



18 Железнодорожное сообщество обсуждает различные варианты стратегического развития российского рынка в сфере грузоперевозок

19 К рекомендациям Совета потребителей по вопросам деятельности ОАО «РЖД» прислушиваются и в правительстве, и в руководстве монополии

Антимонопольные органы России намерены усилить контроль за ценами на рынке грузоперевозок, и уже возбудили первые административные дела против операторов железнодорожных вагонов и стивидорных компаний, угрожая введением прямого установления тарифов. На рынке, как, впрочем, и в Минтрансе РФ, считают, что введение госрегулирования цен в конкурентных сегментах транспорта приведет к печальным последствиям.

Антимонопольные горьки

— госрегулирование —

В текущем году сразу в двух конкурентных сегментах транспортного рынка появилась угроза возобновления государственного регулирования. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России стала подзревать, что собственники грузовых вагонов и стивидорные компании, занимающиеся перевалкой грузов в морских портах, необоснованно завышают цены на свои услуги, что подрывает экономику железной дороги как участника логистической цепочки. И от этого страдают грузовладельцы, которые не могут воспользоваться стимулирующими скидками к тарифам, предоставляемым железнодорожной монополией для увеличения грузопотока.

В середине июля ФАС представила на общественное обсуждение «Методику определения монопольно высокой или монопольно низкой цены товара при предоставлении вагонов для перевозок грузов». Примерно в это же время на портале раскрытия проектов нормативно-правовых актов ФАС опубликовала уведомление о разработке аналогичной методики «по вопросу установления тарифов на услуги по погрузке и выгрузке, хранению грузов и услуги буксиров в морских портах РФ», однако сам проект документа службой до сих пор не опубликован. Сроки общественного обсуждения обоих проектов приказов ФАС уже истекли, но в каком состоянии эти документы сейчас и какая работа над ними ведется — неизвестно. Антикоррупционная экспертиза проекта приказа ФАС, касающегося вагонов, была завершена 23 июля, и с тех пор, как сообщили „Ъ“ в пресс-службе ведомства, проект находится «на доработке». Что именно планируется изменить и доработать, в ведомстве „Ъ“ не уточнили.

Участники рынка — как портового, так и железнодорожного — оказались застигнуты врасплох. Благодаря уходу государства от ценового регулирования в портах частные инвесторы вложили миллиарды долларов в инфраструктуру морских терминалов, окупаемость которых порой напрямую увязана с величиной тарифной ставки на услуги и свободой по ее установлению. В случае возникновения претензий контр-



ольных органов и вмешательства чиновников в тарифную политику компании под угрозу будут поставлены долгосрочные инвестиционные обязательства и кредитные соглашения. Это приведет к сокращению инвестиций в отрасль, заявили в Ассоциации морских портов России. Тогда как прежний режим «мониторинга» вместо «регулирования» цен позволил стивидорам существенно нарастить мощности по перевалке экспортно-импортных грузов во всех морских бассейнах страны.

Пугало от инвестиций

Тем не менее ФАС уже начала претворять свои идеи в жизнь и возбу-

дила дела по признакам нарушения антимонопольного законодательства в отношении девяти стивидорных компаний, из которых уже признала нарушившим закон о конкуренции ООО «Приморский торговый порт» (ПТП, входит в группу НМТП). Оператор нефтеналивного терминала с годовым грузооборотом почти 60 млн тонн признан виновным в установлении и поддержании монопольно высокой цены на услуги по перевалке нефти. Служба выдала ПТП предписание, согласно которому стивидор должен ограничить рост ставки за перевалку к предыдущему году лишь в пределах уровня инфляции. В про-

тивном случае ФАС угрожает порту возвратом прямого государственного регулирования тарифов.

Решение ФАС о возврате к тарифному регулированию портовой отрасли было встречено в штыки не только участниками рынка, но и представителями Минтранса. Глава министерства Максим Соколов заявил, что это приведет к потере инвесторов и закрытию ряда промышленных проектов. По мнению министра транспорта, вмешательство государства в отрасль путем регулирования тарифов на услуги стивидорных компаний может привести к непредсказуемым последствиям. «Ни одна попытка ФАС или ФСТ устано-

вить долгосрочный тариф, где бы то ни было, не увенчалась успехом. Если будет такая неопределенность, то, соответственно, риски инвесторов повышаются многократно и мы уже не будем иметь такого интереса инвесторов», — рассказывал в интервью «РИА Новости» Максим Соколов.

По мнению главы Минтранса, отток инвесторов приведет к замораживанию развития объектов морской инфраструктуры портов, что, в свою очередь, обусловит «закрытие» той экспортной базы, которая генерируется внутри страны. «Ряд проектов по разработке полезных ископаемых, угля, нефти, стали, чугуна, проката просто не будет реализо-

ван, потому что не будет возможности нормально через морские порты вывезти их на те рынки, для которых они предназначены как экспортная продукция», — отметил Максим Соколов.

Эксперты Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) под считали, что 2017–2020 годах в случае введения ценового госрегулирования в портах, даже при сохранении существующих объемов государственных инвестиций, доля частных вложений вернется на уровень 2010–2013 годов и не превысит 50% от общего объема. Таким образом, портовая сфера потеряет более 140 млрд руб. частных денег, считают эксперты. Негативные последствия ожидают и бюджеты всех уровней — общий объем выпадающих в связи со снижением прибыли стивидорных компаний налогов составит более 30 млрд руб.

