ГРУЗОВОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ ОПЕРАТОРОВ /3
СТРУКТУРНАЯ РЕФОРМА: ПУТЬ КОМПРОМИССА /4
ПОТРЕБНОСТИ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ /6
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ РЫНОК В ЦИФРАХ /8
ЦЕНЫ НА ВАГОНЫ ВПЕРВЫЕ ПОШЛИ ВНИЗ /10
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ РАСПРОДАЖИ /12
БИЗНЕС НА МОДЕЛЯХ /14

Вторник, 22 мая 2012
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №17
Коммерсантъ

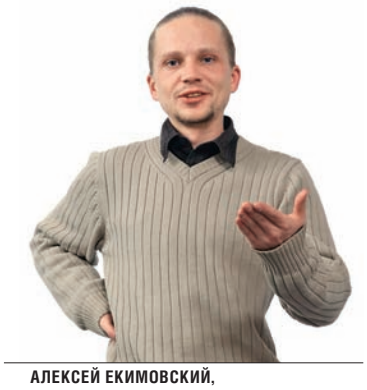
BUSINESS GUIDE

СОЖТ
Совет Операторов Железнодорожного Транспорта
РЕКЛАМА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4 601865 000295 10017

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**



АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ГРУЗОВОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ»

РЕФОРМА ОТНОШЕНИЙ

Наблюдая со стороны за одиннадцатилетней историей железнодорожной реформы и пытаясь разбираться в самых разных вопросах — от чисто философских до сугубо технологических, начинаешь понимать, что важнейшие изменения произошли не столько в нормативной или правовой сфере, сколько в появлении совершенно новой атмосферы в отрасли. Из полувоенной структуры она превратилась в респектабельный бизнес, и если еще на заре реформ в здание на Новой Басманной ходили преимущественно «на поклон» или «на ковер» к начальству, то со временем все чаще туда стали идти «договариваться».

Но и эти времена, когда решение частной проблемы зависело от выбора правильной двери в кабинет в центральном аппарате ОАО «РЖД», постепенно проходят. Почувствовав, что поодиночке операторы уже вряд ли смогут решать свои проблемы, корень которых лежит уже не в плоскости административных указаний, а в создании единых для всех правил игры, им пришлось объединенить усилия, чтобы доводить до регуляторов свою позицию.

Как рассказывают сами участники рынка, на заседаниях «Совета операторов» иногда присутствует до 200 человек, нередко разгораются споры между прямыми конкурентами, но в результате им удается найти общий взгляд на судьбу дальнейшей реформы. Может быть, именно поэтому монополия стала не только их слушать, но и слышать, и даже идти на компромиссы. Впрочем, самостоятельно система уже перестала справляться с возникающими проблемами, и другого выхода просто нет.

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

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

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

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

Рисунок на обложке: Эльвира Насибуллина

ИХ НЕ ДОГОНЯТ

РЫНОК ОПЕРАТОРОВ ГРУЗОВОГО СОСТАВА В ОБЩИХ ЧЕРТАХ СФОРМИРОВАЛСЯ. ДЕСЯТКА КРУПНЕЙШИХ ВАГОННЫХ КОРПОРАЦИЙ УЖЕ КОНТРОЛИРУЕТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ДОХОДОВ ОТРАСЛИ. ПРОЦЕСС СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ МЕЖДУ ТЕМ ПРОДОЛЖАЕТСЯ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Отрасль кипит крупными сделками по слиянию и поглощению, операторы наращивают перевозки двузначными цифрами, ставки за пользование вагонами превысили докризисные значения. Стремительно теряет свою рыночную долю холдинг ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), у которого правительство последовательно отнимает оставшиеся активы в сегменте оперирования подвижным составом. В результате рыночных процессов, на которые регулирующие органы имеют все меньше влияния, в отрасли окончательно сформировались крупные вагонные корпорации, лидерство которых уже вряд ли будет оспорено в ближайшее время.

На топ-10 операторских компаний приходится около 60% всего грузового железнодорожного парка, на топ-5 — почти половина. Подобная картина наблюдается, например, в российской гражданской авиации, где, по общему убеждению отраслевых экспертов, уже окончательно сложились условия для высококонкурентного рынка. Обращает на себя внимание то, что железнодорожная отрасль прошла этот путь становления всего за какие-то 5–6 лет, тогда как авиаторам понадобилось на это почти 20 лет.

По итогам 2011 года безусловным лидером на рынке стал холдинг UCL Rail Владимира Лисина, который в конце года приобрел у ОАО РЖД 75% акций крупнейшей в стране Первой грузовой компании (ПГК). Вместе с далеко не рядовым оператором Независимой транспортной компанией (НТК) холдинг теперь располагает парком свыше 200 тыс. грузовых вагонов, объем перевозок различных грузов превышает 350 млн тонн. Кстати сказать, НТК, занимающая лишь восьмое место по объему парка в управлении, обогнала своих конкурентов по объему перевозок, оставив позади даже «Нефтетранссервис» братьев Аминовых, парк которого почти вдвое превышает парк НТК. Эффективность железнодорожных перевозок холдинга UCL, скорее всего, будет расти и дальше благодаря росту взаимодействия с ключевым клиентом группы Новолипецким металлургическим комбинатом, куда перешел бывший гендиректор НТК Александр Сапронов на созданную специально под него должность вице-президента по логистике.

Призванная стать прямым конкурентом ПГК Вторая грузовая компания (ВГК) пока не успела показать себя в настоящем бою. Будучи зарегистрированной как юридическое лицо лишь в конце 2010 года, в течение всего прошлого года ВГК постепенно получала свой 180-тысячный парк от ОАО РЖД, сдавая вагоны в аренду частным операторам. «Какие бы гениальные люди там ни работали, невозможно одномоментно принять в управление такой огромный парк»,— соглашается с объективными сложностями этого процесса руководитель одной из компаний-конкурентов. Более того, трудности с вывозом грузов в полувагонах из Кузбасса ударили по планам рыночных реформ: правительственным постановлением ВГК обязали отдать в аренду свыше 100 тыс. грузовых вагонов своей материнской компании ОАО РЖД. Операторы обеспокоены, что под этим благовидным предлогом на сеть возвращается инвентарный парк, который снова стал искажать сложившиеся условия для конкуренции на рынке.

НА ДЕСЯТЬ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ 60% ВСЕГО ГРУЗОВОГО ПАРКА В РОССИИ

ПАРК ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ОПЕРАТОРОВ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА

	ОПЕРАТОР	ПАРК В УПРАВЛЕНИИ (ЕД.)
1	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ (UCL RAIL)	191202
2	ВТОРАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ*	173775
3	«НЕФТЕТРАНССЕРВИС»	59621
4	GLOBALTRANS	47580
6	«РУСАГРОТРАНС»	30860
5	RAIL GARANT	30363
7	«ТРАНСОЙЛ»	29015
9	«ГАЗПРОМТРАНС»	28473
8	НЕЗАВИСИМАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ (UCL RAIL)	28408
10	«ТРАНСКОНТЕЙНЕР»	24526

*ДАННЫЕ О ВАГОНАХ В СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ.
ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ.

