

ГРУЗОВОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

УШЕЛОН НА ЗАПАД:
ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ / 27
ПЕРВЫЙ В СТРОЮ: КАК ВЫХОДИТ
НА РЫНОК НОВЫЙ ЛИДЕР,
СОЗДАННЫЙ ОАО РЖД / 30
ПОСТОЙ, ПАРОВОЗ:
ПОЧЕМУ В РОССИИ ТАК МАЛО
ЧАСТНЫХ ЛОКОМОТИВОВ / 33
ВАГОНЧИК ТРОНУЛСЯ:
СПРОС НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ
ОПЕРЕЖАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ / 34

Четверг, 10 апреля 2008 №60
(№3877 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫПУСКА

4 601865 000240



08115

www.kommersant.ru



РЕНАТА ЯМБАЕВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ГРУЗОВОЙ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ»

ТЕНЬ СУРКА

Редкое выступление руководства ОАО РЖД обходится без упоминания о том, как много уже грузовых вагонов у частных операторов. Вот видите, говорят чиновники от госмонополии, на нашем рынке развивается конкуренция. Да-да, вторят им чиновники от Минтранса, конкуренция должна шириться и углубляться.

Только самые смелые готовы вслух сказать неприкрытую никакими оговорками правду — нет на российском железнодорожном рынке конкуренции. Интервью с одним отчаянным правдорубом — главой «Первой грузовой компании» ОАО РЖД Салманом Бабаевым — можно прочитать в этом выпуске Business Guide. Прочие участники рынка, с которыми мои коллеги и я общались в процессе подготовки материалов, подписаться под подобными крамольными утверждениями отказались. Но в неофициальных беседах были не менее откровенны.

«Все направления давно поделены», — пояснял руководитель одной из крупных частных операторских компаний. — Мы не пытаемся отобрать друг у друга бизнес. С одной стороны, это довольно трудно сделать. У каждого оператора — сложившиеся отношения с грузоотправителями, отработанные схемы. Новичок просто не способен оказать такую же услугу. С другой стороны, работы на всех хватает в силу общего дефицита парка».

Когда соотношение спроса и предложения на рынке позволит конкуренции перестать быть мифом, его участники не берутся оценить. Но сходятся во мнении, что еще «лет десять» они друг друга беспокоить не будут. Это спокойное время может продлиться и дольше. Во-первых, неизбежная консолидация частных облегчит им возможность договариваться между собой. Во-вторых, уже сегодня операторы задумываются над той или иной формой «общественной» консолидации.

Они говорят о создании центров координации перевозок, возможности оперативного обмена парком и общем информационном обеспечении. И крайне смущаются, когда им задаешь вопрос, насколько подобные инициативы соответствуют антимонопольному законодательству. Потому что понимают — все это очень похоже на ремонополизацию железнодорожных перевозок. Получается, что де юре завершившись, реформа железнодорожного транспорта де факто может вернуться к исходной точке.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ ПОВЕРНУЛИ К ИНВЕСТОРАМ

НА РЫНКЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК НАСТУПАЕТ ПЕРИОД ПЕРЕМЕН. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПРОДОЛЖАЮТ НАРАЩИВАТЬ ДОЛЮ ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. С ДРУГОЙ — В ВОЗМОЖНОСТЯХ С ЧАСТНИКАМИ ПЫТАЕТСЯ СРАВНЯТЬСЯ МОНОПОЛИЯ ОАО РЖД, СОЗДАВАЯ СОБСТВЕННЫХ ДОЧЕРНИХ ОПЕРАТОРОВ И ПРЕДЛАГАЯ ИХ АКЦИИ ИНВЕСТОРАМ. ПЕТР МИРОНЕНКО, АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

КТО НА РЫНКЕ Рынок железнодорожных перевозок стабилизируется. Если в 2005 году его объемы выросли на 4,35%, в 2006-м — на 3,3%, то в 2007 году — всего на 2,5% (до 1,34 млрд тонн). Медленно растут или даже снижаются перевозки массовых грузов. Так, по каменному углю они снизились на 0,4% до 286,3 млн тонн, по нефти и нефтепродуктам — выросли только на 2,1% до 233 млн тонн, железной руды — на 1,7% до 110,2 млн тонн. Несмотря на наблюдающийся в России строительный бум, снизился на 0,1% объем перевозок строительных грузов (до 200,8 млн тонн). Правда, вопреки сезонному фактору к концу года стройматериалы стали демонстрировать рост (по декабрю — на 7,2%), скорее всего, связанный с началом строительства олимпийских объектов. Зато перевозки цемента по всему году выросли на 8,4% (41,4 млн тонн), наряду с зерном (на 19,1% до 27 млн тонн) и коксом (на 10,2% до 12,5 млн тонн).

Номинально главный игрок в отрасли один. ОАО РЖД остается, и, скорее всего, еще несколько лет будет оставаться единственным железнодорожным перевозчиком, а частные операторы — всего лишь владельцами вагонов. Тем не менее, парк частных операторов подвижного состава стабильно растет, как и объем перевозимых в нем грузов. По данным Ассоциации собственников подвижного состава (АСКОП), в прошлом году частные операторы перевезли 37,8% всех грузов. В частной собственности, по данным ОАО РЖД, сейчас находится 36,2% вагонного парка страны — 352 тыс. вагонов.

Впрочем, президент АСКОП Владимир Прокофьев уточняет, что не всех владельцев подвижного состава, в

том числе крупных, можно назвать полноценными операторами, зарабатывающими только на перевозочном бизнесе. «Все это в основном компании, которые закупили вагоны вынужденно, потому что негде было возить свою продукцию — нефтяники, металлурги», — поясняет он. Действительно, даже в первой десятке как минимум три оператора — «Металлоинвесттранс», «ЕвразТранс», «Мечел-транс» — принадлежат к числу экзотических и в основном возят грузы материнских компаний.

Аффилированные компании, владеющие собственным парком вагонов, имеют почти все крупнейшие грузоотправители — «Газпром», ЛУКОЙЛ, «Сибирская угольная энергетическая компания». «Газпромтранс» не входит в десятку по количеству вагонов, но по объему перевозок занимает четвертое место среди частных операторов, уступая только Globaltrans (входит в группу «Н-Транс», объединяя «Новую перевозочную компанию» и «Севтехнотранс»), «Балттранссервису» (также входит в «Н-Транс») и «Трансойлу». Из крупнейших нефтяников собственной железнодорожной компании до недавнего времени не было только у «Роснефти», но вместе с другим имуществом обанкротившегося ЮКОСа ей достался некогда один из крупнейших операторов цистерн — «ЮКОС-Транссервис».

Перевозками занимаются и другие грузоотправители. Так, производители цемента и зерновиков, у которых возникают сложности с транспортом из-за сезонности бизнеса, тоже часть грузов возят в собственных вагонах. «Но все они не зарабатывают на операторской деятельности деньги, они просто закладывают перевозки в стоимость продукции», — отмечает глава АСКОП.

ГДЕ РАСТЕТ Руководители ОАО РЖД, отвечая на претензии о притеснении частных операторов, часто отмечают, что частники вытесняют монополию из самых высокодоходных сегментов железнодорожных перевозок. Частные операторы идут туда, где выгодно, признает Владимир Прокофьев, который одновременно возглавляет «Балттранссервис». В некоторых сегментах доля уже частных значительно выше средней — например, по наливным грузам (прежде всего нефти и нефтепродуктам) она составляет 69,7%, по рудным — больше 48%. «Рынок растет примерно теми же темпами, что и ВВП, около 7% в год, но по некоторым сегментам опережает его — например, по перевозкам грузов для черной металлургии, строительных материалов, щебня, цемента. В более динамичных сегментах рынка частные компании присутствуют весьма уверенно», — говорит исполнительный директор группы компаний «Н-Транс» Андрей Филатов.

При этом частным операторам в большей степени, чем ОАО РЖД и ее дочерним компаниям, присутствующим во всех сегментах, приходится оперативно реагировать на →



ВАСИЛИЙ ШИЛОВ

УЖЕ БОЛЕЕ ТРЕТИ РОССИЙСКОГО
ВАГОННОГО ПАРКА ПРИНАДЛЕЖИТ
ЧАСТНЫМ ОПЕРАТОРАМ —
БОЛЬШЕ ВСЕГО ИХ ДОЛЯ В ПЕРЕВОЗКАХ
НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

требования рынка. Так, в прошлом году после локального повышения вагонной составляющей в тарифе стали более выгодны полувагоны, и операторы начали их массово закупать (подробнее см. материал на стр. 36). «Все зависит от конъюнктуры рынка, в соответствии с ее изменениями мы предпочитаем брать подвижной состав в аренду — это позволяет более оперативно реагировать на изменения рынка и не обременяет кредитный портфель компаний группы», — говорит заместитель гендиректора группы компаний «Евросиб» Юрий Купин.

Обновление подвижного состава — не главная проблема для операторов, тем более что по объемам закупок они всегда опережали ОАО РЖД, и средний возраст вагона у них меньше. Основные сложности для работы частных операторов лежат в плоскости госрегулирования, и осуществленные на сегодняшний день этапы реформы железнодорожного транспорта решили только минимум этих проблем. А пока власти даже не подошли вплотную к решению вопроса о предоставлении частным компаниям статуса перевозчика. Собственно, даже статус оператора подвижного состава не имеет необходимой нормативно-правовой базы, и очень многие аспекты взаимоотношений частных с ОАО РЖД, например, выход частных локомотивов на пути общего пользования, регулируются в договорном порядке.

КАК СОБРАТЬ Огромный массив проблем госрегулирования и растущие цены на вагоны должны были бы привести к быстрой консолидации рынка железнодорожных перевозок частными вагонами на основе крупнейших игроков. Действительно, по данным исследовательской компании A.T. Kearney, тройка крупнейших игроков сейчас контролирует порядка 14% рынка. Тем не менее, рынок нельзя назвать консолидированным. Компании первой десятки даже с учетом арендованных вагонов оперируют 90 тыс. вагонов — это чуть больше 25% всего приватного вагонного парка. При этом на рынке работает более 2,5 тыс. операторских компаний.

«Помимо процесса специализации части операторов идет процесс консолидации, естественный для рынка, если учесть, что вагонами владеют более двух тысяч компаний», — считает Андрей Филатов. Скорее всего, консолидация рынка будет происходить на основе операторов с диверсифицированным парком, а не специализирующихся на отдельных грузах — у первых больше потенциальных возможностей для поглощений. Владимир Прокофьев («Балттранссервис» специализируется на перевозке нефти и нефтепродуктов) говорит, что рынок перевозок наливных грузов уже сейчас стабилизировался.

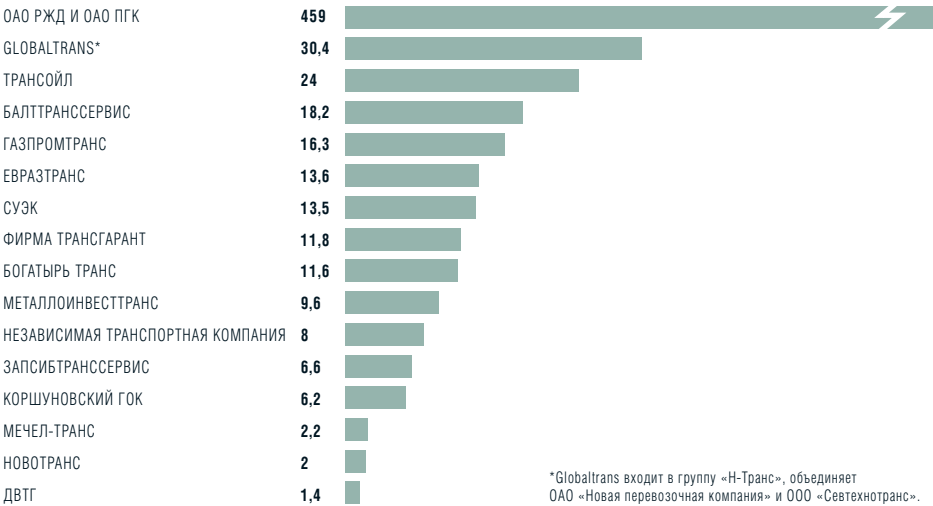
Правда, первая инициатива по консолидации на рынке оказалась неудачной. В конце 2004 года «Северстальтранс» (сейчас «Н-транс») купила 50% оператора «Трансгарант». Но через полтора года партнеры разошлись. Тогда основатель и совладелец «Трансгаранта» Сергей Гушин говорил, что разочаровался в идее объединения двух железнодорожных операторов с разными сетями маршрутов и номенклатурой грузов.

Однако и. о. главы Федерального агентства железнодорожного транспорта (Росжелдор) Алан Лушников полагает, что основой для консолидации рынка все-таки станут крупнейшие операторы. По мнению чиновника, в первую очередь это будут дочерние компании ОАО РЖД, но возможно и другие крупные операторы. «С одной стороны, структуры монополии имеют много конкурентных преимуществ, недоступных частникам. С другой, у частных тоже есть определенные преимущества — технологии за годы отстроены и бизнес налажен. А „дочки“ ОАО РЖД только создаются», — поясняет чиновник, затрудняясь предположить, кто в будущем станет лидером рынка.

КТО НА НОВЕНЬКОГО Последние шаги в реформировании ОАО РЖД действительно серьезно изменили ситуацию на рынке. Несмотря на активное сопротивление

ОАО РЖД ОСТАЕТСЯ, И, СКОРЕЕ ВСЕГО, ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ БУДЕТ ОСТАВАТЬСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ПЕРЕВОЗЧИКОМ, А ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ — ВСЕГО ЛИШЬ ВЛАДЕЛЬЦАМИ ВАГОНОВ

↑ ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ ВАГОННОГО ПАРКА ОПЕРАТОРОВ (ТЫС. ЕД.) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.

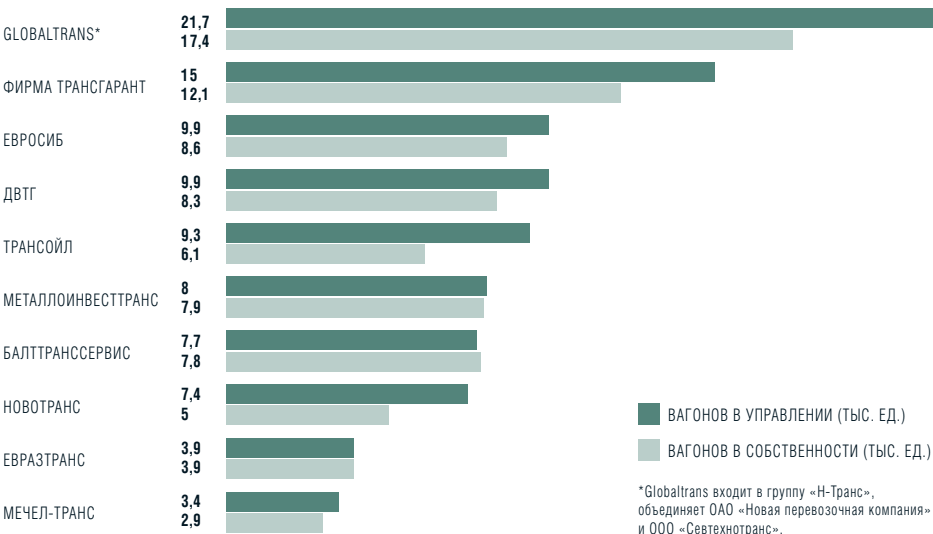
многих профильных министерств и ведомств, руководство монополии добилось одобрения создания трех крупных дочерних операторских компаний: ОАО «Трансконтейнер», ОАО «Рефсервис» и ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК). Они получили наиболее доходный парк ОАО РЖД, клиентскую базу монополии и ее поддержку, и одновременно вышли из-под жесткого тарифного регулирования со стороны государства, получив возможность гибкого управления тарифами.

«Трансконтейнеру», созданному в марте 2006 года, передан весь контейнерный парк ОАО РЖД и 47 важнейших контейнерных площадок. Это немногим больше 5% от общего количества площадок ОАО РЖД, но они обслуживают 80% контейнерооборота. Официальные итоги работы «Трансконтейнера» в 2007 году еще не опубликованы, но по итогам первого полугодия компания заняла 63,4% рынка контейнерных перевозок собственным составом.

ПГК, созданная в октябре 2007 года, получила все специализированные вагоны, часть универсальных полувагонов и платформы. Хотя в конечном итоге (в 2009 году) у нее будет не больше вагонов, чем у всех частных операторов в совокупности (200 тыс. против 352 тыс.), компания в шесть раз опережает ближайшего конкурента — группу «Н-Транс» (в общей сложности более 35 тыс. вагонов).

«Рефсервису» достался весь рефрижераторный парк (5,4 тыс. вагонов), и его доля на рынке составляет 60%. Решение о создании компании принято в декабре 2005 года, вышла на рынок она в 2006 году.

ПОЧЕМ ПРОДАЕТСЯ Последним создав собственных операторов, ОАО РЖД стало первым владельцем, решившимся предложить их акции сторонним, непрофильным инвесторам. Уже в апреле 2007 года ОАО РЖД определилось со схемой их привлечения в капитал «Трансконтейнера» — 15% акций компании решили продать пу-



ТОП-10 НЕЗАВИСИМЫХ ОПЕРАТОРОВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.

ворил, что оно предварительно запланировано на октябрь, и компания рассчитывает уже на капитализацию в \$3 млрд.

По словам Алана Лушников, успешное размещение «Трансконтейнера» было важным для оценки готовности инвесторов вкладывать в железнодорожную отрасль. «Мы сейчас находимся на пороге нового этапа — взрывных инвестиций. Но 2 трлн руб. бюджетных вложений в инфраструктуру, заложенные в ФЦП, имеют смысл только в том случае, если с их помощью удастся привести на рынок частные деньги», — отмечает господин Лушников. Удался ли их привести, зависит от структуры рынка, места на нем государства, и того, сможет ли оно выдерживать собственные правила игры, и в этом плане фондовый рынок — это показатель доверия к государству, заключает чиновник.

Аналитик Банка Москвы Михаил Лямин признает, что размещение «Трансконтейнера» стало историческим как первый в истории отрасли выход на рынок капитала. Аналитик полагает, что успеху размещения способствовало много сторонних факторов — прошедшее незадолго ажиотажное IPO Новороссийского морского торгового порта, также высоко оцененного на основе высоких прогнозных данных, и острый дефицит на рынке транспортных активов. «Крупные международные игроки впервые инвестировали в российскую железнодорожную компанию и тем самым проявили интерес к данной отрасли. Безусловно, это позитивный факт, — соглашается исполнительный директор группы «Н-Транс» Андрей Филатов. — Но формат частного размещения сильно отличается от публичного и поэтому значимость размещения «Трансконтейнера» как отправной точки для оценки отрасли не следует преувеличивать».