По мнению представителей стивидорной отрасли, портовые компании России вынуждены конкурировать с нерегулируемым сегментом стивидорных компаний стран СНГ и Прибалтики, что возможно только за счет масштабного инвестирования в развитие собственных портовых мощностей. Введение же государственного регулирования в конкурентную портовую отрасль, ограничение расчетов и установление цен в мировых валютах, жесткая привязка к нестабильной национальной валюте приведут к остановке практически всех инвестиционных портовых проектов РФ, считают эксперты ИПЕМ.

«Все действия по жесткому регулированию портовой отрасли характеризуются пересмотром ранее реализуемых правительством и ФАС позиций по исключению портов из перечня естественных монополий, что позволило привлечь инвестиции в инфраструктурную портовую отрасль, которая характеризуется большим объемом инвестиций для развития и большим сроком их окупаемости», — рассказал „Ъ“ источник в отрасли. При этом результатом ранее намеченных и реализованных государственных целей по предоставлению доступа российским стивидорным компаниям на мировые рынки стивидорных услуг является рост объемов перевалки грузов в портах РФ.

«Переносить решение вопроса локомотивов — это все равно что откладывать визит к зубному врачу»

— мнение —

В совете потребителей по вопросам деятельности ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), имеющем совещательный голос при правительстве, представлены все участники перевозок по железной дороге, за исключением представителей самой железнодорожной монополии. О том, как удается соотнести между собой противоречивые интересы участников рынка и вырабатывать общую экспертную позицию для реформирования отрасли, в интервью „Ъ“ рассказал председатель совета илья Южанов.

— Вы возглавили совет потребителей услуг ОАО РЖД более чем полгода назад. Насколько вам уже удалось «принять управление» этим необычным госорганом? Какие главные задачи сегодня на повестке дня?

— Я пришел не на пустое место. Из всех советов потребителей при естественных монополиях и при правительственных комиссиях этот совет исторически был самым работоспособным и эффективным. Мне досталось очень организованное хозяйство с высокопрофессиональной командой.

Задачи совета описаны в правительственных документах, в частности, в распоряжении правительства. Их главный смысл — выражать мнение потребителю услуги естественной монополии. Подчеркну: не железнодорожного транспорта в целом, а естественной монополии,



именно с этим связаны основные особенности. Если бы это был, например, автомобильный транспорт, то причин для вмешательства государства, наверное, не возникло: все решалось бы в процессе здоровой конкуренции, рынок себя регулировал. На железнодорожном транспорте мы имеем сильный естественно-монопольный блок, каковым является ОАО РЖД, в отрасли присутствуют государственное регулирование, и здесь же мы видим переплетение интересов многочисленных клиентов железной дороги, составляющих целые отрасли экономики. Отдельно стоит пассажирский блок, включаются вопросы и дальних, и пригородных перевозок.

Совет, будучи совещательным органом при правительственной комиссии по транспорту, которую возглавляет вице-премьер Аркадий

Дворкович, должен давать свои рекомендации и экспертизу с точки зрения именно потребителей. Речь идет опять же не об «экспертизе вообще» — для этих задач существуют Минтранс, Минэкономики, эта работа по плечу крупным научным институтам. Наш совет — это всего 16 человек, вокруг которых, быть может, сотня экспертов, формирующих сегодня нашу аналитическую команду. Мы не способны заменить собой подобные мощные структуры, поэтому наша функция — давать экспертизу сугубо с точки зрения клиентов естественной монополии. Помимо этого, естественно, это определенный важный срез состояния отрасли, который получает правительство, анализируя ситуацию в экономике.

— И все же какие конкретно вопросы для совета потребителей ОАО РЖД сегодня самые актуальные?

— Их много. Это и тарифные вопросы, и анализ инвестпрограммы монополии — это два, наверное, важнейших вопроса нашего совета.

Плюс к тому нам постоянно расписываются многие правительственные поручения, которые направляются в различные министерства и ведомства, и, через запятую, в совет потребителей. У меня уже сложилось ощущение, что мы работаем как «мини-орган исполнительной власти»: к нам приходят документы со сроками исполнения — министерства нам начинают писать, звонить: дайте ваше мнение, дайте данные, информацию, экспертизу...

— И насколько это часто происходит?

— Очень часто. Может быть, иногда даже чаще, чем совет в состоянии переварить. Нужно понимать, что совет — это не юридическое лицо, у нас нет ни бюджета, ни штатного расписания. Мы живем в известном смысле как общественная организация, но никаких взносов нам тоже никто не

платит. Есть только добрая воля членов совета, за которыми, как правило, стоят или общественные организации, такие как «Опора России», ПТП РФ, РСПП, или крупные частные компании, которые могут найти у себя какое-то финансирование и привлечь экспертов. Так что совет работает

в полном смысле на общественных началах, и мы не можем тягаться по своим возможностям ни с научными институтами, ни с министерствами и ведомствами. Но по факту получается, что в силу правительственных поручений мы должны работать наравне с ними.

WWW.TRANSOIL.COM

ТРАНСОЙЛ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ГРУППА

РЕКЛАМА

- БОЛЕЕ 10 ЛЕТ НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК
- СОВРЕМЕННЫЙ ПАРК ВАГОНОВ-ЦИСТЕРН
- РАЗВИТАЯ ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ
- СОБСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРНО-СЕРВИСНАЯ ПЛАТФОРМА

железнодорожный транспорт

Игра в монополию

В железнодорожной отрасли разгорелась нешуточная дискуссия, вызванная очередной попыткой реформирования рынка. ОАО РЖД хочет сохранить за собой монополию и рассчитывает в ближайшую пятилетку повысить собственную доходность за счет долгосрочных тарифов. Но такая модель не устраивает операторов, которые уже много лет ратуют за либерализацию рынка перевозок.

