“, чуть-чуть — „Металлоинвеста“». Покупать полувагоны в собственность «Нефтетранссервис» начал в конце 2009 года, когда стало легче привлекать деньги в банках. Наиболее резкий скачок по количеству вагонов в собственности «Нефтетранссервису» обеспечил вывод парка ОАО РЖД. Во втором полугодии 2010 года компания приняла участие в аукционах по распродаже парка монополии и победила в двух, купив 20 тыс. полувагонов.

Сейчас в управлении у «Нефтетранссервиса» около 54 тыс. вагонов, из них 17 тыс. цистерн и 37 тыс. полувагонов (около 10 тыс. из них компания арендует). План перевозок на 2011 год составляет 65 млн тонн. Ключевые клиенты по полувагонам, уточняет Алексей Лихтенфельд, это в первую очередь «Металлоинвест» и СУЭК, а также «Мечел», ММК, Evraz Group, «Северсталь» и другие металлургические, угольные и строительные компании. По словам Алексея Лихтенфельда, чтобы стать полноценным общесетевым оператором, войти в число тех «трех-четырех», о которых говорится в целевой модели развития рынка железнодорожных грузовых перевозок, «Нефтетранссервису» нужно довести парк полувагонов примерно до 50 тыс. Возможен выход и в другие сегменты, если будет перспектива получения в нем существенной доли.

На серьезный рост доли в перевозках нефтяных грузов «Нефтетранссервис» не рассчитывает. «Мы работаем над этим,— поясняет Алексей Лихтенфельд.— Но рынок сформировался. „Сургутнефтегаз“ возит „Трансойл“, „Газпром нефть“ — тот же „Трансойл“ и „Газпром транс“. По ЛУКОЙЛу у нас есть небольшая доля, но у них свой „ЛУКОЙЛ транс“. „Роснефть“ диверсифицирует перевозки, там, наверное, можно незначительно развиваться. Стратегические клиенты — „Башнефть“, „Татнефть“, ТНК-ВР». Грузы «Русснефти» «Нефтетранссервис» потерял после того, как нефтекомпания вернулась под контроль Михаила Гуцериева и ее перевозками снова занялся «Евротранс» (оператор с азербайджанским капиталом).

Кроме того, уточняют в ОАО РЖД, у «Нефтетранссервиса» есть и локомотивы — компания оказалась в числе немногих операторов, сумевших получить разрешение на перевозки собственными поездными формированиями. В «Нефтетранссервисе» признают, что считают использование собственных локомотивов перспективным направлением и хотят развивать его на рынке перевозок нефтяных и универсальных грузов в случае принятия новых правил и схем работы. Алексей Лихтенфельд поясняет, что компания «активно участвует в их разработке наряду с Globaltrans, НТК и „Трансойлом“».



КАК «НЕФТЕТРАНССЕРВИС» ВЫХОДИЛ НА РЫНОК ИСТОЧНИК: «НЕФТЕТРАНССЕРВИС».

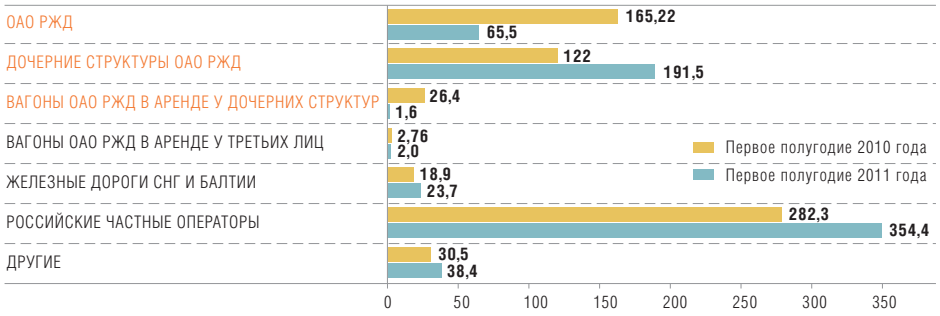
В итоге ЦФТО начал управлять всеми полувагонами ПГК, а также большей частью полувагонов ВГК — в целом 144,58 тыс. В августе на них пришлось 14% всей погрузки на сети железных дорог и треть перевозок в приватных полувагонах. Именно ЦФТО, а не ПГК, ВГК или кто-то из частных операторов к концу лета был крупнейшим игроком российского рынка железнодорожных перевозок. Причем еще весной началось обсуждение возможности распространения агентской схемы на частных операторов. Но у большинства оно вызвало стойкую идиосинкразию, как и сама агентская схема. Более того, они сочли эту схему одной из причин возникновения проблем на железных дорогах.

«Когда ПГК работала самостоятельно, она была таким же оператором, как мы, с адекватной рыночной доходностью и аналогичными приоритетами,— поясняет Сергей Мальцев.— ПГК была конкурентом, и мы следили за каждым ее шагом. Но как только включилась агентская схема, они как будто размылись, ПГК не стало. Агентская схема как таковая нам не мешает, но она ведет железные дороги в никуда». Получается, что управляет вагоном ЦФТО, которому, в отличие от владельца вагона, совершенно безразлично, что с ним будет, отмечает топ-менеджер. «Например, в начале сентября на Магнитогорский комбинат (ММК) пришли вагоны ЦФТО с углем,— рассказывает Сергей Мальцев.— ММК хотел их сразу развернуть обратно на Кузбасс, но в ЦФТО сказали: нет, загрузите металлом. Но у комбината уже есть другие контракты на перевозку металла, в результате вагоны зависли на подъездных путях в ожидании загрузки в следующем месяце. Оператор бы моментально убрал вагон — зачем ему простаивать? При таком подходе этот парк может просто заткнуть всю сеть».

«„Нефтетранссервис“ отказался присоединиться к агентской схеме,— говорит Алексей Лихтенфельд.— Крупный оператор должен сам управлять своей эффективностью, выстраивать коммерческие отношения с клиентами. Кроме того, мы не считаем эксперимент удачным. ЦФТО, управляя вагонами, использует некую компьютерную программу, не знаю, готова ли она окончательно, которая учитывает стоимость порожнего пробега. То есть это новая история. Система не отработана, не учитывает массу факторов. Программа не может просчитать все до конца, не может оперативно реагировать на изменения».

Желание ЦФТО взять в управление парки частных операторов трудновыполнимо, потому что чисто технологического управления не бывает, добавляет Алексей Гром. «Каждый вагон имеет свой срок окупаемости,— поясняет топ-менеджер.— Он куплен в соответствии с бизнес-планом, утвержденным советом директоров или акционерами. Как можно отдать дорогостоящий актив третьей стороне, которая не несет за него финансовой ответственности? Конечно, такого не будет». Для Globaltrans как публичной компании очень важно показать своим инвесторам, что она сама управляет собственной эффективностью, «не доверяя какой-то тете или дядям», подтверждает Сергей Мальцев. «Тем более что мы не считаем, что они управляют парком эффективно и профессионально»,— добавляет он.

Однако авторы агентской схемы считают мнение операторов необъективным. «Операторов агентская схема беспокоит потому, что на рынке появляется новый мощный игрок,— поясняет источник BG в ЦФТО (официально в центре от комментариев отказались).— Они понимают, что если дать нам спокойно поработать, пройдет месяц, два, три, схема станет еще эффективнее, и мы сможем реально конкурировать с частниками. Наша технологичность уже оттягивает у них какие-то возможности. Когда появляется тот, кто ориентирован на технологию, на вывоз груза, а не на максимальный коммерческий результат, другим участникам рынка это невыгодно. Это непонятный конкурент, который играет по каким-то другим, нежели все, правилам и при этом реально влияет на ценообразование, то есть у операторов могут снизиться ставки». По данным источника BG в ОАО РЖД, ставки на полувагоны под управлением ЦФТО действительно существенно ниже, чем у операторов: в августе они были в среднем чуть ниже 1 тыс. руб. за вагон в сутки, тогда как на рынке — около 1,3 тыс. руб.



КАК ИЗМЕНИЛАСЬ СТРУКТУРА РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК (МЛН Т) ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

Возможные проблемы с вагонами ЦФТО (а операторы рассказывают не только о брошенных надолго, но и о не поданных по контрактам партиях вагонов) собеседник „Ъ“ объясняет тем, что параллельно центру приходилось решать социальные задачи, встающие перед ОАО РЖД как публичным перевозчиком, обязанным принимать все предъявляемые к перевозке грузы. «Если начинались скандалы с щебеночниками, лесниками или кем-то еще, мы в первую очередь отдавали парки туда,— говорит источник „Ъ“.— Снижали эффективность, но гасили социальную напряженность». Под агентскую схему, добавляет собеседник „Ъ“, сейчас пошли перевозки не только силовых ведомств, не только щебеночников, не только спецперевозки, но и перевозки между структурными подразделениями ОАО РЖД: «Не сделай мы этого, проблемы на сети были бы гораздо масштабнее и операторов наверняка бы заставили перевозить социальные грузы».

СОЦИАЛЬНЫЙ В СТРОЙ

Проблема перевозки социальных грузов — одна из главных тем, которая постоянно всплывала в ходе обсуждения выведения парка из ОАО РЖД, но в итоге была просто спущена на тормозах. В монополии традиционно считают себя крайними в этом вопросе, и не без оснований. В конце концов, в приемной руководителя ЦФТО Елены Кунаевой у заместителя мэра Урюпинска гораздо больше шансов добиться аномально дешевых вагонов для подвоза угля к местным котельным, чем, например, в офисе Globaltrans. Очевидно, что государство не позволит собственной монополии провоцировать социальные взрывы, особенно в предвыборный год.

Но частные операторы прекрасно понимают, что достаточно разозленный премьер может и к ним прислать «доктора», как к «Мечелу» в середине 2008 года. Поэтому все как один рапортуют, об участии в «социальных перевозках». «Мы перевозим много массовых грузов (уголь, руду, щебень) — их доля составляет 85%,— уверяет Алексей Гром.— И доля перевозок для нужд ЖКХ в нашей компании достаточно большая — это 38% всей погрузки». У «Нефтетранссервиса», утверждает Алексей Лихтенфельд, на перевозки «социальных грузов» в полувагонах приходится 7–10% объемов. Правда, выполняет их компания по рыночным ценам, так что «спасибо за это не говорят».

В целом же частные операторы считают, что проблема «социальных грузов» несколько преувеличена. «В начале сентября было совещание по зимнему завозу для ЖКХ,— рассказывает Сергей Мальцев.— Во-первых, выяснилось, что ситуация не такая уж и острая — всего три-четыре реально проблемные точки. Во-вторых, к частным операторам у грузоотправителей претензий не было — были к обеспечению вагонами ПГК и ВГК. Тогда я попросил руководство ОАО РЖД подкрепить обвинения в адрес частников хоть какой-то реальной фактической информацией. Кто, кому, когда и в чем отказал. Но в целом грузы ЖКХ, вероятно, должны субсидироваться — либо в адрес перевозчика, для снижения тарифов на инфраструктуру, либо в адрес оператора. Иначе это не рынок. А если ограничивать тарифы операторов, то у нас через десять лет опять не будет вагонов».

Алексей Гром согласен, что перевозки «социальных грузов» нужно приводить в соответствие с рынком, причем в ряде случаев это даже не обернется реальным ущербом для клиентов. «Я не понимаю, почему один производитель щебня может платить рыночную ставку за перевозку, а второй говорит, что это очень дорого,— поясняет топ-менеджер.— По нашему опыту за „очень дорого“ стоит пять-шесть посреднических компаний в цепочке. И если менеджеры транспортных подразделений этих компаний ведут себя так, как будто ничего не происходит, и не выстраивают отношения с операторами напрямую, это потенциальные банкроты. Сегодня грузоотправителям требовать уровень тарифов по прейскуранту 10–01 так же утопично, как, например, операторам требовать продажи полувагона за $30 тыс.».

В результате на прозвучавшее в середине сентября предложение ОАО РЖД зарезервировать часть парка операторов, например около 5%, для обеспечения зимнего завоза частники отреагировали нервно, но без громкого возмущения. Однако здесь дело еще и в том, что руководство монополии на фоне хорошо разогретой всеми участниками событий риторики о скором коллапсе железных дорог почти сразу же шагнуло в своих требованиях резко дальше.

КРИЗИС С ВЫХОДОМ НА ПУБЛИКУ

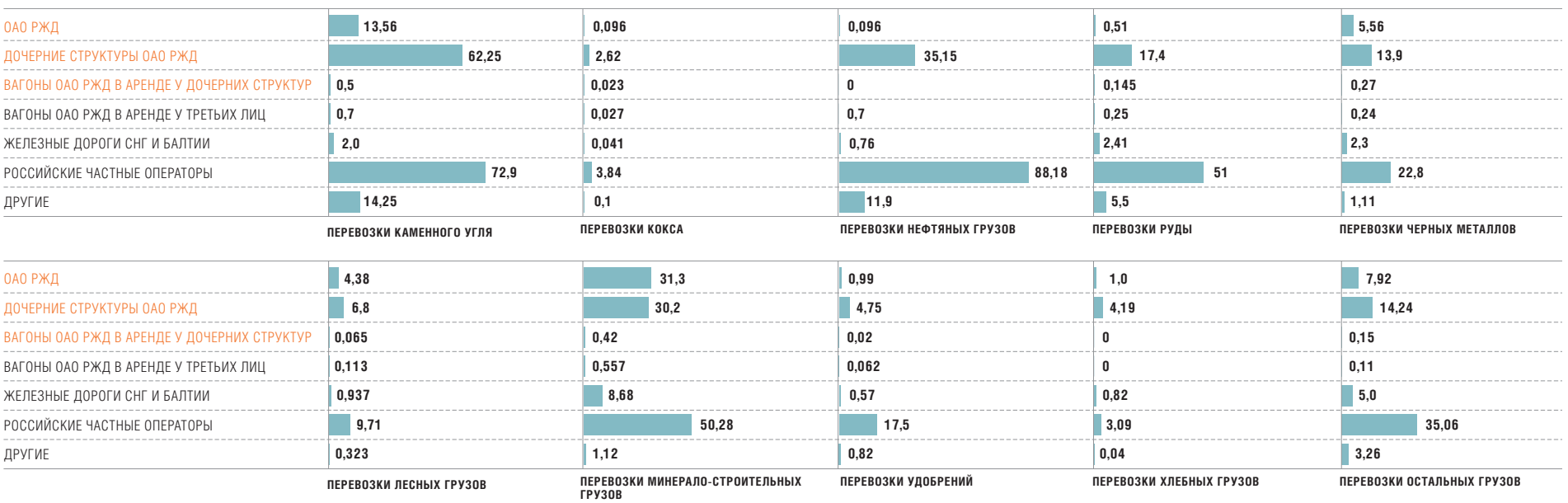
Как рассказывают источник BG, в ОАО РЖД от традиционного субботнего сетевого селектора 24 сентября никто сенсаций не ждал. Проводить его должен был первый вице-президент монополии Вадим Морозов. Однако мероприятие вдруг превратилось в «программное»: президент ОАО РЖД Владимир Якунин решил обсудить на нем кризис в отрасли. Результатом, по официальной версии, стала телеграмма главы ОАО РЖД премьеру Владимиру Путину (по неофициальной версии, телеграмма была подготовлена и чуть ли не отослана еще накануне). Владимир Якунин развернуто обосновал всю тяжесть ситуации на железных дорогах и обозначил ряд ключевых предложений ОАО РЖД, которые привели в некоторую растерянность не только частных операторов, но и, например, Минтранс.