Однако Михаил Лямин считает, что «Трансконтейнер» задал высокую планку. «В ближайшей перспективе все транспортные компании, которые смогут представить инвесторам хотя бы сколько-нибудь правдоподобную стратегию развития и относительно реальные прогнозы, будут размещаться с таким же успехом», — уверен аналитик. Если отталкиваться от официальной информации, первым плоды собственного успеха пожнет сам «Трансконтейнер». Однако участники отрасли говорят, что в ближайшее время публичное размещение проведет одна из крупных частных операторских компаний. Подробности пока неизвестны, но источники на рынке утверждают, что это IPO поднимет оценку отрасли еще выше, что поможет второму размещению «Трансконтейнера» и выходу на публику ПГК.

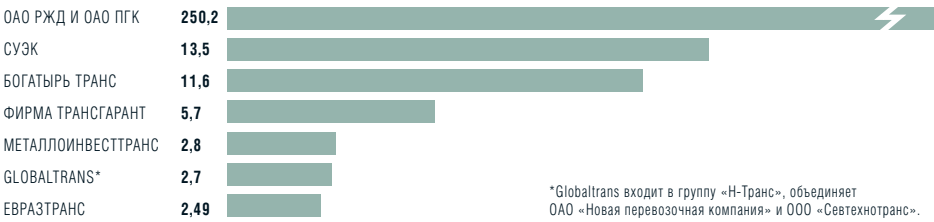
ОТКУДА ЛИДЕР Создание ПГК проходило в ожесточенных спорах представителей ОАО РЖД и Минтранса при участии всех остальных отраслевых ведомств. Первоначально в 2006 году специалисты РЖД предлагали передать создаваемому грузовому оператору все свои вагоны, оставив за собой только функции публичного перевозчика, обеспечение тяги и эксплуатации инфраструктуры. Таким образом, формально был бы завершен вывод вагонного парка в конкурентный сектор. Но Минтранс полагал, что для России с большим объемом социально значимых, но низкодходных перевозок неприемлема ситуация, когда у единственного перевозчика не останется собственных вагонов, то есть возможности обеспечить все поступающие заявки на перевозку по сети железных дорог.

Кроме того, в Росжелдор поступило письмо от ряда частных операторов подвижного состава с резким протестом против планов ОАО РЖД по созданию крупнейшего оператора вагонов. Параллельно операторы призывали ускорить процесс появления на рынке независимых перевозчиков. Вскоре один из инициаторов письма, гендиректор «Трансойла» Игорь Ромашов, занял должность главы Росжелдора (в начале этого года перешел на работу в «Роснефть») и стал проводником интересов частных операторов.

Однако после долгих обсуждений летом 2007 года ПГК была создана в целом по модели ОАО РЖД, с незначительными коррективами. В уставный капитал нового опе-



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ПЕРЕВОЗКИ УГЛЯ В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.

ратора монополия передала 200,25 тыс. вагонов — весь имеющийся парк специализированного подвижного состава (цистерны, цементовозы, зерновозы и так далее) и небольшую часть универсальных полувагонов и платформ. Около 390 тыс. универсальных полувагонов и платформ осталось на балансе ОАО РЖД, чтобы в перспективе сформировать на их базе вторую грузовую компанию.

Главный план монополии в отношении ПГК — выведение акций компании на биржу. Это может состояться не ранее 2009 года. Согласно расчетам ОАО РЖД, к этому моменту капитализация компании может составить \$6–7,5 млрд. Первоначально планировалось продать на бирже 49%, потом цифра уменьшилась до 25%, но окончательно еще не определена.

Сейчас главная задача ПГК — получить предназначенные ей вагоны в непосредственное управление (об этом подробно см. интервью с гендиректором ПГК Салманом Бабаевым на стр. 6). К настоящему моменту компания оперирует только около 47 тыс. вагонов, дальнейшая передача вагонов в ПГК будет происходить постепенно, по мере наработки компанией собственной клиентской базы. Окончательно весь свой парк ПГК должна получить в конце 2009 года — начале 2010-го. Одновременно компании предстоит сделать колоссальный рывок, построив практически с нуля новый бизнес: выстроить отношения с клиентами, обеспечить эффективное использование своего парка, создать и оптимизировать корпоративную структуру, решить проблему сильно изношенного подвижного состава.

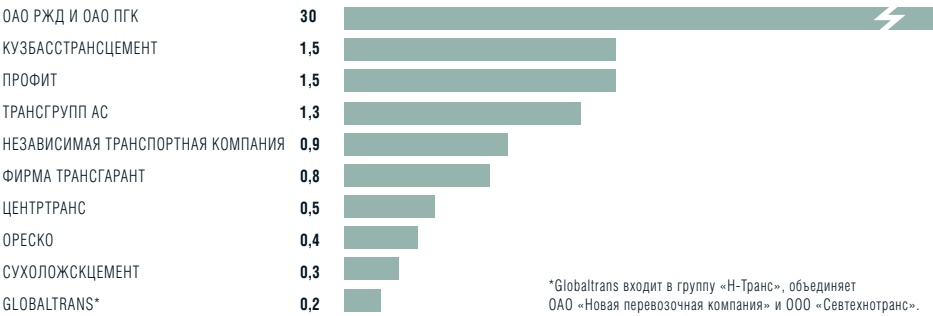
Теоретически, ПГК стала независимым от ОАО РЖД оператором подвижного состава, и ее интересы теперь должны совпадать с интересами участников рынка. Правда, огромный размер компании и корпоративная близость ее менеджмента к монополии вызывает множество опасений у участников рынка и регулирующих ведомств. В Росжелдоре отмечают, что создание ПГК в форме дочернего зависимого общества приводит к конфликту интересов ОАО РЖД. «С одной стороны, это госкомпания, которую государство наделило инфраструктурой для управления в общегосударственных интересах, в том числе и в интересах рынка, а с другой — коммерческая организация, направленная на максимизацию прибыли», — отмечает Алан Лушников. — Поэтому при создании дочернего общества компания будет стараться максимизировать его прибыль, в том числе и путем предоставления возможных преференций или установления препятствий конкурентам».

Вопросы к ПГК остались не только у Росжелдора. Не успела компания приступить к самостоятельной работе, как уже получила претензии со стороны ФАС (см. интервью начальника отдела железнодорожного транспорта управления транспорта и связи ведомства Виктора Евпакова на стр. 31). Но в ОАО РЖД считают, что создание ПГК законов не нарушает, и компания работает по договорам с РЖД на равных условиях с другими операторами подвижного состава.

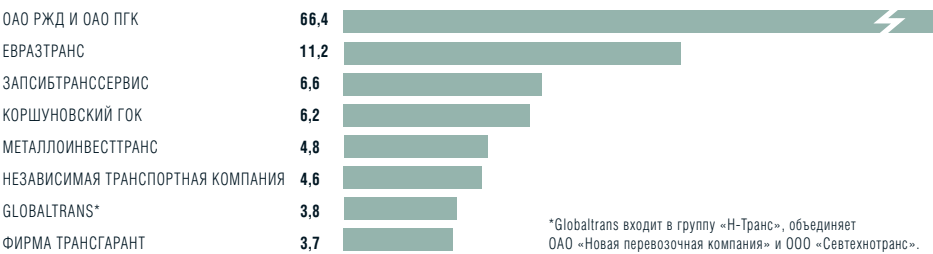
В Росжелдоре уверяют, что работа ПГК находится под пристальным вниманием ведомства. «Принципиальная позиция министерства и агентства состоит в том, чтобы быть в равных условиях со всеми остальными участниками рынка. В этом смысле создание ПГК — положительное явление для рынка, так как любые формы взаимодействия ОАО РЖД с ним должны быть распространены на

других участников», — говорит Алан Лушников. Представители частных операторов вагонов также стараются смотреть на ситуацию с оптимизмом. «Так как ПГК стремится к IPO, то она будет работать по рыночным принципам», — считает исполнительный директор группы компаний «Н-Транс» Андрей Филатов. Он добавляет, что недобросовестная конкуренция несет дополнительные риски для потенциальных инвесторов и может снизить капитализацию ПГК в будущем.

ЧТО У ЧАСТНИКОВ Одновременно с появлением на рынке новых игроков происходит перегруппировка его давних участников. В прошлом году собственников сменили два из трех крупнейших операторов — «Н-Транс» и «Трансгарант», причем по зеркально противоположной схеме. В случае с «Трансгарантом» стратегический инвестор — транспортная группа FESCO Сергея Генералова, управляющая Дальневосточным морским пароходством (ДВМП), — купила контрольный пакет оператора у менеджеров-основателей во главе с Сергеем Гушциным. «Н-Транс», наоборот, расстался с крупным инвестором, когда менеджеры компании, тогда называвшейся «Северстальтранс», во главе с гендиректором Константином Николаевым, выкупили 50% компании у владельца «Северстальгрупп» Алексея Мордашова.



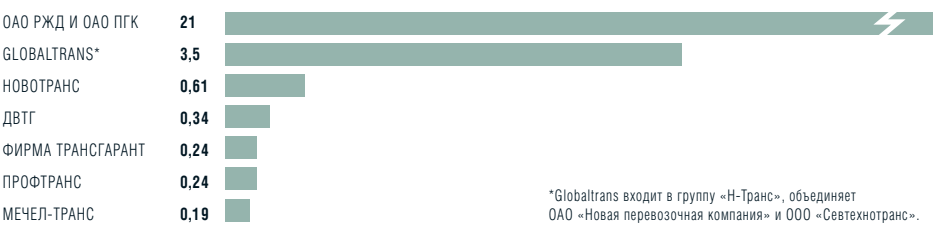
ПЕРЕВОЗКИ ЦЕМЕНТА В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.



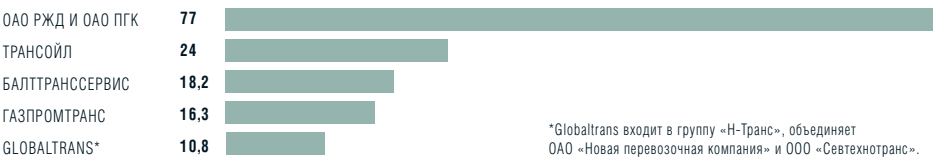
ПЕРЕВОЗКИ ЖЕЛЕЗНОЙ РУДЫ В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.



ПЕРЕВОЗКИ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.

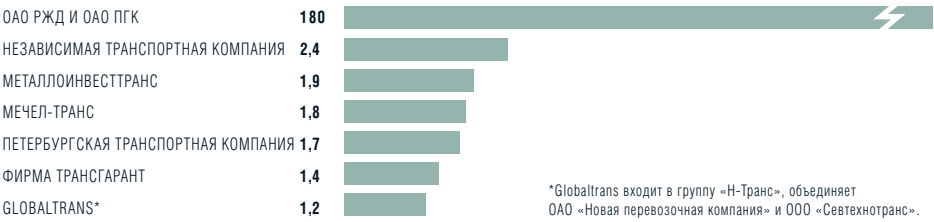


ПЕРЕВОЗКИ МЕТАЛЛОЛОМА В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.



ПЕРЕВОЗКИ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ПЕРЕВОЗКИ ЩЕБНЯ В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.

Смену собственников «Северстальтранса» можно считать частным случаем — к ней привела не логика развития рынка, а обстоятельства. Алексей Мордашов, в свое время вложившийся в большое количество непрофильных активов — от транспортных операторов до автозаводов и розничных сетей, — в 2007 году начал их активно распродавать. Как и второй из крупнейших проданных активов — производитель автомобилей «Северстальавто», «Северстальтранс» достался собственному менеджменту. О сделке было объявлено в апреле 2007 года, ее сумма не раскрывалась, но, по оценке экспертов, могла составить до \$700 млн. Правда, железнодорожный бизнес «Н-Транса» в ходе сделки даже условно публичной оценки не получил — группа включает много разных других направлений, в том числе второе основное — портовую перевалку контейнеров — и автоперевозки.

В группе «Н-Транс» уверяют, что уход акционера мало повлиял на ее бизнес, в том числе и железнодорожный. «Практически каких-то изменений не было. Планы, которые были тогда сверстаны, успешно выполняются. Компания продолжает развиваться», — говорит Андрей Филатов. Он подчеркивает, что, в отличие от многих других участников рынка, «Н-Транс» никогда не был экзотичным. Перевозки грузов «Северстали» в общем грузопотоке группы составляли не более 4%, и, по словам господина Фила-

това, с изменением состава акционеров доля «Северстали» не упала. «По перевозкам «Северсталь» всегда имела с нами сделки на рыночных условиях, и с этой точки зрения они были одинаково интересны и для оператора, и для клиента», — говорит исполнительный директор «Н-Транса». Проблем с финансированием у группы, по его словам, тоже нет: «Мы сегодня достаточно большая, серьезная и прозрачная структура, и не испытываем больших проблем с привлечением средств даже во время кризиса».

Сделка по «Трансгаранту» может стать свидетельством новой тенденции на рынке: крупного железнодорожного оператора купила крупная судоходная компания. В апреле 2007 года ДВМП, единственным железнодорожным активом которой было СП с ОАО РЖД по контейнерным перевозкам «Русская тройка», консолидировало 100% долей «Трансгаранта». Сделка оказалась выгодной для владельцев компании. Взамен они получили 20% акций одного из крупнейших в России пароходств, а генеральный директор железнодорожного оператора Сергей Гушцин возглавил соответствующий дивизион ДВМП (новое название — группа FESCO) в должности вице-президента.

«Мои акции выросли в цене в четыре раза, путем самостоятельного развития мы вряд ли могли бы получить такой рост», — говорит Сергей Гушцин. По его словам, начало сотрудничества с сильным партнером (до поглощения FESCO, это был «Северстальтранс») каждый раз давало преимущества «Трансгаранту», поскольку бизнес получал новое развитие. «Сегодня мы открыли для себя новый сегмент — контейнерные перевозки, строим новые 80-футовые платформы и приобретаем опыт работы с контейнерными поездами», — рассказывает Сергей Гушцин. Кроме того, «Трансгарант» получил дополнительные грузопотоки из Владивостокского порта.

ДВМП в результате сделки с «Трансгарантом» превратилась в единственную среди крупных железнодорожных операторов интермодальную транспортную группу. «Трансгарант» сделал существенный вклад в капитализацию FESCO. По словам директора департамента акционерного капитала группы Станислава Вартаняна, железнодорожный бизнес уже нашел отражение в отчетности компании по МСФО за первое полугодие 2007 года: его вклад в выручку FESCO составил 18%, в EBITDA — 22%. «В эту отчетность попали данные „Трансгаранта“ за второй квартал в полном объеме, а за первый — только 50%. В годовой отчетности FESCO, которая появится в апреле, вклад „Трансгаранта“ окажется больше и цифры будут в большей степени соответствовать реальному положению вещей», — уточняет Станислав Вартанян.

Однако в FESCO считают, что цифры роста капитализации не показывают всех преимуществ, которые компания получила от поглощения оператора. «Мы получили доступ к „наземным“ клиентам, которых у нашей судоходной компании просто не было, и, что главное, вместе с железнодорожным плечом и приобретенными недавно терминальными мощностями в порту Владивостока мы смогли полностью выстроить систему интермодальных перевозок для клиентов FESCO», — говорит Станислав Вартанян. Возможно, интермодальность перевозок сможет стать тем новым конкурентным преимуществом, которое будет необходимо частным операторам после выхода на рынок опасных конкурентов — дочерних компаний ОАО РЖД. ■

В НЕКОТОРЫХ СЕГМЕНТАХ ДОЛЯ ЧАСТНИКОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ СРЕДНЕЙ — НАПРИМЕР, ПО НАЛИВНЫМ ГРУЗАМ (ПРЕЖДЕ ВСЕГО НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТАМ) ОНА СОСТАВЛЯЕТ 69,7%, ПО РУДНЫМ — БОЛЬШЕ 48%





«НАШИ ВАГОНЫ ПРИНОСЯТ ДОХОДОВ НА 25–30% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПАРК ОАО РЖД» СОЗДАНИЕ ОАО «ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ» (ПГК) СТАЛО ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ В ОТРАСЛИ. НА РЫНКЕ ПОЯВИЛСЯ ИГРОК, КОТОРЫЙ ОБЛАДАЕТ ГИБКОСТЬЮ ЧАСТНОГО ОПЕРАТОРА И ПОДДЕРЖКОЙ МАТЕРИНСКОЙ КОМПАНИИ — ОАО РЖД. В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ КОМПАНИЯ, ВГ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПГК САЛМАН БАБАЕВ.



САЛМАН БАБАЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ОАО «ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ
КОМПАНИЯ»

BUSINESS GUIDE: На каком этапе сейчас находится создание ПГК, с какими проблемами вы сталкиваетесь?

САЛМАН БАБАЕВ: Как самостоятельная компания первыми вагонами мы стали оперировать в ноябре 2007 года. Сейчас у нас уже около 48 тыс. вагонов, хотя доходы дают еще более 130 тыс., которые в аренде у ОАО РЖД. Начальные трудности всегда одни и те же

— это проблемы роста. Когда из ОАО РЖД выделялись ОАО «Трансконтейнер» и ОАО «Рефсервис», было проще, потому что эти структуры всегда

были обособлены, они работали как филиалы. Мы же создавались с нуля. Самые большие трудности — правового характера. Например, с инвентарными номерами вагонов. По правилам СМГС и ОСЖД, если первая цифра не пятёрка — вагон считается частью общего инвентарного парка железных дорог. Но я в один момент не могу новые номера на все свои вагоны получить. Кроме того, на «пятёрку» уже номеров не хватает. В результате мои вагоны ни одна страна моими не признает, считая, что они из парка материнской компании, на который распространяется общий для большинства стран СНГ порядок совместного использования. Попадают вагоны на Украину — и местные железные дороги забирают их и отправляют по своему маршруту. Бороться с этим очень сложно. Приходилось ездить, объяснять, договариваться, заключать двусторонние соглашения. Новую информационную систему для отслеживания парка ввели. Но действует она не всегда. Железным дорогам стран СНГ выгодно, чтобы к ним попадало больше парка, который признается парком ОАО РЖД. Потому что они сами мало вагонов покупают. Каждый день мы тратим силы на возвращение 10–15 вагонов. А у меня договоры с грузоотправителями.