Третье и четвертое места в 2011 году разменяли «Нефтетранссервис» и группа Globaltrans, принадлежащая холдингу «Н-Транс». Последняя долгие годы считалась крупнейшим на рынке частным оператором, но по итогам 2011 года вынуждена была уступить бронзу «Нефтетранссервису», который в последние годы неудержимо наращивал свой парк универсальных полувагонов. В частности, в прошлом году компания приобрела два лота по 10 тыс. вагонов у ОАО РЖД, которые монополия продавала на аукционе с обязательством их капитального ремонта и введения их в эксплуатацию. Объявленная весной сделка по приобретению группой Globaltrans «Металлоинвесттранса», оперирующего более 10 тыс. вагонов, также не позволит подвинуть с третьего места «Нефтетранссервис», который в мае объявил о покупке у группы Fesco железнодорожного оператора «Трансгарант», управляющего парком вагонов свыше 16 тыс. единиц. Между тем Globaltrans существенно увеличивает суммарный объем грузоперевозок: у «Металлоинвесттранса» в 2011 году он составил 44,1 млн тонн против 25,5 млн тонн у «Трансгаранта».

Замыкает пятерку крупнейших операторов группа Rail Garant Сергея Смыслова и Сергея Гущина, которая объединяет в себе целый ряд компаний—операторов и собственников грузовых вагонов. Парк группы достаточно разнороден: это и универсальные полувагоны, которых в составе парка около половины, свыше 5 тыс. цистерн, уникальные специализированные платформы для перевозки труб, а также крупнейший в стране парк танк-контейнеров для перевозки нефтехимических грузов. В прошлом году компания также объявила о запуске инфраструктурных железнодорожных проектов, планируя построить собственные железнодорожные контейнерные терминалы в центре России, которые позволят наладить логистику перевозок в направлении строящегося морского терминала группы в таллинском порту Мууга.

Перевозки нефтеналивных грузов в 2011 году показали плохую динамику, что не позволило операторам достичь особо ярких результатов в этом сегменте. Специализированный оператор цистерн «Трансойл», принадлежащий структурам нефтетрейдера Геннадия Тимченко, столкнулся с падением перевозок сырой нефти, доля которой в общем объеме перевозок снизилась с 23% до 11%. Зато выросли перевозки мазута и дизельного топлива на 6% и 4% соответственно, что позволило показать объем перевозок на уровне 53,2 млн тонн. «„Трансойл“ сохранил долю в сегменте транспортировки нефтеналивных грузов выше отметки 20% при общесетевом спаде погрузки нефти и нефтепродуктов»,— отмечают в компании. Объем перевозок «Газпромтранса», оперирующего сопоставимым парком цистерн, также остался на уровне 2010 года: по оценке компании, он составил 28 млн тонн.

«Трансойл» — одна из немногих непубличных железнодорожных компаний, которые раскрыли финансовые результаты по итогам 2011 года: выручка оператора по РСБУ составила 54,2 млрд руб., чистая прибыль — 6,93 млрд руб. Котирующаяся на Лондонской фондовой бирже Globaltrans получила в 2011 году доходы в размере $1,177 млрд, чистую прибыль — $317,2 млн, что на 40% больше, чем годом ранее. Выручка по МСФО «Трансконтейнера», вышедшего на IPO в конце 2010 года, составила 30,876 млрд руб., чистая прибыль — 3,8 млрд руб., что более чем в четыре раза превышает прошлогодний уровень. Компания готовится к полной приватизации в 2011 году, главным претендентом на покупку считается группа Fesco Сергея Генералова, которая уже приобрела с рынка порядка 20% акций этого специализированного контейнерного оператора. Проданный Fesco в начале мая «Трансгарант» получил чуть более 9 млрд руб. выручки по МСФО и 1,9 млрд руб. чистой прибыли. ■

ИВАН ШАТОВ/ВАГОВ

РЕФОРМА НА ХОДУ

РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕЗАВИСИМЫХ ОПЕРАТОРОВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ОКАЗАЛОСЬ СЛИШКОМ БУРНЫМ ДЛЯ ЗАСТРЯВШЕЙ МЕЖДУ ПРОШЛЫМ И БУДУЩИМ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ МОНОПОЛИИ. ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С РОСТОМ, ЗАСТАВИЛИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЗАГОВОРИТЬ О НЕОБХОДИМОСТИ КОРЕННОЙ РЕФОРМЫ В СВЯТАЯ СВЯТЫХ — УПРАВЛЕНИИ ДВИЖЕНИЕМ НА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ. К СВОЕМУ УДИВЛЕНИЮ, НА ЭТОТ РАЗ ОНИ БЫЛИ УСЛЫШАНЫ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ОПЕРАТОРЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЕМ МОЖНО ПОВЫСИТЬ ПРОПУСКНУЮ СПОСОБНОСТЬ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

ВАСИЛИЙ ЩИТОВ

РОКОВОЙ МИЛЛИОН

Согласно первоначальному плану структурной реформы на железнодорожном транспорте, еще к 2010 году должен был вовсю расцвести конкурентный рынок грузовых и пассажирских перевозчиков с собственными вагонами и локомотивами. ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) должно было избавиться от убыточных видов деятельности и стать чисто инфраструктурной монополией, доходы от которой могли бы использоваться для развития путей. К настоящему времени, как это и предполагал план реформы, ОАО РЖД передало убыточные пассажирские перевозки дочерним пригородным компаниям, согласившись работать в этом сегменте с нулевой рентабельностью и получать ренту за инфраструктуру, машинистов и подвижной состав. В грузовых же перевозках преобразования сильно затянулись: риск нарушить стабильную работу железнодорожного транспорта и фактически блокировать работу всех промышленных и социальных объектов в стране был слишком высок, и Минтранс благоразумно старался не торопиться с принятием радикальных решений. Полностью реализованными оказались лишь первые три этапа реформы, а завершать ее будут после 2015 года.

Тем не менее, наверное, ни одну структурную реформу в России нельзя назвать столь же удачной, как вывод в рыночный оборот грузового вагонного парка. Благодаря появлению института оператора подвижного состава в стремительно стареющий и сокращающийся парк МПС рекой потекли частные деньги. По данным «INFOLine-Аналитики», за последние 11 лет было приобретено почти 500 тыс. новых вагонов. «С учетом лизинга, но без учета НДС общий объем инвестиций в грузовой подвижной состав за этот период оценивается на уровне $35 млрд (1,1 трлн руб.)»,— подсчитывает гендиректор агентства Михаил Бурмистров. В результате расцвела вагоностроительная промышленность не только России, но и Украины, а грузовладельцы были избавлены от необходимости самим беспокоиться о наличии вагонов и их подаче. В списке Forbes появились владельцы частных железнодорожных компаний.

Однако инфраструктура и локомотивы в рыночный оборот выведены не были: резкое снижение доходной базы ОАО РЖД и отсутствие понимания механизма конкуренции между перевозчиками на одних и тех же магистральных путях не позволили даже начать эти системные преобразования. В результате в пути и тягу инвестиции не пошли, новых дорог строили мало, износ тепловозов и электровозов достиг критических 80%. Еще несколько лет назад внимательные железнодорожники, преимущественно неофициально, подмечали, что если рабочий вагонный парк в России превысит 1 млн единиц, то железнодорожная сеть встанет. Роковой цифры отрасль достигла весной 2011 года, и уже летом случилась беда. Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев позвонил премьеру РФ Владимиру Путину, а затем и публично заявил о проблемах шахтеров. «Уголь начинает гореть, обстановка тревожная. Вагоны есть, вывезти не можем!» — докладывал он, делая предположение, что «реформирование российских железных дорог идет не в ту сторону».