В частности, Владимир Якунин заявил о необходимости полного дерегулирования вагонной составляющей в тарифе с наделением ОАО РЖД правом оперировать вагонами по рыночным ставкам. Одновременно, по мнению президента монополии, необходимо обязать всех частных операторов принимать к перевозке любые грузы любых грузоотправителей, то есть заключать публичные договоры, как сейчас должен делать перевозчик в лице ОАО РЖД. Параллельно господин Якунин констатировал проблемы с нормативно-правовым обеспечением отрасли, в том числе задержку принятия уже в целом согласованных участниками рынка и регуляторами документов.

Конечно, телеграмму можно трактовать как чисто политический шаг, например, против министра транспорта Игоря Левитина. Он когда-то был менеджером группы «Н-Транс» (в то время «Северстальтранс»), владельца Globaltrans, и считается проводником интересов частных операторов. Если же Владимир Якунин собирается всерьез защищать свои тезисы (а по крайней мере вопрос о дерегулировании тарифов в ЦФТО еще за неделю до телеграммы считали более чем реальным вариантом, рассматривая его как замену агентской схемы), отрасль ждет очередной виток борьбы и, возможно, серьезные перемены.

Полное дерегулирование вагонной составляющей теоретически возможно, и даже не факт, что приведет к существенным проблемам для грузоотправителей (см. стр. 7). Однако выход на этот рынок напрямую ОАО РЖД чреват всем стандартным набором проблем совмещения функций монопольного поставщика услуги на рынке — в данном случае перевозчика и владельца инфраструктуры — и одного из потребителей этой услуги — в данном случае оператора вагонов. Из-за подобного конфликта интересов во всем мире стараются разделять авиакомпании и аэропорты. Из-за него же возникают проблемы у российских независимых производителей газа. По сути, ОАО РЖД хочет стать тем, кем и было до недавнего времени,— железнодорожным «Газпромом».

«Когда владелец инфраструктуры одновременно является оператором, приоритет по перевозкам рано или поздно будет смещаться в сторону именно такого опера-



КАК ПОДЕЛЕНЫ РЫНКИ ПЕРЕВОЗОК РАЗЛИЧНЫХ ГРУЗОВ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

тора,— уверен Алексей Гром.— Это закон бизнеса, где единый хозяйствующий субъект пытается получить максимальный эффект от работы всех своих активов. Очень не хочется, чтобы роль остальных операторов сводилась к конкуренции за административный ресурс».

При этом пока никто, в том числе в ОАО РЖД, не готов объяснить, как может выглядеть публичная услуга по предоставлению вагонов. Сергей Мальцев называет предложение руководства ОАО РЖД «абсурдом». «Либо у нас рынок, либо не рынок,— поясняет господин Мальцев.— Но публичность — это по определению одинаковое ценообразование для всех участников отрасли. Но это конец рынку, путь обратно в Советский Союз».

Сам глава Globaltrans считает, что оптимальным вариантом было бы сохранение вагонов, которые сейчас переданы ВГК, в инвентарном парке ОАО РЖД, чтобы они выводились естественным путем по мере исчерпания ресурса, постепенно заменяясь на рынке частными. «Когда год назад 140 тыс. вагонов, сейчас работающих на условиях приватного парка у ВГК, были инвентарными, таких проблем сеть не испытывала»,— утверждает господин Мальцев. Об этом же BG в начале сентября говорил один из топ-менеджеров ОАО РЖД. И именно таким контрпредложением ответил спустя несколько дней на выступление Владимира Якунина Игорь Левитин.

ИТАР-ТАСС

ЧТОБЫ НЕ ТОЛКАТЬСЯ НА ПОДЪЕЗДНЫХ ПУТЯХ, ОПЕРАТОРЫ УЖЕ САМИ ПЫТАЮТСЯ КОНСОЛИДИРОВАТЬ УПРАВЛЕНИЕ ПАРКОМ

ДЕЛО РУК САМИХ УТОПАЮЩИХ В целом участники рынка полагают, что возврат вагонов ВГК в статус инвентарного парка может быть временной мерой (чреватой, впрочем, возобновлением драк грузоотправителей за дешевый инвентарный парк на фоне одновременной концентрации в нем низкодоходных «социальных перевозок») — хотя бы для того, чтобы снизить накал страстей и урегулировать действительно объективную и острую часть технологических проблем управления парком. В определенной степени поможет и принятие новых правил по перевозке порожних вагонов, если резкие высказывания Владимира Якунина поспособствуют ускорению процесса. Тем временем рынок может начать консолидироваться естественным путем. Операторы утверждают, что это уже происходит.

«Взаимодействие частных операторов никогда не было на таком высоком уровне, который есть сегодня,— говорит Алексей Гром.— Существуют взаимные договоры на использование вагонов, что позволяет сделать их, по сути, обезличенными. Операторы действительно начали сотрудничать между собой. Особенно показателен пример Новолипецкого меткомбината (НЛМК), чьи грузопотоки консолидирует НТК. Я с ней заключаю договор на перевозку грузов НЛМК, отдаю свои вагоны в управление. С другой стороны, „Трансгарант“ работает на Якутском железнодорожном узле, где уже мы обезличиваем парк. И НТК, приезжая туда, работает со мной, а не с „Якутуглем“».

По словам Алексея Грома, юридически сотрудничество операторов может быть основано на базе различных типов договоров. В одних случаях это краткосрочная или долгосрочная аренда вагона, в других — договор оказания услуг, когда консолидирующая вагоны компания выступает в качестве экспедитора. «Мы, например, так решили проблему с перевозками на Владивостокском контейнерном терминале (как и „Трансгарант“, входит в группу FESCO),— рассказывает Алексей Гром.— Модернизировали инфраструктуру, чтобы сократить время на обработку поездов и избежать простоя контейнеров и фитинговых платформ, уточнили условия работы с местным отделением ОАО РЖД, а потом сделали операторам предложение, что все договоры на перевозку грузов будут заключаться только с терминалом, причем вагонный парк будет обезличен. То есть терминал имеет право любой вагон любого оператора отправить на любое из оговоренных направлений. Все согласились, что оборот вагона в данной ситуации — важнее. Конечно, на первом этапе были проблемы, потому что мы исключили из схемы перевозок массу посредников. Но теперь вместо двух-трех контейнерных поездов в неделю отправляем их каждый день».

Сергей Мальцев соглашается, что операторы «понемногу начинают сами вырабатывать консолидированные правила игры». «Искусственно укрупнять компании нельзя,— уверен топ-менеджер.— Здесь дело не в размере, а в стандартах и контроле. У нас есть операторы, у которых и 100 вагонов, и 2–3 тыс. вагонов, и они очень эффективно работают, занимая свой определенный сегмент. Особенно это видно в Кузбассе. Я знаю одну компанию с парком в 2,5 тыс. полувагонов. Занимается перевозками между шахтами и ГОКами в радиусе 300 км. Так у нее доходность больше 2,5 тыс. руб. на вагон в сутки (в среднем по рынку — 1,3 тыс. руб.— **BG**). И владельца этой компании не интересует консолидация — Москва, Лондон, он слов таких не знает. Зато может контролировать сам все свои перевозки в „ручном режиме“, просто объезжая маршруты на машине». По мнению Сергея Мальцева, «при введении эффективной регуляторной базы» рынок сам придет к консолидации: неэффективные сегменты исчезнут, неэффективные компании обанкротятся, их вагоны получат эффективные игроки. «Это вопрос не одного и не двух лет, но это произойдет»,— считает глава Globaltrans.

К позиции ОАО РЖД операторы тоже готовы отнестись с пониманием. «В условиях проблем с нормативным обеспечением отрасли что может сделать монополия? — говорит Алексей Лихтенфельд.— Она не может сама вводить ограничения, правила, а в ведомствах приказы и постановления лежат годами. При этом с ОАО РЖД все спрашивают: и мы, и грузоотправители, и ФАС, и ФСТ. Вот они и изобретают некий велосипед, который сегодня работает так, как работает. Да, агентская схема неправильна, но она возникла не от хорошей жизни. А все хотят быстрых результатов, чтобы с завтрашнего дня все поехало. Не поедет вагон быстрее паровоза! Нужны системные решения».

В то же время реализуемость введения полностью новых правил работы рынка Алексей Лихтенфельд оценивает на уровне 50%. В случае успеха их разработка и введение, по его мнению, может занять год-полтора. «Но позиция Минтранса по целому ряду вопросов в железнодорожной отрасли крайне пассивна даже по сравнению с другими министерствами,— уточняет господин Лихтенфельд.— Поэтому Минтранс здесь не основной двигатель. Возможно, вопросом займется Минэкономики, но по большей части нагрузка ляжет на правительство и ОАО РЖД».

В ближайшее время у операторов и монополии должна появиться возможность обсудить положение дел в менее авральном режиме. «К зиме ситуация на железных дорогах станет спокойнее,— отмечает Сергей Мальцев.— Интенсивность движения уменьшится, ремонтные окна закроются, уйдут из-за сезонности строительные грузы. Правда, начнутся проблемы в точках выгрузки по портам, но к этому все привыкли». А обсуждать нужно уже не только ситуацию с вагонами. До конца 2012 года на свободный рынок могут быть выведены локомотивы (см. стр. 10). О технологических рисках этого шага, которые еще выше, чем для вагонов, руководство ОАО РЖД в последние годы, наоборот, говорит постоянно. Впрочем, не исключено, что именно из-за этого результат может оказаться более продуманным и предсказуемым. ■

КУДА ВЕДЕТ РЫНОК

На фоне начавшейся между ОАО РЖД и госорганами дискуссии о том, следует ли полностью дерегулировать рынок вагонов или, наоборот, вернуть около пятой части парка под прямое государственное регулирование (то есть в рамки прейскуранта 10–01), BG попытался хотя бы приблизительно оценить, насколько выгоден тот или иной сценарий для грузоотправителей. На графике показана динамика рыночных ставок аренды полувагонов (в среднем на них приходится 54% грузооборота российских железных дорог) и нефтяных цистерн (около 23% грузооборота), а также рост ставок по прейскуранту — утвержденный государством и запрошенный ОАО РЖД. Точкой отсчета служит январь 2008 года.

Получается, что рыночные ставки на полувагоны нарастающим итогом выросли с января 2008 года к июлю 2011 года на 31,5%, на цистерны — на 46,1%. Тарифы ОАО РЖД за тот же период увеличились на 42,5%. А если бы государство соглашалось с предложениями монополии по росту тарифов, он бы составил 63,63%. Однако такое прямое сравнение не слишком корректно, потому что рыночные ставки менялись разнонаправленно и неравномерно, да и у монополии бывали промежуточные индексации. Поэтому мы посчитали возможные затраты грузоотправителей, которые отправляли бы с начала 2008 года примерно равные месячные объемы грузов по рыночным или государственным тарифам. Получилось, что при условии одинаковой исходной ставки в перспективе нескольких лет работы рынок для клиентов железных дорог выгоднее.

Общие расходы грузоотправителя в приватных (работающих по рыночным ставкам) полувагонах с января 2008 года по июль 2011 года оказались почти на 20% меньше, чем в инвентарном парке. По цистернам разница гораздо скромнее, но все равно составляет около 5% в пользу работы по рыночным ценам. Введение фактора сезонности и общей динамики перевозок (то есть изменения объемов по месяцам и годам) итогов расчетов по полувагонам почти не меняет (учесть этот фактор для цистерн не удалось из-за нехватки данных). Следует уточнить, что речь идет о расходах на аренду вагонов, а не в целом на перевозку груза: в гостарифе вагонная составляющая занимает порядка 15%, то есть экономия общих расходов на перевозки в полувагонах могла составить около 3%, в цистернах — порядка 1%.

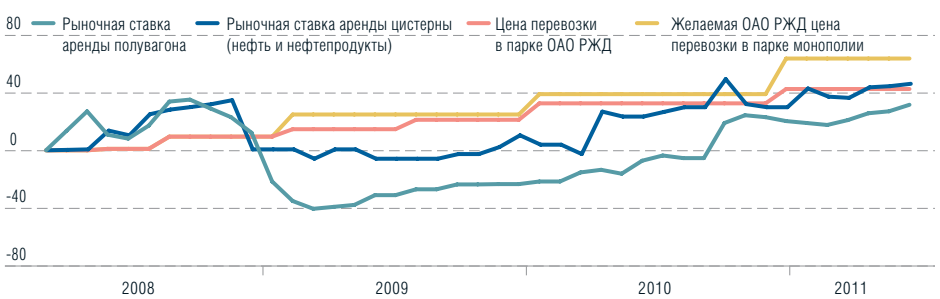
В то же время самым вольным допущением этих расчетов является равенство исходных ставок. В реальности же в январе 2008 года инвентарный вагон по прейскуранту 10–01 был примерно на 40% дешевле рыночного (сейчас разница составляет в среднем около 30%, но может быть и существенно выше). В результате реальные затраты грузоотправителя при перевозках в инвентарных полувагонах с января 2008 года по июль 2011 года оказались бы примерно на 25% меньше, чем при использовании приватного парка по рыночным ставкам. И даже в случае максимального роста тарифов, который просило ОАО РЖД, разница все равно составляет 19% в пользу инвентарного парка.

При этом операторы не скрывают, что хотя рыночные ставки на вагоны весьма волатильны и быстро реагируют на изменения в спросе, они во многом опираются на динамику государственных тарифов. В относительном, а не в абсолютном измерении. То есть пока госрасценки будут пытаться подтянуться к рыночным, те уйдут еще дальше вверх (у этой тенденции есть и вполне объективное обоснование — рост стоимости вагонов и ремонтов). Зато выравнивание тарифов на рынке с их полным дерегулированием (речь идет о вагонной составляющей) может быть для грузоотправителей выгодным в долгосрочной и даже среднесрочной перспективе, особенно на фоне ограниченной доступности инвентарного парка.

С учетом того, что в первом полугодии в инвентарном парке было перевезено всего 9,7% грузов, рост тарифов по ним до рыночного уровня (даже если мы примем, что гостарифы вдвое ниже рыночных) увеличит общие затраты российских грузоотправителей на аренду вагонов только на 5,1%. В общей же стоимости перевозки рост окажется всего 1,5% (если принять долю вагонной составляющей на уровне 30% — так частные операторы оценивают ее для рыночных грузоперевозок).

Даже если мы учтем, что сейчас большинство вагонов дочерних структур ОАО РЖД работает в рамках агентских соглашений ЦФТО монополии, который сдерживает рост цен и предлагает парк дешевле рыночных ставок, разница все равно не будет пугающей. По данным источников „Ъ“, средняя ставка по полувагонам ПГК в сентябре была примерно на 20% ниже рыночной. Примем эту разницу для всех вагонов дочерних операторов ОАО РЖД, которые в первом полугодии перевезли 38,2% грузов железных дорог страны. Если разом поднять тарифы этих операторов до рыночного уровня? общие затраты российских грузоотправителей на аренду вагонов вырастут на 8,27%, в целом на железнодорожные перевозки — на 2,48%.

Конечно, это «средняя температура по больнице», но даже в самом худшем случае для отдельных грузоотправителей удвоение стоимости аренды вагоны приведет к росту затрат на перевозки примерно на 15% (такова доля вагонной составляющей в тарифах прейскуранта). Чтобы компенсировать это, например, производителям энергетического угля, у которых очень высока транспортная составляющая в цене продукции (35%) придется увеличить цены только на 5,25%.



ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕН НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ИСТОЧНИК: ФСТ, «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУЗЫ».