ВГ: Насколько принципиальны для ПГК претензии и ограничения, которые выставила компании Федеральная антимонопольная служба?

С. Б.: Все свои шаги мы с ФАС согласовываем. В целом они правильные вещи говорят. Если мы с ОАО РЖД по какому-то составу на рынке доминируем, то у монополии должны оставаться вагоны, чтобы у грузоотправителя было право выбора. По цистернам, например, они нам разрешили взять весь парк. Крытых вагонов у нас 14 тыс., платформ — 14 тыс. То есть мы выбираем понемногу разных типов. Мощный отбор идет по цистернам и полувагонам. Полувагонов нужно взять в управление около 30 тыс., мы сделаем это до конца года. Весь парк цементовозов будет в управлении компании к концу весны. В целом к концу года наш парк должен составить около 100 тыс. вагонов.

ВГ: Какие грузы преобладают в вашем грузопотоке?

ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ НЕ СОБИРАЕТСЯ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ТОЛЬКО ОПЕРАЦИЯМИ НА РЫНКЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК. В ПЛАНАХ ДОЧЕРНЕЙ СТРУКТУРЫ ОАО РЖД — ТРЕЙДИНГ БИРЖЕВЫХ ТОВАРОВ, СОЗДАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ И СОБСТВЕННЫХ РЕМОНТНЫХ МОЩНОСТЕЙ.



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

С. Б.: Сейчас больше всего везем уголь, цемент и наливные грузы. Преобладание этих грузов, плюс еще руда, сохранится до конца года.

ВГ: Но перевозки угля всегда считались самыми проблемными, низкодоходными и фактически социальными. Теперь, получается, ситуация изменилась и независимым операторам становится выгодно возить уголь?

С. Б.: Да, потому что изменилась конъюнктура рынка угля. Компания устанавливает цену выше преysкуранта № 10-01, и угольщики соглашаются — нынешний уровень цен на их продукцию, особенно на коксующиеся угли, это позволяет.

ВГ: Насколько ваши тарифы отличаются от расценок ОАО РЖД?

С. Б.: В целом по разным типам грузов не очень существенно. Кроме того, нужно учитывать не только преysкурнт 10-01, но и различные дополнительные сборы, которые устанавливает монополия. Например, по цементовозам мои тарифы сегодня не выше, чем у ОАО РЖД, у которого осталась часть парка. Дело как раз в том, что у нас нет платы за пользование вагонами, если они простаивают. В результате по цементовозам у нас тариф получился с учетом дополнительных платежей даже на 0,6% дешевле, чем у ОАО РЖД. Важно то, что надо сравнивать не с преysкурантом 10-01, а со стоимостью перевозки в целом. В перевозке нефти и нефтепродуктов мы работаем по рыночным тарифам, которые почти не отличаются от преysкуранта 10-01.

ВГ: Но вы почувствовали преимущества, которые дает компании как оператору освобождение от давления преysкуранта? Удастся повысить эффективность работы путем более гибкого управления доходами?

С. Б.: Безусловно. Наши вагоны сейчас приносят на 25–30% больше доходов, чем вагоны парка ОАО РЖД.

ВГ: В чем заключаются различия в использовании парка вамами и монополий?

С. Б.: Например, у ОАО РЖД вагоны работают на всей сети, мы же стараемся привязать определенный парк к тому или иному грузоотправителю. Говорим: вот вагоны, они будут в течение года на вас работать. В результате грузоотправители более бережно относятся к вагонам, их реже приходится ремонтировать, эффективность использования парка повышается. С другой стороны, при модели ОАО РЖД процент порожнего пробега вагонов ниже, чем у нас.

ВГ: Вы подписываете долгосрочные договоры с грузоотправителями?

С. Б.: Стараемся, но бывают и разовые перевозки.

ВГ: Приходится работать в основном напрямую с грузоотправителями или с частными операторами и экспедиторами, которые представляют их интересы?

С. Б.: Сейчас больше с экспедиторами, с которыми уже приехали работать грузоотправители. Мы не возражаем — это же они платят лишнему посреднику.

ВГ: Вам, как оператору, нынешний уровень вагонной составляющей в тарифе кажется адекватным?

С. Б.: Ее делает неадекватной резкий рост цен на металл и, как следствие, вагоны. Если сейчас приобретать новый

ОАО РЖД

РАСПРОДАЕТ АКТИВЫ

Выступая 1 апреля на третьем Российско-сингапурском деловом форуме, проходившем в Сингапуре, вице-президент ОАО РЖД Михаил Акулов сообщил, что до 2010 года монополия планирует получить от продажи акций дочерних компаний «не менее \$6 млрд». Как уточнили в ОАО РЖД, всего у компании сейчас существует 130 дочерних и зависимых

обществ, работающих в различных сферах деятельности. По словам Михаила Акулова, «их оборот в 2008 году превышает \$9,4 млрд, то есть 17% оборота ОАО РЖД». Среди крупнейших планируемых сделок — продажа 25–49% акций ОАО «Первая грузовая компания», запланированная на осень 2009 года и вторичное размещение ОАО «Трансконтейнер», которое должно пройти в этом году.

парк, при существующей вагонной составляющей он не окупится даже за пятнадцать лет, тогда как срок лизинговых договоров — 7–8 лет. За последние полгода стоимость вагона выросла с 1,3 до 1,75 млн руб. Это обычный полувагон. Крытый вагон стоит уже 2,2 млн руб. Но здесь дело не только в вагонной составляющей, а во многом и в отставшем от инфляции общем уровне индексации железнодорожных тарифов государством.

ВГ: Вы отказываете клиентам?

С. Б.: Бывает. Нашего парка пока недостаточно, чтобы удовлетворить всех желающих, ни парка не хватает, ни человеческих ресурсов. У нас же пока работают всего 200 человек и филиальной сети почти нет. Для сравнения: частные операторы управляют парком из 25 тыс. вагонов, гораздо более однородным, чем у нас, при штате 600 человек. Поэтому небольшим клиентам приходится отказывать. С июня-июля мы полностью развернемся, запустим к концу года системы автоматизации, и ситуация изменится. Завершим построение компании к середине 2009 года.

ВГ: Все строится с нуля или используются какие-то ресурсы ОАО РЖД?

С. Б.: С нуля. Сейчас вот ищем офис, чтобы посадить людей.

ВГ: К середине 2009 года — это не слишком поздно? Вы же планируете IPO на осень того же года?

С. Б.: Думаю, нормально. С точки зрения уставного капитала, активов и корпоративной структуры все будет готово уже в 2008 году.

ВГ: Как будет выглядеть ПГК после 2009 года?

С. Б.: Это 5 тыс. сотрудников по всей стране, филиальная сеть на всех дорогах, около 200 тыс. вагонов в парке.

ВГ: Кроме основной деятельности, какие направления будут развиваться?

С. Б.: Нам кажется правильным и интересным самим заниматься торговлей биржевыми товарами. Речь идет, в частности, о цементе, других стройматериалах, нефти и нефтепродуктах. Например, в Москве тысячи фирм закупают стройматериалы. Приходится для них по одному вагону в разные концы города отправлять, что значительно снижает эффективность использования парка. Мы хотим на одной из пригородных станций сделать один большой склад, с которого уже можно продавать и развозить грузы автотранспортом. Аналогичная ситуация будет в Сочи. Затем эти логистические терминалы можно будет выделить в самостоятельные структуры.

ВГ: Автомобильный парк тоже будете покупать?

С. Б.: Нет, будем привлекать уже работающих в регионе автотеперевозчиков.

ВГ: Уже известны параметры инвестиционной программы ПГК?

С. Б.: В этом году должны закупить 11 тыс. вагонов, в том числе 4 тыс. цементовозов, 3,5 тыс. цистерн, остальное — полувагоны. В целом примерно на 21 млрд руб. Это минимум. Чтобы количество вагонов не уменьшалось — надо компенсировать выбытие. Потому что многие вагоны от ОАО РЖД

мы получили уже в очень плохом состоянии, и они постоянно стоят в ремонте. До 2012 года мы планируем закупать 16–17 тыс. вагонов в год.

ВГ: Есть сейчас проблемы с закупками вагонов? Заводы успевают удовлетворить спрос?

С. Б.: Проблемы есть. В первую очередь не хватает литья, оно уже даже в Китае закупается. У наших предприятий очень много брака — «Уралвагонзаводу» в прошлом году 14 тыс. полувагонов возвращали, в ценах часто не сходимся.

ВГ: Вы сами переговоры ведете или через ОАО РЖД?

С. Б.: Сами, наши вагоны не входят в инвестпрограмму ОАО РЖД, хотя единую ценовую политику пытаемся поддерживать.

ВГ: В инфраструктуру будете инвестировать?

С. Б.: Обязательно. На эти цели в нашей инвестпрограмме предусмотрено 5 млрд руб. Нам нужна своя ремонтная база. Мы бы с удовольствием приобрели некоторые вагоноремонтные депо, которые продает ОАО РЖД — хотя, скорее всего, не разрешат. Возможно строительство собственных мощностей или приобретение частных депо.

ВГ: На инвестиционную программу пойдут собственные или заемные средства?

С. Б.: И те, и другие. Доходы компании на этот год запланированы в размере около 32 млрд руб., чистая прибыль — порядка 1,5 млрд руб., EBITDA — 17,5 млрд руб. Амортизационные отчисления составят 10 млрд руб. Сейчас обсуждаем открытие кредитной линии с Европейским банком реконструкции и развития и Международной финансовой корпорацией.

ВГ: Конкуренцию с другими частными операторами вы уже ощущаете?

С. Б.: Как-то пока еще можем договариваться. Настоящая конкуренция возникнет, когда общее количество вагонов существенно возрастет. Пока же она существует только по наливным перевозкам, то есть в цистернах. По остальному парку сохраняется дефицит, и работы хватает на всех.

ВГ: Но вам уже удалось переманить клиентов, которые раньше работали через частных операторов?

С. Б.: Да. С ЛУКОЙлом начали активно работать, с ТНК-ВР.

ВГ: А сотрудничество с частными операторами возможно?

С. Б.: Вполне. Например, с «Трансойлом» мы на нескольких направлениях объединили парк и предлагаем его совместно.

ВГ: Сколько грузов перевезет ПГК в этом году?

С. Б.: Точно оценить сложно, поскольку парк все время пополняется, но если предварительно — то более 70 млн тонн. На фоне других независимых операторов подвижного состава, кажется, очень много, но на самом деле это всего 19 дней работы ОАО РЖД.

ВГ: Сейчас частным операторам хорошо живется, как вы считаете?

С. Б.: Сейчас хорошо. Но через 10 лет будет гораздо хуже. Общий парк вырастет, конкуренция усилится, придется минимизировать издержки. ■

Интервью взяла РЕНАТА ЯМБАЕВА



«ИЗ ВСЕХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ ВЫХВАТЫВАЕТСЯ ТОЛЬКО ТО, ЧТО НУЖНО ОАО РЖД» В ОТНОШЕНИЯХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ, ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ И ГРУЗОТРАНСПОРТОВ ОДНА ИЗ САМЫХ ОСТРЫХ ТЕМ — ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ МОНОПОЛЬНЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ ОАО РЖД И ЕГО СТРУКТУР. О ПРОБЛЕМАХ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ BUSINESS GUIDE РАССКАЗАЛ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ ФАС ВИКТОР ЕВПАКОВ.



ВИКТОР ЕВПАКОВ,
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО
ТРАНСПОРТА УПРАВЛЕНИЯ
ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ ФАС

BUSINESS GUIDE: Каковы сейчас основные проблемы нормативной базы в области регулирования грузовых перевозок?

ВИКТОР ЕВПАКОВ: Наша колоссальная проблема — постановление правительства, регулирующее отношения оператора и перевозчика. Сейчас оператор бесправен — он просто передает перевозчику вагон и дальше может только наблюдать. Мы долго разрабатывали постановление о статусе оператора, которое должно урегулировать эту ситуацию, все давали добро, и мы были готовы его утвердить, но прои-

зошла административная реформа, и все надолго затормозилось. После этого мы снова согласовали его со всеми ведомствами кроме Минюста, но тут возникло ОАО РЖД, которое направило в правительство обращение о том, что компанию не устраивают два пункта. Один — о равенстве стоимости ремонта. И второе требование — чтобы, если вагон является операторский, ОАО РЖД обязано было перевозить в нем, а не брать собственный вагон, который стоит рядом.

BG: Вы считаете, что эти исправления вносить не нужно?

В. Е.: Я не могу согласиться ни с одним из доводов, которые приводятся в письме Якунина, подготовленном правовым управлением ОАО РЖД. Там сплошь и рядом забывается о том, что надо смотреть целый комплекс статей Гражданского кодекса, а не только статьи 421 и 426, на которые ссылаются они (эти статьи регулируют правоотношения в рамках возмездных, безвозмездных и публичных договоров. — **BG**). Да и эти статьи необходимо знать и пользоваться ими полностью, а не отдельными их частями. В ОАО РЖД совершенно забыли о наличии закона о защите конкуренции. Из всех нормативных актов выхватывается только то, что нужно ОАО РЖД.

BG: В чем суть ваших претензий к ПГК?

В. Е.: Наша позиция, которая распространилась и на другие дочерние компании ОАО РЖД, осуществляющие перевозки грузов, — «Рефсервис» и «Трансконтейнер» — заключается в следующем. Это самостоятельные хозяйствующие субъекты, которым передан подвижной состав, принадлежащий государству. Но по непонятным для нас причинам он стал эксплуатироваться на условиях не жесткого государственного регулирования, а на условиях дерегулирования через вагонную составляющую тарифа. Напомню, что все три составляющие тарифа — локомотивная, инфраструктурная и вагонная, для вагона, принадлежащего ОАО РЖД, по закону «О естественных монополиях» регулируются Федеральной тарифной службой (ФСТ). Если вагон приватный, то вагонную составляющую собственник регулирует сам. По не-

понятным для нас основаниям ОАО РЖД посчитало, что можно вагонную составляющую для значительной части парка дерегулировать, передав его ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК). Но передача вагона из управления ОАО РЖД в дочернюю компанию сущности вагона не меняет. Вагон как был куплен на федеральные средства, так и остался. Так что оснований для дерегулирования тарифа нет. Его можно допустить после продажи государством 51% акций ПГК, это же относится и к ОАО «Рефсервис», частично — к ОАО «Трансконтейнер».

BG: По мнению ФАС, есть ли сейчас у самой ПГК монопольное или доминирующее положение на рынке и пользуется ли она им?

В. Е.: В ПГК переданы все специализированные вагоны — минераловозы, цементовозы, цистерны, и значительная часть универсального подвижного состава. В результате при перевозке значительной части номенклатуры грузов в специализированных вагонах ПГК занимает доминирующее положение, которым, естественно, компания сразу стала пользоваться. Как следствие, стоимость перевозки грузов выросла не на 1–5%, произошел рост чуть ли не до 80% в зависимости от вида груза — почти вдвое! Мы полагаем, что такого права ОАО РЖД и ПГК не получали и не согласовывали ни с нами, ни с Минтрансом, ни с ФСТ, ни с Минэкономразвития.

BG: А почему ФАС начал предъявлять претензии по поводу создания ПГК только сейчас?

В. Е.: Обсуждений было много. Мы, естественно, заявляли о своей позиции по этому вопросу, предлагали создать две дочерние компании, владеющие грузовыми вагонами. В конечном счете, мы понимали, что антимонопольное законодательство имеет достаточные ресурсы для устранения нарушений использования доминирующего положения. Но тогда шла борьба непосредственно между ОАО РЖД и ответственными за эти вопросы отраслевыми федеральными органами. На том этапе, пока не было нарушений, мы не могли напрямую вмешаться в ситуацию. Как только с октября 2007 года пошло выделение вагонов ПГК, мы выдали свое предписание. Пока факты самого прямого, грубого нарушения антимонопольного законодательства до нас не дошли, но сама передача и дерегулирование тарифа через вагонную составляющую вызывают серьезные нарекания.

BG: К каким еще аспектам работы ПГК у ФАС есть претензии?

В. Е.: Ко многим. Так, ОАО РЖД своими внутренними распоряжениями, что кажется нам не очень законным, меняет порядок доступа к вагонам ПГК. Например, сейчас появилась телеграмма гендиректора ЦФТО (Центр фирменного транспортного обслуживания, управляет грузоперевозками в системе РЖД. — **BG**) Александра Донькина, который предписывает с 1 апреля все заявки на перевозки нефти направлять не в ОАО РЖД, а в дочернюю компанию — ПГК. С точки зрения закона телеграмма господина Донькина, лично мной очень уважаемого, не имеет никакой законодательной базы и обоснования. ОАО РЖД не имеет права давать та-

кие распоряжения, потому что в статье 11 «Устава железнодорожного транспорта РФ» прописано, что грузоотправитель обращается с заявкой к перевозчику. А ПГК, «Трансконтейнер» и «Рефсервис» перевозчиками не являются и определяются как операторские компании. В результате ПГК, которая сейчас перевозит меньше половины нефти на рынке, начинает, в том числе пользуясь правом приема грузов на перевозку, отвоевывать этот рынок у других участников. С 1 апреля мы ждем обращений от грузоотправителей по поводу этой телеграммы. В общем, ситуация с ПГК вызывает много вопросов, она не была подкреплена изменением нормативно-правовой базы и ставит грузоотправителя в не совсем нормальное положение. Здесь есть и нарушения антимонопольного законодательства, создание неравных условий подачи заявки и доступа к перевозчику.

BG: В предписании ФАС говорится, что ОАО РЖД теперь часто отказывается удовлетворять заявки грузоотправителя, отправляя его в ПГК.

В. Е.: Этот момент вызывает у нас серьезные опасения. После передачи специализированного парка ПГК создается ситуация, когда перевозчик — ОАО РЖД — не владеет вагонами. Между тем в законе «О железнодорожном транспорте» четко указано, что перевозчик должен владеть подвижным составом. В свое время в 2007 году нам было выдано разъяснение за подписью министра транспорта Игоря Левитина о том, что перевозчик не может отклонить заявку грузоотправителя со ссылкой на отсутствие подвижного состава. Фактически это письмо подтверждает закон. А в июне того же 2007 года нам из того же Минтранса поступил первый и пока единственный вариант критериев, по которым перевозчик может отказать в перевозке груза. Там было десять пунктов, в том числе и о том, что, если у перевозчика нет подвижного состава, он может отказать в перевозке. Мы по всем пунктам были вынуждены написать наше несогласие.