— теория и практика —

Последние полгода любая дискуссия на железнодорожном рынке сводилась к обсуждению Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок (ЦМР). Все логично: ЦМР — ключевой документ, определяющий вектор развития железнодорожной отрасли, на его основе осуществляется реформирование отрасли. Вот только сейчас рынок вынужден существовать без этого жизненно важного ориентира, потому как «срок годности» предыдущей модели рынка истек еще в 2015 году. Пусть эта модель и не была на 100% реализована, как отмечают участники рынка, но жить дальше без внятной «дорожной карты» реформ становится и вовсе невозможно.

Владычица дорог

Весной Минэкономики подготовили новую версию ЦМР. Документ рассчитан до 2020 года, и, по сути, все изложенные в нем предложения не раз высказывались министерством. Минэкономики выступило за разделение перевозочных и инфраструктурных функций (в том числе введение раздельного учета), либерализацию рынка локомотивной тяги путем запуска 10–20 пилотных проектов по внедрению конкуренции среди перевозчиков на маршрутах, выделение локомотивной составляющей в тарифе. Кроме того, министерство предложило перейти на долгосрочные тарифы и пересмотреть «Прейскурант 10–01», финансировать содержание инфраструктуры за счет тарифа, а экономически эффективные проекты — за счет ОАО РЖД. Такая модель вполне устраивала операторов, но только не монополию.

У ОАО РЖД свое видение того, как должна выглядеть железнодорожная отрасль в ближайшие десять лет. Монополия составила и направила в Минэкономики ряд своих предложений, которые существенно отличаются от того, что представляло ранее министерство. Так, монополия предлагает продлить срок ЦМР до 2025 года и реализовать ее в два этапа. На первом этапе, который продлится пять лет, ОАО РЖД сохранит статус монопольного владельца инфраструктуры и перевозчика и будет работать над повышением собственной эффективности.

По сути, речь идет о том, что с рынком не произойдет никаких изменений, разве что ОАО РЖД перейдет на долгосрочные тарифы. Впрочем, госкомпания и Минэкономики не пришли к единому мнению по этому вопросу: монополия настаивала на том, чтобы тариф был выше инфляции хотя бы на 1%, министерство считает, что он должен быть на уровне инфляции. До 2020 года ОАО РЖД рассчитывает сократить удельные затраты и снизить степень кросс-субсидирования между классами грузов (в основном по поясам дальности).

Конкуренция от бедности

Прежде всего госкомпания опасается, что в условиях высокой конку-



Планы государства по реформированию отрасли выходят из тени

ренции у ОАО РЖД может возникнуть серьезный дефицит с финансированием инфраструктуры (около 100 млрд руб.), связанный прежде всего со снижением доходной ставки компании по перевозкам грузов. По словам начальника департамента управления бизнес-процессами ОАО РЖД Андрея Тонких, ежегодно доходная ставка снижается на 3,5%, поскольку основные грузопотоки направлены на экспорт, а средняя дальность существенно возросла.

Кроме того, изменилась структура перевозимых грузов в сторону низкодоходных. Сейчас на сырьевых рынках порядка 60% — это уголь, руда и другие массовые грузы низкой стоимости. Также серьезное влияние на уровень средней доходной ставки, по мнению ОАО РЖД, оказало изменение регуляторной среды в нефтеперерабатывающей промышленности (так называемый налоговый маневр). Но, например, расшивку узких мест монополия хочет осуществлять за счет выгодыпробратателей — грузопользователей или государства. То же самое и с малодельными линиями, считают в ОАО РЖД: их надо либо закрывать и тем самым сократить затраты компании, либо вести переговоры с государст-

вом или производителем, который готов взять на себя расходы по содержанию этих линий.

На втором этапе в первые три года ОАО РЖД может рассмотреть разделение инфраструктуры и перевозочной деятельности в дочерние общества, не исключая возврата к модели «перевозчик с вагонами» (сегодня вагоны предоставляются независимыми операторами, тогда как монополия оперирует инфраструктурой и локомотивами). Только после этого в перспективе ОАО РЖД готово подумать о создании условий для развития конкуренции и либерализации перевозочной деятельности.

Но если ОАО РЖД удастся еще на первом этапе сократить дефицит денежных потоков и повысить собственную эффективность, о втором этапе программы реформ можно забыть. По словам старшего вице-президента ОАО РЖД Сергея Мальцева, сейчас основные нестыковки с Минэкономики связаны прежде всего с проведением пилотного проекта по внедрению перевозчиков на первом этапе, что, по его мнению, сократит маржинальность перевозчика и усугубит финансовое положение компании.

Примечательно, что в предыдущей версии ЦМР монополия декларировала невозможность отделения инфраструктуры от перевозок прежде всего по технологическим причинам, но анонсировала готовность

вести изолированную учетную политику по доходам и расходам по каждому виду деятельности. Ранее также говорилось о возможном появлении альтернативных перевозчиков только на отдельных участках сети — незагруженных тупиковых линиях на 200–700 км, хотя в эффективности такого способа организации конкуренции на рынке локомотивной тяги руководители компании публично сомневались.

Не все согласны

Большее всех позиции ОАО РЖД не устраивает частных операторов подвижного состава, которые планировали, пусть и в отдаленном будущем, прибавить к своим вагонам локомотивы и стать полноценными перевозчиками грузов. Сразу несколько собственников вагонов, пожелавших остаться неназванными, заявили „Ъ“, что предложения ОАО РЖД «фактически исключают возможность развития конкурентного сектора железнодорожного транспорта, в том числе проведения экспериментов по допуску на инфраструктуру независимых перевозчиков, ограничивают компетенцию государственных регуляторов в сфере железнодорожного транспорта».