ОПЕРАТОРЫ ЕДИНЫ ВО МНЕНИИ О ТОМ, ЧТО СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЕМ НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ НУЖДАЕТСЯ В РЕФОРМЕ

Следует отметить, что скорость доставки груза, один из ключевых показателей эффективности работы железнодорожного транспорта, стала снижаться задолго до событий в Кузбассе: уже в первом квартале прошлого года средняя скорость доставки груженого вагона составила 297 км в сутки против 324 км в сутки в аналогичный период 2010 года. Сейчас, по данным первого квартала 2012 года, средняя скорость доставки груза упала уже до 269 км в сутки, то есть за два полных года — на 17%. От этого показателя пропорционально зависят и доходы операторов, которые снижаются вместе с увеличением периода оборачиваемости вагона, что не может их не огорчать. Иногда эти дополнительные расходы удавалось зашить в ставку за пользование вагона грузоотправителю, что, конечно, не может понравиться тем, кто пользуется услугами железнодорожного транспорта.

КУЗБАСС КАК ЗЕРКАЛО РЕФОРМЫ

Ситуация в Кемерово стала лишь первым громким сигналом о том, что железнодорожная сеть перестала справляться с возросшей на нее нагрузкой. Однако, как выяснилось, проблема не в дефиците локомотивов и путей, а в том, что из-за вывода последних грузовых вагонов из состава ОАО РЖД во Вторую грузовую компанию так называемый инвентарный парк перестал существовать. В результате монополия перестала должным образом контролировать передвижение вагонов. Причем главными виновниками невывоза груза были объявлены частные вагоны. «Основным принципом работы полувагонов инвентарного парка является возможность быть погруженными в любом месте сети и любым пригодным грузом, который для приватного полувагона не соблюдается»,— поясняет ситуацию представитель ОАО РЖД. С ликвидацией инвентарного парка возникли «длительные простои порожнего приватного подвижного состава в ожидании наиболее выгодных перевозок» и «массовое встречное перемещение однотипных порожних вагонов, принадлежащих разным собственникам». Среднее время простоя вагона на подъездных путях в 2011 году составило 39,9 часа, что более чем на 2 часа выше уровня 2010 года. «Среднее время ожидания подачи на подъездной путь каждого вагона по вине грузополучателя или владельца подъездного пути составляет 1,6 часа, а в отдельных случаях вагоны принимаются на подъездной путь и по несколько суток»,— добавляют в ОАО РЖД.

Однако операторы готовы согласиться далеко не со всеми претензиями монополии. Они едины только во мнении о том, что система управления движением на железной дороге нуждается в реформе. «Даже когда был один собственник вагонов, одновременно использовалось две различные технологии управления движением: план по формированию груженого вагонопотока и система балансовой регулировки порожнего подвижного состава»,— рассказывает председатель президиума НП «Совет участников рынка услуг операторов подвижного состава», гендиректор группы Globaltrans Сергей Мальцев. Он считает, что одной из главных причин дефицита пропускной способности инфраструктуры, наиболее отчетливо проявившегося летом прошлого года, стало именно то, что порожний вагон частного оператора был признан «грузом на своих осях» и, таким образом, по сути, автоматически был включен в технологию работы с груженными вагонами. «Если раньше порожние вагоны направлялись в обход сортировочных станций, то сегодня регулировочные документы предписывают работать с ними как с груженными. В результате сортировочных мощностей стало не хватать»,— констатирует Сергей Мальцев.

«Когда идет реформа, кто-то всегда недоволен,— говорит вице-президент Fesco, исполнительный директор „Трансгаранта“ Алексей Гром.— Но при этом можно писать жалобы Путину, а можно собрать на месте крупнейших грузоотправителей, грузополучателей, операторов и договориться о необходимости пересмотреть технологию взаимодействия и условия кооперации участников перевозки. Кстати сказать, в Кузбассе в конце концов так и поступили, и проблема вывоза продукции из этого региона начала решаться»,— напоминает он. Тогда, правда, как раз после грозного премьерского поручения Владимиру Якунину «лично расшить ситуацию», ОАО РЖД отобрало 11 крупных операторов полувагонов — и буквально в считаные дни весь скопившийся на шахтах уголь был вывезен. «Если решением проблемы начинают предметно заниматься непосредственно участники рынка на условиях взаимной договоренности, это срабатывает гораздо быстрее и эффективнее, чем использование телефонного права и административного давления»,— полагает Алексей Гром.

Предложения у операторов вполне логичные. «Если настроить работу по формированию порожнего вагонопотока хотя бы только в адрес крупных холдингов, обеспечивающих значительную долю грузооборота, половина вопросов уже будет решена»,— считает Сергей Мальцев. По его мнению, на железной дороге нужны отдельные планы формирования порожних и груженых поездов. «Порожний вагонопоток должен формироваться на специально отведенных сортировочных станциях, куда должны сходиться вагоны операторов, имеющих контракты с тем или иным грузовладельцем. Это позволит формировать порожние поезда, к примеру, для Кузбасса не в самом Кузбассе, а в любом месте сети. Ведь сейчас порожние вагоны, даже следующие в составе одного поезда, имеют совершенно разные точки назначения, а потому приходится несколько раз переформировывать поезда, пока они доедут до места погрузки»,— поясняет он. Гораздо эффек-

тивнее будет определить отдельную станцию, где будут формироваться поезда из вагонов, следующих в одном направлении, отмечает гендиректор Globaltrans.

ВПЕРЕД В ПРОШЛОЕ Однако правительство, очевидно, с учетом предвыборного периода, решило действовать более оперативно и радикально. Уже в ноябре 2011 года Владимир Путин подписал постановление №1051, согласно которому Вторая грузовая компания была обязана вернуть под управление ОАО РЖД около 100 тыс. полувагонов, которые снова приобрели свойства инвентарного парка. «Учитывая фактор времени на пересмотр нормативно-правовой базы и тарифной системы в целях сохранения целостности и управляемости перевозочного процесса, перевозчиком предложена агентская схема взаимодействия с собственником подвижного состава»,— поясняют в ОАО РЖД. Это позволило сократить встречные порожние пробеги, уменьшить среднее время оборота вагона на одни сутки, увеличить объем перевозок грузов более чем на 1 млн тонн в месяц и снизить нагрузку на инфраструктуру, добавляет представитель монополии.

Согласно постановлению, реинкарнация инвентарного парка (он получил наименование ВСП — вагоны собственные привлеченные) — явление временное: вернуть вагоны обратно в ВГК монополия должна до конца года, пока совместно с Минтрансом не будут отработаны новые технологии управления движением. Между тем работа парка ВСП создала дополнительные перекосы в железнодорожной системе.