BG: Чем закончилась дискуссия?

В. Е.: Минтранс предполагал провести согласительное совещание, но так и не провел. А в феврале поступило обращение первого вице-президента ОАО РЖД Вадима Морозова, где уже он пытается доказать, что отсутствие подвижного состава — основание для отказа в заявке. Но это означает, что у первого вице-президента ОАО РЖД другое, чем у нас, видение закона «О железнодорожном транспорте». Давайте изменим закон, тем более что есть много сил, в этом заинтересованных, и тогда ФАС не сможет протестовать. А до этого никакого разговора быть просто не может. Больше трети рабочего парка РЖД будет передано в ПГК, «Рефсервис», «Трансконтейнер». У перевозчика остается меньше половины от необходимого рабочего парка. Встает вопрос: а как он будет осуществлять перевозки? Эта ситуация может привести к значительному повышению стоимости перевозки.

BG: Какова позиция ФАС по вопросу частной тяги и выхода частных локомотивов на пути общего пользования?

В. Е.: Поездные формирования с частными локомотивами сейчас выходят на пути общего пользования, но у них

нередко возникают проблемы с получением разрешения на выход после ремонта на частных предприятиях.

BG: Зачем ОАО РЖД этому мешать?

В. Е.: ОАО РЖД выгоднее, чтобы ремонт проходил на его заводах. Но в дело ОАО РЖД очень большие простои — перед тем как вагон попадет на ремонтные позиции, бывает, что он стоит в очереди месяцами. Вагон исключается из эксплуатации, а его владелец терпит определенные убытки — чтобы компенсировать простой, он должен брать вагоны откуда-то еще, ведь у него есть договор с грузоотправителем. В части ремонтных заводов ОАО РЖД у нас, кстати, есть и вопросы о равном доступе операторов. Для частных дорог устанавливаются разные тарифы. Например, распоряжением Октябрьской железной дороги максимальная рентабельность ремонта частных вагонов устанавливается в 40,1%. А для ПГК она по инвестпрограмме ОАО РЖД на 2008–2010 годы не должна превышать 21%. Хорошо, тогда давайте будем считать для всех операторов — не больше 21%. Тогда это будут равные конкурентные условия. Надеюсь, что «размыть» доминирование РЖД на рынке ремонта грузовых вагонов поможет будущая продажа 22 вагоно-ремонтных депо.

BG: Есть ли у вас претензии к «Трансконтейнеру» и «Рефсервису»?

В. Е.: Меньше, но к «Рефсервису» они возрастут. Когда компания создавалась, в ОАО РЖД оставался филиал «Рефсервис», и тогда мы не выдавали предписаний, так как условия конкуренции оставались — часть была у «Рефсервиса», часть — у частных, а остальное — у ОАО РЖД. Примерно год назад прошел приказ ОАО РЖД о закрытии филиала. «Рефсервис» теперь занимает доминирующее положение, и мы к ним относимся соответственно. Они тоже дерегулируют вагонную составляющую. Проводят мероприятия по запрету провоза специализированных грузов в вагонах универсального парка. Ведь часть грузов, например консервы, в определенные периоды можно возить не в рефвагонах, а в обычных крытых вагонах-термосах. Но РЖД постоянно вводит на это ограничения, потому что перевозки рефвагонами дороже.

BG: К «Трансконтейнеру» вопросов нет?

В. Е.: Прежде всего, ОАО РЖД передало «Трансконтейнеру» только 47 контейнерных площадок из 583. Кроме того, пошел процесс создания контейнерных площадок на путях не общего пользования. Раньше ОАО РЖД неохотно разрешало это делать, и у нас было несколько таких дел — например, Таганрогскому автозаводу, который получает контейнеры с комплектующими Hyundai из Кореи, мы помогли получить разрешение, чтобы «Русская тройка» обрабатывала контейнеры на их путях. В последнее время ОАО РЖД отказалось от практики таких запретов, и на контейнерном рынке процесс демополизации идет. Вообще, есть ощущение, что «Трансконтейнер» старается вести себя в рамках нормативного поля. Например, они сами отслеживают неоправданные завышения тарифов на своих контейнерных площадках.

Интервью взял ПЕТР МИРОНЕНКО

УЖЕ ПОСЛЕ СОЗДАНИЯ ТРЕХ ОСНОВНЫХ ДОЧЕРНИХ СТРУКТУР ОАО РЖД ФАС ПОСТАВИЛА ПОД СОМНЕНИЕ САМУ ИДЕЮ ТАКОГО СПОСОБА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА. НО СЛУЖБА ПРИЗНАЕТ, ЧТО ПРИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭТИ КОМПАНИИ МОГУТ РАБОТАТЬ БЕЗ ПРОБЛЕМ С АНТИМОНОПОЛЬНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ





«МЫ НАМЕРЕНЫ СДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОРЫВ В ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКЕ»

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА РЫНКЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК, ЖЕСТКО ЗАРЕГУЛИРОВАНА. ФАКТИЧЕСКИ, СВОБОДА ДЕЙСТВИЙ ОАО РЖД ОГРАНИЧЕНА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ. У ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БОЛЬШЕ. КАК СИСТЕМА БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ДАЛЬШЕ, ВГ РАССКАЗАЛ ЗАМГЛАВЫ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ТАРИФАМ ВИТАЛИЙ ЕВДОКИМЕНКО.



ВИТАЛИЙ ЕВДОКИМЕНКО.
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
РУКОВОДИТЕЛЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
ПО ТАРИФАМ

BUSINESS GUIDE: Насколько эффективно нынешняя тарифная система позволяет формироваться рынку железнодорожных перевозок? Адекватна ли вагонная составляющая в тарифе?

ВИТАЛИЙ ЕВДОКИМЕНКО: Сейчас вагонная составляющая в тарифе на перевозку грузов в среднем находится на уровне 15,4%. При этом она была выделена в виде фиксированного абсолютного значения, которое не зависит от класса и рода перевозимого груза. Это и создает равно выгодные условия для работы подвижного состава ОАО РЖД и частных операторов.

Но система и дальше адаптируется к рынку. Так, уровень износа полувагонов в среднем по эксплуатации составляет 22 года, по ОАО РЖД — 18,7 лет. При этом почти 30% полувагонов находятся за пределами срока эксплуатации. В этой связи с 1 января 2007 года совместно с Минтрансом и ОАО РЖД мы пошли на увеличение вагонной составляющей для бизнеса.

ВГ: Каким образом?

В.Е.: Через механизм дифференцированной индексации тарифов при перевозке грузов в полувагонах общего парка ОАО РЖД и собственных полувагонов. Тарифы на перевозку в полувагонах ОАО РЖД были проиндексированы на 10,9%, а тарифы на перевозку грузов в собственных полувагонах были проиндексированы в зависимости от класса перевозимого груза: для грузов первого класса на 3,7%, для второго — на 6,4%, для третьего — на 8,4%. За счет этого уровень вагонной составляющей для частного собственника был увеличен на 30%, и срок окупаемости инвестиций в полувагоны сократился с 12 до 8 лет. Это уже повлияло на инвестиционную активность в этом сегменте рынка. Сегодня бизнесом совместно с ОАО РЖД приобретаются все полувагоны, которые производятся в России, а также полувагоны с заводов Казахстана, Украины.

ВГ: Есть ли другие подобные примеры?

В.Е.: С 1 января 2005 года мы проводим дифференцированную индексацию тарифов на перевозку грузов по видам сообщения. В результате на сегодняшний день уровень изменения вагонной составляющей тарифов при перевозках через порты составляет более 60%. Индексация тарифов при перевозках через погранпереходы за этот же период — менее 40%. Таким образом, решая задачу выравнивая тарифов на перевозку между российскими портами и сухопутными пограничными переходами, мы одновременно увеличили уровень вагонной составляющей до 20%. И сегодня вагонная составляющая при перевозках в собственном подвижном составе определяется на основе рыночных принципов, на основе спроса и предложений рынка на этом сегменте.

ФСТ РЕГУЛИРУЕТ ТАРИФЫ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ВО МНОГОМ С УЧЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОАО РЖД КАК ГОСМОНОПОЛИИ. ОДНАКО ВАГОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ТАРИФЕ, ПРИНЦИПИАЛЬНО ВАЖНАЯ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА, ТАКЖЕ ПОСТЕПЕННО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

Этот подход обеспечил создание экономических условий для появления на рынке независимых собственников подвижного состава и, как следствие, повышения инвестиционной привлекательности этого сегмента деятельности. За данный период ежегодно привлекается до 15 млрд руб. частных инвестиций в производство нового подвижного состава. По закупке полувагонов в 2007 году бизнес впервые обогнал ОАО РЖД. Всего в прошлом году частным бизнесом было закуплено более 40 тыс. единиц подвижного состава. Это рекордная цифра.

ВГ: Независимые операторы полагают, что нужно увеличить тариф на перевозку грузов в специализированных вагонах, это будет стимулировать их приобретение частными компаниями. Согласны ли вы с этим?

В.Е.: Конечно, каждый субъект рынка заинтересован в повышении эффективности использования своего подвижного состава. Но чудес не бывает. Оно может быть осуществлено либо за счет увеличения совокупных транспортных затрат экономики, когда это повышение эффективности будет оплачивать грузоотправитель, либо должна пострадать инфраструктура железнодорожного транспорта общего пользования, недополучив средства на свое развитие и содержание. Альтернативы еще никто не придумал. С учетом специфики экономических связей внутри страны рост совокупных транспортных затрат повлияет на макроэкономические процессы, темпы инфляции и так далее, поэтому повышение эффективности работы частных операторов за счет уровня тарифов на перевозку вагонов общего парка неприемлемо с точки зрения макроэкономики.

С другой стороны, мы с вами не имеем права поставить инфраструктуру в такую ситуацию, при которой будет нарушено ее устойчивое функционирование и не будут созданы условия для развития. Нужно искать другие пути. При этом механизмы государственной поддержки частного бизнеса должны быть увязаны с механизмами, стимулирующими предприятия транспортного машиностроения, ведь когда мы увеличили вагонную составляющую в тарифе, допустим, на 30%, в течение месяца на 15% увеличатся закупочные цены на вагоны.

ВГ: Когда произойдет полное выравнивание экспортных тарифов между портами и погранпереходами? Ведь это одно из требований ВТО к России...

В.Е.: Неправильно связывать процесс унификации тарифов на перевозку грузов с проблемой вступления России в ВТО, это параллельные процессы. При рассмотрении данного вопроса в правительстве мы не ставили себе конкретные сроки. Дело в том, что наличие существующей дифференцированной системы тарифов по видам сообщения обуславливает снижение доходности компании ОАО РЖД и требует компенсации этих потерь. Эта негативная тенденция складывается из-за ежегодного изменения структуры грузопотока, инфляции и других процессов. Так, в 2005 году мы проиндексировали тарифы в среднем на 12,8%. Для того чтобы компенсировать негативное влияние на доходы РЖД, о котором я говорил, нужно было принять ре-

шение о дополнительной индексации тарифов в среднем в размере 4%. Действительно, наши партнеры по переговорному процессу о вступлении России в ВТО требуют решить проблему унификации тарифов. Но при этом Россия достаточно конструктивно и эффективно ведет переговоры со своими партнерами, и в итоге был согласован переходный период до 2010 года. Если же выровнять тарифы в следующем году, то нужно будет увеличить общесетевой тариф в среднем примерно еще на 2%. Поэтому нам важно оценить последствия перехода на единый порядок расчета тарифов: на темпы экономического развития в стране и конкурентоспособность отдельных отраслей на внутреннем и внешнем торговых рынках.

Но в отдельных сегментах это уже оказалось возможным. С 1 января 2006 года мы приняли решение об унификации тарифов на перевозки угля: тарифы определяются в соответствии со ставками и правилами второго раздела прейскуранта 10-01. Чтобы было понятно, это 28% в объемах перевозок в целом по РЖД и примерно 32% в общем грузообороте страны. В 2007 году мы пошли на унификацию тарифов на перевозку кокса, сланцев, руд и концентратов цветных металлов и изделий из них, автомобилей и запасных частей. В этом году приняли решение об унификации тарифов на перевозку контейнеров. Таким образом, к моменту принятия окончательного решения у нас должно остаться всего около 40% всех видов тарифных преференций в отношении перевозок через российские морские порты.

ВГ: Как принимаются решения по исключительным тарифам?

В.Е.: Исключительные тарифные условия предусмотрены действующим законодательством, и определяются в соответствии с постановлением правительства № 787 от 15 декабря 2004 года. Инициатором этого процесса может быть любой субъект рынка — организации железнодорожного транспорта, федеральные и местные органы власти, общественные организации, сама ФСТ. В целях обоснованности необходимости установления исключительных тарифов требуется предоставление ТЭО, включающего предложения по компенсации потерь доходов, связанных с их предоставлением. Они устанавливаются в целях обеспечения конкурентоспособности поставок товаров на внутренние и внешние рынки, а также с учетом необходимости обеспечения конкурентоспособности самой российской транспортной системы. Объем перевозок грузов по исключительным тарифам составляет примерно 18% от общего объема перевозок, вопреки расхожему мнению о том, что их более половины. Из этих 18% примерно 10% занимает уголь, который, несмотря на унификацию тарифов, перевозится по исключительным тарифным условиям. Но объем преференций за последние пять лет снизился с 55 млрд руб. до 11 млрд руб.

ВГ: Но эта практика сохранится?

В.Е.: В дальнейшем мы намерены сделать качественный прорыв в тарифной политике, применив принцип локализации тарифов. Сегодня тарифы у нас строятся на базе среднесетевой себестоимости перевозок, но мы думаем, что в

отдельных сегментах придется отходить от этого принципа. Тариф будет учитывать специфику и себестоимость перевозки грузов в определенных сегментах рынка. Это позволит решить задачи развития отдельных территорий и крупных инвестпроектов, связанных с развитием, модернизацией и строительством новых объектов железнодорожной инфраструктуры. При этом действующая единая сетевая система тарифов продолжит свое существование.

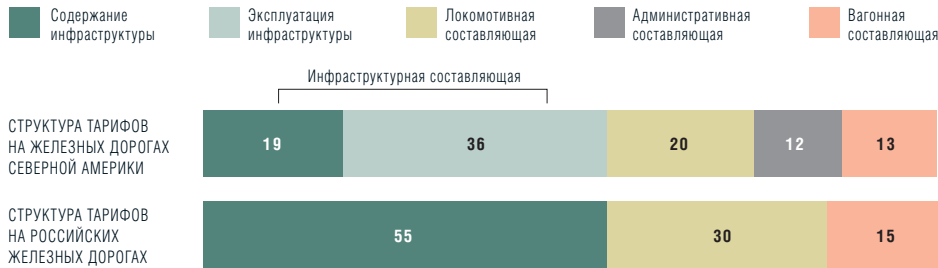
ВГ: Структурная реформа предусматривает выход локомотивной тяги в дерегулируемый сектор. Недавно Минтранс принял ряд документов, определяющих доступ частных локомотивов на инфраструктуру ОАО РЖД. Какие изменения должны произойти в тарифной политике?

В.Е.: Система тарифного регулирования еще далека от совершенства и ее часто критикуют, но по многим вопросам она опережает правовую основу для реализации программы структурной реформы на железнодорожном транспорте. Минтранс завершил на данном этапе формирование правовой основы для работы собственных поездных формирований на железных дорогах. А в системе тарифов, уже начиная с 2003 года, существует порядок тарификации перевозок грузов собственными поездными формированиями, который предусматривает использование грузоотправителями собственных вагонов и локомотивов. Сегодня для собственников локомотивов выделена тяговая составляющая в тарифе в среднем на уровне 30%. По электровазам она несколько меньше, по тепловозам несколько больше. В августе прошлого года приказом № 124 Минтрансом по согласованию с ФСТ утвержден и введен в действие с 1 января 2008 года порядок ведения раздельного учета доходов ОАО РЖД по видам деятельности и тарифным составляющим. Я думаю, что отработав первый год, можно будет говорить о донстройке этой системы на основе полученных данных, чтобы использовать собственные локомотивы было эффективно.

ВГ: Третий этап структурной реформы железных дорог должен завершиться к 2010 году. Что должно измениться в тарифной политике к этому моменту?

В.Е.: Для нас главное, чтобы соотношение различных составляющих в тарифе было обоснованным. К примеру, если сравнивать с действующей структурой тарифа в США, вагонная и локомотивная составляющая в России выше, а так называемая инфраструктурная составляющая одинакова — 55%. Но у них есть еще административная составляющая — 12%, она относится к расходам перевозчиков. У нас же независимых перевозчиков нет, ОАО РЖД является монополистом на рынке. Поэтому в отношении этой компании осуществляется госрегулирование и контроль. К 2010 году нам предстоит решить, будем мы разделять инфраструктуру и перевозочную деятельность, и если да, то какой комплекс работ и услуг будет отнесен к инфраструктуре, а что останется у перевозчика. И только после построения этой технологической модели рынка железнодорожных перевозок можно говорить об адекватном ее отражении в тарифах. ■

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ



СРАВНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ТАРИФОВ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ И ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ США (%) ИСТОЧНИК: ФСТ.



ВПЕРЕДИ ПАРОВОЗА

ЕСЛИ ЧАСТНЫЙ ПАРК ВАГОНОВ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РАЗВИВАЕТСЯ АКТИВНО И УЖЕ ОБСЛУЖИВАЕТ СУЩЕСТВЕННУЮ ЧАСТЬ ГРУЗОПОТОКА, ТО СОБСТВЕННЫЕ ЛОКОМОТИВЫ НЕЗАВИСИМЫЕ ОПЕРАТОРЫ ПРИОБРЕТАЮТ С БОЛЬШОЙ ОСТОРОЖНОСТЬЮ. НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭТОГО РЫНКА ДО СИХ ПОР СТОИТ ЦЕЛЫЙ РЯД ПРЕПЯТСТВИЙ — ОТ НИЗКОГО УРОВНЯ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДО СЛОЖНОСТЕЙ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ ЛОКОМОТИВОВ. ОДНАКО НЕМНОГИЕ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ РЕАЛИЗОВАНЫ, ОКАЗАЛИСЬ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫМИ.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРАВИЛ Выступая с докладом на заседании правительства в ноябре 2006 года, министр транспорта Игорь Левитин признал, что одна из главных задач завершившегося, второго этапа реформы железнодорожного транспорта — «создание условий для приобретения компаниями-операторами магистральных локомотивов» — не решена. То же самое министр вынужден был повторить весной 2007 года, когда правительство рассматривало целевую модель рынка железнодорожных перевозок.