Формально обязательным является только первый пятилетний этап реформы, в течение которого укрепляется монопольное положение

госкомпании и происходит перенастройка тарифов, гарантирующая окупаемость вложений в перевозочный бизнес, говорит источник „Ъ“ среди операторов. По существу, отмечает он, в качестве участников рынка грузовых железнодорожных перевозок рассматриваются только само ОАО РЖД и его дочерние общества.

Директор по правовым вопросам «Трансойла» Артем Колбинцев говорит, что взгляд ОАО РЖД на конкуренцию железнодорожных перевозчиков крайне консервативен, а предлагаемая монополий модель рынка подразумевает, что «все силы должны быть брошены на повышение ее операционной и финансовой эффективности». По мнению руководителя отдела нормотворчества и взаимодействия с органами государственной власти «Трансойла» Светланы Тришиной, представленный Минэкономики вариант ЦМР не идеален ни для одной из сторон. Тем не менее министерству удалось учесть интересы всех участников рынка и продолжить линию, заложенную ключевыми документами по реформе железнодорожного транспорта: создание конкуренции в тех сегментах, где это возможно. «То, что мы сейчас видим (предложения ОАО РЖД по ЦМР — „Ъ“), — это желание РЖД направить все силы на сохранение и расширение влияния в сфере железнодорожно-

го транспорта», — полагает она. Между тем, отмечает госпожа Тришина, мы не говорим о том, что надо делать акцент на локомотивную составляющую — требуется разделение в первую очередь инфраструктуры и перевозочной деятельности, начать нужно хотя бы с операционно-технологического разделения.

Либеральная монополия

Впрочем, некоторые предложения ОАО РЖД нашли и позитивный отклик у операторов. Например, это касается привлечения частных инвестиций в обновление локомотивов (правда, здесь собственники негодуют по поводу того, что локомотивная тяга будет использоваться исключительно монополией) и сохранения технологии организации перевозок собственными поездными формированиями (СПФ). При этом в СПФ предлагается ввести обязательную унификацию требований, что, по мнению операторов, может иметь негативные последствия, так как не позволит учитывать местные особенности организации технологического взаимодействия грузоотправителей и операторов подвижного состава.

Основной посыл операторов сводится к тому, что ОАО РЖД должно прекратить практику смешивания инфраструктурной и перевозочной деятельности. Тогда в условиях конкуренции в перевозочном сегменте каждый перевозчик будет нести общестетевые расходы — это расходы естественной монополии. Все компании, которые намереваются эксплуатировать свои вагоны на путях общего пользования, будут обязаны платить за доступ на инфраструктуру монополисту согласно утверждаемому тарифному прейскуранту, что позволит, в свою очередь, ОАО РЖД существовать и поддерживать сеть в пригодном к эксплуатации состоянии. В таком случае тарифы будут формироваться более прозрачно и у участников рынка больше не возникнет вопросов к ОАО РЖД о том, как и из чего они состоят.

Глава агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров считает, что ОАО РЖД будет всячески лоббировать свой вариант ЦМР, поскольку от этого во многом зависит будущая доходность компании. На данный момент монополии куда проще снять с себя ответственность и заняться операторами, нежели, к примеру, пересмотреть тарифные прейскуранты. Кроме того, добавляет аналитик, не стоит забывать, что сегодня ОАО РЖД имеет серьезный лоббистский ресурс в Федеральной службе по тарифам, поэтому компания крайне не заинтересована в каком-либо переделе рынка. Правда, участники рынка согласны с ОАО РЖД в части того, что простое выделение локомотивной составляющей в тарифе не усовершенствует тарифную систему. Для этого необходимо учетное разделение инфраструктурной и перевозочной деятельности, но в ОАО РЖД это видят лишь в отдаленной перспективе.

Елизавета Деревянко

Антимонопольные горки

— госрегулирование —

С17 Таким образом, остается неочевидным обоснование и причины введения жесткого регулирования портов РФ со стороны ФАС на фоне исторического роста объемов перевалки грузов в портах РФ и привлечения частных инвестиций в данную отрасль экономики РФ. «Попытки ФАС вмешаться в наиболее конкурентные сферы могут привести к самым негативным последствиям. Сейчас они ведут себя как слон в посудной лавке, и рынок напряженно ожидает, к чему все это приведет, и готовится к ответным действиям», — рассказывает собеседник „Ъ“ в стивидорной отрасли.

Непроторенным путем

Железнодорожные операторы столкнулись с ценовым госрегулированием впервые в своей истории. Институт операторов, созданный в ходе структурных реформ на железнодорожном транспорте, формировался как рынок со свободным ценообразованием и до сих пор считался высококонкурентным — на нем действует больше 2 тыс. организаций.

Частные операторы подвижного состава отмечают, что этот бизнес не требует дополнительного регулирования — это доказывает динамика цены на предоставление вагона. «Если проводить оценку изменения стоимости транспортировки грузов железнодорожным транспортом, то очевидно, что тарифы ОАО РЖД на перевозку грузов с момента создания «Прейскуранта №10–01» неизменно росли, увеличившись к настоящему времени примерно в 3,5 раза относительно 2003 года, в то время как вагонная составляющая

за последние восемь лет снизилась примерно в 1,5 раза», — констатирует генеральный директор группы Globaltrans Валерий Шпаков, делая вывод, что на фоне сохранения высокой тарифной нагрузки в цене перевозимой продукции наблюдается снижение стоимости услуг операторов. «В целом по рынку ставки предоставления полувагонов в третьем-четвертом кварталах подорожали, но по-прежнему не позволяют многим игрокам качественно обслуживать свои долги и покрывать эксплуатационные расходы. Рост идет с очень низкой базы, ведь до этого мы наблюдали длившееся больше двух лет падение, когда ставки снижались более чем в четыре раза», — отмечает он.