ГОНКА ЗА ЛИДЕРОМ

ЧЕРЕЗ ДВЕ НЕДЕЛИ РАСКЛАД СИЛ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК МОЖЕТ РЕЗКО ИЗМЕНИТЬСЯ. КОНТРОЛЬ НАД КРУПНЕЙШИМ ОПЕРАТОРОМ ПЕРВОЙ ГРУЗОВОЙ КОМПАНИЕЙ (ПГК) ПЕРЕЙДЕТ ОТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОАО РЖД К ЧАСТНОМУ ИНВЕСТОРУ. ПОЛГОДА ОТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПРОДАЖЕ ПГК ДО ОБЪЯВЛЕНИЯ АУКЦИОНА БЫЛИ НАПОЛНЕНЫ ИНТРИГАМИ: МЕНЯЛИСЬ УСЛОВИЯ, ПРЕТЕНДЕНТЫ, ЦЕНА. ДО ФИНИШНОЙ ПРЯМОЙ ДОШЛИ ТРОЕ ИГРОКОВ, В ПОСЛЕДНЕЙ СХВАТКЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ДЕЛАЮТ СТАВКИ НА ГЕННАДИЯ ТИМЧЕНКО И ВЛАДИМИРА ЛИСИНА. АЛЕКСАНДР ПАНЧЕНКО

На 28 октября назначен аукцион по продаже принадлежащих ОАО РЖД 75% акций самого крупного игрока российского транспортного рынка Первой грузовой компании. Итоги торгов волнуют и промышленников, и железнодорожников, и их смежников. Ведь в вагонах ПГК перевозится каждая четвертая тонна груза, который идет по российским железным дорогам. Компания контролирует четверть грузовых вагонов страны и является крупнейшим заказчиком для вагоностроителей пространства СНГ и ремонтных предприятий ОАО РЖД. С ее помощью (арендуя вагоны ПГК) на рынке появились компании, которые сегодня входят в топ-10 крупнейших железнодорожных операторов России. Сама ПГК за время работы стала вдвое дороже — на это менеджменту понадобилось четыре года и ни копейки дополнительных денег от материнской компании.

Впервые о создании ПГК заговорили в 2005 году. В ОАО РЖД хотели создать дочернего оператора, передав ему часть собственных вагонов (тогда у РЖД было около 500 тыс. вагонов), чтобы он работал по свободным рыночным ценам, еще в 2006 году. Но правительство одобрило создание ПГК только в 2007 году. В июле того же года компания была зарегистрирована.

ИВАН ШАПОВАЛОВ

ВАГОНЫ ПГК ПЕРЕВОЗЯТ КАЖДУЮ ЧЕТВЕРТУЮ ТОННУ РОССИЙСКИХ ГРУЗОВ

ПЕРВАЯ В НАЧАЛЕ ПГК создавалась в первую очередь как игрок на рынке специализированных перевозок. Согласно бизнес-плану, компания должна была получить в уставный капитал от РЖД 200 тыс. вагонов: весь парк цистерн (75 тыс.), но всего 47 тыс. полувагонов, 14 тыс. крытых вагонов, 15 тыс. платформ и 48 тыс. хопперов. Однако в рабочем состоянии находилось только 83% этого парка. Остальные вагоны, среди которых было почти 24 тыс. цистерн и около 10 тыс. хопперов, ПГК должна была списать в течение первого года работы. Общая балансовая стоимость передаваемого имущества составляла почти 85 млрд руб.

Однако на рынок ПГК вышла далеко не сразу. Изначально все вагоны, юридически вошедшие в капитал компании, вернулись к ОАО РЖД на условиях аренды, что стало предметом для критики со стороны Минтранса, грузовладельцев и частных операторов, ведь фактически речь шла о том, что монополия выходит на рынок по свободным ценам, вне госрегулирования. Но начать работать сразу ПГК просто не могла. В отличие от других дочерних операторов ОАО РЖД, «Трансконтейнера» и «Рефсервиса», которые всегда работали как обособленные подразделения, бизнес ПГК пришлось отстраивать с нуля. Необходимо было создавать филиальную сеть, улаживать все юридические вопросы с использованием вагонов, которые на рынке и в соседних странах по-прежнему считали собственностью ОАО РЖД и поэтому использовали по своему усмотрению.

Всем этим занималась команда, основу которой составили выходцы из ОАО РЖД во главе с вице-президентом Салманом Бабаевым, одним из сильнейших отраслевых управленцев. Но параллельно ПГК были нужны сотрудники с опытом работы на свободном рынке, то есть в частных операторских компаниях. Поэтому, например, в 2007 году в компанию пришел бывший гендиректор Новой перевозочной компании (ключевой актив группы Globaltrans) Игорь Асатуров (в марте 2011 года возглавил ПГК), в 2008 году — вице-президент «Роснефти», экс-глава одного из первых успешных частных операторов, «Русского мира», Александр Сапронов (проработал в ПГК до 2009 года, сейчас руководит Независимой транспортной компанией).

К концу 2007 года ПГК уже имела ряд крупных долгосрочных контрактов с нефтяниками, угольщиками, цементниками. Основная ставка была сделана на уголь, так как угольщики, которые всегда пользовались вагонами ОАО РЖД, автоматически пришли за парком в ПГК. Переход был болезненным: клиенты обвиняли ПГК в завышении цен. Менеджмент компании, в свою очередь, утверждал, что предлагает клиентам комплексное обслуживание, что выгоднее разовых перевозок, которые выполняло ОАО РЖД в инвентарном парке. Кроме того, ПГК брала на себя финансовую ответственность за невывоз заявляемых объемов грузов. В итоге спустя год после начала работы доля доходов от перевозок угля в выручке ПГК составили почти половину, а претензии грузоотправителей стали звучать гораздо реже.

Сложнее складывалась ситуация с перевозками нефтяных грузов. Это был самый конкурентный рынок. Большинство нефтяных компаний уже давно сами закупали цистерны, кроме того, сформировался целый ряд крупных частных операторов с устойчивой клиентской базой. «Рынок был с точки зрения административного ресурса очень сложным: он весь держался на личных договоренностях владельцев или руководителей нефтяных и операторских компаний»,— вспоминает один из менеджеров ПГК. Но компания располагала крупнейшим в стране парком цистерн и в конечном итоге смогла привлечь крупных нефтяников.

К середине 2008 года компания чувствовала себя уверенно, парк был загружен. Несмотря на больший по сравнению с вагонами ОАО РЖД показатель порожнего пробега, общая эффективность работы оказалась выше, чем у инвентарных вагонов (то есть вагонов монополии). Появились крупные имиджевые проекты: ПГК начала вместе с ОАО РЖД спонсировать футбольный клуб «Локомотив». Планы были масштабны — от покупки портовых терминалов до строительства складских комплексов и продажи стройматериалов, создание дочерней структуры по перевозкам зерна. Однако экономический кризис обрубил все. Появился только «Русагротранс», крупнейший в стране оператор зерновозов. ПГК создала его вместе с частными инвесторами из группы «Рустранском» (ПГК получила в компании 51%, «Рустранском» — 49%).

ПЕРВАЯ В КРИЗИСЕ Кризис железнодорожная отрасль переживала с трудом. Падение оказалось сильным, восстановление — медленным. Во время экономического спада у ПГК простаивало 20–35 тыс. вагонов в день. Часть парка работала по себестоимости, например цементовозы, часть была предложена мелким и средним клиентам. Чтобы удержать грузоотправителей, компания на несколько месяцев замораживала рост тарифов. «Во время кризиса у РЖД простаивало огромное количество вагонов только потому, что монополия не могла везти дешевле установленных тарифов. Мы же везли по своим контрактам по ценам ниже прейскуранта. Да, мы работали в убыток, но этот убыток оказался для холдинга РЖД меньшим, чем если бы мы остановили весь парк»,— вспоминает один из менеджеров ПГК.

В то же время ПГК не отказалась от инвестпрограммы, основу которой составляли закупки новых вагонов. Во время кризиса ПГК была одним из немногих операторов, кто продолжал приобретать подвижной состав. В 2009 году компания покупала шесть из десяти выпускавшихся в СНГ вагонов. Это позволило менеджменту ПГК говорить о ее ключевой роли в поддержке вагоностроителей. Последние эту помощь не забыли: после кризиса, во время ажиотажного спроса на вагоны и резкого роста цен, ПГК, по словам участников рынка, имела привилегированное положение: компания получала вагоны дешевле и быстрее. Это подтверждают и вагоностроители. Более того, глава «Уралвагонзавода» Олег Сиенко признается, что у ПГК и сейчас особые условия контрактов.

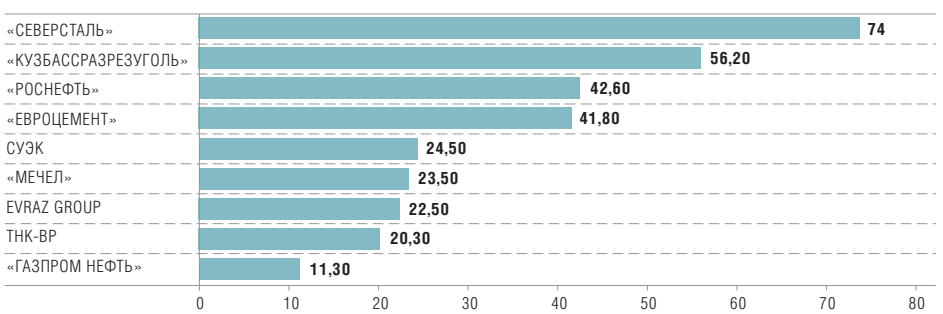
Кризис отодвинул планы приватизации ПГК, которая изначально была запланирована на 2009 год (предполагалось продать 49% акций в рамках IPO и, возможно, частного размещения). Но в 2010 году, когда ситуация с перевозками начала выправляться, идея снова ожила.

ПЕРВАЯ НА ПРОДАЖУ К этому времени ПГК представляла собой крупнейшую железнодорожную компанию в стране, которая владела 22% от всех вагонов. На ее долю приходилось 22,6% перевозок по сети ОАО РЖД (по итогам 2010 года ПГК перевезла более 300 млн тонн). Основные объемы по-прежнему составляли уголь, нефть и нефтепродукты, металлы и цемент. Также компания перевозила руду, лесные грузы, минудобрения и так далее. Менеджерская команда была стабильной, штат полностью сформирован. Сложилась и структура самой ПГК. Помимо «Русагротранса» она обросла другими дочерними компаниями: «ПГК в Украине», «ПГК-Лизинг» и даже СП с финскими железными дорогами VR Group — Freight One Scandinavia (создавалась для перевозки грузов из Финляндии в Россию).

Вместе с тем на рынке все чаще рассказывали истории о том, как вагоны ПГК тысячами арендуют известные и не очень частные операторы. В отчете ПГК за 2010 год сообщалось, что она сдает в аренду около 30 тыс. вагонов (из них 23 тыс. цистерн). Участники рынка говорили, что ими управляют «Трансойл» Геннадия Тимченко, «Востокнефтетранс» (СП «Уралвагонзавода» и «Транснефти»), «Нефтетранссервис» и другие операторы. Источники BG утверждали, что арендаторы берут подвижной состав по заниженным ставкам, но документально этого не подтверждали. Сама ПГК имена арендаторов не раскрывала, а любые обвинения в злоупотреблениях категорически отвергала.

На этом фоне и началось обсуждение условий продажи ПГК — план реформы отрасли предполагал дальнейшее

К МОМЕНТУ ОБЪЯВЛЕНИЯ АУКЦИОНА ПО ПГК СИТУАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ СТАЛА УХУДШАТЬСЯ. В РЕЗУЛЬТАТЕ 27 СЕНТЯБРЯ GLOBALTRANS ЗАЯВИЛА ОБ ОТКАЗЕ ОТ УЧАСТИЯ В АУКЦИОНЕ «В СВЕТЕ НЫНЕШНЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ»



ЧЬИ ГРУЗЫ ПЕРЕВОЗИТ ПГК (%, ДОЛЯ КОМПАНИИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПОГРУЗКИ КЛИЕНТА В 2010 ГОДУ) ИСТОЧНИК: ПГК.

снижение контроля ОАО РЖД над вагонным парком. Обсуждения того, как и в какой форме это должно быть реализовано, затянулись на полтора года. Не проходило и месяца, чтобы кто-то из участников процесса — монополия, чиновники или частные операторы — не предлагал что-то новое.

Базовая схема продажи ПГК вышла из правительства. Она заключалась в реализации 15% акций в ходе частного размещения, а, затем еще 35% через IPO (примерно по той же схеме продавались акции «Трансконтейнера»). Но в ОАО РЖД с этим не согласились. Представители монополии настаивали на том, что сначала лучше провести размещение, а затем уже искать стратегического инвестора (и бирже, и инвестору были готовы предложить по 25% акций ПГК). Технически ПГК была готова к IPO уже осенью 2010 года, но дискуссии множились, а решение не принималось. В конце года Минтранс заявил, что ОАО РЖД должно продать не 50%, а 75% акций ПГК, сохранив лишь блокпакет. И снова начались споры, какую долю стоит выставлять на IPO, а какую — продавать стратегу.

Минэкономики долго настаивало, чтобы стратегический инвестор был определен в ходе конкурса и затем оплатил контрольный пакет исходя из той цены, которая будет получена в ходе параллельного IPO 25% акций ПГК. Но на этот раз идею не приняло правительство. В конце концов основной вопрос свелся к тому, каким способом продавать 75% акций. В РЖД склонялись к проведению аукциона, но в Минэкономики открыто выступили против. Вместо аукциона министерство предлагало провести конкурс, который минимизирует спекулятивное завышение цены акций, а значит, и стоимости перевозок в дальнейшем. В правительстве аргументы не услышали.

ПЕРВЫЕ ПРЕТЕНДЕНТЫ К началу 2011 года о своем интересе к ПГК уже заявили Владимир Лисин, Геннадий Тимченко (оба контролируют крупных железнодорожных операторов Независимую транспортную компанию и «Трансойл» соответственно), крупнейший частный игрок рынка Globaltrans, а также новичок среди лидеров «Нефтетранссервис». Источники «Интерфакса» на рынке утверждали, что акциями ПГК интересуются и серьезные финансовые инвесторы, например ЕБРР и JP Morgan. Информации о других непрофильных претендентах не было, но ходили слухи, что доступ для них на аукцион будет закрыт.

Весной эти слухи подтвердили президент ОАО РЖД Владимир Якунин и министр транспорта Игорь Левитин. В апреле совет директоров ОАО РЖД решил, что покупателем ПГК сможет стать только прибыльная российская компания без государственного участия. Более того, она должна быть участником рынка железнодорожных грузоперевозок, в частности владеть 15 тыс. вагонов и обладать опытом их управления.

Однако и на этом интриги вокруг продажи ПГК не закончились: появились новые претенденты, которые пытались повлиять на условия аукциона. ИГ «Сумма» Зиявудина Магомедова захотела получить ПГК, чтобы дополнить бизнес крупнейшего в России Новороссийского морского торгового

СТРУКТУРА ПАРКА ПГК ИСТОЧНИК: ПГК.

КАКИЕ ГРУЗЫ ПЕРЕВОЗИТ ПГК (%, ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПЕРЕВОЗОК КОМПАНИИ В 2010 ГОДУ) ИСТОЧНИК: ПГК.

порта. Но у группы не было и нет ни вагонов, ни опыта в железнодорожном бизнесе. Нас уверяли, что помочь «Сумме» могут «Альфа-лизинг» или Brunswick Rail (занимаются лизингом подвижного состава). Более того, в августе Brunswick Rail купила небольшую операторскую компанию «Профтранс», что могло трактоваться как подготовка к участию в аукционе (в самой Brunswick Rail такую связь не подтверждали). Однако ни тот, ни другой альянс в конечном итоге не сложились. В августе компания «Спецэнерготранс» Зияда Манасира купила более 13 тыс. вагонов, расширив свой парк до требуемых 15 тыс. вагонов, но заявила, что на аукцион по ПГК не собирается.