Тем не менее, частная тяга существует. Первый локомотив частного оператора вышел на пути общего пользования еще в конце 1997 года. Он повез состав с цистернами с Киришского НПЗ в направлении Эстонии. Так начал действовать прибыльный для компании регулярный маршрут. «Сначала мы арендовали тепловоз», — рассказывает гендиректор «Балттранссервиса» Владимир Прокофьев, автор революционной на тот момент схемы перевозки на плече 400 км с использованием одного тепловоза на всем участке пути. После долгих переговоров с МПС удалось получить «нитку» в графике движения на Октябрьской железной дороге. Сегодня у «Балттранссервиса» уже пять направлений, на которых успешно работают собственные тепловозы компании.

Общий парк ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) — порядка 20 тыс. единиц тягового подвижного состава, из них около 10 тыс. — магистральные грузовые локомотивы. Точное количество локомотивов, находящихся в частной собственности, подсчитать почти невозможно: большинство их находится на путях необщего пользования — железнодорожных ветках промышленных предприятий. Но в основном это маневровые тепловозы, которые используются собственниками вагонов для их подачи с путей промышленных предприятий на сортировочные станции.

По состоянию на 1 сентября 2007 года разрешение у ОАО РЖД выехать на пути общего пользования получили 1894 частных локомотива, из которых 206 — магистральные. Эти цифры из года в год растут: например, на начало 2007 года такими возможностями обладали порядка 1200 тепловозов, из них только около 140 — магистральные. Впрочем, показания разных источников расходятся — Игорь Левитин в прошлом году говорил об использовании частными операторами 128 локомотивов.

Крупнейшие парки собственных локомотивов — у «Балттранссервиса» (49, входит в холдинг «Н-транс») и «Трансойла» (37). Фирма «Трансгарант», входящая в транспортную группу FESCO, владеет пятью магистральными тепловозами. «Для организации работы на дальних расстояниях необходимо иметь существенно больший парк локомотивов, чем у нас есть сейчас, поэтому пока мы отдаем их в аренду другим компаниям», — рассказывает вице-президент FESCO по железнодорожному дивизиону Сергей Гушин. Но он не исключает того, что в ближайшие годы компания будет увеличивать свой локомотивный парк.

Небольшим локомотивным парком также владеют «Новая перевозочная компания», «Дальневосточная транспортная группа» и ряд других операторов.

Все это исключительно тепловозы — экономически эффективно использовать небольшие парки электровозов сейчас невозможно, поскольку сеть железных дорог электрифицирована неравномерно. В то же время магистральных тепловозов, востребованных транспортными компаниями, российская промышленность не производит: перспективные разработки ЗАО «Трансмашхолдинг» на Коломенском заводе пока не пущены в серию. Таким образом, частная локомотивная тяга в России развивается, вынужденно поддерживая украинского производителя — АО «Лугансктепловоз» (контрольную долю приобрел «Трансмашхолдинг», но эта сделка оспаривается украинским правительством). При этом операторам пока выгоднее приобретать поддержанную технику — если новый тепловоз типа 2ТЭ116 стоит \$2–4 млн, то бывший в употреблении, после капитального ремонта — около \$1,2 млн.

ПРАВИЛА ИЗ ИСКЛЮЧЕНИЙ За прошедший год Минтранс внес ряд изменений в приказы времен МПС, которые определили новые правила перевозок и порядок выхода частных локомотивов на пути общего пользования. Однако, как считают участники рынка и отраслевые эксперты, документы лишь узаконили существующую практику, когда частные локомотивы на специальных договорных условиях временно выходят на общие железные дороги.

В ОАО РЖД отмечают, что часть нормативной базы для работы частных локомотивов на магистральных направлениях появилась благодаря приказам Минтранса. «Но не сделано главное: теперь локомотивная составляющая в тарифе, продекларированная Федеральной службой по тарифам, должна найти отражение в прейскуранте 10-01, который позволит собственникам локомотивов планировать свою работу и рассчитывать окупаемость приобретенного подвижного состава», — говорит начальник департамента корпоративного строительства и реформирования ОАО РЖД Валерий Веремеев.

С 1 января 2008 года по приказу Минтранса ОАО РЖД будет раздельно учитывать расходы по обеспечению локомотивной тяги и эксплуатации инфраструктуры. «В своей внутренней бухгалтерии мы вели раздельный учет и раньше», — замечает Валерий Веремеев, не называя цифр. В то же время он указывает, что существующие тарифы рассчитаны исходя из средней стоимости перевозок по всей сети железных дорог, предполагаются различные виды перекрестного субсидирования, которые, с одной стороны поддерживают достаточно низкий средний тариф, а с другой — обеспечивают рентабельность ОАО РЖД. В случае выделения тяговой составляющей для локомотивов частного парка, по мнению господина Веремева, «чрезвычайно усложнится управление сбалансированностью тарифной системы».

БРИГАДА ПО ВЫЗОВУ

Одной из важных составляющих договора частного собственника локомотива с ОАО РЖД является обеспечение перевозок локомотивными бригадами (состоят из машиниста и помощника). По данным монополии, 1735 локомотивных бригад сторонних организаций имеют право выезда на пути ОАО РЖД, но ни одна из них не работает на магистральном ходу. Для работы соб-

ственными поездными формированиями на всем плече перевозки частный собственник локомотива арендует бригаду. По состоянию на сентябрь 2007 года 488 локомотивных бригад ОАО РЖД были заняты на операторских локомотивах. Содержание собственных локомотивных бригад, полностью соответствующих требованиям ОАО РЖД, чревато для операторов существенными дополнительными расходами, свя-

Пока ясного понимания того, как изменятся тарифы в прейскуранте 10-01, в ОАО РЖД нет, существующая система договорных отношений, похоже, монополию устраивает. «Не вижу никаких препятствий для работы частных локомотивов на главных путях», — заявляет заместитель главы департамента локомотивного хозяйства ОАО РЖД Александр Акулов. Однако в Федеральной антимонопольной службе видят в нынешней ситуации угрозу для развития конкуренции. «Нормативной базы для выхода частных локомотивов на пути общего пользования нет, и разрешения ОАО РЖД получают компании, связанные с госмонополией», — объясняет начальник отдела железнодорожного транспорта управления регулирования транспорта и связи ФАС Виктор Евапов.

И. о. главы Росжелдора Алан Лушников подтверждает, что ОАО РЖД не хочет того, чтобы частные локомотивы равноправно работали на его инфраструктуре. «В своих проектах приказов Минтранса ОАО РЖД ставило условием закрепление разрешительной системы — согласования возможности эксплуатации локомотивов по 22 параметрам, включая экономическую целесообразность для ОАО РЖД и другие странные вещи, — рассказывает господин Лушников. — А у нас всегда была такая позиция: локомотив, если он сертифицирован, исправен и нормально эксплуатировается, может выходить на пути общего пользования и возить, и никакого согласования разрешительного характера не должно быть».

Основной предмет торга между частным собственником локомотива и ОАО РЖД сводится к определению объема тяговой составляющей в тарифе на перевозку. С одной стороны, ФСТ формально определила размер тяговой составляющей в тарифе на перевозку собственными локомотивами на уровне 30% (в Европе — 35–39%), но в ОАО РЖД считают, что эта цифра экономически не обоснована. Поэтому скидка на перевозку оказывается ниже установленной ФСТ доли в тарифе и обременена множеством дополнительных условий. Например, право на скидку имеет только тот оператор, который обеспечивает локомотивную тягу своему поезду на всем пути следования груза — от начальной до конечной точки перевозки. Поэтому использование собственной тяги на участках, где производится смена локомотива, становится невыгодной. Владимир Прокофьев считает, что для решения этой проблемы необходимо сделать «прерывной» тариф, где будет учитываться скидка на перевозку частным локомотивом на каждом плече отдельно. Но пока никаких подвижек в этом направлении нет.

ТЯГА К БУДУЩЕМУ

Валерий Веремеев полагает, что появление большого количества частных локомотивов на инфраструктуре ОАО РЖД приведет к избыточности парка и неэффективности его использования: «Это можно наблюдать на примере вагонного парка. За счет эффекта масштаба и централизованного управления перевозками по всей системе железных дорог мы добиваемся средней оборачиваемости вагона 7,5 суток, тогда как для част-

занными с подготовкой и аттестацией машинистов для работы на путях общего пользования. Это, например, содержание необходимого высококвалифицированного персонала, начиная от машинистов-инструкторов и заканчивая медицинскими работниками для освидетельствования машинистов при допуске к работе. Кроме того, на длинных плечах необходимо периодически менять бригаду, превышение нор-

мативов смены для машинистов не может превышать нескольких часов, а оплата переработанного времени производится в двойном размере. ОАО РЖД самостоятельно планирует и осуществляет смену бригад и предоставляет положенный отдых машинистам на своей сети, в то время как у частного таких возможностей просто нет.

ных вагонов этот показатель составляет около 15 суток. Это означает, что частный парк работает с меньшей эффективностью и простаивает больше времени».

Однако частные операторы, отработавшие систему управления перевозок собственными поездными формированиями, придерживаются противоположного мнения. «Во-первых, поставив на свои маршруты собственные локомотивы, мы освободили втрое большее количество электровозов и тепловозов ОАО РЖД, которые могут теперь уйти на направления, где их не хватает, — рассказывает глава «Балттранссервиса» Владимир Прокофьев. — Во-вторых, мы увеличили и унифицировали весовую норму состава. Раньше на различных участках пути использовались разные по мощности и условиям эксплуатации машины, в связи с чем приходилось отцеплять или прицеплять вагоны в составе поезда на промежуточных станциях. Теперь же мы отработали технологию движения состава из 64 цистерн на всем протяжении маршрута».

Исполнительный директор группы «Н-Транс» Андрей Филатов также заверяет, что от появления на сети частных локомотивов коммерческие интересы ОАО РЖД не пострадают. «ОАО РЖД будет получать средства от использования полотна, — поясняет топ-менеджер. — Кроме того, все заинтересованы в обновлении тяги. Не так просто найти \$80 млрд, чтобы хотя бы сохранить существующее количество тяги. Экономика развивается, поэтому ОАО РЖД и частные компании в этом смысле единомышленники. При наличии рынка конкуренция между частными компаниями и ОАО РЖД возникнет не раньше чем через 10–15 лет. Рынок такой большой, что на нем все поместится».

По словам господина Прокофьева, в среднем запуск маршрута с собственным локомотивом позволяет окупать приобретение тепловоза за пять–шесть лет. Это меньше срока обычных в сегодняшних условиях лизинговых договоров по подвижному составу, который составляет, как правило, семь лет.

«Мы считаем, что этот рынок очень перспективный», — отмечает Андрей Филатов. Однако он уточняет, что либерализация рынка тяги чревата новой проблемой — нехватки локомотивов, спрос на которые в таком случае резко возрастет. «Пока ни одна мировая компания не сертифицировала в России свои локомотивы, за исключением исторически имеющего сертификат Луганского завода, — поясняет господин Филатов. — И как нам кажется, этому вопросу государству нужно уделять максимум внимания. Государство блестяще справилось с программой по автомобильным заводам, по идее должна быть такая же программа и по производству локомотивов. Особенно в контексте грядущей либерализации тяги. И в этом вопросе, нам кажется, государство должно оказать помощь ОАО РЖД и в создании условий для того, чтобы мировые компании как минимум сертифицировали свои локомотивы, чтобы осуществлять масштабный импорт, а как максимум — наладить собственное производство».

ИЗ 10 ТЫС. МАГИСТРАЛЬНЫХ ЛОКОМОТИВОВ, РАБОТАЮЩИХ НА РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ, ТОЛЬКО 200 — ЧАСТНЫЕ. АКТИВНО ЭКСПЛУАТИРУЮТСЯ НА СОБСТВЕННЫХ МАРШРУТАХ НЕЗАВИСИМЫХ ОТ ОАО РЖД ОПЕРАТОРОВ И ТОГО МЕНЬШЕ



КАЖДОМУ ПО ВАГОНУ

РОССИЙСКИЕ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ СО СПРОСОМ. РАСТУТ ЗАКУПКИ КАК У ОАО РЖД, ТАК И — В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ — У ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. НО ЕСЛИ РАНЬШЕ ЧАСТНИКИ, РАБОТАВШИЕ В ОСНОВНОМ НА ПЕРЕВОЗКАХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ ПОДВИЖНЫМ СОСТАВОМ, ЗАКУПАЛИ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВАГОНЫ, ТО ТЕПЕРЬ ОПЕРАТОРЫ КОНКУРИРУЮТ С ОАО РЖД ЗА ПОКУПКУ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПОЛУВАГОНОВ.

ПЕТР МИРОНЕНКО

ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЯ ПАРКА По данным ОАО РЖД, всего в России по состоянию на начало этого года зарегистрировано 975,5 тыс. вагонов. Из них на парк самой монополии приходится 63,8% — 622 тыс. вагонов. Пока в эту цифру включается подвижной состав ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК), которой передается существенная часть парка ОАО РЖД. Процесс был запущен в октябре 2007 года — ПГК должна получить 200,25 тыс. вагонов. По словам начальника департамента вагонного хозяйства ОАО РЖД Николая Бочкарева, на сегодня ПГК уже переформила на себя 47,4 тыс. вагонов, а всего до конца года ей будет передано 176 тыс.

На баланс дочерней компании ОАО РЖД передало практически весь свой специализированный парк — например, все наливные цистерны, большинство минераловозов и хопперов, то есть вагоны, работающие в наиболее доходных сегментах рынка железнодорожных перевозок, а также часть полувагонов. По оценке исполняющего обязанности главы Росжелдора Алана Лушников, в распоряжении ПГК сейчас находится порядка 35% всего специализированного подвижного состава России, а в сегменте полувагонов в перспективе на компанию будет приходиться до 25% парка.

Собственно у ОАО РЖД остались только специальный технический подвижной состав, полувагоны, крытые вагоны и платформы. «В конечном счете, в рамках реформы железных дорог речь идет о том, чтобы ОАО РЖД вообще от всех вагонов освободить. Все грузовые вагоны будут переданы в Первую и Вторую грузовые компании, так, чтобы у ОАО РЖД остались только спецтехвагоны», — говорит Николай Бочкарев. Главная компания ограничена в повышении тарифа, напоминает он, а ПГК — в меньшей степени, так что может тратить больше денег на вагоны.

Тем не менее, пока ОАО РЖД только наращивает закупки вагонов. «По обновлению сдвиги пошли», — говорит Николай Бочкарев. — Мы ежегодно увеличиваем обновление подвижного состава. В прошлом году закупили около 16 тыс. вагонов, в этом приобретем 17 тыс.». До 2005 года ОАО РЖД закупало только универсальные полувагоны (в первую очередь потому, что их можно было с теми или иными допущениями использовать на перевозках многих видов грузов), но в последние два года стало закупать и специализированный парк.

«Львиная доля закупок — полувагоны. Немного стали закупать крытые вагоны, в прошлом году закупили цементовозы, спрос на них резко вырос в связи со строительством олимпийских объектов в Сочи. Сезонно востребованы зерновозы, их мы тоже приобретали, но в небольшом количестве — сколько могли построить промышленники», — говорит Николай Бочкарев. В то же время, он считает, что вагоностроительных мощностей в России и СНГ сейчас достаточно, а единственная серьезная проблема — дефицит вагонного литья, возникший после того как требования к безопасности повысились и выросла выбраковка. В России литье делают только три завода, а украинские производители, пользуясь дефицитом, выставляют высокие цены. В результате ОАО РЖД часть литья вынуждено заку-

пать в Китае. По словам господина Бочкарева, причина даже не в дешевизне, которая неочевидна, а в том, чтобы стимулировать российских производителей наращивать собственные мощности.

ЧАСТНАЯ НАГРУЗКА Частным операторам сейчас принадлежит 352,8 тыс. вагонов. Это 36,2% всего парка. Даже если брать только вагоны, реально задействованные в перевозке грузов (у частных только такие, а у ОАО РЖД 90 тыс. вагонов составляют запас, используются под спецтехнужды, путейским комплексом), получается 40% — по количеству парка система ОАО РЖД доминирует. Но в закупках новых вагонов ситуация обратная.

«Явно идет тенденция: больше вагонов покупают частники», — говорит глава Ассоциации собственников подвижного состава и гендиректор компании «БалтТрансСервис» Владимир Прокофьев. Он отмечает, что в 2006 году закупки ОАО РЖД составили 8 тыс. вагонов, а частных операторов — 31,5 тыс. (80% от общего числа). «В прошлом году в странах СНГ всего выпущено 70 с лишним тысяч вагонов, из них РЖД купило 16, остальные — частники», — отмечает господин Прокофьев. Точные цифры приводятся в данных А.Т.Кearney: в прошлом году закупки частными операторами выросли на 72% и достигли 50 тыс. вагонов.

Николай Бочкарев напоминает, что у частных операторов нет таких ограничений по закупке подвижного состава, как у ОАО РЖД. «Мы ограничены в повышении тарифа, а значит и в закупке подвижного состава, по цене. Собственник, например, может купить дороже вагон, а мы не можем. Ведь у нас получается, что окупаемость вагона не 7–8 лет, а больше». В результате на начало этого года средний возраст вагонов ОАО РЖД составлял 21,4 года, вагонов частных операторов — 13,2 года.

Структура парка частных операторов в последние годы, как и у ОАО РЖД, серьезно изменяется, но в обратную сторону. Специализированный парк частных операторов подвижного состава растет не так быстро, как раньше. Операторы как главную тенденцию отмечают падение спроса на некогда дефицитные цистерны. «В последнее время внимание частных компаний переключилось с цистерн, пик закупок которых пришелся на 2003 год, на универсальные грузовые вагоны», — говорит Николай Бочкарев. Если четыре-пять лет назад на рынке наблюдался дефицит ци-

стерн, то сейчас их достаточно, более того, на рынке много невостребованных цистерн, добавляет господин Бочкарев.

По данным А.Т.Кearney, закупки цистерн в 2007 году сократились почти вдвое — с 11,1 до 6,7 тыс. «На сегодня наш объем и наш парк стабилизировался. Мы уже четвертый год возим постоянный объем», — подтверждает Владимир Прокофьев, чей «БалтТрансСервис» специализируется на перевозках нефтепродуктов, владеет 6,6 тыс. цистерн и арендует еще 2,2 тыс. Экспорт нефтепродуктов по железной дороге не растет из-за конкуренции со стороны трубопроводов, а существующие объемы уже поделены между операторами. Николай Бочкарев объясняет снижение спроса на цистерны перенасыщенностью вагонного парка и активным строительством трубопроводов в Восточной Сибири.