СРО НП «Совет операторов железнодорожного транспорта» (объединяет 28 крупнейших операторов грузовых вагонов), проведя в августе независимую экспертизу проекта методики ФАС, обнаружил в документе ряд коррупциогенных факторов, таких как принятие нормативно-правового акта за пределами компетенции регулятора, различные нормативные коллизии и юридическая неопределенность. По мнению членов партнерства операторов, принятием методики государство необоснованно расширяет предусмотренные законом полномочия ФАС, а сама методика неприменима для контроля требований антимонопольного законодательства.

В расчете нормативной стоимости эксплуатации вагонов за основу некорректно принимается аналог арендной ставки, считают в сообществе операторов, не в полной мере учитываются расходы операторов по оперированию парком, включая стоимость привлечения капитала, проигнорированы

специфика деятельности операторов и особенности конкретных перевозок. В результате применения изначально неверной методологии расчета основные параметры экономики операторского бизнеса оказываютсякратно занижены, делают заключение участники рынка.

Конкуренция по нормативам

Опубликованный проект методики вызвал полное непонимание у отраслевых экспертов как по сути, так и по выбранным критериям оценки «монопольно высоким» и «монопольно низким» цен на услуги операторов. Доцент МИИТА Фарид Хусаинов отмечает, что в документе наряду с методологическими спорными положениями (например, о сопоставимых товарных рынках) содержится ряд положений теоретического характера, которые «выглядят довольно сомнительно» с точки зрения экономической науки.

Под «монопольно высокой ценой» в проекте документа понимается ее превышение над суммой «необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли», цитирует проект методики господин Хусаинов. «В основе этого определения лежит представление авторов документа о том, что именно регуляторы могут и вправе определять „необходимые“ расходы и „необходимую“ прибыль частной компании, работающей на конкурентном рынке», — говорит он. По мнению эксперта, если на рынке оперирования существует конкуренция и отсутствует «естественная монополия», то никакие регуляторы не должны вмешиваться в работу хозяйствующих субъектов и пытаться определить «необходимые» прибыли и расходы.

Он добавляет, что, согласно проекту методики, ФАС предлагает последовательно сравнивать фактические ставки операторов с некими «нормативной» и «конкурентной» ставкой. В первом случае ставка будет определяться через нормативы суточного пробега вагона, а не по фактическому пробегу, а «конкурентная» ставка должна быть получена с «сопоставимого рынка», причем разброс между сравниваемыми ставками не должен превышать 10%. Ценовой механизм тем эффективнее, чем меньше его работе мешает государство, это прописная истина, напоминает Фарид Хусаинов, а «регуляторы хотят, чтобы естественные колебания были уложены в прокрустово ложе диапазона плюс-минус 10%».

Клиенты не проливают

Категорически против инициативы ФАС выступают и сами грузопользователи, которые, как оказалось, совершенно не требуются вмешательство государства в их взаимоотношения с операторами вагонов. «Возможность снижать стоимость использования полувагонов позволила новым операторским компаниям выйти на рынок в период профицита подвижного состава и конкурировать с крупными игроками, такими как ПГК и ФГК, за грузовую базу массовых грузов», — рассказал „Ъ“ представитель крупного промышленного холдинга, использующего для транспортировки своей продукции универсальные полувагоны. Введение же ценового госрегулирования на услуги предоставления грузовых вагонов приведет к исключению рыночных механизмов, которые позволяли грузоотправителям снижать свои транспортные издержки в

период профицита полувагонов и одновременного падения цен на груз, отмечает он.

Вопреки очевидной для любого грузопользователя заинтересованности в снижении цен на перевозку грузов, клиент железной дороги подчеркивает, что нынешний рост операторских ставок в стратегическом плане крайне позитивное явление, которое позволяет участникам рынка и промышленным предприятиям прогнозировать рыночную ситуацию на необходимую глубину. Как поясняет свою позицию собеседник „Ъ“, «при нарушении рыночных механизмов регулирования рынка полувагонов, то есть введении жесткого государственного регулирования, будет нарушаться инвестиционный процесс производства, покупки и предоставления полувагонов, что будет приводить к дисбалансам требуемого подвижного состава и нарушениям во всей транспортной цепочке».

Самым неприятным для грузоотправителей станет необходимость снова всерьез озаботиться вопросами «транспортной безопасности» своих предприятий, о чем они уже успели забыть за последние восемь лет, и самостоятельно закупать подвижной состав. Такие вынужденные действия в условиях невозможности привлечения дешевых финансовых инструментов ухудшат и без того непростую финансовую ситуацию и увеличат закредитованность промпредприятий. «Грузоотправители будут вынуждены отвлекать денежные средства из основного бизнеса и инвестировать в непрофильный, сокращая собственные производственные и социальные программы», — опасается представитель крупного промышленного холдинга.

Вероника Смирнова

железнодорожный транспорт

Инноваций недостаточно

Вагоностроители освоили производство грузовых вагонов с улучшенными характеристиками и повышенной грузоподъемностью, но спрос на них пока не оправдывает их надежд. Операторы подвижного состава не готовы назвать эту продукцию «инновационной» и ждут от производителя более внимательного учета их потребностей.