Параллельно появились слухи о том, что уже известные реальные претенденты могут создать для участия в аукционе альянсы. Источник BG в одной из транспортных компаний рассказывал, что такие переговоры вел Globaltrans, который пытался создать альянс сначала с Геннадием Тимченко, а затем с Владимиром Лисиным. Обоим предпринимателям Globaltrans предлагал создать СП, на которое и купить акции ПГК. Затем партнеру предлагалось внести свои собственные вагоны, а также долю в совместной компании в Globaltrans в обмен на ее акции. В результате Globaltrans, публичная компания, чьи бумаги торгуются в Лондоне, могла стать крупнейшим железнодорожным оператором в мире. В Globaltrans были уверены, что и ОАО РЖД согласилось бы отдать оставшиеся 25% акций ПГК в обмен на бумаги столь ликвидной компании.

Но переговоры провалились. Претенденты предпочли охотиться поодиночке, хотя и предприняли усилия для того, чтобы не допустить к аукциону чужаков. Совладелец Globaltrans Сергей Мальцев в июне обратился к премьеру Владимиру Путину с просьбой зафиксировать в итоговом распоряжении правительства по продаже ПГК невозможность участия непрофильных компаний. Премьер поддержал требование, согласившись с тем, что сторонний инвестор может угрожать технологии работы ПГК.

ПЕРВЫЙ ПРОИГРАВШИЙ Все эти интриги затянули выход финального распоряжения о продаже ПГК, заставив ОАО РЖД, которому доходы от аукциона необходимы в этом году, понервничать. Вместо июня документ появился только в начале августа. К этому моменту ПГК уже отчиталась об итогах работы в первом полугодии 2011 года и стало очевидно, что без переоценки компании не обойтись. Выручка ПГК составила 58,7 млрд руб., чистая прибыль — 10,3 млрд руб. (выручка компании за весь 2010 год составила 98 млрд руб., чистая прибыль — 11,8 млрд руб.). EBITDA оказалась на уровне 20 млрд руб. и также достигла за полугодие уровня всего 2010 года.

На результаты не повлияли даже те события, которые произошли с компанией весной. В марте ПГК покинул Салман Бабаев, вернувшись в ОАО РЖД на пост вице-президента (на рынке это связывали с желанием покупателей снизить стоимость компании). Тогда же совет директоров ПГК позволил частным совладельцам «Русагротранса» (по неофициальной информации, основным владельцем является советник президента РЖД Владимира Якунина Андрей Крапивин) выкупить допэмиссию компании на 870 млн руб. (допэмиссия была оплачена зерновозами, купленными «Рустранскомом» осенью 2010 года у ОАО РЖД). В результате чего ПГК сократила свою долю с 51% до 46% и деконсолидировала результаты «Русагротранса» из своей отчетности. Кроме того, ПГК без конкурса продала более 8 тыс. платформ для перевозки леса их основному арендатору компании «Транслес» (ее бенефициары неизвестны).

В апреле KPMG оценила 100% акций ПГК в 154 млрд руб., и рынок ждал, что компания существенно подорожает. Аналитики называли стартовую оценку всей ПГК на уровне более 210 млрд руб., отмечая, что реальная рыночная стоимость компании может достигать 280 млрд руб. Однако таких резких изменений не произошло. В распоряжении правительства 100% акций ПГК были оценены в 167 млрд руб. В начале сентября ОАО РЖД объявило условия и дату аукциона: 75% минус две акции ПГК выставят на аукцион 28 октября по стартовой цене 125,5 млрд руб.

Но и эта оценка оказалась в итоге слишком высока. К моменту объявления условий аукциона произошли серьезные изменения на финансовых рынках. Ситуация стала ухудшаться, котировки компаний — падать. Общемировая тенденция спада отразилась и на судьбе ПГК: 27 сентября Globaltrans заявила об отказе от участия в аукционе «в свете нынешней неопределенности на глобальных финансовых рынках».

ПЕРВЫЕ ПРОГНОЗЫ К моменту сдачи BG в печать претендентов на ПГК оставалось только трое: «Трансойл» Геннадия Тимченко, Независимая транспортная компания (входит в транспортный холдинг UCL Владимира Лисина), а также две структуры «Нефтетранссервиса» (см стр. 5). Последний претендент, впрочем, тоже под вопросом. «Мы сейчас обдумываем обоснованность покупки ПГК при текущей конъюнктуре финансового рынка,— пояснили в „Нефтетранссервисе“.— Даже стартовая цена компании велика. Мы понимаем, как сможем привлечь средства, этот вопрос уже в существенной степени проработан. Но не уверены, что сделка имеет смысл с учетом существующих финансовых и в целом макроэкономических рисков».

ПГК оценена исходя из 5,86 EBITDA 2010 года, тогда как сопоставимый с ней по структуре парка Globaltrans сейчас торгуется примерно в 5,5 EBITDA 2010 года. Впрочем, сама компания провела IPO в мае 2008 года, когда на глобальных рынках уже фиксировали финансовый кризис, исходя из капитализации почти в 10 EBITDA 2007 года. С тех пор в абсолютных цифрах Globaltrans подорожал на 40%, однако по коэффициентам позиции ухудшил, и в последнее время котировки акций компании снижаются.

Источники BG видят несколько сценариев дальнейшего развития событий и расходятся во мнениях, насколько предопределены результаты аукциона. Часть участников рынка уверены, что актив достанется Геннадию Тимченко. Источники в нефтяной отрасли утверждают, что уже сейчас между гендиректором «Трансойла» Андреем Гомоном и членом совета директоров компании Игорем Ромашовым (бывший руководитель «Трансойла» и вице-президент «Роснефти») идет спор о том, кто из них возглавит ПГК. Другие собеседники BG полагают, что ПГК может получить и Владимир Лисин, превратив в результате свой холдинг UCLH в крупнейшую в России транспортную группу. Сходятся источники „Ъ“ лишь во мнении, что «Нефтетранссервис» если и примет участие в торгах, то только номинально.

Независимые эксперты тоже по-разному оценивают последствия продажи ПГК для ОАО РЖД и рынка в целом. Глава департамента исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий Владимир Савчук считает, что с переходом 75% акций ПГК в частные руки ОАО РЖД лишится существенного инструмента, позволяющего монополии «реагировать на изменения рынка и зарабатывать адекватные деньги на перевозках». Также эксперт уверен, что ставки за предоставление вагонов под перевозку при этом возрастут. С ним соглашается и начальник управления стратегического развития «Газпромтранса» Андрей Ващенко, оценивая диапазон роста стоимости перевозки в 10–15%. Аналитик ИФК «Метрополь» Андрей Рожков считает, что после перехода ПГК в частные руки на рынке ускорятся процессы консолидации компаний. Андрей Ващенко полагает, что ПГК быстро сможет добиться возможности начать и перевозочную деятельность, закупив локомотивы, и, тем самым превратиться в «мини-РЖД». Если парк ПГК будет поделен между несколькими игроками, влияние на рынок окажется менее радикальным, но все равно новый владелец компании получит возможность стать абсолютным лидером отрасли. ■

РОССИЙСКИЕ ОПЕРАТОРЫ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

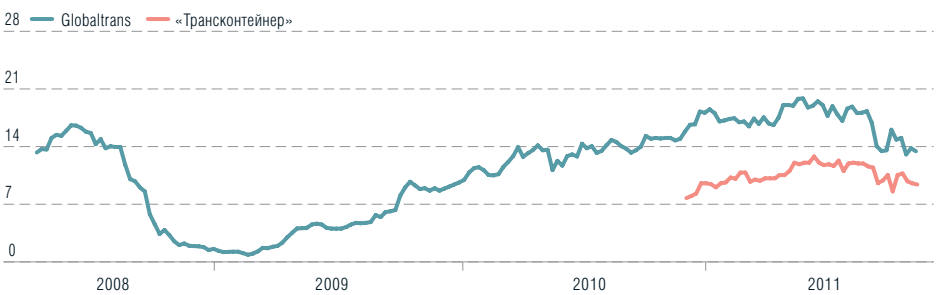
Участники российского рынка железнодорожных перевозок всегда были очень закрытыми структурами, и информация о параметрах сделок в отрасли начала появляться лишь в тот момент, когда операторы обратились к международному рынку капитала. Первой такой сделкой стало частное размещение акций «Трансконтейнера», дочернего оператора ОАО РЖД. Оно завершилось в январе 2008 года. Около 15% акций «Трансконтейнера» были проданы за 7,8 млрд руб., то есть вся компания оценена примерно в 52 млрд руб. (около $2,1 млрд). Основным покупателем стал ЕБРР (9,25%), по 2,5% приобрели Moore Capital Management и GLG Emerging Fund, 0,8% — один из организаторов размещения — «Тройка Диалог». Почти сразу вслед за частным размещением должно было пройти IPO «Трансконтейнера», но ситуация на мировых финансовых рынках продолжала ухудшаться, и ОАО РЖД заморозило эти планы.

Однако владельцев крупнейшего в стране частного оператора подвижного состава Globaltrans экономический кризис (к тому времени еще почти не заметный в России) не остановил, и спустя несколько месяцев состоялось первое в отрасли IPO. В начале мая 2008 года Globaltrans разместил в Лондоне около 30%, получив за них $449 млн. В целом компания была оценена в $1,548 млрд — примерно посередине объявленного ценового диапазона (один из организаторов, Deutsche Bank, перед IPO оценивал Globaltrans в $1,6–1,8 млрд). И в этом случае крупнейшим покупателем бумаг стал ЕБРР, купивший около 3% акций.

Относительно удачное размещение Globaltrans заставило участников рынка говорить о возможном скором IPO «Трансконтейнера», однако кризис, резко обваливший российский рынок железнодорожных перевозок уже осенью 2008 года, сорвал планы операторов по привлечению новых инвесторов. Покупатели бумаг Globaltrans вообще оказались в патовой ситуации: котировки компании стремительно падали. На пике снижения в феврале 2009 года они подешевели более чем в 17 раз.

Тем не менее, даже не дождавшись восстановления капитализации, в конце того же года Globaltrans вновь вышла к инвесторам и смогла продать им 11,8% своих акций за $158,8 млн. Тогда компания была оценена на 13% дешевле, чем в ходе IPO. У терпеливых инвесторов была возможность заработать на этих бумагах: они быстро росли в цене по мере восстановления рынков и железнодорожных перевозок в России, а также после консолидации оператором «Балттранссервиса» в конце 2009 года. На пике роста в апреле 2011 года бумаги Globaltrans стоили уже на 56% дороже цены размещения. С тех пор они, впрочем, уже снова сильно подешевели.

IPO «Трансконтейнера» состоялось только в ноябре 2010 года, и компания получила уже далеко не такую высокую оценку, как при частном размещении. Бумаги (33,5% акций) были проданы почти по нижней границе ценового диапазона, капитализация «Трансконтейнера» составила всего $1,32 млрд — на 37% меньше, чем в начале 2008 года. Зато у компании появился новый крупный инвестор, сразу позиционировавший себя как стратегический,— группа FESCO Сергея Генералова, которая приобрела 12,5% акций «Трансконтейнера» за $138,9 млн. Источники на рынке тогда утверждали, что еще около 3% акций приобрел другой инвестор, владеющий рядом крупных транспортных проектов в России. Котировки акций «Трансконтейнера» также сильно колебались с момента размещения (пик роста наблюдался в конце весны и летом), но сейчас капитализация компании примерно соответствует той, которая была в ходе IPO,— около $1,32 млрд.



КАК МЕНЯЛАСЬ СТОИМОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКИХ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ ($) ИСТОЧНИК: REUTERS.

ТЯГА В БУДУЩЕЕ

В ЭТОМ ГОДУ РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ ОКАЗАЛИСЬ НА ПОРОГЕ ВЫВЕДЕНИЯ НА СВОБОДНЫЙ РЫНОК ЕЩЕ ОДНОГО СЕГМЕНТА СВОЕЙ РАБОТЫ — ЛОКОМОТИВНОЙ ТЯГИ. ВСЛЕД ЗА ВАГОНАМИ ЛОКОМОТИВЫ НАЧИНАЮТ АКТИВНО ПРИОБРЕТАТЬ ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ. ДО СИХ ПОР ОНИ МОГЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ ТЯГУ ТОЛЬКО В РАМКАХ ВРЕМЕННОЙ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ СХЕМЫ. ТЕПЕРЬ ПОЯВИЛСЯ РЕАЛЬНЫЙ ШАНС УЖЕ В 2012 ГОДУ ОТКРЫТЬ ЭТОТ РЫНОК ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ПРОБЛЕМА НА $40 МЛРД Одной из существенных причин нынешних проблем с грузовыми железнодорожными перевозками, о которых все громче говорят и ОАО РЖД, и частные операторы подвижного состава, и грузоотправители, все стороны называют нехватку локомотивов. По данным отчета ОАО РЖД за 2010 год, в инвентарном парке монополии находится 20 227 локомотивов, из них 14 211 — магистральных. Парк грузовых локомотивов ОАО РЖД состоит из 7535 электровозов и 3656 тепловозов, причем количество грузовых электровозов по сравнению с 2009 годом выросло на 118 единиц (+1,5%), а тепловозов — упало на 94 секции (–2,6%).

Финансовый кризис существенно замедлил процесс обновления локомотивного парка. Например, в 2009 году закупки магистральных тепловозов снизились на 43,2%, электровозов — на 8,8%. При этом в том же 2008 году уровень износа тепловозного парка уже составлял 84,2%, электровозного — 72,5%. Порядка 7 тыс. локомотивов требуют списания по срокам службы, а в целом для полного обновления локомотивного парка до 2015 года требуется закупить 9,5 тыс. новых локомотивов. В финансовом выражении эти цифры становятся еще более внушительными. По данным участников рынка, магистральный тепловоз сейчас стоит порядка $3,5–4 млн, электровоз — около $5 млн. То есть необходимые инвестиции должны превысить $40 млрд. А ОАО РЖД параллельно нужно вкладывать средства в инфраструктуру — не менее изношенную, чем локомотивы.

«Недофинансирование локомотивного парка идет еще с советских времен,— поясняет директор департамента корпоративного строительства и реформирования ОАО РЖД Рамиль Талипов.— На протяжении последних лет структурных реформ акцент был сделан на решении других текущих задач во многом в ущерб обновлению локомотивного хозяйства». По словам топ-менеджера, компания пытается решать эту проблему по всем направлениям: проводит плановую замену выходящих из эксплуатации локомотивов, закупает новые виды тепловозов и электровозов, привлекает к сотрудничеству крупные западные машиностроительные концерны, такие как Siemens и Alstom.

Впрочем, господин Талипов признает, что «ряд вопросов еще не решен», в частности о финансировании тягового подвижного состава для пассажирских перевозок. «Мы завершили создание пригородных компаний и перевозчика в дальнем следовании, но пока не принят закон о транспортном обслуживании, эти компании не получили гарантий субсидирования их деятельности со стороны государства и региональных бюджетов в условиях регулирования тарифов на их услуги. Сейчас за этими институтами закреплено право поддерживать их безубыточную деятельность, но с появлением закона это станет их обязанностью. Только после этого можно будет сформировать систему финансирования закупок подвижного состава для нужд пассажирских перевозок»,— отмечает Рамиль Талипов. По его словам, принятие этого закона тормозится Минфином. «Мы прекрасно понимаем, что финансовый регулятор вправе беспокоиться о бюджетных расходах, но другого пути решения проблемы не видим»,— добавляет топ-менеджер.

ЧАСТНЫЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ Вопрос о финансировании грузовых локомотивов стоит не менее остро, но ситуация принципиально отличается: грузовые перевозки являются прибыльными и, следовательно, имеют потенциал самостоятельно финансировать локомотивный парк. Несмотря даже на то, что условия для реальной работы частных локомотивов на железных дорогах еще толком не созданы, частные операторы уже владеют магистральными локомотивами. Это, например, холдинг Globaltrans (на начало года в управлении компании было 58 локомотивов), «Трансойл» (36), группа ОТЭКО (9), «Трансгарант» (7), «Газпромтранс» (3), «Нефтетранссервис».

ОАО РЖД весьма беспокоит, что они медленно, но верно отбирают у монополии долю в доходах. «Холдинг начал терять монопольные позиции в сегменте грузовых локомотивов, где появление частных локомотивов (около 3% от парка) оказало существенное влияние на денежную долю рынка (оценочно до 7%)»,— говорится в годовом отчете ОАО РЖД.

При этом частные владельцы локомотивов могут их использовать в рамках собственных поездных формирований только на основании специальных разрешений. Фактически это не общая практика, а набор исключений из правил. «У нашей компании всего семь локомотивов, и мы их сейчас распределяем по своим клиентам, чтобы хоть как-то помочь ликвидировать дефицит тяги,— поясняет глава „Трансгаранта“ Алексей Гром.— У нас есть ключевые клиенты на Дальнем Востоке и в европейской части России, и мы им предлагаем в аренду локомотивы, если не хватает. А в Якутии, например, принцип работы построен на использовании собственного поездного формирования, чтобы обеспечить ритмичность поставок на Нерюнгринскую ГРЭС».

Как уточнили Business Guide в монополии, сейчас по согласованию с ОАО РЖД перевозки грузов поездными формированиями, состоящими из вагонов и локомотивов, принадлежащих на праве собственности или ином праве юридическим и физическим лицам, не являющимся перевозчиками, осуществляют «Трансойл», «Балттранссервис» и Новая перевозочная компания (две последние входят в Globaltrans), «Нефтетранссервис», «Акрон-Транс» и ЗАО «Путь». В основном это крупные и известные игроки рынка, кроме последней компании, подробностей о которой выяснить не удалось.

Собственные поездные формирования, по данным ОАО РЖД, курсируют на Октябрьской, Московской, Северной, Южно-Уральской, Приволжской, Северо-Кавказской железных дорогах, перевозя нефтепродукты, руду цветных металлов, минерально-строительные грузы во внутригосударственном и международном сообщениях. В основном это устойчивые маршруты, которые операторы эксплуатируют много лет, например экспортные перевозки нефти и нефтепродуктов.

В январе—августе объем перевозок грузов собственными поездными формированиями составил 19,7 млн тонн — это почти 3% всех погрузок по сети железных дорог. Около 75% из общего объема составили экспортные перевозки нефтепродуктов, порядка 13% пришлось на перевозки цветной руды по России. Минерально-строительные грузы и удобрения занимают совсем небольшую часть — по 0,5% (около 100 тыс. тонн) на каждый тип грузов.

«Трансгарант», «Евросиб» и Независимая транспортная компания, уточняют в ОАО РЖД, по документам осуществляют «технические перевозки», их право выхода на инфраструктуру подтверждается не на федеральном уровне, а на региональном начальниками дорог. То есть юридически они осуществляют перевозки на локальных участках инфраструктуры необщего пользования и не имеют права выхода на инфраструктуру общего пользования. В то же время в «Трансгаранте» утверждают, что в Якутии работают собственными поездными формированиями на участках сети общего пользования (там инфраструктура принадлежит компании «Железные дороги Якутии», которая является одним из немногих примеров железных дорог в России, не входящих формально в ОАО РЖД).

РЫНОК ИСКЛЮЧЕНИЙ Однако разрешительный порядок организации перевозок и отсутствие полноценной нормативно-правовой базы серьезно сдерживают развитие частного парка локомотивов. В частности, вплоть до недавнего времени в тарифах ОАО РЖД не была выделена инфраструктурная составляющая, которая определяет, сколько оператор, использующий собственный локомотив, должен платить за услуги монополии. Для «исключительных» случаев использовался пункт 2.17 прейскуранта 10–01 (основной свод тарифов на грузовые железнодорожные перевозки).

Операторы подчеркивают, что принятые еще в 2001 году стратегические цели реформы не были реализованы в срок. Глава совета директоров Globaltrans, куратор рабочей группы по разработке концепции локальных перевозчиков НП «Совет рынка операторов» Александр Елисеев считает, что выделить инфраструктурную составляющую в тарифе можно было вместе с вагонной (она позволила сделать массовым использование на железных дорогах частных вагонов) еще в 2003 году. «Если в случае с вагонами мы получили четкие представления о ставках в любых направлениях, на любые расстояния, по любым видам грузов, то аналогичного решения по локомотивной составляющей принято не было,— поясняет господин Елисеев.— Вместо этого появился специальный пункт 2.17. Тем самым рынок был лишь чуть-чуть приоткрыт для частных инвестиций, но все равно сохранял в себе разрешительную схему».

Александр Елисеев добавляет, что технологию перевозок по пункту 2.17 каждый год необходимо пересогласовывать с ОАО РЖД, а целый ряд операторов так и не смог получить допуск к работе собственными локомотивами. Этот квазисубъект рынка — оператор с локомотивом — получился «правовым и тарифным уродцем», который не имел признаков жизнеспособности, говорит господин Елисеев. «Такие перевозки оказались востребованными лишь на очень немногих направлениях, допускали возможность использования только тепловозной тяги и по финансовым соображениям не устраивали монополию»,— добавляет он.

При этом частные операторы уверены, что открытие для них рынка тяги будет полезно для ОАО РЖД, которое сможет вкладывать все доступные средства в расширение пропускной способности инфраструктуры. «Убежден, что если частный капитал смог решить проблему с дефицитом вагонов, то аналогично мы сможем решить и проблему локомотивов,— утверждает Александр Елисеев.— Другой альтернативы притока инвестиций просто нет».

Но Рамиль Талипов полагает, что полностью проблему финансирования локомотивного парка за счет частных инвесторов не решить. «Здесь нужна солидарная ответственность и привлечение инвестиций частных инвесторов, и холдинга РЖД, и производителя, и государства,— поясняет топ-менеджер.— Почему, например, автопром государство поддерживает, а локомотивостроение — нет? Что касается производителей, то здесь важен вопрос о качестве продукции. На примере приватного вагонного парка мы видим, насколько снизилось качество вагонов в условиях возросшего спроса, а Ространснадзор уже не в состоянии обеспечить нужный контроль, поскольку операторов и собственников стало слишком много. В этой связи нужно понимать, что локомотив — это не вагон, и это особый риск».

ПЕРВЫЙ ТАРИФ Только в июле 2011 года операторы дождались решения Федеральной службы по тарифам (ФСТ), которая выделила в общем тарифе инфраструктурную составляющую: в зависимости от рода груза, типа и числа вагонов в поезде доля услуг инфраструктуры составляет от 55% до 70%. Александр Елисеев хвалит ФСТ за проделанную работу, считая тариф «справедливым». «Понятно, что в дальнейшем его еще придется настраивать, но в целом это рабочая схема»,— отмечает он. По мнению господина Елисеева, тариф правильно методологически выстроен и создан на базе реальных затрат ОАО РЖД в 2010 году. «Все технологические операции были разделены на две крупные части: в одной из них сконцентрированы те виды операций, которые может сделать только инфраструктура, а в другой — операции, которые при определенных условиях может взять на себя как перевозчик, так и оператор инфраструктуры»,— поясняет председатель совета директоров Globaltrans.

По его мнению, новый тариф не позволит операторам отобрать у ОАО РЖД все наиболее выгодные маршруты, чего так боится монополия. «Допустим, мы везем состав металла в порт на экспорт, но из этого состава нужно доставить пять вагонов на попутную станцию,— поясняет Александр Елисеев.— То есть нужно подогнать маневровый локомотив, отцепить вагоны от состава и подвести их на соответствующую станцию. Очевидно, что в такой ситуации для магистрального перевозчика приобретать до-

ВПЛОТЬ ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ В ТАРИФАХ ОАО РЖД НЕ БЫЛА ВЫДЕЛЕНА ИНФРАСТРУКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ, КОТОРАЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ, СКОЛЬКО ОПЕРАТОР, ИСПОЛЬЗУЮЩИЙ СОБСТВЕННЫЙ ЛОКОМОТИВ, ДОЛЖЕН ПЛАТИТЬ ЗА УСЛУГИ МОНОПОЛИИ

ЧТО ОПЕРАТОРЫ ПЕРЕВОЗЯТ СОБСТВЕННЫМИ ЛОКОМОТИВАМИ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

полнительный маневровый локомотив для каждой сортировочной станции будет не вполне эффективно».

Было бы более логично, если эту операцию будет делать оператор инфраструктуры, отмечает господин Елисеев. Но ФСТ, добавляет он, пошла по правильному пути: если эту услугу теоретически может делать и перевозчик, купив или арендовав локомотив, то эту услугу мы выносим за рамки инфраструктурного тарифа, а оплачиваться она будет на договорной основе. «Если эта цена будет слишком высокой, то мы наверняка подумаем о покупке дополнительного маневрового локомотива,— говорит господин Елисеев.— Но если цена будет адекватной, то это будет дополнительным заработком владельца инфраструктуры».

Однако выделение инфраструктурной составляющей в тарифе еще не позволяет рынку частной тяги реально заработать. Необходимо также наделить Минтранс и Росжелдор полномочиями по определению полигонов для экспериментов с частными локомотивами по двум моделям конкуренции — «за маршрут» и «на маршруте», разработать и утвердить в правительстве правила недискриминационного доступа к инфраструктуре, определить порядок проведения конкурса по выбору перевозчика по модели конкуренции «за маршрут», подготовить типовой договор перевозчика с инфраструктурной компанией, внести соответствующие изменения в федеральные законы и ведомственные акты.

ИТАР-ТАСС

СЕЙЧАС ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ИСПОЛЬЗУЮТ СОБСТВЕННЫЕ ЛОКОМОТИВЫ В ОСНОВНОМ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ НЕФТЯНЫХ ГРУЗОВ

НА ПОРОГЕ ЭКСПЕРИМЕНТА Александр Елисеев вспоминает, какую бурю негодования операторов вызвали выводы аналитиков McKinsey, которые по заказу ОАО РЖД подготовили в 2009 году свой вариант целевой модели рынка перевозок. Основным тезисом стал отказ от идеи отделения инфраструктуры от перевозок, что ставило крест на частной локомотивной тяге в виде независимых перевозчиков, конкурирующих с ОАО РЖД на магистральных путях общего пользования (конкуренция «на маршруте»). Взамен была предложена модель «локальных» перевозчиков, которым на конкурсной основе можно было бы передавать в аренду небольшие участки инфраструктуры, в пределах которых им и позволялось монопольно оперировать собственным подвижным составом, в том числе локомотивами. Конкуренция между операторами в этом случае реализуется «за маршрут» через механизм открытого конкурса.

Но в защиту конкуренции «на маршруте» выступил Минтранс, а правительство отложило окончательное принятие документа до того момента, как стороны найдут компромисс. В итоге разработать новую модель поручили Минэкономики, и после долгих дискуссий ОАО РЖД, Федеральной антимонопольной службы, Минтранса, ФСТ и операторов документ был утвержден в феврале 2011 года. «В нем мало что осталось от концепции McKinsey, но все причастные к разработке документа согласились, что перевозчик федерального масштаба в одночасье не появится, и было решено развивать конкуренцию как „за маршрут“, так и „на маршруте“»,— рассказывает Александр Елисеев.

Однако в ОАО РЖД с этим не совсем согласны. «Нельзя сказать, что принятая целевая модель противоречит той, которая была разработана McKinsey. Просто модель McKinsey была более детализирована»,— отмечает Рамиль Талипов, добавляя, что в первом документе было 130 страниц, тогда как в последнем — всего 29. По словам топ-менеджера, в обоих документах обоснована нецелесообразность разделения инфраструктуры и перевозок. «В «большой» модели были приведены детальные обоснования: проведен анализ международной практики, разработок ФСТ, оценка влияния на экономику и прочее. В нынешнем документе этого всего нет, но тем не менее там четко сформулирован тезис о том, что в рамках реформы должна обеспечиваться интеграция инфраструктуры и перевозочной деятельности в рамках ОАО РЖД как минимум до 2015 года»,— поясняет Рамиль Талипов.

Это не означает, что ОАО РЖД выступает против появления локальных перевозчиков, подчеркивает топ-менеджер, но монополия настаивает, что грузовые перевозки с использованием частной локомотивной тяги пока могут появляться только в качестве эксперимента на ограниченных, пилотных участках сети. «В модели записано, что доля таких перевозчиков в общем грузообороте не должна превышать 5–10%»,— добавляет он.

Тем не менее частные операторы верят в успех экспериментов именно с конкуренцией «на маршруте». «Мне, как и другим представителям компаний, которые имеют в своем парке магистральные локомотивы и работают собственными поездными формированиями, кажется, что наиболее интересным вариантом будет конкуренция именно „на маршруте“, когда из операторов поездных формирований будут постепенно вырастать перевозчики»,— считает Александр Елисеев.

Возможность перевозить грузы на магистральных путях позволит операторам конкурировать с ОАО РЖД путем увеличения плеча перевозок, количества клиентов, формирования новых маршрутов, на которых эффективность перевозок будет расти в том числе и из-за того, что гонять локомотивы без вагонов будет невыгодно. «Если нам удалось успешно конкурировать с ОАО РЖД на рынке вагонов, то мы найдем возможность конкурировать и локомотивами,— поясняет господин Елисеев.— Наверняка это будет происходить не только при помощи цены, но и путем обеспечения регулярности подачи локомотивов, будем минимизировать потери при формировании составов».

Вариант получения в аренду участков инфраструктуры кажется операторам нежизнеспособным. «Такой перевозчик становится монополистом, для которого будет применяться госрегулирование тарифов внутри этого участка,— поясняет Александр Елисеев.— Кроме того, не очень понятно, какова будет процедура взаимодействия ОАО РЖД и этого перевозчика, если ему потребуется выйти на участок магистральных путей. В этом случае прежде всего снова возникает проблема тарификации: вагоны уже загружены, поезд сформирован — по какому тарифу ему платить за инфраструктуру?»

НИЗКИЙ СТАРТ «Понятно, что операторы хотят забрать самые лакомые куски, где перевозки выгодны априори,— утверждает Рамиль Талипов.— Но эксперимент можно будет признать успешным только тогда, когда он будет проводиться на репрезентативных участках и маршрутах и будет достигаться положительный эффект как для грузоотправителей, так и для транспортной системы. Если в результате ситуация улучшится, то мы будем обеими руками за расширение и тиражирование этого эксперимента». Но если этого не произойдет, а развитие конкуренции сведется только к перераспределению перевозок от ОАО РЖД к частным перевозчикам, добавляет топ-менеджер, то монополии невыгодно отдавать эти перевозки, ведь остальные станут убыточными.