Для того чтобы частные порожние вагоны не ходили по железным дорогам бесцельно и не нагружали сеть, Минтранс выпустил приказ №258, согласно которому порожний вагон должен начинать движение только в том случае, если на него есть заявка грузоотправителя под погрузку. «Приказ был принят с опозданием — 3 октября вместо второго квартала 2011 года, а его наиболее существенные положения вступили в силу лишь с 18 января 2012 года»,— говорит представитель ОАО РЖД. Операторы отнеслись к этой мере с пониманием, но вдруг обнаружили, что на парк ВСП эти ограничения распространены не были. «Даже если у этих вагонов нет контракта с грузоотправителем, они быстро появляются в местах погрузки, а когда приходит наш законтрактованный вагон, мы грузиться не можем»,— поясняет Сергей Мальцев. «Когда существуют вагоны с более низкой ценой, это вносит хаос на рынок и накладывает дополнительные нагрузки на инфраструктуру»,— резюмирует гендиректор «Нефтетранссервиса» Александр Тертычный.

КЛИЕНТ НЕ ВСЕГДА ПРАВ Тем не менее в операторском сообществе уже утвердилась мысль о том, что технология управления приватным парком должна быть согласована прежде всего с грузоотправителем и грузополучателем, а не с регулирующими органами. «Модель организации железнодорожного бизнеса устроена так, что во главе угла стоят отнюдь не планы оператора по подаче вагонов на ту или иную станцию, а планы грузоотправителей, которые в конце концов и определяют, куда, когда и какое количество вагонов отправится»,— считает Алексей Гром из «Трансгаранта». Он рассказывает, что грузоотправитель порой заключает контракт с оператором, но тот до последнего момента не знает, куда и когда груз поедет. «У грузоотправителей зачастую подход простой: мы заказали услугу, а вы выкручивайтесь, как хотите. И так было всегда: оператор шел в РЖД, уговаривал, согласовывал перевозочные документы от имени грузоотправителя. Что-то получалось, что-то — нет, но порой это шло вразрез с интересами отрасли и других участников рынка»,— отмечает он, полагая, что большинство сегодняшних проблем являются рудиментами такой системы взаимоотношений.

Еще одна недобрая традиция последних 15 лет — заказ грузоотправителем избыточного количества вагонов у операторов. «Все говорят, что ОАО РЖД не справляется с управлением из-за загруженности инфраструктуры, но на самом деле некоторые грузоотправители в условиях сложившегося дефицита подвижного состава заказывали у нескольких компаний больше вагонов, чем им необходимо,— рассказывает Александр Тертычный.— В результате складывалась ситуация, когда лишние вагоны забивали инфраструктуру и создавали пробки на сети, а страдали при этом сами грузоотправители». Если себестоимость перевозки растет, пусть даже она оплачена, оператор снижает свою конкурентоспособность, считает он. «Наша задача не только предоставить вагоны, но и наладить эффективную систему перевозки. А для нерадивых грузоотправителей и операторов должны существовать экономические стимулы, чтобы они не подрывали эффективность работы всей системы»,— предлагает гендиректор «Нефтетранссервиса».

Резкие колебания спроса на сбытовых рынках существенно осложняют работу операторов, продолжает Александр Тертычный. Например, в том же Кузбассе погрузка составляет около 8 тыс. вагонов в сутки, то есть в месяц это около 240 тыс. вагонов. «При этом нужно учитывать, что для экспортного груза плечо перевозки очень длинное что на запад, что на восток, что на юг: оно превышает 4 тыс. км. Это означает, что потребность в свободном парке очень высока. Если спрос на экспортный уголь повышается, то у вас внезапно возникает большой дефицит, если падает, наоборот, появляется профицит парка. От этих колебаний, конечно, никуда не уйти, но на рынок перевозок в универсальном парке это сильно влияет»,— отмечает гендиректор «Нефтетранссервиса».

ПО ОБРАЗУ ТРУБЫ Иными словами, операторы предлагают перевозчику ужесточить планирование движения на железных дорогах во внутреннем сообщении, как это уже сделано в международном. «Сегодня месячная система планирования у нас применяется только к экспортным грузам. Но по внутренним перевозкам система работает фактически по предъявлению, в режиме реального времени,— объясняет Сергей Мальцев.— Трудно работать, когда у тебя запланировано 400 тыс. тонн из Красноярска на Дальний Восток и исходя из этого проведено техническое нормирование, в том числе по локомотивным бригадам, а в течение двух недель этот объем перепланируется, например, на северо-запад. Ну нельзя же на вертолетах локомотивы перебросить с Красноярской дороги на Горьковскую!» — недоумевает Сергей Мальцев. Решением проблемы могут стать жесткие графики движения груженых и порожних рейсов. «Если что-то нужно изменить, то это можно вносить в план следующей недели, грузоотправителей такое недельное планирование устраивает»,— утверждает Сергей Мальцев. Между тем увеличивать этот срок до десяти дней операторы опасаются: им будет сложнее планировать передвижение порожних вагонов и «система потеряет гибкость», добавляет он. По его мнению, железная дорога должна работать по аналогии с трубопроводным транспортом: выбился из запланированной отгрузки — становись «в конец очереди».

Договориться с грузовладельцами будет непросто. Как считает вице-президент по логистике Новолипецкого металлургического комбината Александр Сапронов, грузоотправителю нужна, наоборот, еще большая гибкость системы, нежели есть сейчас, чтобы иметь возможность реагировать на спонтанные и нелинейные изменения товарных рынков (см. интервью на 6-й странице). «Если вы спросите грузоотправителей, они вам назовут тысячу причин, почему они не могут планировать отгрузку на месяц вперед, почему не готовы подтвердить конкретный план по экспорту в конкретную страну,— подтверждает вице-президент Fesco Алексей Гром.— Но получается, что у грузовладельца есть возможность маневра: не продал груз в одну страну — продал в другую, а у железнодорожника такой возможности нет. Нужно понимать, что на железной дороге существуют технологические ограничения, и если их игнорировать, то коллапс в сфере перевозок становится неизбежен».

Тем не менее, несмотря на то что регулирующие решения не во всем удовлетворяют частных операторов, нынешним взаимодействием с ОАО РЖД они довольны. В особенности хвалят работу нового вице-президента монополии по организации перевозок: в декабре на эту должность был назначен Анатолий Краснощек. «Сегодня железная дорога все чаще режет нам планы погрузки из-за ограничений инфраструктуры или из-за превышения возможности приема в порту, но мы относимся к этому с пониманием,— говорит Алексей Гром.— То есть мы в некотором смысле наступаем на горло собственной песне, но отказ от принципа „перевозка любой ценой“ — очень важная тенденция последних месяцев, которая поможет разгрузить узкие места и повысить эффективность перевозочного процесса»,— отмечает вице-президент Fesco. При этом он не исключает, что в объемах перевозки все чуть-чуть потеряют, но значительно меньше, чем из-за транспортных заторов и «брошенных» поездов. По мнению управляющего директора Трубной транспортной компании (входит в группу Rail Garant) Дмитрия Коровякова, даже учитывая лимитирующие участки инфраструктуры, которые загружены на 100%, за счет оптимизации управления вагонопотоками можно существенно повысить эффективность использования пропускной способности железной дороги, чем сейчас и начали заниматься «движенцы» из ОАО РЖД.