— **СМЕЖНИКИ** —

Массовое списание грузовых вагонов пока не привело к ощутимому оживлению спроса на продукцию вагоностроительных заводов — операторов, желающих пополнить парк, по-прежнему единицы. Владельцы подвижного состава объясняют это тем, что вагоностроители предлагают идеологически устаревший модельный ряд, а ни один завод так и не построил настоящий инновационный вагон. Больше всего претензий к качеству выпускаемой продукции у собственников специализированных вагонов, но производители говорят, что данный сегмент развивается точноно: производятся только вагоны, на которые есть спрос.

В 2003–2012 годах железнодорожный рынок пережил настоящий бум. Количество производителей увеличилось в несколько раз, а в пиковый 2012 год отечественные вагоностроители выпустили 71,6 тыс. грузовых вагонов. Общая численность парка на сети достигла 1,3 млн единиц подвижного состава. Рынок находился на подъеме, собственники активно скупали вагоны, не забывая при этом поучаствовать в сделках по приобретению экзотических операторов крупнейших промышленных компаний.

Но уже скоро стало понятно, что рынок «надут, как мыльный пузырь», и вот-вот лопнет, что, собственно, и произошло. В 2013 году общий профицит вагонов на сети исчислялся 250–300 тыс. единиц, доходность операторов начала стремительно сокращаться, поубавились и аппетиты по покупке новых грузовых вагонов.

Сам себе покупатель

Фактически с тех пор производители вагонов сами стали главными потребителями собственной продукции, наладив продажу аффилированным с ними операторским структурам. Так, Тихвинский вагоностроительный завод продавал вагоны лизинговой компании Rail1520 и оператору «Восток1520» (все входят в структуру Объединенной вагонной компании), НПК «Уралвагонзавод» (УВЗ) — дочернему оператору «УВЗ-Логистик», завод «Ружиммаш» — компании «РКТМ-Транс» (оба входят в RM Rail Олега Дерипаски), а «Рэйлтрансхолдинг» стал главным покупателем вагонов входящего в одноименную группу АО «Новозыбковский машиностроительный завод».

Заместитель гендиректора по железнодорожной технике УВЗ Андрей Шленский парирует, что действующая в 2012–2014 годах схема, при которой ключевым потребителем вагонов УВЗ выступала дочерняя компания «УВЗ-Логистик», позволила сохранить коллектив и производственные компетенции на УВЗ, поскольку других заказов от операторов не поступало. «Не будет преувеличением, если я скажу, что 40 тыс. вагонов, построенных для „УВЗ-Логистик“ в тот период, позволили предотвратить коллапс на рынке перевозок в этом году. Без этих 40 тыс. вагонов мы наблюдали бы в 2016 году не локальный, а системный дефицит парка», — уверен Андрей Шленский. Впрочем, по данным „Ъ“, текущее финансовое положение «УВЗ-Логистик» крайне тяжело: у компании долг в 27 млрд руб., и до сих пор ведутся переговоры о дальнейшей судьбе задолженности.

Проблему профицита вагонов, сложившаяся за последние несколько лет, удалось решить административными мерами через списание старого парка. В 2015 году было списано 100 тыс. старых вагонов, столько же будет списано до конца 2016 года, еще 50–60 тыс. вагонов прекратили свою работу (общий объем грузового парка сейчас 1,08 млн вагонов, из них 480 тыс. — полувагоны). При этом за первые восемь месяцев текущего года производители выпустили только 19,6 тыс. вагонов. Кроме того, правительство решило оптимизировать производственные мощности, рекомендовав непрофильным заводам перепрофилировать свое производство.

Предполагалось, что подобные действия активизируют рынок и пробудят аппетит среди операторов, но судя по статистике текущего года, этого так и не произошло. Надежды вагоностроителей на оживление спроса не оправдались — они списывают это на нестабильность операторского рынка и дефицит финансирования.

Дефицит инноваций

Но есть и другая причина, почему операторы не спешат пополнять свои парки, несмотря на растущую потребность в обновлении подвижного состава. Сразу несколько собственников вагонов заявили „Ъ“, что не заинтересованы в приобретении устаревших моделей грузовых вагонов. По их мнению, несмотря на все возможности, которые были у вагоностроителей в период динамичного роста объемов продаж, ни один завод так и не предложил рынку по-настоящему «инновационный» подвижной состав. Кроме повышенной грузоподъемности (25 тонн на ось), вагоностроители не смогли найти новых технических решений, отмечают участники рынка.

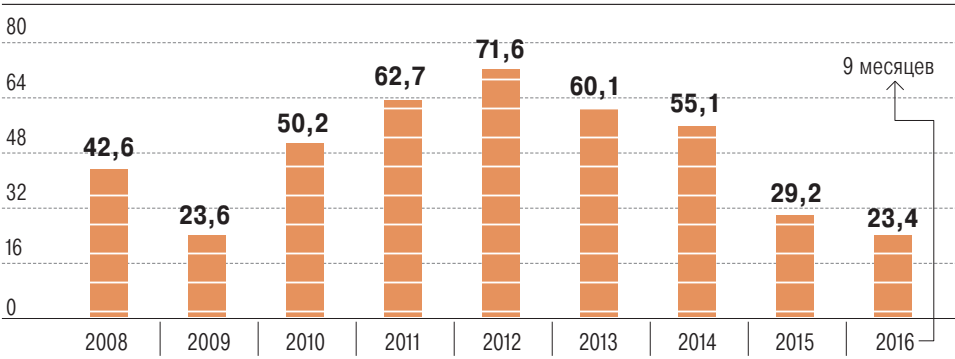
В одной из операторских компаний подчеркивают, что все попытки компании найти отклик среди вагоностроителей по потребностям рынка не увенчались успехом. «Мы как эксплуатанты считаем, что вагон нуждается в улучшении характеристик. По этому вопросу мы встречались со всеми завода-



Производство грузовых вагонов с улучшенными характеристиками уже поставлено на поток, но продажи пока не велики

ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В РФ (ТЫС. ШТ.)