Задача выбора участков, где смогут попробовать свои силы локальные перевозчики, отнюдь не тривиальна, особенно для реализации механизма конкуренции «на маршруте». «По идее можно разработать критерии, по которым оценить, будет ли привлекательным для перевозки тот или иной участок,— предполагает Рамиль Талипов.— Эти критерии уже есть, они предложены и нами, и операторами, но показатели из них не получаются. Дело в том, что нынешняя статистическая база и методы учета существенно ограничены и формируются по общесетевой методологии и Росстат не владеет всем объемом необходимых данных. В том числе потому, что мы сейчас переходим к совершенно новым видам статистики, потребности в которых раньше просто не было. Получается, что такой показатель нужно будет рассчитывать фактически вручную, и на это уйдет слишком много сил и времени». Топ-менеджер считает, что в конечном итоге будет тяжело выбрать единый, абсолютно прозрачный и объективный показатель, с которым все согласятся.

«И мы, и операторы предлагаем различные участки сети для проведения этого эксперимента,— добавляет Рамиль Талипов.— Сейчас это пока обсуждается, но я думаю, что целесообразно выбрать часть из наших предложений, а часть — из тех, что предлагают операторы». По мнению топ-менеджера, тогда эксперимент будет показателен и станет понятно, возможно ли эту систему тиражировать на всю сеть, насколько готова отрасль к появлению конкуренции и, самое главное, чего опасается ОАО РЖД, не будут ли нарушены технологические процессы на сети.

«Обычно перевозчик стремится использовать локомотив исходя из собственной локальной логистической схемы, а не критериев оптимизации единого технологического процесса функционирования сети, поэтому требует предоставить ему конкретные нитки графика в ущерб всем остальным, то есть совершенно не печется об интересах других участников рынка»,— поясняет опасения монополии Рамиль Талипов. Он добавляет, что если ОАО РЖД, будучи «интегратором инфраструктуры», пропускные способности которой ограниченны, хоть частично потеряет возможность управлять движением, это может привести к разрушению всей системы организации перевозок.

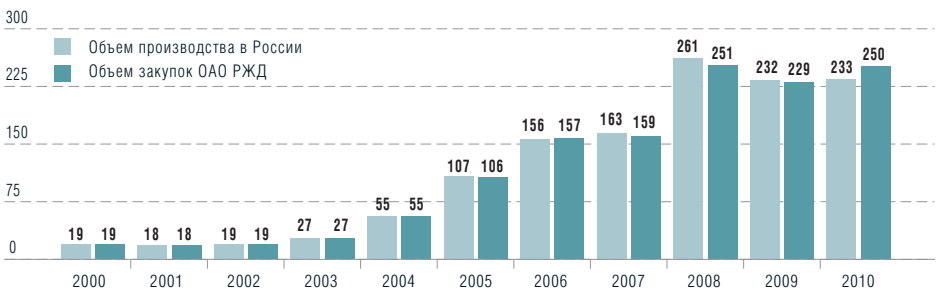
Тем временем операторы уже углубились в подсчеты своей будущей прибыли. По словам Александра Елисеева, специалисты Globaltrans анализируют около 40 конкретных маршрутов и в первом приближении уже ясно, что на большинстве из них компания сможет работать эффективно. Упреки в том, что выход на магистральные пути частных локомотивов разрушит систему управления перевозками, господин Елисеев считает необоснованными: «Отработанная технология существует, все операции очень четко систематизированы, и аппарат ОАО РЖД прекрасно знает, как управлять движением поездов. Мы не видим никаких технологических проблем для работы в этом же режиме частных локомотивов, в том числе с использованием собственных локомотивных бригад». Сейчас у Globaltrans нет в штате машинистов, но руководство компании считает, что ничто не мешает частным операторам иметь собственные локомотивные бригады, которые будут подготовлены в соответствии со всеми принятыми в ОАО РЖД стандартами.

«Для работы собственными локомотивами с полувагонами мы пока рассматриваем небольшие участки, прекрасно понимая, что выходить на общесетевые участки нужно очень осторожно: слишком велик риск нарушения общей схемы движения,— уточняет глава Globaltrans Сергей Мальцев.— Например, доставка руды с ГОКа на Магнитогорский меткомбинат. Там расстояние в 280 км, нужно 800 вагонов и 5 локомотивов — 4 рабочих и один в резерве». По мнению топ-менеджера, уже в первые несколько лет после внедрения новой схемы работы частных локомотивов их на сети могут появиться «тысячи». Кто из производителей локомотивов готов обеспечить такой спрос, господин Мальцев подробно пояснить не смог, отметив лишь возможность покупки подержанных машин в странах СНГ и новые мощности машиностроителей на Урале и в Казахстане. «Будет спрос — будет предложение»,— уверен Сергей Мальцев.

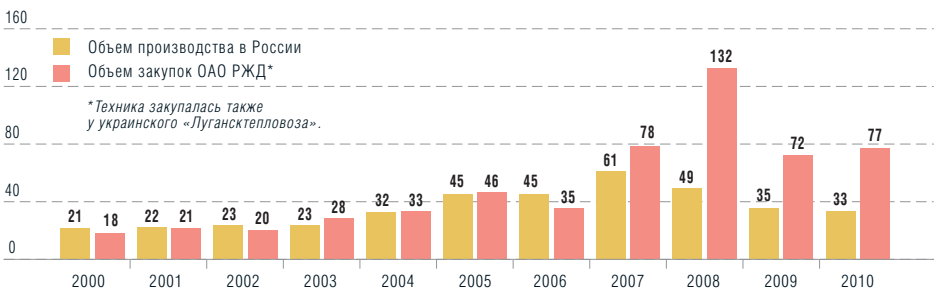
По словам топ-менеджера, план мероприятий предполагает, что все необходимые правила для работы на сети частных локомотивов должны быть приняты уже в четвертом квартале, но реально, скорее всего, на обсуждение и утверждение потребуется больше времени. Опрошенные BG участники отрасли считают наиболее реалистичным сроком завершения подготовки третий квартал 2012 года.

При этом не все частные операторы считают, что новую схему работы нужно вводить в отрасли как можно скорее. Например, член совета директоров «Нефтетранссервиса» Алексей Лихтенфельд называет возможный старт частного рынка тяги в 2012 году преждевременным. «Надо сначала разобраться с вагонами,— поясняет господин Лихтенфельд.— Не стоит отпускать в конкурентный рынок еще один сегмент, в то время как в уже дерегулированном вагонном сегменте возникают явные системные сложности». Если на них наложить еще и локомотивную составляющую, поясняет он, можно вообще не разобраться, в чем проблема, особенно с учетом того, что «нормативная база отстает от реальной ситуации в отрасли года на два».

В то же время, уточняет Сергей Мальцев, есть существенный внешний фактор, который будет подстегивать процесс разработки новых правил,— это введение единого экономического пространства (ЕЭП) России, Белоруссии и Казахстана. По соглашениям трех стран с 1 января 2013 года должен быть обеспечен взаимный допуск перевозчиков на инфраструктуры стран—участниц ЕЭП. И нам необходимо защитить свой внутренний рынок, поясняет глава Globaltrans. Кроме того, добавляет он, придется проводить большую работу по внесению корректив во все международные соглашения, которые сейчас предусматривают работу в России только одного перевозчика — ОАО РЖД. ■



КАК ОАО РЖД ОБНОВЛЯЕТ ПАРК МАГИСТРАЛЬНЫХ ЭЛЕКТРОВОЗОВ (ШТ.) ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.



КАК ОАО РЖД ОБНОВЛЯЕТ ПАРК МАГИСТРАЛЬНЫХ ТЕПЛОВОЗОВ (ШТ.) ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

ВАГОНЧИК ТРОНУЛСЯ

ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПРИЧИН РЕЗКОГО РОСТА ЦЕН НА ПЕРЕВОЗКИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ НАЗЫВАЮТ ПОДОРОЖАНИЕ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. БАЗОВЫЕ ДЛЯ ОТРАСЛИ ПОЛУВАГОНЫ УЖЕ СТОЯТ ВДВОЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДВА ГОДА НАЗАД, ДОСТИГНУВ КОРОТКОГО ДОКРИЗИСНОГО ПИКА ЦЕН И ПОБИВ ВСЕ РЕКОРДЫ ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА. ПОКУПАТЕЛИ УВЕРЕНЫ, ЧТО РЫНОК ПЕРЕГРЕТ И СКОРО РУХНЕТ. ЛИЗИНГОДАТЕЛИ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПАДЕНИЯ НЕ ЖДУТ, ХОТЯ УЖЕ ОБДУМЫВАЮТ ПУТИ ОТСТУПЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗАЩИТУ РЫНКА ОТ ИНОСТРАННЫХ КОНКУРЕНТОВ. ЕКАТЕРИНА СОБОЛЬ

ЭФФЕКТ ОТЛОЖЕННОГО СПРОСА В этом году вагоностроители России и СНГ обещают выпустить около 120 тыс. вагонов. Это на 20% больше, чем в 2010-м, и абсолютный исторический рекорд рынка. В денежном выражении его емкость оценивается на уровне $7 млрд.

Заместитель гендиректора «Сбербанк Лизинга» Сергей Клишо говорит, что решающую роль в резком росте сыграл отложенный спрос за 2009–2010 годы, который «был разогрет дефицитом подвижного состава на фоне роста объема перевозок». Топ-менеджер поясняет, что накануне экономического кризиса, в середине 2008 года, стоимость вагонов достигла максимума (порядка 2,5 млн руб. за самые массовые на рынке полувагоны), но потом цена подвижного состава резко упала (до 1,2–1,5 млн руб.) вслед за не менее существенным снижением железнодорожных перевозок. Минимальный уровень цен (1,05 млн руб. без учета НДС) был зарегистрирован во втором квартале 2009 года (в январе того же года снижение грузовых железнодорожных перевозок составило 33%). Но даже по такой цене вагоны почти не покупали, уточняет Сергей Клишо.

Ситуация выглядела катастрофической. В начале февраля 2009 года замглавы «Уралвагонзавода» Владимир Щелоков сообщил об остановке предприятия из-за отсутствия заказов. «На складах накопилось 1,3 тыс. вагонов,— пояснял он.— Мы вынуждены переводить людей на две трети тарифа из-за вынужденной остановки, мы просто не можем больше складировать произведенную продукцию». Железнодорожников обвинили в том, что «навязываемые» ими цены «не покрывают даже расходов по себестоимости» выпуска вагонов, но и по этим контрактам покупатели не платят. В Минтрансе рынок вагонов «в еженедельном режиме» обсуждала специально созданная рабочая группа. Ситуацию усугублял тот факт, что у лизинговых компаний параллельно начали появляться свободные «дефолтные» вагоны — от тех операторов, которые в условиях падения перевозок и цен на них не смогли обслуживать свои контракты и вынуждены были вернуть подвижной состав. В первом полугодии 2009 года производство вагонов в России упало вдвое.

В конце 2009 года и в 2010 году рынок перевозок начал восстанавливаться вслед за экономикой, однако производители вагонов достаточно быстро отреагировать на это не смогли, хотя и начали быстро наращивать производство. Дополнительно дефицит спровоцировало крупное выбытие подвижного состава в 2009–2010 годах (в 2008 году вагоны почти не списывались, а эксплуатировались практически до полной выработки ресурса). В результате и сформировался отложенный спрос на подвижной состав, поясняет Сергей Клишо.

Высокий спрос спровоцировал рост цен на рынке. По оценкам директора по развитию бизнеса ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) Владимира Добровольского, стоимость полувагонов в 2009–2010 годах выросла с 1,2 млн рублей до 2,1 млн рублей (без НДС), то есть на 97%. «Это значит, что мы вплотную приблизились к докризисным ценам 2008 года»,— отмечает топ-менеджер.

Сейчас, по данным заместителя гендиректора «Уралвагонзавода» (крупнейший производитель вагонов в России) Андрея Шлемского, цена за полувагон на рынке может достигать 2,5 млн руб. При этом топ-менеджер подчеркивает, что сам «Уралвагонзавод» «держит цены для крупных транспортных компаний на уровне 2,1 млн рублей». По оценке гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, это привлекательная цена — в среднем сейчас вагоны на рынке стоят 2,3 млн рублей.

НИКТО НИ В ЧЕМ НЕ ВИНОВАТ Сами вагоностроители уверяют, что дело не просто в спекуляциях на высоком спросе и у производителей были вполне объективные причины для увеличения цен на вагоны. В частности, речь идет о существенном подорожании металла. Цены на сталь резко упали в начале кризиса, но во второй половине 2009 года черная металлургия начала довольно быстро восстанавливаться и они снова пошли вверх.

Потребители из всех отраслей отреагировали громкими жалобами — железнодорожники не стали исключением. ОАО РЖД пожаловалось на металлургов в феврале 2010 года: цены на рельсы и крепления к ним выросли на 20,7%, цены на путевые костыли и противоугоны — на 15%, тогда как монополия рассчитывала максимум на рост в 7,2% продукции для черной металлургии и 3,7% для готовых металлических изделий.

Одновременно жалобу подал и «Уралвагонзавод», для которого цены на железорудное сырье, уголь, кокс, ферросплавы выросли на 20–30%, на стальной лом — на 38%, на металлопрокат — на 10–17%, а на железнодорожное литье — до 60%. В злоупотреблении ситуацией обвиняли Evraz Group, «Мечел», ММК и «Северсталь». Ситуацию изучала Федеральная антимонопольная служба (ФАС), но не нашла признаков злоупотреблений со стороны металлургов, лишь порекомендовала их потребителям переходить на более долгосрочные контракты. Конфликты вагоностроителей с металлургами продолжались весь 2010 год без серьезных уступок со стороны последних. Это позволило производителям вагонов во многом обосновывать рост своих цен подорожанием сырья.

Впрочем, самим вагоностроителям тоже не удалось избежать антимонопольных претензий. В марте правительство поручило Минтрансу, Минпромторгу и ФАС выяснить, не являлся ли рост цен на вагоны следствием злоупотребления доминирующим положением со стороны производителей на фоне роста спроса. Однако, как и в случае с металлургами, каких-либо санкций в отношении производителей вагонов так и не последовало, хотя, например, на «Уралвагонзаводе» говорят, что все еще получают запросы ФАС и «работают с ними».

Директор по развитию ООО «УК холдинга РКТМ» (объединяет активы предприятий вагоностроительного комплекса ОАО «Вагоностроительная компания Мордовии» (группа ВКМ), в том числе и ОАО «Рузхиммаш») Святослав Афанасьев поясняет, что дефицит вагонов был спровоцирован еще и чисто производственными проблемами. В первую очередь речь идет о недостатке крупного литья для выпуска вагонов. Мощностей существующих производителей в условиях растущего рынка не хватает, поясняет господин Афанасьев.

Основные производители литья на пространстве СНГ — Бежецкий сталелитейный завод и «Промтрактор-Промлит» в России, Кременчугский сталелитейный завод и «Азовэлектросталь» на Украине. В советское время мощности для его производства на территории СССР составляли около 50 тыс. вагонокомплектов в год, поясняет топ-менеджер. Но сейчас потребность превышает 100 тыс. вагонокомплектов, уточняет господин Афанасьев, а реальные мощности по литью, наоборот, сократились до 40 тыс. вагонокомплектов в год.

ТРЕБУЙТЕ ДОЛИВА По данным «Infoline-Аналитики», формально совокупная мощность шести крупнейших производителей литья в СНГ составляет около 140,5 тыс. вагонокомплектов и теоретически этого должно хватать для удовлетворения потребностей всех действующих вагоностроительных предприятий стран «пространства 1520» (имеются в виду страны, объединенные шириной колеи 1520 мм, то есть страны СНГ и Балтии) при выпуске 90 тыс. вагонов в 2010 году и потребностей ремонтных предприятий на уровне 40 тыс. вагонокомплектов в год. «Однако в связи с низким качеством продукции и высоким процентом брака существующие производственные мощности характеризуются далеким от стопроцентного уровнем загрузки, что обусловливает формирование дефицита литья на рынке»,— говорится в исследовании «Infoline-Аналитики» для «Сбербанк Лизинга» (BG удалось ознакомиться с документом).