ВАГОН ПРОБЛЕМ Но нерешенных вопросов еще полно. Неизвестно пока, как повлияет на железнодорожную логистику отмена дифференцированных тарифов на порожний пробег универсальных полувагонов, которую Федеральная служба по тарифам собирается ввести с 1 ноября 2012 года (см. материал на 11-й странице). Кроме того, существующая нормативная база не позволяет операторам бороться с непроизводительным простоем вагонов на подъездных путях. Как рассказывает Дмитрий Коровяков, одна из предлагаемых операторами, но еще не реализованных мер оптимизации — введение ответственности грузовладельцев и собственников путей необщего пользования за задержку вагонов и контейнеров сверх технологических сроков оборота. «В текущей редакции Устава железнодорожного транспорта такая ответственность возложена только за вагоны и контейнеры, принадлежащие перевозчику,— поясняет он.— Не секрет, что ее отсутствие за задержку вагонов других собственников породило практику обработки приватного вагона «в последнюю очередь», а то и вообще использования его как склада на колесах. Операторы же отреагировали на это включением в расчет ставки за пользование вагоном все большего и большего времени простоя под погрузкой-выгрузкой»,— отмечает он, добавляя, что этот снежный ком затрат на перевозку нужно остановить, распространив на приватные вагоны ответственность за их задержку законом, а не в договорном порядке. «Взимать плату за пользование и штраф за задержку вполне может за комиссию от операторов система ФТО РЖД, делавшая это ранее в части инвентаря»,— не возражает Дмитрий Коровяков.

Более того, операторы готовы поддержать ОАО РЖД в главном деле — добывании из бюджета средств на развитие инфраструктуры. Правда, пока только советом. «Избыточный вагонный парк — это нормальная ситуация для развитых стран мира. Там уже давно индустрия живет в условиях профицита парка. Но вместе с тем у них есть и развитая инфраструктура — пути, терминалы, сортировочные станции, там всегда есть запас по провозной мощности, чтобы в случае роста спроса на перевозки обеспечить бесперебойную работу железнодорожной системы,— говорит Алексей Гром.— В этой ситуации мы все заинтересованы стать надежными союзниками ОАО РЖД по развитию путевой инфраструктуры общего пользования, а грузоотправители и грузополучатели должны составить долгосрочные планы по развитию своих подъездных путей и инфраструктуры необщего пользования». Только тогда, по его мнению, грузоотправители получат больше прав и возможностей заказывать столько вагонов, сколько считают нужным, и не ограничивать свои потребности возможностями железной дороги. ■

ОПЕРАТОРСКИЙ ЦЕНЗ

Одна из главных претензий ОАО РЖД к реформе состоит в том, что на сети появилось слишком много операторов подвижного состава, причем подавляющее их большинство владеет очень маленьким парком — до десяти вагонов. Нужно ли законодательно ограничивать рынок и предоставлять доступ к операторской деятельности только крупным операторам вагонов? Мнения участников рынка разделились.

Сергей Мальцев,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА GLOBALTRANS:
— Я лично отношусь к этому либерально и считаю, что не нужно никого ограничивать. Есть небольшие операторы, которые очень эффективно работают. Но таково устройство железнодорожного транспорта: чем крупнее операторы, тем проще договариваться и между собой, и с инфраструктурой. Поэтому рынок в любом случае будет консолидироваться. Но опять же это нельзя делать в один момент. Я бы на месте регуляторов дал участникам операторского рынка некие ориентиры на будущее. Определили бы, например, к 2017 году минимальный порог для операторской компании в 5 тыс. вагонов, в 2020-м — в 10 тыс. вагонов. Чтобы те операторы, у кого сейчас парк в 1 тыс. единиц, могли лучше понять происходящее, оценить свои возможности и решить, что им делать, как и с кем им объединиться или проще продать бизнес. Это ведь рабочие места, кредиты в банках и все остальное.

Александр Тертычный,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «НЕФТЕТРАНССЕРВИС»:
— Компании с маленьким парком, например до 1 тыс. вагонов, могут вполне эффективно работать в отдельной нише рынка или в рамках полигона одной дороги. Если же такие компании пытаются работать по всей сети, это создает существенные трудности для управления движением. В этом смысле должны работать и тенденции рынка, и законы, которые будут стимулировать консолидацию парка. Например, наша компания достаточно молодая, а полувагонами мы занимаемся с 2009 года. За этот короткий период мы выросли с парка около 200 единиц до уровня более 32 тыс. полувагонов, то есть прошли все промежуточные стадии. Будучи мелкой компанией, вы можете находить на рынке сегменты, где экономика эффективна и с точки зрения порожнего пробега, и с точки зрения доходности вагона в сутки. Стимулов объединяться с кем-то еще у вас нет. Но чем вы становитесь крупнее, ваша экономика зависит от того, насколько эффективна вся система, и вы выстраиваете принцип работы с парком, учитывая попутную загрузку вагона и сроки его возврата к местам массовой погрузки. В результате получается большая степень взаимодействия и взаимозависимости от ОАО РЖД, что для мелкой компании выдержать трудно. Для сетевой компании оптимальное ограничение по размеру парка может быть в районе от 5 тыс. до 10 тыс. полувагонов. В любом случае эти процессы будут идти, если говорить о сетевых компаниях, которые используют универсальный парк для разных видов грузов. Кроме того, у такой компании должна быть развитая филиальная сеть, которая решает вопросы на местах. Я думаю, что в этом плане законодательная база вполне может стимулировать рынок к тому, чтобы повышать эффективность работы железнодорожной системы в целом.

Алексей Гром, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ FESCO, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ФИРМА „ТРАНСГАРАНТ“»:
— Сейчас на рынке ожидается целый ряд крупных сделок по консолидации, и заметьте, никто никого не вынуждает этого делать. Это происходит органично, поскольку управлять большим парком более эффективно. Но на мой взгляд, железнодорожный рынок связан с жесткими технологическими требованиями, от соблюдения которых зависит безопасность людей. Поэтому допуск к работе все-таки должен быть. Например, на Украине введена обязательная сертификация для железнодорожных операторов — у нашей украинской «дочки» есть такой сертификат. Возможно, и нам в России нужно об этом подумать. А вот уже для тех, кто допущен, нужно создавать равные условия для свободной конкуренции.

Дмитрий Коровяков,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ООО «ТРУБНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ» (ВХОДИТ В ГРУППУ RAIL GARANT):
— В сегментах рынка, обслуживаемых специализированным подвижным составом, оптимальное количество игроков (а точнее, их рыночное поведение) должно мониториться государственными регулирующими органами. В сегменте универсальных вагонов в настоящее время, по нашим оценкам, 90–95% парка вагонов управляется примерно 30 операторами сетевого масштаба, включая ВГК и ПГК, которая недавно перестала быть стопроцентной «дочкой» РЖД. На мой взгляд, количество операторов — величина, производная от более фундаментальных факторов, и будет колебаться вокруг оптимума без принудительных мер. Консолидация операторов будет сама стимулироваться импульсами реформы.