Спрос на другие специализированные вагоны со стороны частных не падает. Николай Бочкарев отмечает, что частные компании увеличивают парк специализированного подвижного состава, работающего в высокодоходном секторе перевозок — хопперов для перевозки цемента и минеральных удобрений, платформы для перевозки крупнотоннажных контейнеров. Закупки только цементовозов, по данным А.Т.Кearney, выросли почти вчетверо — с 1,5 тыс. в 2006 году до 5,6 тыс. в 2007 году.

Замгендиректора группы «Евросиб» Юрий Купин добавляет, что на рынке ощущается дефицит фитинговых платформ. Причина — рост контейнерных перевозок, а также то, что весь парк платформ ОАО РЖД был передан «Трансконтейнеру», который в первую очередь работает со своим заказами. «Есть тенденция к увеличению закупок платформ, однако производственные мощности вагоностроительных заводов загружены в основном заказами ОАО РЖД и на много лет вперед. Независимые операторы вынуждены покупать подвижной состав на Украине», — говорит Юрий Купин.

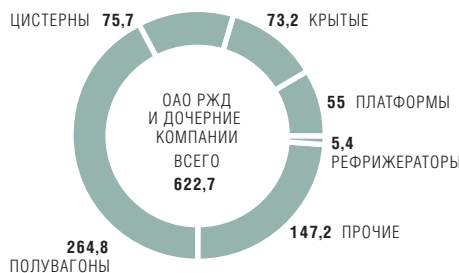
«Сейчас все виды вагонов в дефиците», — уверен замгендиректора по железнодорожному транспорту группы Fesco и председатель совета директоров «Трансгаранта» Сергей Гушин. Основной вопрос сегодня в цене вагонов, говорит он: в условиях острого дефицита цены на подвижной состав операторы перекупают друг у друга заказы, в результате чего цены взвинчиваются до предела, а это увеличивает сроки окупаемости вагона. «Сейчас сильно выигрывают те компании, которые успели приобрести парк по низким ценам, ведь ставка за работу вагона и для тех и для других одинакова», — полагает господин Гушин.

О дефиците вагонов говорит и исполнительный директор группы «Н-Транс» Андрей Филатов. «Средний возраст вагонного парка ОАО РЖД — 18 лет. Ежегодно мы наблюдаем выбытие в среднем около 20 тыс. вагонов», — поясняет он. — Огромное влияние оказывают сопредельные страны, с которыми у нас общее полотно, прежде всего Казахстан. У них вскрываются огромные месторождения, обслуживание и вывоз которых требует большое количество вагонного парка».

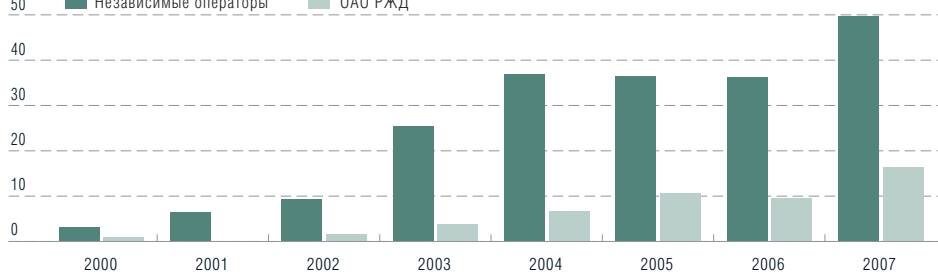
БИТВА ЗА ПОЛУВАГОНЫ В зависимости от состава парка частные операторы говорят о недостатке разных типов подвижного состава, но сходятся в одном: главный дефицит сейчас — это полувагоны. «На сегодняшний день они занимают лидирующие позиции в структуре спроса», — говорит Юрий Купин. Катализатором роста спроса на полувагоны стало решение Федеральной службы по тарифам (ФСТ), которая в декабре 2006 года повысила вагонную составляющую в тарифе при перевозках грузов в полувагонах на треть — с 15% до 20%. Это сразу же сделало полувагоны выгодными для частных операторов: раньше такой вагон окупался в течение 15 лет, теперь — в течение 7,5 лет.

«После того как изменилась вагонная составляющая в тарифе на полувагоны, частники сразу стали закупать полувагоны. Им стало выгодно возить уголь, тем более на экспорт. Теперь вагон окупается в течение 7–8 лет», — говорит Николай Бочкарев. Последовавший скачкообразный рост цен на полувагоны не остановил частных операторов. «Сейчас все кинулись покупать полувагоны», — говорит Владимир Прокофьев. «Полувагоны покупают и ГО-Ки, и производители стали, и агрессивных химикатов — в частности кислот», — подтверждает Юрий Купин. До 2006 года средний объем закупок полувагонов частными операторами составлял не более 5–6 тыс., а уже в прошлом году частные операторы, по словам Николая Бочкарева, закупили 18,4 тыс. полувагонов. Всего в 2007 году, по данным А.Т.Кearney, закупки полувагонов в России выросли более чем на 50% — с 17,2 тыс. до 26,9 тыс.

В результате уже за 2007 год доля ОАО РЖД вместе с дочерними компаниями в общем парке полувагонов уменьшилась с 82% до 76,9%. Если на конец 2005 года в собственности частных операторов было меньше 40 тыс. полувагонов, то на 1 января 2008 года — уже 80 тыс. И в 2008 году спрос частных операторов опередит заказ ОАО РЖД: госмонополия в 2008 году закупит 15,6 тыс. полувагонов, ПГК — еще 7 тыс., а частные операторы, по прогнозам, — 25 тыс. Николай Бочкарев констатирует, что на всех вагоностроительных заводах очереди в два-три года на строительство полувагонов, и между ОАО РЖД и частными операторами идет конкуренция по их приобретению. «Возможен неуправляемый рост цен на эту продукцию», — предупреждает господин Бочкарев, добавляя, что для того, чтобы избежать этого, необходимо ограничение цен, «может быть, даже введение некоторых элементов государственного регулирования». ■



СТРУКТУРА ВАГОННОГО ПАРКА ОАО РЖД И ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ (ТЫС. ЕД.) ИСТОЧНИК: ОАО РЖД



ДИНАМИКА ЗАКУПОК ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В 2000–2007 ГОДАХ (ТЫС. ЕД.) ИСТОЧНИК: А. Т. KEARNEY.

ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА СНОВА УВЕЛИЧИВАЮТ ОБЪЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПАРКА, ОСТРО КОНКУРИРУЯ ЗА НЕГО С ОАО РЖД. ОДНАКО СТРУКТУРА ЗАКУПОК ИЗМЕНИЛАСЬ. НАИБОЛЬШИЙ ДЕФИЦИТ НА ФОНЕ ПРОБЛЕМ С ЛИТЬЕМ НАБЛЮДАЕТСЯ ПО ПОЛУВАГОНАМ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



РЕМОНТ С ОСЛОЖНЕНИЯМИ

РЕМОНТ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА — ОДНА ИЗ САМЫХ ПРОБЛЕМНЫХ ОБЛАСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ. В ОСНОВНОМ ЭТА СФЕРА ОСТАЕТСЯ ПОД КОНТРОЛЕМ ОАО РЖД. ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, КОТОРЫМ ПРИХОДИТСЯ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ МОНОПОЛИИ, ЖАЛУЮТСЯ НА МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЯ, ОТСУТСТВИЕ ЗАПЧАСТЕЙ И НЕПРЕДСКАЗУЕМУЮ СТОИМОСТЬ РЕМОНТА. ОАО РЖД ПРОБЛЕМЫ В ОСНОВНОМ ПРИЗНАЕТ, НО ОПЕРАТИВНО РЕШАТЬ ИХ НЕ ТОРОПИТСЯ.

НИКИТА ВОЛКОВ

МОНОПОЛИСТ НОМЕР ДВА Существующая ремонтная база грузовых вагонов создавалась еще во времена СССР. Расположение вагоноремонтных депо, их мощности и персонал должны были целиком обеспечить потребности в ремонте МПС, на базе которого было создано ОАО РЖД. Предоставление услуг частным компаниям не предполагалось. Более того, до недавнего времени ремонтный комплекс являлся частью эксплуатационного, в задачи которого входила подготовка вагонов под погрузку, контроль возникновения неисправностей в пути следования, технический осмотр вагонов в составе поезда.

Именно выделение ремонтных мощностей в отдельное направление стало сутью реформы вагонного хозяйства ОАО РЖД. Процесс реформирования был запущен в 2004 году и завершен только в 2006 году. В результате все функции по ремонту грузовых вагонов и имущественный комплекс ремонтных депо были переданы специально созданной Центральной дирекции по ремонту грузовых вагонов, которая приступила к работе в апреле 2006 года. В состав дирекции вошли основные ремонтные мощности монополии — 124 вагоноремонтных депо, две вагоноколесные мастерские. Фактически ОАО РЖД создало еще одного монополиста — ремонтного.

По данным начальника дирекции Алексея Чуркина, количество отремонтированных депо и капитальным ремонтом частных вагонов в 2007 году увеличилось на 33% по сравнению с 2006 годом — до 161,2 тыс. единиц, что составляет 38,3% общего объема ремонта на предприятиях дирекции. Потребности в ремонте самой монополии увеличились меньше чем на процент — до 260,35 тыс. вагонов.

В дирекции указывают и на повышение качества плановых видов ремонта: поступление грузовых вагонов в текущий отцепочный ремонт в 2006 году было снижено на 1%, а в 2007 году — уже на 26%. «Главным итогом создания дирекции является полное выделение ремонта грузовых вагонов в самостоятельный вид деятельности и организация самостоятельного учета затрат по этому виду деятельности, что позволило обеспечить прозрачность формирования себестоимости ремонта вагонов парка ОАО РЖД и частных операторов, а также прозрачность формирования цен на ремонт вагонов», — отмечает Алексей Чуркин.

Казалось бы, цифры говорят об улучшении ситуации с грузовым ремонтом в первую очередь для частных операторов вагонов. Однако на практике ремонт вагонов остается головной болью частного железнодорожного бизнеса. Причина — отсутствие полноценного рынка в этом секторе. По данным самой дирекции, участниками рынка услуг по ремонту грузовых вагонов на территории России являются, кроме нее, еще 28 вагоноремонтных предприятий, не входящих в состав ОАО РЖД. Хотя восемь из них — дочерние предприятия РЖД, входящие в группу «Ремпутьмаш», которые специализируются на ремонте путевых машин.

Свое уникальное положение в дирекции не отрицают: «Естественно, все предприятия, не входящие в ОАО РЖД и осуществляющие ремонт грузовых вагонов, составляют определенную конкуренцию дирекции. Однако с учетом уров-

ня технической оснащенности, оптимального размещения на сети железных дорог и более высокого качества ремонта наши депо являются наиболее привлекательными для потребителей услуг по ремонту грузовых вагонов». По сути, положение монополиста позволяет ОАО РЖД диктовать свои условия частникам.

ТРУДНОСТИ ДОГОВОРА Отношения между владельцами грузовых вагонов и ОАО РЖД строятся в рамках договоров на ремонт вагонов, узлов, деталей к ним, и, как правило, заключаются на один год. Документ предусматривает сроки ремонта вагонов, договорную стоимость ремонта, порядок оплаты, гарантийные обязательства, график подачи вагонов в ремонт и другие условия. Хитрость состоит в том, что дирекция сначала собирает от операторов заявки на ремонт, сопоставляет их с планом ремонта вагонов парка ОАО РЖД и затем предлагает согласованный график. Однако на практике зачастую выходит по-другому.

Яркий пример: в начале 2007 года ОАО РЖД столкнулось с массовым браком при отливке деталей новых вагонов производства ФГУП «Уралвагонзавод». Более 10 тыс. полувагонов было срочно отозвано для прохождения внеплановой технической ревизии в вагоноремонтных депо ОАО РЖД по всей сети дорог. В итоге ремонт других типов вагонов во всех депо был остановлен, и вагоны частных операторов на несколько месяцев встали на запасных путях.

Дискриминацию грузового ремонта по принадлежности вагона бизнес называет одной из главных, но не основных проблем вагоноремонта. «Проблема с равным доступом к ремонту вагонов постепенно, но улучшается. Сейчас на передний план вышла другая — нехватка качественных запчастей для вагонов», — говорит технический директор ОАО «Дальневосточная транспортная группа» Ирина Чиганашкина. Растущий спрос на новые вагоны и дефицит производственных мощностей привели к сокращению поставок необходимых деталей в вагоноремонтные депо. Часто складывается ситуация, когда вагон поступил в ремонт, а нужных запчастей не хватает, и процесс «зависает». Решение предлагают сами операторы — они самостоятельно формируют на дорогах запасы необходимых запчастей. Это дополнительные расходы, но они ниже, чем затраты от простоя вагона.

ЦЕНОВАЯ РЕФОРМА Формирование стоимости ремонта грузовых вагонов — предмет отдельной дискуссии предприятий ОАО РЖД и частного бизнеса. Конечная стоимость ремонта вагона формируется собственно из себестоимости ремонта, к которой прибавляется необходимая маржа рентабельности. А это около 35%. При этом в ОАО РЖД уверяют, что учет затрат при ремонте как инвентарного парка, так и частных вагонов осуществляется по единой методике, а ежегодное повышение цен на ремонт для частных вагонов связано с инфляцией и не выходит за рамки индекс-дефляторов, устанавливаемых Минэкономразвития.

Существовавшая до недавнего времени тарифная сетка позволяла владельцам вагонов ремонтировать свой парк исходя из нескольких типов ценообразования: минимальная

цена по фактическим затратам, включающая в себя набор регламентных работ с отдельной оплатой дополнительных работ; средняя цена по каждому депо и единая цена по всем депо центральной дирекции.

Такая система ценообразования имела существенные недостатки и тормозила развитие рынка ремонта, что признают и в ОАО РЖД. Например, если оператор заключил договор на условиях единой цены ремонта по всем депо дирекции, то в регионах с высокой себестоимостью ремонта создаются ценовые условия, препятствующие развитию конкуренции на рынке ремонта. Если же клиент имеет вагоны, требующие большого ремонта, то он стремится заключить договоры по средней цене, а клиенты, имеющие более новые вагоны, с минимальным объемом ремонта, стараются заключить договоры по фактическим затратам.

Большинство крупных операторских компаний стремится заключить договоры ремонта по фактическим затратам, и если вопросов к себестоимости регламентных работ обычно не возникает, то формирование стоимости дополнительных услуг было непредсказуемо. «Депо, выставяя счета за оказанные услуги, не раскрывает перечень этих дополнительных работ, и их стоимость у разных предприятий может быть различной. Причем зачастую допущены составляют больше половины стоимости регламентных работ», — отмечает госпожа Чиганашкина.

Жалобы операторов были услышаны. Дирекция разработала единый типовый договор на проведение плановых видов ремонта и новый прейскурант на оказание услуг по ремонту вагонов. Главное нововведение — переход к единой системе ценообразования только по фактическим затратам. То есть новый документ содержит подробный перечень работ по ремонту и замене отдельных узлов и деталей грузовых вагонов, а также ремонт кузовов десяти основных типов вагонов. Стоимость каждой операции рассчитана отдельно. Общая цена работ определена для каждого подразделения дирекции, исходя из полной себестоимости ремонта с добавлением единого для всех дирекций уровня рентабельности. Новые правила вступают в силу с 1 апреля.

Опрошенные Business Guide участники перевозочного рынка позитивно оценили уход от методики усредненных цен и введение детализации перечня работ. Одновременно с этим они подсчитали, что стоимость ремонта вырастет примерно на 10–22%. А поскольку в среднем по отрасли расходы на ремонт вагонов частных операторов составляют от 40 до 50% эксплуатационных расходов, некоторые собственники могут оказаться на грани рентабельности.

РЕМОНТ НА СТОРОНЕ Поставленные в жесткие рамки монопольным положением ремонтных предприятий ОАО РЖД владельцы подвижного состава вынуждены искать альтернативные возможности ремонта грузовых вагонов. Но вариантов немного: ремонт вагонов в странах СНГ, в немногочисленных российских частных депо или же развитие собственных ремонтных мощностей.

Ремонт вагонов на Украине, в Белоруссии и Казахстане существенно дешевле. «Стоимость ремонта на предприятия-

янстрансойл», ООО «Усолье-химпром», ООО «Форпост», ЗАО «Евросиб СПб — Транспортные системы».

ях „Укрзалызници“ примерно на 50% ниже, чем в России. На Украине мы ремонтируем вагоны в среднем за 38 тыс. руб. за единицу подвижного состава, а в России — за 57 тыс. руб.», — говорит технический директор ООО «Фирма „Трансгарант“» Игорь Тягунов. Однако гонять порожние вагоны за рубеж только ради ремонта невыгодно. Таким образом, услугами вагоноремонтных предприятий стран СНГ могут воспользоваться лишь те операторы, вагоны которых с грузом заезжают на территории сопредельных стран.

Непросто отремонтировать вагон и в частных депо в России, этот рынок только зарождается. Некоторые операторы, вагоны которых курсируют по определенным маршрутам, обзавелись собственными пунктами подготовки подвижного состава. Среди немногих известных — компании группы «Н-Транс» и «Трансгарант», но полноценный депо и капитальный ремонт, тем более для сторонних собственников, они выполнить просто не могут. Полноценные ремонтные предприятия вроде Брянского вагоноремонтного депо (принадлежит ООО «Ф.Е. Транс») или вагоноколесной мастерской в Старом Осколе, запущенной ООО «Ремонтно-транспортная компания» (входит в ИГ «Гарант») в середине прошлого года — редкие исключения.

Фактически единственный выход для игроков перевозочного рынка, желающих избежать ремонта вагонов в структурах ОАО РЖД, — создание собственных ремонтных мощностей. И таких желающих много. По данным дирекции, строительство вагоноремонтного депо на 6000 депо-ремонтных депо в год в Железнодорожске (Курская область) ведет ЗАО «Металлоинвесттранс». Ориентировочная стоимость — около 1 млрд руб. ЗАО «Уральская вагоноремонтная компания» строит вагоноремонтное депо в Магнитогорске проектной мощностью 4000 депо-ремонтных депо в год и вагоноколесную мастерскую на 20 тыс. колесных пар в год. ХК «Новотранс» строит вагоноремонтное депо в Прокопьевске мощностью более 5000 депо-ремонтных депо в год. Планы по строительству вагоноремонтных депо есть у ООО «Ремонтно-транспортная компания» (депо в Уссурийске мощностью 5000 депо-ремонтных депо в год и депо в Старом Осколе), ОАО «Дальневосточная транспортная группа», группа компаний «Евросиб».