ИСТОЧНИК: ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ.



ми и пытались донести до них те проблемы и издержки, которые несем. Тем не менее вагоностроители развивают свой бизнес без оглядки на то, будет спрос на их продукцию или нет», — отмечает собеседник „Ъ“.

В Первой грузовой компании (ПГК, входит в UCL Holding Владимира Лисина) также считают, что выпускаемые сегодня вагоны пока не соответствуют критериям инновационности и на самом деле являются «переходными». «Технические характеристики этих вагонов сами по себе не создают у операторов необходимой мотивации для их приобретения, поэтому и требуются искусственные методы стимулирования спроса», — отмечают в ПГК, имея в виду тарифные предпочтения и госсубсидии на приобретение «инновационных» вагонов. — Мы видим, что сегодня спрос на выпускаемые новые модели со стороны ключевых игроков рынка невелик: основными покупателями, несмотря на государственные меры поддержки отечественного вагоностроения, являются лизинговые компании экзотических операторов — дочерних компаний вагоностроительных заводов, а также крупные грузовладельцы — угольные, металлургические компании».

Между тем в компании отмечают, что сегодня рынок выходит на баланс наличия подвижного состава и грузовой базы, то есть имеющийся объем парка достаточен для перевозок грузов, предъявляемых к перевозке по сети железных дорог России.

Основная причина низкого спроса, по мнению ПГК, — высокая стоимость нового подвижного состава, не считая эксплуатационных и ремонтных расходов, что в совокупности снижает коммерческую привлекательность таких вагонов с точки зрения окупаемости за весь период их эксплуатации.

Профицит не вечен

При этом операторы вполне готовы сформулировать свои пожелания по вагонам, предлагая «кастомизировать» их производство. Например, для одной группы потребителей важна повышенная нагрузка на ось, для другой (например, для перевозчиков легковых грузов) этот критерий не столь принципиален, нежели объем кузова, а для третьей нужно снизить вес тары, что позволит не увеличивать нагрузку на ось для перевозки большого количества груза.

Директор по аналитическим исследованиям НПК «Объединенная вагонная компания» Андрей Цыганов говорит, что в настоящее время на рынке присутствует широкая линейка моделей вагонов нового поколения с повышенной осевой нагрузкой: полувагоны, хопперы-зерновозы и минераловозы, платформы и цистерны для перевозки химических грузов. «Вывода на рынок принципиально новый подвижной состав, вагоностроители уже на стадии разработки вагонов тесно взаимодействуют с клиентами, исключая производство парка, не совместимого с существующей инфраструктурой и не интересного для потребителя», — рассказывает Андрей Цыганов. По его словам, обычно каждая модель, поступающая на рынок, уже имеет своего клиента и ее производственная программа обеспечена заказами на несколько месяцев вперед.

При этом в сегмент цистерн современные вагоностроительные технологии проникли сравнительно недавно — с конца 2015 года, и сейчас данный сегмент развивается неравномерно: производятся только вагоны, на которые есть спрос, поясняет он. Сейчас это цистерны для перевозки химических грузов. Спрос на нефтебензиновые цистерны с повышенной осевой нагрузкой низкий, поэтому пока данный подвижной состав не вы-

пускается в России, но это не означает, что спрос на этот тип подвижного состава будет низким всегда, считает Андрей Цыганов.

Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров также называет вполне логичным тот факт, что вагоностроители не видят в собственниках нефтеналивных цистерн приоритетных клиентов — разработка любой инновационной модели требует серьезных разработок и, как следствие, финансовых вложений. Между тем, говорит аналитик, не так много операторов выразили интерес к их покупке и, возможно, им следует объединиться, чтобы заново транслировать свой запрос.

Интерес вагоностроителей понятен: в условиях отсутствия спроса на новые вагоны нужно хотя бы на бумаге предлагать новые решения. Однако операторы указывают на явную переоценку рынка — его по факту нет. Модели с повышенной нагрузкой не отвечают техническим требованиям грузовладельцев, а значит, неинтересны и операторам. При этом внятной альтернативы, кроме моделей с искусственно созданными «улучшенными характеристиками» (скидка на пробег), не создано.

Стратегическая поддержка

Активную поддержку вагоностроителям оказывает государство. На протяжении нескольких лет правительство реализовывало программу по субсидированию закупки вагонов. Риторика властей такова, что транспортное машиностроение, в особенности вагоностроение, находится в крайне тяжелом состоянии (загрузка мощностей в 2015 году составляла 46%) и отрасль нуждается в стимулировании через финансовые инструменты.

В утвержденной правительством Стратегии развития транспортного машиностроения до 2030 года отмечается, что невысокий спрос на инновационные вагоны также связан с системной проблемой, связанной с устаревшей погрузо-выгрузочной инфраструктурой: имеющиеся на железнодорожных станциях вагоноопрокидыватели, эстакады, подъездное оборудование не предназначены для работы с новыми моделями подвижного состава. Для обновления этого оборудования требуются значительные долгосрочные инвестиции в разработку, производство и монтаж на пунктах погрузки-выгрузки. Сейчас в стране «фактически отсутствует производство целого ряда комплектующих, без которых невозможно создание техники, соответствующей мировому уровню», говорится в Стратегии.