«КАЧЕСТВО ПЛАНИРОВАНИЯ НУЖДАЕТСЯ В УЛУЧШЕНИИ»

ДО СЕГОДНЯШНЕГО МОМЕНТА ЛЮБОЙ ПЕРЕКОС В ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ НОВОЙ СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ ВЫЗЫВАЛ БУРНУЮ РЕАКЦИЮ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ ТОЛЬКО ПОСЛЕ ТОГО, КАК НАЧИНАЛИСЬ РЕАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ. О ПОТРЕБНОСТЯХ КЛИЕНТОВ В КАЧЕСТВЕННЫХ ПЕРЕВОЗКАХ И БАЛАНСЕ ИНТЕРЕСОВ С ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКАМИ В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ЛОГИСТИКЕ ОАО «НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» АЛЕКСАНДР САПРОНОВ, ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ ВОЗГЛАВЛЯВШИЙ НЕЗАВИСИМУЮ ТРАНСПОРТНУЮ КОМПАНИЮ.

BUSINESS GUIDE: Насколько последние изменения в регулировании работы железнодорожного транспорта учитывают интересы клиентов?

АЛЕКСАНДР САПРОНОВ: Для грузовладельца важны три основных фактора, с точки зрения которых он рассматривает любые изменения в нормативной базе на железной дороге.

Во-первых, это стабильность перевозок по обеспечению предприятий сырьем и вывозу готовой продукции.

Во-вторых, это величина транспортной составляющей в цене произведенных товаров. Сегодня сложился определенный баланс интересов участников перевозочного процесса, связанный с определением транспортной составляющей, и любое изменение нормативной базы рассматривается грузовладельцами с точки зрения роста этой нагрузки.

Третий фактор — доступность сервисных услуг перевозчиков и операторских компаний. Здесь важно, не увеличится ли в результате изменений в нормативной базе объем согласований и документооборота, связанный с железнодорожной перевозкой, потребуется ли дополнительный штат сотрудников для выполнения каких-либо новых функций, которые эта нормативная база предполагает.

На мой взгляд, последние изменения позитивны: они призваны заполнить пробелы и снять противоречия, которые возникли в связи с изменившейся структурой собственности на подвижной состав, ставший приватным, и нормативной базой, сформированной, по существу, в годы плановой экономики.

Конечно, не все идет гладко, но здесь самое главное то, что мы движемся вперед. В частности, приказ Минтранса №258 упорядочивает передвижение по сети порожних вагонов. Раньше грузоотправители испытывали немало проблем, связанных с тем, что нередко вагоны появлялись там, где были не нужны, а там, где грузов было в избытке, вагонов не хватало.

BG: Операторы отмечают, что действие этого приказа не распространяется на так называемый парк ВСП, привлеченный ОАО РЖД у Второй грузовой компании и работающий фактически на условиях инвентарного парка. Получается, что вагоны операторов становятся менее конкурентоспособными.

А. С.: Допускаю, что при исполнении этого приказа возникают попытки создания определенных административных преимуществ у названного вами парка, но это временные издержки и в конечном счете все будут работать в равных условиях. Ведь реформа РЖД направлена именно на создание равных условий для конкуренции на рынке операторов грузового подвижного состава. Если у кого-то будет преимущество, то система будет неполноценна и неэффективна.

СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ/ FOTOMEDIA/ ИТАР-ТАСС

BG: Складывается впечатление, что система просто не может никак научиться работать без инвентарного парка. Это так?

А. С.: Не бывает так, что сегодня издается нормативный документ и уже завтра все стали жить по-новому. Это процесс, в ходе которого неизбежно возникают конфликты и издержки, но, повторюсь, сегодня мы видим положительные движения в сторону снятия противоречий между устаревшей технологией и изменившейся структурой собственности подвижного состава.

BG: Еще одно, безусловно, положительное нововведение с точки зрения операторов — это унификация тарифов на порожний пробег универсальных вагонов и платформ. Насколько эта часть реформы перезрела?

А. С.: Тарифная политика — это чрезвычайно важный вопрос, к которому очень чувствительны все участники рынка, все субъекты перевозочного процесса. Это как сообщающиеся сосуды: если вы что-то изменили в одном месте и думаете, что сделали хорошо, то в другом месте совершенно неожиданно у вас могут появиться проблемы. Мое отношение к этому вопросу очень осторожное. Ключевое направление по внедрению унифицированного тарифа на порожний пробег связано прежде всего с потребностью ускорения оборота подвижного состава. Сегодня вагоны часто задерживаются потому, что у них нет обратной загрузки, а по тарифу, который зависит от класса ранее перевезенного груза, перевозить его становится невыгодно. Это плохо влияет на оборот вагона и приводит к неэффективному использованию вагонных ресурсов. Введение унифицированного тарифа позволит снять это противоречие.

Конечно, нужно будет обязательно вести мониторинг влияния этой меры, потребуется анализ того, какие еще факторы оказывают влияние на оборот вагона.

Если оборот будет сокращаться, то для вывоза одних и тех же объемов груза потребуется привлекать меньше подвижного состава. Тогда нагрузка на инфраструктуру и транспортная составляющая в цене перевозимых грузов будут снижаться.

Кстати, сегодняшняя практика тарифного регулирования имеет свои положительные аспекты. Пониженный тариф на порожний пробег вагонов из-под грузов первого класса заставляет операторов вагонов искать эту грузовую базу. Таким образом, они сами стремятся выполнить ту полезную работу, в которой нуждаются грузовладельцы.

В этой связи возникает следующий вопрос: а не останутся ли такие грузовладельцы без вагонов из-за унификации тарифа? Это еще один важный фактор, который заставляет более внимательно подходить к реформе тарифной системы.

Кроме этого полагаю, что в результате унификации тарифа произойдут изменения в логистике перемещения порожних вагонов.

На мой взгляд, по всем перечисленным критериям необходимо будет вести мониторинг, который поможет выяснить влияние унификации тарифа на показатели эффективности использования подвижного состава и величину транспортной составляющей для грузовладельцев.

BG: Операторы все чаще говорят о необходимости изменения технологии управления вагонным парком со стороны перевозчика — ОАО РЖД. Есть мнение, что ужесточение планирования должно снять массу проблем с пропускной способностью железной дороги. Операторы готовы идти на некоторые ограничения ради всеобщего блага. Насколько грузоотправители способны ужесточить планирование сроков и направлений отгрузок своей продукции?

А. С.: Безусловно, качество планирования нуждается в улучшении. Это в равной степени относится ко всем субъектам перевозочного процесса: грузовладельцам, операторам и ОАО РЖД.

Здесь много различных факторов, которые не всегда зависят от участников рынка, в том числе грузовладельцев.

Во-первых, это процессы производства готовой продукции, которые имеют свои составляющие, временные циклы, особенности производства и т. д.

Во-вторых, состояние рынков. Они сегодня нестабильны. Подать плановую заявку за месяц до начала перевозки, предусмотреть в ней все эти факторы — задача достаточно сложная. Полагаю, что сроки планирования и фактической перевозки, в частности, по экспорту, по нашему мнению, должны сближаться.

Другая часть вопроса — система внесения изменений в установленный план. Сегодня эта система работает исправно, но, на мой взгляд, там тоже есть резерв для оптимизации.

BG: Но операторы говорят, что сегодняшняя система, наоборот, слишком гибкая. Они жалуются на то, что грузоотправитель меняет планы и направления перевозок без учета технологических возможностей железной дороги.

А. С.: Безусловно, выше головы не прыгнешь, и если изменения плана выходят за рамки технической возможности, то с этим нужно считаться. Но я бы хотел снова обратить внимание на ключевой показатель — оборачиваемость вагона, скорость его передвижения. На этих показателях, определяющих производительность использования подвижного состава, необходимо акцентировать внимание.