Особые надежды бизнес возлагает на продажу 22 вагоноремонтных депо ОАО РЖД. Монополия обещала устроить открытый конкурс еще в 2007 году, но принятие соответствующего распоряжения правительства затянулось. Документ был утвержден только в марте.

По оценке ОАО РЖД совокупная мощность выставяемых на продажу предприятий составляет 15% мощности всех вагоноремонтных депо компании. Участники перевозочного рынка не скрывают интереса к этим депо, рассматривая их как базу для будущего собственного ремонтного бизнеса. Но тратить много денег на активы ОАО РЖД частники не готовы — оборудование депо устарело и требует значительных инвестиций. В ОАО РЖД не исключают акционирования и самой дирекции, а также привлечения в ее капитал частных инвесторов. Строить новые депо монополия в ближайшие годы не планирует. ■

ОАО РЖД ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО РЕОРГАНИЗУЕТ СВОИ ВАГОНОРЕМОНТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ДАЖЕ ПЛАНИРУЕТ В ЭТОМ ГОДУ ПРОДАТЬ ЧАСТЬ ИЗ НИХ. К ЭТИМ АКТИВАМ УЖЕ ПРИЦЕНИВАЮТСЯ ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, ДЛЯ КОТОРЫХ РЕМОНТ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ



ПУТЕШЕСТВИЕ ИЗ МОСКВЫ В ПЕТЕРБУРГ

ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ ДАЛЬНОГО СЛЕДОВАНИЯ ПОКА ОСТАЮТСЯ В ОСНОВНОМ ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ». ЛИШЬ НЕСКОЛЬКО ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ ВЫШЛИ НА ЭТОТ РЫНОК И ОБСЛУЖИВАЮТ ОГРАНИЧЕННОЕ ЧИСЛО МАРШРУТОВ. ОПЕРАТОРЫ НАЧАЛИ С «ЗОЛОТОЙ» ВЕТКИ МОСКВА—ПЕТЕРБУРГ, НО ПОСТЕПЕННО, ХОТЯ И С ПЕРЕМЕННЫМ УСПЕХОМ, НАЧИНАЮТ ОСВАИВАТЬ ДРУГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ — САМАРУ И КАЗАНЬ. В ПЕРЕВОЗКАХ КАТЕГОРИИ ЛЮКС ЧАСТНИКИ УЖЕ ОБГОНЯЮТ ОАО РЖД.

АЛЕКСАНДРА ГРИЦКОВА



ПЕРВЫМ И САМЫМ ДОРОГИМ ЧАСТНЫМ ПАССАЖИРСКИМ ПЕЗДОМ В РОССИИ СТАЛ «ГРАНД ЭКСПРЕСС», КОТОРЫЙ СОЗДАТЕЛИ НАЗЫВАЮТ «ОТЕЛЕМ НА КОЛЕСАХ»

ПЕРЕВОЗЧИКИ ОДНОЙ ЛИНИИ В 2007 году железные дороги перевезли в дальнем следовании 137,7 млн пассажиров. Самым загруженным маршрутом традиционно остается линия Москва—Петербург, на которую приходится почти 5% пассажиропотока — более 6,5 млн человек. К 2010 году, по прогнозам ОАО РЖД, на этом маршруте будет перевозиться уже примерно 9 млн человек. Именно на линии Москва—Петербург у монополии появились первые конкуренты среди частных операторов подвижного состава.

По данным ОАО РЖД, сегодня на рынке действуют три частных перевозчика: ЗАО «Транспортная компания „Гранд Сервис Экспресс“», ООО «Пассажирские перевозки» и ООО «Тверской экспресс». Первопроходцем был «Гранд Экспресс»: маршрут из Москвы в Петербург компания открыла в мае 2005 года, на тот момент это был единственный частный поезд на российском рынке. Состав акционеров компания не раскрывает, но когда проект только запускался, участники рынка утверждали, что основным акционером компании является владелец вагоностроительного завода «Циркон-Сервис» Михаил Рабинович.

В октябре 2006 года поезд «Мегаполис» из Москвы в Петербург запустило ООО «Тверской экспресс». На тот момент акционерами компании были «Тверской вагоностроительный завод» и «Трансмашхолдинг», главные поставщики подвижного и локомотивного состава для ОАО.

ЧАСТНЫМ ОПЕРАТОРАМ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА УДАЕТСЯ СОГЛАСОВАТЬ С ОАО РЖД УДОБНОЕ ВРЕМЯ ОТПРАВЛЕНИЯ И ПРИБЫТИЯ СВОИХ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕЗДОВ. В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕКОТОРЫЕ МАРШРУТЫ ПРИХОДИТСЯ ДАЖЕ ЗАКРЫВАТЬ ИЗ-ЗА НИЗКОГО ПАССАЖИРОПОТОКА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

К настоящему моменту из состава учредителей ООО «Тверской экспресс» «Трансмашхолдинг» вышел, переуступив компанию одному из своих акционеров — экспедиторской компании «Трансгрупп АС» как профильной структуре, связанной с перевозочным бизнесом. У поезда есть одна забавная особенность, он делает только одну промежуточную остановку, причем в родной для «Тверского экспресса» Твери.

«Евросиб», петербургский частный оператор подвижного состава, работающий в основном на грузоперевозках, тоже планировал проект в пассажирском движении. «Первая пассажирская компания» летом 2006 года должна была запустить на линии Москва—Петербург скоростной двухэтажный электропоезд. Здесь сложностей возникло еще больше: помимо обычных согласований требовалась сертификация импортного вагонного состава. В результате проект на данный момент заморожен.

ЭЛЕКТРИЧКА ДАЛЬНОГО СЛЕДОВАНИЯ

Самый необычный частный пассажирский проект — у группы «Н-Транс» (бывшая «Северстальтранс»). На том же маршруте Москва—Петербург подконтрольное группе ООО «Пассажирские перевозки» запустило не скорый поезд, а электричку. Она уходит из Москвы в 15.30 и прибывает в Петербург в 23.06. В самой компании термин «электричка» предпочитают не использовать. «Это межрегиональный электропоезд повышенной комфортности с распределенной тягой», — уточняет гендиректор «Пассажирских перевозок» Сергей Чатоян. — Помимо технических характеристик, поезд имеет принципиально иную начинку, обес-

Частный пригород

Первой частной пригородной электричкой в России стал поезд Москва—Калуга, отправленный в марте 2004 года «Трансгрупп АС». Изначально предполагалось, что электричка пойдет в Рязань, но планы группы были скорректированы Московской железной дорогой. Для реализации проекта «Трансгрупп» купила на Деминском заводе (входит в «Трансмашхолдинг», совла-

дельцем которого является «Трансгрупп») за \$2 млн электричку ЭД-4М-0091 из десяти вагонов и получила лицензию на пассажирские перевозки. Частный поезд «Калуга Транс Экспресс» с Киевского вокзала довозит пассажиров до пункта назначения за 2 часа 40 минут с тремя остановками — в Балабанове, Обнинске и Малоярославце. По словам представителей «Трансгрупп», срок окупаемости проекта — шесть лет.



СЕЙЧАС «МЕГАПОЛИС» ХОДИТ ТОЛЬКО ИЗ МОСКВЫ В ПЕТЕРБУРГ, НО МАРШРУТЫ В КАЗАНЬ И САМАРУ СКОРО МОГУТ БЫТЬ ВОССТАНОВЛЕНЫ

печивающую комфортность: мы специально разрабатывали эргономические кресла, поезд оборудован туалетными комнатами, кондиционированием, системой видеонаблюдения, телевидения. В начале эксплуатации у специалистов были сомнения, как поведут себя эти поезда на длинном плече — до 700 км. Сегодня можно уверенно констатировать: с точки зрения эксплуатации машины ведут себя достойно.

По словам господина Чатояна, в проект вложено около 500 млн руб., электропоезд разрабатывался совместно с инженеринговой компаний «ТрансЭлКон», построен на Деминском заводе (входит в «Трансмашхолдинг»). «В начале 2005 года мы приступили к проекту, в декабре вышел на линию первый поезд, в феврале 2006-го — второй, — отмечает господин Чатоян. — Каждый поезд — 11 вагонов в целом на 366 мест, два вагона — бизнес-класса, остальные — экономического и второго классов плюс два вагона-бара. Цена билетов — от 1,2 тыс. руб. до 2,1 тыс. руб. Изначально проект рассчитывался на средний класс, и практика показывает, что расчеты были правильными».

В основном поезда обслуживают пассажиропоток непосредственно между Москвой и Петербургом, однако в последнее время в «Н-Трансе» отмечают рост пассажиропотока по промежуточным станциям (Тверь, Верхний Волочек, Бологое, Угловка, Окуловка). «Пока рано говорить о масштабном процессе, но тенденция такая есть. В прош-

лом году заселенность поезда выросла на 2,5% и составила около 53%, что мы оцениваем как удовлетворительный показатель, так как у лидеров перевозок на этом направлении заселенность составляет около 80%, — отмечает господин Чатоян. — Для нас это пилотный проект, время покажет, будем ли мы расширять пассажирский бизнес. Пока же есть понимание, что сектор будет расти».

У ОАО РЖД есть несколько более скоростных поездов, в частности «Эр-200» и «Невский экспресс», покрывающие расстояние в 650 км между Москвой и Петербургом за 4 часа 40 минут. ОАО РЖД пока не высказывает желания подключить к этому рынку частных перевозчиков. «Все упирается в приобретение подвижного состава, он достаточно дорогой, тем более что составов на маршруте ОАО РЖД сейчас достаточно», — утверждает начальник отдела экономики и условий перевозок департамента пассажирских сообщений ОАО РЖД Владимир Обломов. По его словам, у ОАО РЖД есть также программа создания скоростного движения на трассе Санкт-Петербург—Новгород.

ПОРЯДОК ДОСТУПА К ПАССАЖИРАМ «Договоры с частными перевозчиками заключаются на 5–7 лет, — говорит Владимир Обломов. — Чтобы заключить договор с ОАО РЖД, компании необходимо представить лицензию Минтранса на осуществление перевозок, документы, подтверждающие владение подвижным составом, а также заявку на маршрут, по которому компания хочет работать». После этого с компанией-оператором заключают четыре договора: на диспетчерское сопровождение, на локомотивную тягу, на обеспечение коммуналь-

реализует проект по созданию прямого сообщения от Белорусского вокзала до Шереметьева. Объем инвестиций в проект — более \$250 млн, но, по подсчетам аналитиков, окупится проект не раньше чем через семь с половиной лет.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ных услуг в парках приписки и на использование системы продажи билетов. Кроме того, оператор платит ОАО РЖД за использование инфраструктуры. Желаемое время отправления и прибытия поезда оператор может указать, но не факт, что оно будет утверждено. «Мы стараемся максимально удовлетворить все заявки, но все не могут отправляться с 23.00 до 00.00 часов, — поясняет господин Обломов. — Тем более что ОАО РЖД обязано учитывать расписание пригородного и грузового движения».

В итоге люксовый «Гранд Экспресс» отправляется из Москвы в 23.40 с прибытием в Петербург в 08.35, причем по прибытии его на полчаса обгоняют отправляющиеся позже поезда ОАО РЖД «Красная стрела» (23.55) и «Экспресс» (23.59) и почти на час «Николаевский экспресс», также принадлежащий монополии (отправляется всего на десять минут раньше). «Мегаполис» уходит из Москвы в 00.45 (из Петербурга — в 00.20) с прибытием в Петербург в 09.00 (в Москву — в 09.07). Осенью прошлого года ООО «Тверской экспресс» объявлял о скидках и гибком регулировании тарифов, причем в пресс-релизе отмечалось, что делалось это в том числе для привыкания пассажиров к новому поезду. Правда, время в 00.45 (отправление из Москвы) не слишком удобно для деловых людей и командировочных, которые предпочитают уезжать до 00.00. Тем не менее, загрузка на этом направлении составляет более 80%.

ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТОЛИЦ Освоить дальние маршруты в другие города решился пока только «Тверской экспресс». Компания запустила поезда «Мегаполис» в Самару и Казань, планировались маршруты в Ульяновск, Екатеринбург и Сочи. Однако с этими линиями возникли проблемы. Поезд на казанском направлении совершил последний рейс в конце января, а последний самарский поезд ушел в Москву 2 февраля.

По словам заместителя гендиректора «Тверского экспресса» Андрея Колмагаева, в январе оба поезда были загружены на 30% при ожидаемом уровне в 60%, лишь в праздничные дни загрузка доходила до 50%. Господин Колмагаев объясняет снижение пассажиропотока спадом деловой активности после новогодних праздников. Бороться с недозагруженностью казанского и самарского поездов «Тверской экспресс» пытался снижением цен на билеты: с 22 января — на 50% (первоначальная цена билета в купе — 2300 руб., в СВ — 5300 руб.), но эти меры не повлияли на увеличение пассажиропотока.

Однако в пресс-службе Куйбышевской железной дороги утверждают, что хотя в январе-феврале перевозок бывает меньше, все-таки говорить о существенном снижении пассажиропотока нельзя. В «Тверском экспрессе» размер убытков и упущенную выгоду не разглашают. Эксперт ИК «Финам» Юрий Зайцев оценил январские убытки оператора примерно в \$350–400 тыс. на каждом направлении (при 60-процентной загрузке ежемесячная выручка может составлять \$700–800 тыс. на одном маршруте).

«В отличие от поезда «Жигули» ОАО РЖД, формируемого в Самаре, у «Мегаполиса» неудобное расписание — в Москву он прибывает в 14.10, в Самару — в 16.41, пассажиры теряют по половине дня полезного времени», — считает президент Ассоциации собственников подвижного состава Эдуард Поддавашкин. По его мнению, в связи с этим пассажиры отдавали предпочтение поездам ОАО РЖД. Эту версию подтверждают и пассажиры поезда: так, на сайте ООО «Тверской экспресс» в отзывах отмечается, что поезд ОАО РЖД «Жигули» «в пути на несколько часов быстрее, да и время отправления у него удобнее». Однако при этом пассажиры также утверждают, что в кассах ОАО РЖД на поезд «Тверского экспресса» в направлении Самары и Казани было труднее купить билеты, чем на поезд самой монополии, и предлагают ООО «Тверской экспресс» сделать отдельные кассы.



«КРАСНАЯ СТРЕЛА» — ОДИН ИЗ ПОЕЗДОВ ОАО РЖД, КОНКУРИРУЮЩИЙ С ПРОЕКТАМИ ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ НА ЛИНИИ МОСКВА — ПЕТЕРБУРГ

В ОАО РЖД официально, конечно, версию о возможных злоупотреблениях опровергают. Однако скептического отношения к частным пассажирским поездам не слишком скрывают. Еще некоторое время назад отдельные представители руководства ОАО РЖД выражали недоумение, почему монополия должна пускать частный бизнес в наиболее прибыльные секторы пассажирских перевозок. Заместитель главы Федеральной пассажирской дирекции ОАО РЖД Леонид Комаров год назад утверждал, что «единственные прибыльные секторы этого рынка — „золотые ветки“ (среди них Москва—Санкт-Петербург), дерегулируемый сектор (купе и СВ), туризм (вагоны-салоны, туристические поезда). Отдавая эти направления бизнесу, мы тем самым повышаем убытки государства». Сейчас, правда, господин Комаров от подобных оценок воздерживается.

ООО «Тверской экспресс» уже объявило о намерении восстановить поезда Москва—Казань с апреля, а в ближайшее время — и Москва—Самара. Однако, как сообщается на сайте компании, после возобновления курсирования поезда № 8/7 «Мегаполис» Москва—Самара—Москва в период до 24 мая 2008 года расписание поезда останется прежним, изменения в графике движения произойдут только с 25 мая, с начала действия летнего расписания пассажирских поездов. Если график не поменяется, говорит господин Поддавашкин, заполняемость поездов останется на уровне 30%. Он отмечает, что рентабельными перевозки станут при загрузке в 70–80%.

О планах относительно поездов на Ульяновск, Екатеринбург и Сочи в «Тверском экспрессе» пока конкретно не говорят. Однако расширять направления планируют и другие перевозчики. В феврале 2008 года ОАО РЖД заключила договор с ООО «Южный транзит», которое будет осуществлять перевозки на маршруте Уфа—Баку два раза в

неделю. «Есть проработки и у других компаний, но пока на уровне разговоров», — говорит Владимир Обломов. По его словам, в первую очередь интерес наблюдается к «региону вокруг Москвы» — в пределах 500–1000 км, в том числе на Нижний Новгород и Воронеж.

КАТЕГОРИЯ ЛЮКС Однако в основном частные операторы работают в пассажирских перевозках категории люкс. Компания «Гранд Сервис Экспресс» в рекламных проспектах называет свой поезд «отелем на колесах». «До того как запустить собственный поезд, мы три года работали на аутсорсинге у ОАО РЖД», — поясняют в компании. — Занимались charterными перевозками, с 2003 года обслуживали вагоны повышенной комфортности в двух фирменных поездах. Наш положительный опыт обслуживания вагонов повышенной комфортности в составе фирменных поездов «Красная стрела» и «Татарстан», а также принципиально новый вид услуг и совершенный сервис, предлагаемый пассажиру, сыграл решающую роль при запуске проекта „Гранд Экспресс“. Нам нужно было отработать технологии, понять, где слабые места традиционного обслуживания, чтобы повышать качество своих услуг. Мы ведь не можем взять объемами перевозок — нет таких финансовых возможностей. Зато можем взять качеством».

Стоимость билетов варьируется от 4950 руб. до 21,5 тыс. руб. Самые дорогие купе вдвое больше стандартных, открываются и закрываются индивидуальными картами-ключами, внутри мягкие ковры и красное дерево. Душевые комнаты, махровые халаты. Вместо обычных полок — диваны, раскладывающиеся почти на полтора метра. Телевизоры, DVD, Wi-Fi. Самый дорогой билет — в купе «Гранд де Люкс» (десятиметровые, с подогреваемым полом и феном в душевой комнате). «Гранд Сервис» предлагает пассажиру и дополнительные услуги — заказ такси или аренду автомобиля одновременно с покупкой билета, возможность забронировать столик в ресторане поезда. Проект, по оценкам его руководителей, рентабелен: его

стоимость с учетом лизинговых платежей и выплаты процентов по кредитам составит 1,2 млрд руб., планируемый срок окупаемости — шесть лет.