Ситуация стала настолько критической, что российский рынок открыли для китайского литья, которое до сих пор почти никто из участников отрасли здесь видеть не хотел. В частности, торговый дом РЖД начал импорт крупного вагонного литья ООО «Ружоуская компания Тианруй по производству запасных частей локомотивов и вагонов». К настоящему моменту ТД РЖД уже поставил потребителям около 11,5 тыс. единиц литья и около 4,3 тыс. надрессорных балок. Поставки осуществляются вагоноремонтным предприятиям ОАО РЖД, а также в адрес ЗАО «Уральская большегрузная техника — Уралвагонзавод».

Но полностью решить проблему дефицита вагонного литья эти поставки не смогли — в России он сегодня, по данным ОАО РЖД, составляет порядка 30 тыс. вагонокомплектов (это боковая рама и надрессорная балка). Дополнительно дефицит подстегнуло то, что Украина в июле запретила экспорт этой продукции, пытаясь защитить собственные вагоностроительные заводы. Именно дефицит литья, уверяют участники отрасли, стал основной причиной падения объемов производства вагонов у ВКМ и «Алтайвагона» на фоне роста рынка в целом. Зато обеспеченный китайским литьем лидер отрасли «Уралвагонзавод» увеличил в январе—июле выпуск вагонов на 57% при общем росте производства вагонов в СНГ на 40%. В ОАО РЖД говорят, что, учитывая потребности рынка в крупном вагонном литье, ТД РЖД «прорабатывает вопросы размещения заказов на производство данной продукции и на других предприятиях КНР».

Дефицит позволяет производителям литья диктовать цены. «В структуре материальных затрат производства вагонов стоимость литья занимает существенную долю»,— уверяет Святослав Афанасьев, добавляя, что себестоимость литья всего 250 тыс. руб. за комплект, тогда как до закрытия рынка Украины в июле крупное литье стоило порядка 450 тыс. руб. за вагонокомплект, сейчас — уже 650 тыс. руб. Однако это не связано с изменением стоимости сырья производителей литья. Олег Петропавловский из ИК «Брокеркредитсервис» уточняет, что рост стоимости чугуна в 2010 году составил 52%, а в 2011-м цена на него «стагнировала».

Относительной стабилизации ситуации с литьем Святослав Афанасьев ожидает в 2012–2013 годах. Тогда новые мощности по литью планируют запустить «Уралвагон-

PHOTOXPRESS

НОВЫЙ ТИХВИНСКИЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД МОЖЕТ ВЫЙТИ НА РЫНОК УЖЕ В ПРЕДДВЕРИИ ЕГО ПАДЕНИЯ

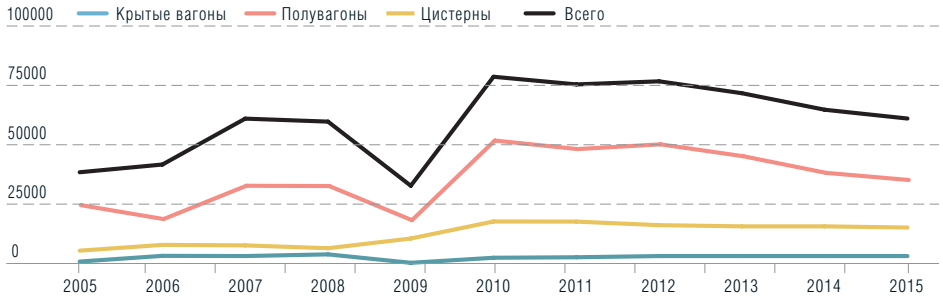
завод» и «ВКМ-Сталь», которая сможет выпускать до 12 тыс. вагонокомплектов в год. В конце 2012 года — начале 2013 года заработают и литейные цеха Тихвинского вагоностроительного завода, в это же время на новую проектную мощность по литью выйдет «Промтрактор». «Все эти мощности вместе способны закрыть дефицит литья в России»,— полагает господин Афанасьев. Гендиректор «Уралвагонзавода» Олега Сиенко уточняет, что в 2012 году предприятие по-прежнему будет использовать китайское литье, но с 2013 года постепенно от него откажется.

БАНКИ НА ДОРОГЕ В то же время покупатели вагонов по крайней мере отчасти связывают резкий рост цен на них с концентрацией рынка в руках крупных лизинговых компаний. Действительно, по данным «Infoline-Аналитики», в 2006–2009 годах доля лизинговых контрактов на рынке составляла 50%, а в 2010-м — уже почти 70%. Поделили его в основном государственные компании: «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг». При этом стоимость лизинга вагона в месяц для среднестатистического покупателя с начала 2010 года выросла вдвое. Так, при условии авансового платежа в 20% и лизинга полувагона сроком на семь лет ежемесячный платеж за вагон в начале 2010 года составлял в среднем 19 тыс. руб., в 2011 году — уже 40 тыс. руб.

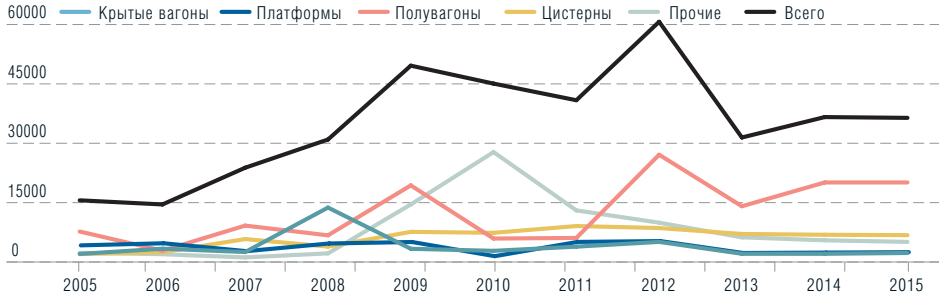
Гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что одним из крупнейших игроков стал «ВТБ-Лизинг», аккумулирующий львиную долю украинских вагонов, на которые приходится порядка 37% рынка СНГ. Портфель заказов «ВТБ-Лизинга» по железнодорожной технике в 2010 году достиг почти 75 млрд руб. По данным российских производителей, «ВТБ-Лизинг» и в 2011 году продолжает тесное сотрудничество с Украиной и даже выкупает за счет собственных ресурсов украинское литье для дальнейшего производства вагонов. При этом на рынок украинские вагоны выходят по более привлекательной цене — примерно на 5–10% дешевле, чем российские. Хотя отечественные производители утверждают, что качество у украинских вагонов ниже.

По данным ГТЛК, с учетом авансовых платежей и десятилетнего договора лизинга вагоны обходятся покупателям в итоге примерно вдвое дороже прямой покупки. По расчетам Михаила Бурмистрова, чтобы в такой ситуации полувагон окупился за семь-десять лет, он должен работать на рынке по ставке 1,5 тыс. руб. в сутки. Эту цифру подтверждают и представители операторов. В то же время сейчас средняя ставка на полувагон составляет около 1,3 тыс. руб.— таким образом, претензии операторов к вагоностроителям и лизингодателям выглядят во многом обоснованными. Другое дело, что в их парках пока не так уж много вагонов, купленных по высоким ценам, и пока в рыночных ставках высока чисто спекулятивная доля. Но если стоимость подвижного состава не снизится, ставка в 1,5 тыс. руб. за полувагон в сутки может стать уже действительно обоснованным минимальным рыночным уровнем.

ДОРОЖЕ НЕКУДА Все опрошенные BG железнодорожные операторы в один голос утверждают, что дорожать вагонам уже некуда. Дочерняя структура ОАО РЖД Вторая грузовая компания (ВГК), которую сейчас вагоностроители видят основным перспективным клиентом, по словам ее гендиректора Виталия Евдокименко, не видит возможности покупки полувагонов дороже 2,1 млн руб. Топ-менеджер уверен, что предпосылки для снижения цен на вагоны уже есть, поскольку сейчас на этом рынке «присутствует значительная спекулятивная составляющая». «Как только мы решим проблему технологической эффективности работы подвижного состава, это моментально повлечет профицит подвижного состава и повлияет на цены,— полагает Виталий Евдокименко.— Рынок перегрет. Сегодня это рынок производителя, а не покупателя».



ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ВАГОНОВ В РОССИИ ИСТОЧНИК: «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ».



ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ СПИСАНИЯ ВАГОНОВ НА РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ ИСТОЧНИК: «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ».

Гендиректор крупнейшего частного оператора вагонов Globaltrans Сергей Мальцев уверяет, что при существующей доходности перевозок вагон по цене 2,4 млн руб. «в приемлемые сроки не окупается». Топ-менеджер также подчеркивает, что «рынок новых полувагонов перегрет». «Это косвенно подтверждает и поведение спекулянтов,— поясняет Сергей Мальцев.— Есть у нас на рынке такие компании, которые покупают вагоны, в среднем 5–6 тыс., и выбрасывают их на рынок на пике спроса. Так вот сейчас они вагоны продают. Чувствуют, что близится падение».

Член совета директоров «Нефтетранссервиса» Алексей Лихтенфельд подтверждает, что «ажиотажного спроса на вагоны уже нет». «Крупные операторы на самом деле подвижной состав не покупают, особенно на фоне снижения доступности финансовых средств в последние месяц-полтора,— поясняет господин Лихтенфельд.— Покупают грузовладельцы и небольшие компании — не знаю даже, на что они рассчитывают. При нынешней конъюнктуре рынка перевозок разумная цена полувагона — 1,6–1,9 млн руб., не больше».

ДЕШЕВЛЕ НЕКУДА Однако производители и лизингодатели пока не соглашаются с выводами операторов вагонов. «Сейчас количество заявок на покупку вагонов в лизинговых компаниях не меньше, чем в прошлом году,— утверждает Сергей Клишо.— Мы не ожидаем сокращения заявок и в 2012 году». Топ-менеджер поясняет, что «из-за ухудшающейся логистики многие сырьевые компании вернулись к теме формирования собственного подвижного состава, а значит, заключению собственных долгосрочных договоров на покупку вагонов». В частности, добавляет Сергей Клишо, крупные партии вагонов планируют приобрести горно-металлургические и угледобывающие компании, например «Мечел» и СУЭК (они уже сейчас владеют значительными парками собственного подвижного состава).

«Уралвагонзавод» в 2011 году рассчитывает продать около 25 тыс. вагонов, а в 2012 году увеличить цифру примерно до 30 тыс. Олег Сиенко поясняет, что через ТД РЖД компания заключила долгосрочный контракт на «очень большой объем» (10 тыс. вагонов в год) с ПГК и ведет переговоры о заключении сопоставимого контракта с ВГК. С независимыми операторами, уточняет топ-менеджер, завод работает в основном через лизинговые компании. При этом господин Сиенко не скрывает, что ПГК получает вагоны со значительной скидкой, хотя и не уточняет реальную цену вагонов для компании (по данным знакомых с ситуацией источников BG, в качестве индикативной установлена цена в 2–2,1 млн руб. за полувагон).

Независимые аналитики также не ждут существенного снижения цен на вагоны. По мнению специалистов «Infoline-Аналитики», в 2011–2013 годах конъюнктура рынка сохранится на уровне 2011 года, а средняя цена полувагона без НДС составит примерно 2,2 млн руб. Такой прогноз объясняется реализацией «масштабной программы закупок подвижного состава для ВГК», сохранением нехватки полувагонов в условиях низкой эффективности управления ими на сети железных дорог, а также «агрессивной политикой лизинговых компаний, которые активно предлагают операторам договоры лизинга с минимальным авансовым платежом или авансом 0%».

В 2014–2015 годах, отмечается в исследовании «Infoline-Аналитики», уровень цен будет иметь тенденцию к снижению в связи с усилением конкуренции после запуска Тихвинского вагоностроительного завода (в конце 2012 года — начале 2013 года), выхода на проектную мощность ЗАО «Промтрактор-вагон» и новой сборочной площадки «Уралвагонзавода» в Омске, а также ликвидацией дефицита крупного вагонного литья. Однако снижение, по оценкам агентства, произойдет до уровня 2,05–2,1 млн руб., что большинство операторов все равно называет не слишком приемлемым. По мнению аналитиков Тихвинского завода, поддержит рынок то, что на фоне падения спроса закроются неэффективные производства вагонов и этот фактор приведет к снижению ценовой конкуренции. По прогнозам «Уралвагонзавода», в 2013–2014 годах продажи вагонов в России составят 50–60 тыс. в год максимум.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПИКА Вагоностроители уже начинают понемногу готовиться к падению рынка и прощупывают идеи для его поддержки. Одна из них — стимулирование списания старых вагонов, тем более что для этого всегда можно найти отличный повод в виде усиления требований по безопасности перевозок. «Конечно, рынок не резиновый,— признает Олег Сиенко.— Но идет и списание вагонов. Когда есть дефицит, операторы стараются этот процесс растянуть. Но когда выпускается много новых вагонов, должны быть высокие требования к безопасности и регулирующие органы должны четко это отслеживать». Параллельно «Уралвагонзавод» готовится всерьез выйти на рынок ремонта вагонов, а также рассчитывает на доходы от продажи запчастей. В связи с этим Олег Сиенко подчеркивает, что необходимо начинать борьбу с контрафактными запчастями.

Однако в исследовании «Infoline-Аналитики» говорится, что объемы списания подвижного состава, достигшие пика в 2009–2010 годах, «будут иметь тенденцию к снижению». Это обусловлено завершением активного периода списания грузовых вагонов ПГК, которая в 2011–2015 годах планирует списать всего около 15–17 тыс. единиц, а также реализацией ВГК комплексной программы модернизации подвижного состава. К 2015 году, заключают эксперты «Infoline-Аналитики», ПГК и ВГК приведут парк в соответствие с потребностями грузоотправителей (с точки зрения среднего возраста, технического состояния и модельно-видовой структуры) и с 2016 года начнут сокращать объемы закупок.

В целом, по мнению «Infoline-Аналитики», с 2013 года объемы закупок полувагонов будут постепенно сокращаться и в 2016–2020 годах, скорее всего, будут варьироваться в диапазоне 30–35 тыс. в год. Большинство российских вагоностроительных предприятий могут быстро переориентироваться с одного типа выпускаемых вагонов на другой, уточняется в исследовании агентства. Но массового обновления могут потребовать только хопперы-зерновозы, крытые вагоны, цистерны для перевозки кислот и химических продуктов, совокупный спрос на которые не превысит 8–10 тыс. в год. Это не компенсирует сокращение закупок полувагонов и нефтеналивных цистерн (после 2014 года).

Таким образом, отмечают в «Infoline-Аналитике», с 2014 года рынок должен стать профицитным, стимулируя вагоностроителей снижать цены, диверсифицировать производство и искать новые формы поддержки спроса. «Уралвагонзавод», например, уже участвует в капитале железнодорожного оператора «Востокнефтетранс» (использует цистерны), создано ЗАО «УВЗ-Логистика», которое планирует оперировать парком полувагонов. Владелец Тихвинского вагоностроительного завода группа ИСТ создала собственную лизинговую компанию RAIL1520.