BG: Насколько в целом в сегодняшней системе железнодорожных перевозок сбалансированы интересы операторов и грузовладельцев?

А. С.: На мой взгляд, для грузовладельцев важны стоимость услуг, надежность обеспечения подвижным составом и обеспечение интересов грузовладельцев в отношениях с железными дорогами. В свою очередь, операторские компании, для которых предоставление вагонного парка является основным бизнесом, заинтересованы в стабильности грузовой базы и обеспечении доходности работы своих вагонов. В этом необходимо искать баланс интересов грузовладельцев и операторов. Последние уделяют серьезное внимание технологии работы подвижного состава, маршрутизации порожнего и груженого рейса, внедрению кольцевых маршрутов, добиваются необходимых экономических результатов. Отмечу, что не за счет повышения стоимости своих услуг, а за счет роста эффективности использования вагонного парка.

Убежден, что за такими операторскими компаниями будущее — именно они имеют все основания рассчитывать на долговременные отношения с грузовладельцами.

BG: Насколько сложны будут дальнейшие этапы реформы для ОАО РЖД?

А. С.: Темпы реформ, которые сегодня проходят в ОАО РЖД, достаточное высоки. Нередко какие-то составляющие этого процесса забегают вперед, какие-то отстают. Так, например, динамика процессов выведения подвижного состава из инвентарного в приватный парк опередила процессы внесения изменений в нормативную базу, о чем мы уже говорили.

В целом практика реформирования складывается, наработан определенный опыт и понимание существа

НЕ БЫВАЕТ ТАК, ЧТО СЕГОДНЯ ИЗДАЕТСЯ НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ И УЖЕ ЗАВТРА ВСЕ СТАЛИ ЖИТЬ ПО-НОВОМУ

САПРОНОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСЕЕВИЧ
Родился в 1953 году. Стаж работы в железнодорожной отрасли — 16 лет: работал президентом ЗАО «Компания „Русский мир“», вице-президентом, первым вице-президентом ЗАО ЮКОС РМ, вице-президентом ОАО «НК „Роснефть“», заместителем генерального директора ОАО «Первая грузовая компания» по стратегии и корпоративному развитию. С февраля 2009 года по февраль 2012 года — генеральный директор ООО «Независимая транспортная компания». С февраля 2012 года — вице-президент по логистике ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат». Является членом экспертного совета Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации по железнодорожному транспорту, членом президиума некоммерческого партнерства «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава».

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЫ ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ЛОГИСТИКА СТАНОВИТСЯ ПРОДОЛЖЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА

реформ и содержания их дальнейшего развития стало существенно более глубоким.

BG: Раньше практически по всем аспектам реформы операторское сообщество вступало в оппозицию к предложениям ОАО РЖД и компромисс удавалось достигать порой только с помощью Минтранса и правительства. Сегодня монополия гораздо охотнее идет на уступки частным игрокам. Чем это можно объяснить?

А. С.: Это объективный процесс. Операторские компании стали полноценными участниками рынка, этот институт окончательно состоялся, и с ним невозможно не считаться. Более того, во многих случаях операторские компании стали выполнять функции организаторов обеспечения грузовладельцев вагонными ресурсами, стали представителями грузовладельцев в отношениях с железными дорогами. Создание партнерства, в рамках которого идет деловое обсуждение отраслевых вопросов, также свидетельствует о зрелости операторского сообщества, его заинтересованности не только в своих корпоративных интересах, но и в интересах отрасли.

BG: А не мешает ли им отсутствие понятия оператора в законодательстве?

А. С.: Конечно, нормативная база должна соответствовать тем реалиям, которые существуют на рынке, и ее надо приводить в соответствие. Но это не значит, что жизнь должна остановиться до тех пор, пока все будет формализовано в нормативных актах.

BG: По логике структурной реформы операторы должны были стать полноценными перевозчиками, владеющими локомотивами и конкурирующими друг с другом на магистральных путях. Каково ваше отношение к этому вопросу?

А. С.: Я считаю, что процессы в этой сфере должны развиваться в определенной последовательности. Если обратиться к истории и взглянуть на то, как формировался парк приватных вагонов, то можно увидеть достаточно длительный эволюционный процесс, прошедший несколько стадий. Пионером в этом вопросе был рынок перевозок нефтеналивных грузов: именно цистерны доминировали в приватном парке. Потом это распространилось на сегмент универсального подвижного состава, а сегодня все 100% вагонов находятся в приватном парке.

Полагаю, что принять на себя функции сетевых перевозчиков сегодняшние операторы не готовы. Ведь это значит, что компания берет на себя всю ответственность за то, чтобы доставить груз, например, из Кузбасса до портов на Черном море. Вы представляете, сколько требуется локомотивов, чтобы организовать только один этот маршрут, учитывая различные виды тяги, которые используются сегодня на сети железных дорог? А таких маршрутов тысячи. Локомотивный бизнес намного сложнее, чем бизнес в сфере предоставления грузовых вагонов. Он требует очень серьезной материальной базы, решения вопроса подготовки кадров, вопросов безопасности движения и т. д.

BG: Между тем локомотивы стареют, а потребные инвестиции несопоставимы с размерами инвестиционной программы ОАО РЖД. Какой вы видите выход?

А. С.: В целевой модели рынка грузовых перевозок, принятой в 2011 году предусмотрено создание локальных перевозчиков. Опыт эксплуатации частных локомотивов в стране есть. Крупные операторские компании уже имеют свой локомотивный парк. Еще больший парк имеется у крупных грузовладельцев, где сотни локомотивов обслуживают подъездные пути предприятий, в составе которых есть и локомотивные депо, и ремонтные мощности.

BG: В дискуссиях об инвестициях в расширение пропускной способности железнодорожной сети нередко возникает вопрос о том, что грузовладельцы должны со своей стороны инвестировать в развитие путей общего пользования. Готовы ли предприятия взять на себя подобные обязательства?

А. С.: Полагаю, что в вопросах подключения к инфраструктуре общего пользования каждый должен заниматься своим делом. Кто-то производит металл, кто-то добывает руду, уголь, а кто-то занимается развитием инфраструктуры. В частности, владелец инфраструктуры общего пользования ОАО РЖД. С другой стороны, мы понимаем, что для эффективности инвестиций в инфраструктуру, грузовладелец должен заблаговременно предъявить определенные потоки грузов и, самое главное, гарантировать этот груз. И здесь тоже должен быть взвешенный подход. Рынки постоянно меняются, сегодня спрос есть, а завтра ситуация может измениться.

BG: Вы не жалеете о том, что покинули транспортную компанию?

А. С.: Я вернулся к привычной для себя сфере, которой занимался, работая в системе топливно-энергетического комплекса. Однако фактор логистики в металлургии имеет принципиально более важное значение. Логистика здесь сложнее, в ней доминирует железнодорожная составляющая. Для транспортировки массовых грузов — руды, угля, металла — нет альтернативы. Так что, по сути, логистика становится продолжением технологии производства: если вовремя не подвезли руду, кокс, другие компоненты, вы будете вынуждены остановить печь. Для сравнения: в ТЭКе сырье поставляется преимущественно по системе магистральных нефтетрубопроводов, готовая продукция может отгружаться через нефтепродуктопроводную систему, также используются железнодорожные и автомобильные перевозки.