В 2016 году общий объем субсидий на поддержку грузового вагоностроения составил 13 млрд руб., в 2017 году объем может составить от 8 млрд руб. до 10,2 млрд руб.

Источник „Ъ“ среди грузоотправителей парирует: «Можно спорить о том, что инновационные вагоны вовсе не являются таковыми, но технические они гораздо совершеннее предыдущих моделей, а их эффективность выше как минимум на 200–300 руб. в сутки за вагон», — отмечает собеседник „Ъ“. Сейчас на рынке порядка 50 тыс. инновационных вагонов, в предыдущие годы их в основном покупали аффилированные с производителями операторы и некоторые грузовладельцы, но сейчас все эти вагоны в работе и пользуются спросом, говорит собеседник „Ъ“. Но это только чуть больше 5% от общего числа грузовых вагонов на сети, и перспективы по увеличению доли такого рода инновационных вагонов пока туманны.

Игры «в долгую»

Некоторые грузовладельцы оправдывают вагоностроителей, считая, что позиция операторов не покупать вагоны была продиктована не их плохим качеством, а профицитом

подвижного состава и желанием операторов привести рынок в положение нехватки вагонов и роста ставок. Однако при ставках в течение двух-трех лет на уровне или ниже себестоимости подвижного состава при всем желании операторов вряд ли способна была покрыть завышенную стоимость тех же вагонных с улучшенными характеристиками. Грузовладельцы возражают: услуга по предоставлению вагона выросла с 500 руб. за вагон в сутки в начале 2016 года до как минимум 1 тыс. руб. на середину ноября. У некоторых операторов, среди которых участники рынка называют Федеральную грузовую компанию (ФГК, входит в холдинг ОАО РЖД), доходность по перевозке угля и вовсе составляет 1,2 тыс. руб. за вагон в сутки. По мнению источника „Ъ“ в одной крупной промышленной компании, на текущем рынке инвестиций в вагоны вновь стали прибыльными, и в ближайшем будущем стоит ожидать увеличения спроса на инновационные вагоны.

По словам Андрея Шленского, в августе — сентябре даже сформировался локальный дефицит парка при вывозе угля и инертных грузов. Он также отмечает, что со второго полугодия 2016 года ставки на предоставление грузовых вагонов вернулись к экономически оправданному уровню, при котором оператор может своевременно и на должном уровне поддерживать техническую исправность парка и рассматривать возможность инвестиций в новый подвижной состав. «В результате на сети снизилось количество брошенных вагонов, скорость доставки грузов заметно выросла. Большая заслуга в росте производственно-экономических показателей перевозок — это эффект от наращивания количества инновационных вагонов на сети», — говорит господин Шленский.

Но это лукавство: такой уровень ставок на протяжении всего нескольких месяцев не позволяет не только подумать о покупке нового подвижного состава, он вряд ли покроет расходы предыдущего периода «работы ниже себестоимости». «Для снижения всех возможных рисков с недозагрузкой мощностей, несвоевременным вызовом продукции или несвоевременным получением новых вагонов мы считаем крайне важным вернуться к практике долгосрочных договоров как между вагоностроительными заводами и операторами, так и между операторами и грузоотправителями», — признается заместитель главы УВЗ.

Нелишний вес

Стандарты вагонов нового поколения принципиально отличаются — по прочности, технологичности, сроку службы, рассказывает гендиректор ООО «Восток1520» Владимир Сосипаторов. В условиях ограничения пропускной способности, которая наблюдалась по сети в текущем году, вагоны повышенной грузоподъемности стали единственно возможным решением для увеличения объемов отгрузки на экспорт.

Однако не все с ним согласны: представитель одного из крупных операторов считает, что важно не допустить, чтобы железнодорожное машиностроение в своем развитии пошло по пути производителей бытовой техники, когда в погоне за прибылью производители начинают закладывать минимальный срок эксплуатации деталей. В компании комментируют, что предпосылки к появлению такой тенденции уже появляются, например, в предложениях по сокращению срока службы литых деталей тележки и установлению его менее срока службы вагона в целом, в сокращении межремонтных и гарантийных сроков на подшипники. Если взамен установления долгосрочных, прозрачных требований по надежности как к вагону в целом, так и к его составным узлам и деталям мы смирились с тем, что в любой момент будут приниматься решения, направленные на снижение срока эксплуатации запасных частей, то в скором времени покупатели вагонов не смогут достоверно спрогнозировать окупаемость своих затрат при инвестициях в подвижной состав.

В исследовании, подготовленном заместителем гендиректора АО «Алтайвагон» по развитию и связям с госорганами Станиславом Золотаревым, указывается, что до 2020 года на сети будет наблюдаться профицит вагонов на уровне 100 тыс. шт., что приведет к низкой доходности от их эксплуатации и, соответственно, низкому спросу на новые вагоны. Тем не менее основным драйвером роста должны стать вагоны с улучшенными характеристиками. По оценке Станислава Золотарева, в текущем году заводы выпустят 38–40 тыс. грузовых вагонов, что уже значительно больше показателя 2015 года в 26,8 тыс. вагонов.

По сути, при всех попытках и даже потенциальном спросе со стороны операторов рынок действительно инновационного подвижного состава так и не создан. Производители, добавляя точечные и далеко не всегда востребованные рынком инновации, сумели поддержать спрос. Однако дальнейшее развитие без «кастомизированной» работы заводов над востребованными операторами вагонами может привести к профициту и на рынке оперирования, и, как следствие, на рынке вагоностроения. Эксплуатантам нужны инновации, заточенные под их технологический процесс — операторы, обращаясь к заводам, пока видит лишь «черновик».

Светлана Романова