Кроме того, вагоностроители уже активно думают о необходимости защиты рынка — в первую очередь от украинских производителей. «На нашем рынке очень много сторонних производителей,— подчеркивает Олег Сиенко.— Это не слишком хорошо, мы его совсем не ограждаем от этих проблем. А ведь в разных странах СНГ разные требования к производству подвижного состава. У нас они очень жесткие, а все, что приходит из-за границы,— это просто какие-то телеги, которые регулярно ломаются, но продолжают поступать». ■

САМИ ВАГОНОСТРОИТЕЛИ УВЕРЯЮТ, ЧТО ДЕЛО НЕ ПРОСТО В СПЕКУЛЯЦИЯХ НА ВЫСОКОМ СПРОСЕ И У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЫЛИ ВПОЛНЕ ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЧИНЫ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕН НА ВАГОНЫ. В ЧАСТНОСТИ, РЕЧЬ ИДЕТ О СУЩЕСТВЕННОМ ПОДОРОЖАНИИ МЕТАЛЛА

↑

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВАГОНОВ В СНГ

			ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА В ЯНВАРЕ—ИЮЛЕ 2011 ГОДА (ШТ.)	ИЗМЕНЕНИЕ К ЯНВАРЮ—ИЮЛЮ 2010 ГОДА
1	«УРАЛВАГОНЗАВОД»	РОССИЯ	15142	56,99%
2	«АЗОВМАШ»	УКРАИНА	8700	37,66%
3	КРЮКОВСКИЙ ВСЗ	УКРАИНА	6142	18,18%
4	ВКМ	РОССИЯ	4427	−8,61%
5	«ДНЕПРОВАГОНМАШ»	УКРАИНА	4391	83,72%
6	СТАХАНОВСКИЙ ВСЗ	УКРАИНА	4365	6,88%
7	«АЛТАЙВАГОН»	РОССИЯ	3759	−18,21%
8	«ПРОМТРАКТОР-ВАГОН»	РОССИЯ	2562	226,37%
9	ЗМК (Г. ЭНГЕЛЬС)	РОССИЯ	2460	82,63%
10	НОВОКУЗНЕЦКИЙ ВСЗ	РОССИЯ	1571	124,43%
11	БРЯНСКИЙ МЗ	РОССИЯ	1594	40,81%
12	ПОПАСНЯНСКИЙ ВРЗ	УКРАИНА	1350	114,29%
13	ДИЗЕЛЬНЫЙ ЗАВОД (Г. КРИВОЙ РОГ)	УКРАИНА	1118	116,67%
14	АРМАВИРСКИЙ ЗТМ	РОССИЯ	890	37,13%
15	«ТРАНСМАШ» (Г. ЭНГЕЛЬС)	РОССИЯ	903	87,73%
16	КУЗБАССКАЯ ВСК (Ф-Л «АЛТАЙВАГОНА»)	РОССИЯ	872	194,59%
17	«УКРСПЕЦВАГОН»	УКРАИНА	929	149,06%
18	РОСЛАВЛЬСКИЙ ВРЗ	РОССИЯ	654	−30,43%
19	«ПОЛТАВАХИММАШ»	УКРАИНА	625	56,64%
20	БАРНАУЛЬСКИЙ ВРЗ	РОССИЯ	704	206,09%
	ВСЕГО		66027	39,64%

ИСТОЧНИК: «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУЗЫ».

ДЕПО СООБРАЗИЛИ НА ТРОИХ

ОАО РЖД ГОТОВИТСЯ К ПРОДАЖЕ 112 ВАГОНОРЕМОНТНЫХ ДЕПО, РАСПРЕДЕЛИВ ИХ НА ТРИ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВА. ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ВАГОНОВ, ПОСТОЯННО ЖАЛУЮЩИЕСЯ НА УДОРОЖАНИЕ РЕМОНТА, ОЧЕНЬ ЖДУТ МОМЕНТА, КОГДА ЭТИ КОМПАНИИ НАЧНУТ КОНКУРИРОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ. НО ПОКА ДАЛЕКО НЕ ОЧЕВИДНО, ЧТО ЭТИ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АКТИВЫ НАЙДУТ ПОКУПАТЕЛЕЙ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

НА РАЗ, ДВА, ТРИ Структурная реформа вагоноремонтного хозяйства ОАО РЖД — одна из наименее публичных, но при этом не менее важных частей стратегических преобразований на железнодорожном транспорте. Получив право оперировать собственными вагонами, частные операторы приобрели и обязанность обеспечивать их плановый и внеплановый ремонт, причем в соответствии со всеми жесткими нормативами, которые были приняты еще в Советском Союзе. Появление рыночных отношений в сфере эксплуатации вагонов неизбежно должно быть дополнено либерализацией и ремонтных мощностей, эффективное управление которыми по замыслу чиновников также возьмет на себя частный бизнес.

Согласно утвержденному плану реформы, постепенный вывод ремонтных предприятий из зоны ответственности ОАО РЖД начался еще в 2005 году. К настоящему моменту в дочерние общества были выведены 3 вагоноремонтных завода, еще один завод и 2 ремонтных депо были переданы в долгосрочную аренду, а еще 17 вагоноремонтных депо проданы частным компаниям с аукциона. На октябрь—ноябрь намечены торги по продаже заводов, занимающихся тяжелым ремонтом грузовых вагонов. Выведенные ранее в дочерние общества мощности по ремонту пассажирских вагонов также включены в план продажи.

Большинство грузовых ремонтных депо ОАО РЖД сгруппировано в три больших конгломерата. Железнодорожники не стали долго думать над названиями новых дочерних структур: весной были одновременно зарегистрированы ОАО «Вагоноремонтная компания-1» (ВРК-1, в нее вошли 39 депо и одна вагоноколесная мастерская), ОАО «Вагоноремонтная компания-2» (ВРК-2, 37 депо и 2 вагоноколесные мастерские) и ОАО «Вагоноремонтная компания-3» (ВРК-3, 36 депо и 2 вагонных участка).

«Изначально мы предлагали создать единую общесетевую ремонтную компанию, которая бы осуществляла все виды ремонтов и в интересах широкого круга владельцев подвижного состава, а не продавать депо заинтересованным частным операторам вагонов,— рассказывает начальник департамента корпоративного строительства и реформирования ОАО РЖД Рамиль Талипов.— Мы предполагали, что вагоноремонтная деятельность должна развиваться как самостоятельный бизнес. Но в целях создания конкурентного рынка мы согласились вывести ремонтные мощности в три дочерних общества, созданных по экстерриториальному признаку, то есть каждое из созданных обществ имеет свои вагоноремонтные мощности во всех регионах страны. Таким образом, в будущем они будут конкурировать между собой».

Частные операторы считают «конкурентную» схему в том числе своей заслугой. «Первоначально все депо на Дальневосточной железной дороге должны были войти в ВРК-1,— рассказывает технический директор ООО „Фирма «Трансгарант»“ Игорь Тягунов.— Но на одном из совещаний операторы указали, что в таком случае на этом полигоне не будет конкуренции, и дальневосточные депо были распределены между всеми тремя компаниями». По его словам, именно на Дальневосточной железной дороге присутствует особый дефицит ремонтных мощностей.

В ОТРАСЛИ РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ОСТАНЕТСЯ ЧАСТЬ, КОТОРАЯ СОХРАНИТ МОНОПОЛЬНЫЙ СТАТУС И НЕ ВЫЙДЕТ ЗА ПРЕДЕЛЫ ОАО РЖД НИКОГДА. ЭТО ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ДЕПО, КОТОРЫЕ ОТВЕЧАЮТ ЗА ДОПУСК ИСПРАВНЫХ ВАГОНОВ НА СЕТЬ

По словам господина Тягунова, «Трансгарант» с 1 августа уже заключил со всеми тремя ВРК отдельные соглашения, но пока типовой договор у всех трех компаний одинаковый и тарифная политика идентичная. Но операторы надеются, что конкуренция начнется, когда эти компании перейдут к частным владельцам. «Это хорошо показал опыт продажи ряда депо частным владельцам,— рассказывает господин Тягунов.— Во-первых, там уже не присутствует стопроцентная предоплата — можно договориться 50% на 50%. Кроме того, стало можно договориться о скидке к цене ремонта с учетом расстояния от места дислокации вагона до депо. Таким образом, каждый оператор может найти свою нишу».

В ПОИСКЕ ПОКУПАТЕЛЯ В ОАО РЖД подтверждают намерение продать ВРК-2 и ВРК-3, но только по истечении года самостоятельной хозяйственной деятельности. «Продажа контрольного пакета ВРК-1 сейчас пока не рассматривается, поскольку необходимо сначала посмотреть, каким образом пройдет продажа двух других предприятий, а также оценить последствия для технологии подготовки погрузочных ресурсов под перевозку, проанализировать поведение вагоноремонтных предприятий после смены собственников,— говорит Рамиль Талипов.— Если этот опыт окажется успешным, то ОАО РЖД сможет полностью выйти из этой сферы. Пока же важно не допустить сбоя и минимизировать риски разрушения единства технологического процесса».

Между тем пока не ясна ни рыночная стоимость этих компаний, ни потенциальные покупатели. «Когда данная концепция защищалась на совете директоров ОАО РЖД и в министерствах, мы ориентировались на крупных операторов вагонов, которые к этому моменту должны были появиться,— рассказывает господин Талипов.— Мы предполагали, что на рынке будут три-четыре крупных общесетевых оператора, которые и будут потенциальными покупателями этих активов. Но поскольку развитие рынка задержалось, мы понимаем, что даже через год они вряд ли смогут их купить».

Игорь Тягунов сомневается, что частные операторы будут готовы купить подобный бизнес, поскольку их собственные потребности в ремонтах несопоставимы с мощностями ВРК. По мнению топ-менеджера, даже такой крупный оператор, как Первая грузовая компания с 200 тыс. вагонов в управлении, вряд ли сможет полностью загрузить одну из ВРК.

Исполнительный директор НП «Совет рынка операторов подвижного состава» Дмитрий Королев полагает, что, скорее всего, рассматривать возможность приобретения ремонтного бизнеса будут лизинговые компании и банки. «Фондирование в банках достаточно дешевое, обслуживать подвижной состав необходимо, они являются крупнейшими собственниками вагонного парка,— поясняет господин Королев.— Например, уже известно, что ВТБ финансирует производство крупногабаритного литья, в частности, на Украине, поэтому такие проекты не выглядят чем-то из ряда вон выходящим для банков». По его мнению, этот бизнес имеет достаточно устойчивую конъюнктуру, денежный поток и потому будет вполне интересен финансовым инвесторам.

МОНОПОЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ Однако в отрасли ремонта грузовых вагонов все равно останется часть, которая сохранит монопольный статус и не выйдет за пределы ОАО РЖД никогда. Это эксплуатационные депо, которые отвечают за допуск исправных вагонов на сеть железных дорог и проводят так называемый текущий отцепочный ремонт: устраняют несложные неисправности, обнаруженные в пути. И операторы, и ОАО РЖД, и регуляторы едины во мнении, что эта часть работы, напрямую связанная с обеспечением безопасности перевозок, должна остаться у владельца инфраструктуры. В то же время вопросы стоимости и система тарификации пока обсуждаются операторами с причастными министерствами и ведомствами. «Поскольку вопрос о стоимости текущего отцепочного ремонта очень важен для операторов, мы внесли в план мероприятий действия, необходимые для обеспечения прозрачности этой сферы,— соглашается с доводами операторов Рамиль Талипов из ОАО РЖД.— Сейчас эти вопросы решаются Минтрансом и ФСТ, и с принятием окончательного решения будут созданы единые и прозрачные правила».

Впрочем, Федеральная антимонопольная служба только 15 сентября обнаружила факт доминирования ОАО РЖД на этом рынке и включила компанию в реестр естественных монополий по этому параметру. По данным операторов, несмотря на то что этот вид деятельности всегда был монопольным, с 2004 года он перестал подпадать под государственное регулирование. Но проблема стала действительно острой лишь в последнее время, когда рост стоимости текущего ремонта начал бить рекорды: если до ноября 2010 года стоимость ремонта по форме ТР-2 (мелкий ремонт вагона в пути следования) составляла 9710 руб. за вагон, то с ноября 2010 года — уже 15 384 руб., а с августа 2011 года — 22 386 руб.

В «Трансгаранте» поясняют, что сейчас эти цены устанавливает внутренняя комиссия ОАО РЖД без согласования с операторами или регуляторами. Более того, Игорь Тягунов подозревает, что «отцепы» вагонов могут использоваться для дополнительного заработка монополии. «Появилась экономическая мотивация: каждый отцепленный вагон обеспечивает дополнительную прибыль за счет ремонта. Если учесть также отстой вагона при отцепе и другие расходы, которые в конечном итоге выставляются оператору, то в итоге получается неплохой доход»,— поясняет топ-менеджер.

ГАРАНТИРОВАННЫЙ БРАК Но одной из самых главных сегодняшних проблем с ремонтами операторы называют отсутствие стимулов у производителей вагонов выпускать качественную продукцию. В последние несколько лет бурного роста спроса на грузовые вагоны качество производства резко снизилось — например, внеплановые изломы боковых рам у вагонов производства последних четырех лет происходят на порядок чаще, чем у более старых вагонов. Вопиющей участники рынка называют ситуацию, сложившуюся с вагонами производства украинского завода «Азовмаш». На текущий момент забраковано порядка 2,8 тыс. вагонов постройки 2009–2010 годов, из которых по состоянию на 1 сентября отремонтирован лишь 1651 вагон. При этом более двух третей забракованных боковых рам на этих вагонах не подлежит восстановлению.

Дмитрий Королев считает, что вагоностроительные заводы должны «неотвратимо нести больший объем ответственности за производство брака». «Мы считаем возможным обязать производителей оплачивать полную стоимость внепланового ремонта вагона, если он попал в депо в рамках гарантийного срока. Причем оплата этого ремонта должна осуществляться по прямому договору с ремонтным предприятием, а если объем ремонта превысил объем гарантийных обязательств, то завод вправе перевыставить эти затраты оператору»,— поясняет господин Королев. С одной стороны, это облегчит процедуру замены дефектных деталей при ремонте (сейчас эта операция осуществляется собственником вагона), а с другой — позволит оператору разделить бремя расходов в связи с выходом вагона из строя. «Дело в том, что при внеплановой остановке вагона на ремонт оператор несет значительные финансовые потери, которые ему никто не компенсирует, не говоря уже об упущенной выгоде в связи с временным выходом вагона из эксплуатации,— поясняет господин Королев.— А при предлагаемом нами подходе у вагоностроительных заводов появляется стимул не допускать брака».

Отдельная проблема операторов — это решение аналогичных вопросов с зарубежными заводами, в частности с вагоностроительными заводами Украины и Казахстана. «Если завод отказывается компенсировать оператору расходы по гарантийному ремонту, то привлечь его к ответственности оказывается невозможно,— уверяет Дмитрий Королев.— Даже если есть решение российского суда, то исполнение этого решения на территории другого государства не гарантировано. Мы намерены разрешить эту правовую коллизию при помощи механизмов страхования ответственности». Ставка страхового тарифа будет входить в стоимость вагона, но зато собственник вагона в случае наступления страхового случая гарантированно получит компенсацию. ■

ИВАН ШАПОВАЛОВ

ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ С РЕМОНТАМИ ОПЕРАТОРЫ НАЗЫВАЮТ ОТСУТСТВИЕ СТИМУЛОВ У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ВАГОНОВ ВЫПУСКАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

СОЖТ

Совет Операторов Железнодорожного Транспорта

ОТ ИНТЕГРАЦИИ К РАЗВИТИЮ

Реклама

Некоммерческое партнерство «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» www.railsovet.ru