Владимир Обломов отмечает тенденцию 2007 года — увеличился спрос на сегмент СВ и люкс. «Все классы перевозок растут, но люксовый сегмент растет гораздо быстрее, — поясняет господин Обломов. — Роль играют скорость и комфорт поезда». В результате ОАО РЖД вслед за частными операторами также выходит в сегмент люксовых перевозок. «В составе «Красной стрелы» и «Николаевского экспресса» нет VIP-вагонов», — признает Владимир Обломов. Но с января ОАО РЖД запустило новый поезд «Экспресс» с восьмиместными VIP-вагонами, который отправляется из Москвы в Петербург в 23.59. В монополии отмечают, что уже с первых дней работы маршрута загрузка поездов на нем достигла 82%, тогда как на «Гранд Экспресс» в тот же период было продано только 55% билетов. В ОАО РЖД ситуацию объясняют «более доступными ценами на билеты», которые для «Экспресса» составляют 3892–19 597 руб.

Кроме того, VIP-вагоны есть в составе поездов ОАО РЖД на Казань и Екатеринбург. В монополии говорят, что «изучают» сейчас сегмент люксовых перевозок, чтобы оценить, насколько в нем заинтересован госперевозчик. Стоимость одного VIP-вагона, по словам господина Обломова, составляет около 25 млн руб. (для «Экспресса» — 38 млн руб.), окупаемость проекта — не менее семи лет. При этом срок службы вагонов — 25–28 лет.

В ТУРИСТИЧЕСКОМ ПАССАЖИРОПОТОКЕ В ОАО РЖД выражают готовность сотрудничать с частными компаниями в сфере туризма. Одним из примеров такого взаимодействия стала работа с компанией «РЖД Тур», оказывающей услуги по организации индивидуальных и коллективных поездок по железным дорогам России и не только. В распоряжении «РЖД Тур» 15 фирменных поездов ОАО РЖД, вагоны-салоны, вагоны для проведения конференций, вагон-бар и вагоны-рестораны.

В марте 2007 года стартовал совместный проект ОАО РЖД, ООО «РЖД Тур», британской GW Travel Limited, ГК «Транссибирский экспресс» и НПП «Циркон-Сервис» — туристический поезд «Золотой орел». Туристический маршрут по Транссибу продолжается 14 дней, «Золотой орел» делает длительные остановки в наиболее интересных точках маршрута, где проводятся экскурсии, — в Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске, на озере Байкал, в Улан-Уде, Улан-Баторе (поезд идет транзитом через Монголию) и Хабаровск.

За сезон поезд совершает 12 рейсов между Москвой и Владивостоком и несколько рейсов по другим маршрутам. Примерно \$20–25 млн, вложенных в проект, инвесторы планируют вернуть за семь-восемь лет. Путешествие в «золотом классе» стоит \$19,2 тыс., в «серебряном» — \$16 тыс. (в цену включено практически все, кроме авиабилетов до России, виз, услуг прачечной и напитков в вагоне-баре). В последних числах апреля РЖД запустит состав «Александр Невский», который будет использоваться как charterный поезд на различных туристических маршрутах, в этом проекте также будет участвовать «РЖД Тур».

Обслужить весь растущий элитный сегмент своими силами ОАО РЖД все равно не в состоянии, поэтому количество частных фирм, работающих по этим направлениям, растет. Производители элитных вагонов («Циркон-сервис», Завод имени Войтовича, Тверской вагоностроительный завод) констатируют рост спроса со стороны частных структур. Так, компания «Окдайл» владеет несколькими вагонами повышенной комфортности, которые прицепляет к регулярно курсирующим поездам, «Локотранс» занимается перевозками в арендованных и собственных элитных вагонах. ■

ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ СВОЮ ДОЛЮ РЫНКА ПЕРЕВОЗОК КЛАССА ЛЮКС, ОАО РЖД ПУСТИЛО В ЭТОМ ГОДУ НОВЫЙ ПОЕЗД «ЭКСПРЕСС»



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



МЕТАЛЛУРГИ ВСТАЮТ НА РЕЛЬСЫ

РОССИЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ РАССЧИТЫВАЮТ ЗАРАБОТАТЬ НА МАСШТАБНЫХ ПЛАНАХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ. ПЕРВОЙ КОНКУРЕНЦИЮ НЫНЕШНЕМУ МОНОПОЛИСТУ ПО ПРОИЗВОДСТВУ РЕЛЬСОВ В РОССИИ, EVRAZ GROUP, РЕШИЛА СОСТАВИТЬ ГРУППА «МЕЧЕЛ». ОБ ИНТЕРЕСЕ К ПОСТАВКАМ ДЛЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ ГОВОРЯТ «СЕВЕРСТАЛЬ» И НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТКОМБИНАТ. В ОАО РЖД РАДЫ АЖИОТАЖУ, ГАРАНТИРУЯ ЗАКАЗЫ ВСЕМ ЖЕЛАЮЩИМ. ОТРАСЛЕВЫЕ АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЗАКАЗЫ БУДУТ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГОВ ВЕСЬМА ВЫГОДНЫМИ.

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

ИГРА В ОДНУ КОЛЕЮ В настоящее время монопольное положение на российском рынке рельсов занимает Evraz Group. Три четверти внутренних поставок рельсов в 2007 году пришлось на прокат Новокузнецкого металлургического комбината, еще четверть — на прокат Нижнетагильского металлургического комбината (оба входят в Evraz). Основная доля отгрузок обоих предприятий — железнодорожные рельсы типа Р-65 длиной до 25 м, применяемые для строительства железных дорог грузонапряженностью 25–75 млн ткм в год. Монополизм Evraz Group позволяет компании диктовать цены в переговорах с ОАО РЖД по поставкам — в частности, в этом году запланировано повышение стоимости рельсов на 30%.

Нынешний контракт на поставки рельсов между ОАО РЖД и Evraz Group был заключен в 2004 году сроком до 2010 года и предполагает ежегодную закупку у металлургов 700 тыс. тонн рельсового проката, 550 тыс. тонн термоупрочненных рельсов и железнодорожных колес с возможностью ежегодного пересмотра объемов поставок. В 2008 году, по словам вице-президента ОАО РЖД Владимира Воробьева, при потребности компании в 1,07 млн тонн рельсов с предприятиями Evraz Group подписан контракт на поставку 850 тыс. тонн. Из резерва ОАО РЖД будет привлечено 116 тыс. тонн. Еще свыше 20 тыс. тонн должна будет поставить японская компания Nippon Steel Corp. Однако японские рельсы будут использованы только на высокоскоростных участках Москва—Санкт-Петербург и Санкт-Петербург—Хельсинки, поэтому дефицит рельсов для обычных участков дороги сохранится. К 2010 году, по ожиданиям РЖД, потребности в рельсах вырастут до 1,17 млн тонн. При этом возможности для увеличения производства рельсов на заводах Evraz Group уже практически исчерпаны.

Не радует железнодорожников и качество рельсов российского производства. Владимир Воробьев сравнивает с ними импортные рельсы, уложенные в 1995–1996 годах на участке Москва—Санкт-Петербург и на ряде участков Дальневосточной и Забайкальской железных дорог: «Они пропустили свыше 1 млрд тонн груза, а износ на этих рельсах достиг всего 6–8 мм. А рельсы нашего производства в этих же условиях максимально могут отслужить где-то 700–800 тыс. тонн. То есть на 30% сразу мы теряем в эксплуатации».

НИ КОЛИЧЕСТВА, НИ КАЧЕСТВА В 2007 году по инициативе ОАО РЖД было решено привлечь в качестве поставщиков рельсов известных производителей из Европы, Японии, Канады. Но пока откликнулись только японцы, да и то лишь с пробной партией. Дело в том, что в мировых масштабах возможные заказы ОАО РЖД не слишком велики, в то же время для их выполнения нужно пройти длинный путь сертификации продукции в России. Evraz Group намерена частично решить проблему повышения качества производимых рельсов путем заимствования

ДО СИХ ПОР В РОССИИ БЫЛ ТОЛЬКО ОДИН ПРОИЗВОДИТЕЛЬ РЕЛЬСОВ — EVRAZ GROUP. В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ НА ЭТОТ РЫНОК ПЛАНИРУЮТ ВЫЙТИ И ДРУГИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ МЕТАЛЛУРГИ, ХОТЯ ИНТЕРЕС ИНОСТРАННЫХ ИГРОКОВ К НЕМУ ОГРАНИЧЕН.

технологии Nippon Steel. В прошлом году российская компания начала переговоры с японцами о возможности внедрения на российских комбинатах современных технологий Evraz Oregon Steel Mills, которая уже выпускает для американского рынка рельсы по технологии Nippon Steel. Однако достичь положительных сдвигов в переговорах пока не удалось.

В результате, в 2007 году ОАО РЖД предложило ряду металлургических комбинатов России начать производство рельсов. Однако монополия выставила жесткие условия: рельсы должны быть повышенной прямолинейности для совмещенного движения пассажирского и грузового транспорта и выдерживать перепады температуры от +50°C до –60°C. Откликнулись «Мечел», «Северсталь» и Новолипецкий меткомбинат (НЛМК). Последний, правда, лишь подтвердил намерение в рамках реализации инвестпрограммы компании «Макси-групп» построить сталепрокатный завод на границе Липецкой и Воронежской областей, но никаких предложений, касающихся сотрудничества с ОАО РЖД, не высказал. По словам официального представителя НЛМК Евгения Лашкевича, обновленная инвестиционная программа «Макси-групп» будет принята не раньше середины 2008 года, после чего можно будет вернуться к обсуждению профиля и мощности будущего производства.

«Северсталь» тоже пока не может похвастаться наработками в России, поэтому внесла предложение поставлять рельсы, которые производит в итальянском городе Пьомбино приобретенная холдингом Lucchini Group. Официальный представитель «Северстали» рассказал, что в апреле 2008 года с завода Lucchini будет поставлена на экспериментальное кольцо ВНИИЖТ в подмосковной Щербинке для проведения испытаний пробная партия из 40 рельсов для высокоскоростного движения. В случае успешного проведения испытаний продукция итальянского завода будет сертифицирована «Регистром сертификации на федеральном железнодорожном транспорте».

Сомнения ОАО РЖД, по словам Владимира Воробьева, связаны с тем, что Lucchini производит незакаленные, так называемые сырые рельсы, которые пригодны в основном на участках пригородного сообщения, где нагрузки на ось не превышают 20 тонн. Но даже если итальянские рельсы удастся сертифицировать и найти им применение на скоростных участках, их поставки в Россию будут зависеть от решения ряда транспортных проблем. Ведь сейчас в России нет условий для доставки стометровых рельсов (а именно такие заказало ОАО РЖД) из Италии морским пу-

тем. В настоящий момент изучается возможность выгрузки длинномерных рельсов в портах Санкт-Петербург и Новороссийск, но окончательно этот вопрос пока не решен.

СВОИМИ РЕЛЬСАМИ Наиболее радикально к решению проблемы подошла группа «Мечел», рискнувшая построить в России с нуля собственное производство длинномерных рельсов для высокоскоростных участков железных дорог. Одной из причин принятия такого решения послужила победа компании на аукционе за пакеты якутских угольных компаний «Эльгауголь» и «Якутуголь». Только потребности в железнодорожных путях к Эльгинскому месторождению угля протяженностью 330 км были оценены в \$900 млн. Эти пути новый владелец решил строить на свои средства, но с помощью подрядчика. Первый уголь компания планировала начать возить уже в 2011 году. Возможно, именно этот проект побудил компанию пойти навстречу ОАО РЖД и организовать в России производство длинномерных рельсов для высокоскоростных участков.

В феврале 2008 года «Мечел» подписал соглашение с ОАО РЖД о долгосрочном взаимовыгодном партнерстве по обеспечению железных дорог России транспортным металлопрокатом, производимым на предприятиях группы. По условиям соглашения «Мечел» в период с 2008 года по 2010 год пострит современный рельсобалочный стан на Челябинском металлургическом комбинате (ЧМК) производственной мощностью свыше 1 млн тонн продукции в год. Рельсы длиной до 100 м будут производиться на ЧМК по специальной технологии, купленной у австрийского производителя рельсов Voest Alpina специально под этот проект. По оценкам отраслевых аналитиков, затраты компании на строительство стана и приобретение технологии составят \$700–800 млн. Объем поставок рельсов различной модификации для нужд ОАО РЖД составит до 400 тыс. тонн в год. Поставки будут осуществляться в 2010–2030 годах в рамках разработанной ОАО РЖД «Стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 года».

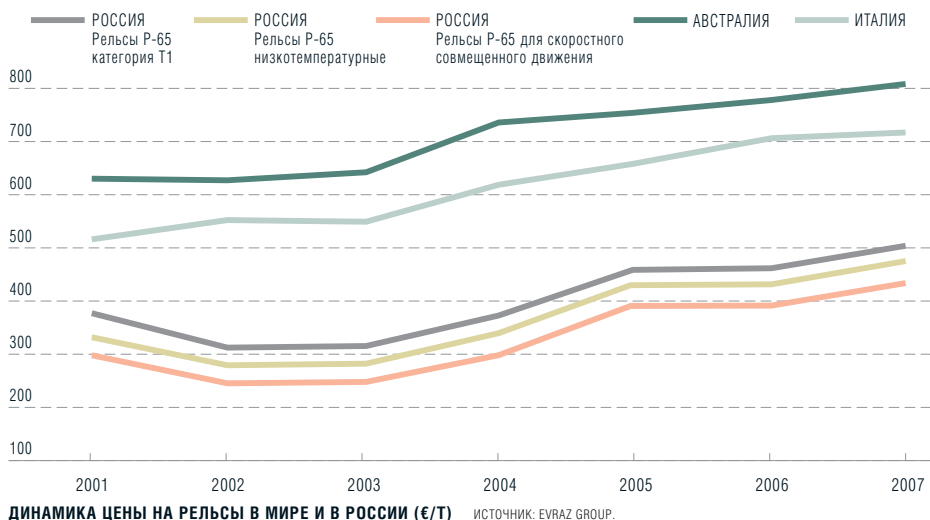
Однако не собирается сдавать своих позиций и нынешний монополист, Evraz Group. В конце февраля президент компании Александр Фролов пообещал осуществить в 2008–2011 годах масштабную реконструкцию рельсового производства стоимостью €500 млн. После завершения модернизации на Нижнетагильском металлургическом комбинате планируется производить в год 950 тыс. тонн рельсов длиной до 100 м, на Новокузнецком металлургическом комбинате — 750 тыс. тонн рельсов длиной до 25 м. Кроме то-

го, Evraz намерен уже в 2009 году увеличить выпуск железнодорожных колес на 50% — до 600 тыс. тонн в год.

МЕСТА ХВАТИТ ВСЕМ В ОАО РЖД ажиотажу вокруг производства рельсов рады. «Пока все говорят только об объемах модернизации и замены участков дорог, но не учитывают строительство новых линий», — поясняет Владимир Воробьев. — А ведь согласно нашей программе предусмотрено строительство 22 тыс. км новых линий, или четверти протяженности всех российских железных дорог. А это еще более 200 тыс. тонн рельсов». В этом случае, как утверждает господин Воробьев, всем желающим работы хватит. Поэтому ОАО РЖД уже ведет переговоры с Nippon Steel об увеличении поставок рельсов до 70 тыс. тонн ежегодно, а также о поставках рельсов Voest Alpina. При этом монополия готова дать металлургам заработать. «У нас в компании проповедуется принцип „цена-качество“, — объясняет Владимир Воробьев. — То есть, если качество рельсов, например, «Мечела» будет на уровне европейских, мы будем рассматривать возможность увеличения цены закупки до европейской».

Отраслевые аналитики полагают, что появление на рельсовом рынке «Мечела» и «Северстали» благоприятно отразится на качественных характеристиках выпускаемой продукции. К тому же, как отмечает аналитик Deutsche Bank Ольга Окунева, конкуренция еще не обострилась, потому что все объявленные на сегодняшний день планы и проекты нужно сначала реализовать. «При самом оптимистичном сценарии, а именно при отсутствии задержек с разработкой ТЭО, заказом, изготовлением и монтажом оборудования, первой рельсовой продукции «Мечела» можно ожидать не раньше 2011 года», — предупреждает аналитик. Правда, начальник отдела анализа рынка акций аналитического департамента ИБ «КИТ Финанс» Мария Кальварская сомневается, что в ближайшее время удастся решить проблему транспортировки стометровых рельсов морским путем, а это, в свою очередь, отпугнет иностранных производителей. По мнению аналитика, наиболее оправданным видом инвестиций станет покупка российскими производителями иностранных технологий, потому что с каждым годом для строительства скоростных магистралей ОАО РЖД будут требоваться все более технологичные рельсы.

Аналитик ИК «Финам» Денис Горев убежден, что перспективы российского рынка рельсов на краткосрочный и долгосрочный период «обозначены и позитивны». К тому же и после 2030 года потребность в рельсах не будет заметно снижаться ввиду необходимости ремонта железнодорожных линий. В том, что инвестиции металлургов окупятся, эксперты не сомневаются: с учетом прогнозируемых цен на рельсы на уровне \$1–1,2 тыс. за тонну возможный годовой доход, например, «Мечела» от контракта с ОАО РЖД составит порядка \$450–480 млн, что превышает 10% нынешней выручки металлургического холдинга. ■



СМЕЖНИКИ

КОММЕРСАНТЪ АВТОПИЛОТ

№04 [169] АПРЕЛЬ 2008

СОБЕРИ КОЛЛЕКЦИЮ АВТОПИЛОТ-КЛАССИКА!
ЛУЧШИЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ XX ВЕКА
АУДИОКНИГА – В КАЖДОМ НОМЕРЕ
«КОММЕРСАНТЪ АВТОПИЛОТ»!

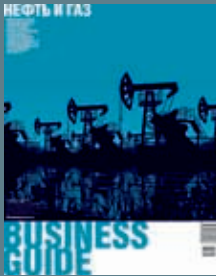
АУДИОКНИГА «ПЫШКА» С ЖУРНАЛОМ «КОММЕРСАНТЪ АВТОПИЛОТ» №4

В ПРОДАЖЕ
С 1 АПРЕЛЯ



ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS
GUIDE**