BG: Кстати, на ваш взгляд, насколько река может составить конкуренцию железной дороге?

А. С.: Мое глубокое убеждение, что внутренние водные пути у нас в стране по-настоящему недооценены. Речные перевозки — традиционно более дешевый вид транспорта, в стране широкая сеть судоходных рек, и необходимо использовать те возможности, которые дает нам природа. Я считаю, что это важная транспортная артерия, которая должна получить дополнительное развитие и снизить доминирующее влияние железнодорожных перевозок.

Интервью **ВЗЯЛ АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ**

ПРИНЯТЬ НА СЕБЯ ФУНКЦИИ СЕТЕВЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ СЕГОДНЯШНИЕ ОПЕРАТОРЫ НЕ ГОТОВЫ

ГРУЗОВЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

РОСТ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК И КОЛИЧЕСТВА ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ЭТОГО ВАГОНОВ СЕГОДНЯ НАТАЛКИВАЕТСЯ НА ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СЕТИ, ЧТО СНИЖАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ВСЕЙ СИСТЕМЫ. И ЕСЛИ ОПЕРАТОРСКАЯ СТАВКА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ВАГОНОМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СВОБОДНЫМ РЫНКОМ, ТО РЕГУЛИРУЕМЫЙ ГОСУДАРСТВОМ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ТАРИФ РАСТЕТ НЕЗАВИСИМО ОТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ

ПАРК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ПРИПИСКИ РФ (ТЫС. ЕД.)

		2009	2010	2011
Каменный уголь	3,4	275,4	286,3	296,2
Нефть и нефтепродукты	-1,0	227,9	252,7	250
Строительные грузы	10,7	128,1	142,5	157,8
Руда железная и марганцевая	8,8	95,4	101,9	110,9
Черные металлы	1,1	64,7	72,7	73,5
Химические и минеральные удобрения	2,4	39,1	45,4	46,5
Лесные грузы	-1,93	40,6	41,4	40,6
Цемент	3,6	29,1	33,3	34,5
Промышленное сырье и формовочные материалы	-6,1	30,7	36,0	33,8
Химикаты и сода	-0,6	24,9	29,0	28,8
Руда цветная и серное сырье	-5,9	23,3	25,3	23,8
Грузы в контейнерах	12,1	15,2	18,1	20,3
Лом черных металлов	-3,3	16,5	20,9	20,2
Кокс	3,2	10,5	12,5	12,9

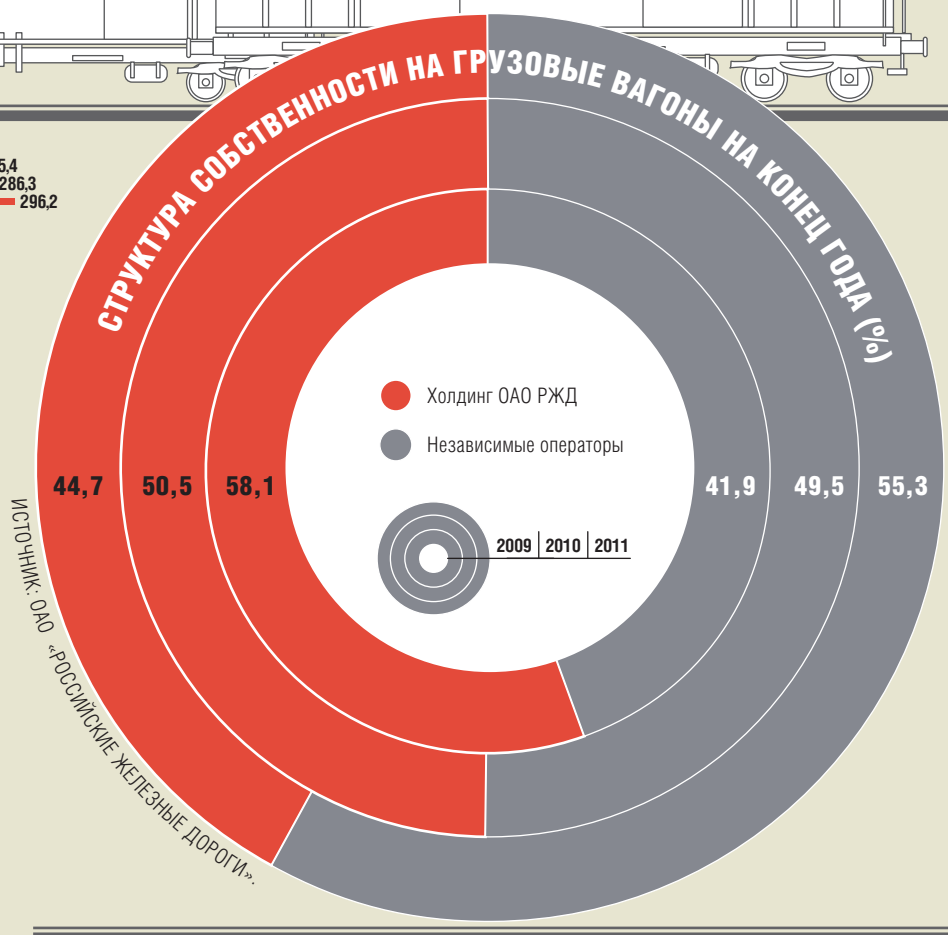
ПОГРУЗКА ПО ВИДАМ ГРУЗОВ (МЛН Т)

ИСТОЧНИК: ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ».

2009
2010
2011

Динамика 2011 года к 2010 году (%) — 3,4

СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ НА ГРУЗОВЫЕ ВАГОНЫ НА КОНЕЦ ГОДА (%)



УРОВЕНЬ ТРАНСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ЦЕНЕ ГРУЗОВ, ПЕРЕВОЗИМЫХ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

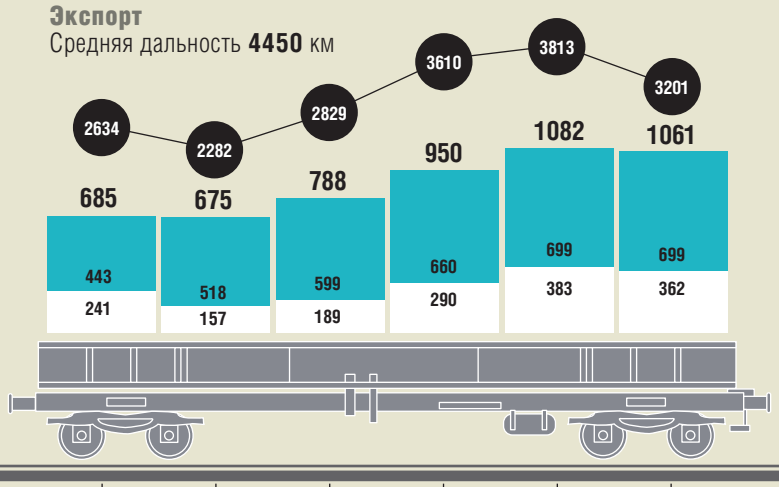
Стоимость груза

685 Цена железнодорожная пере

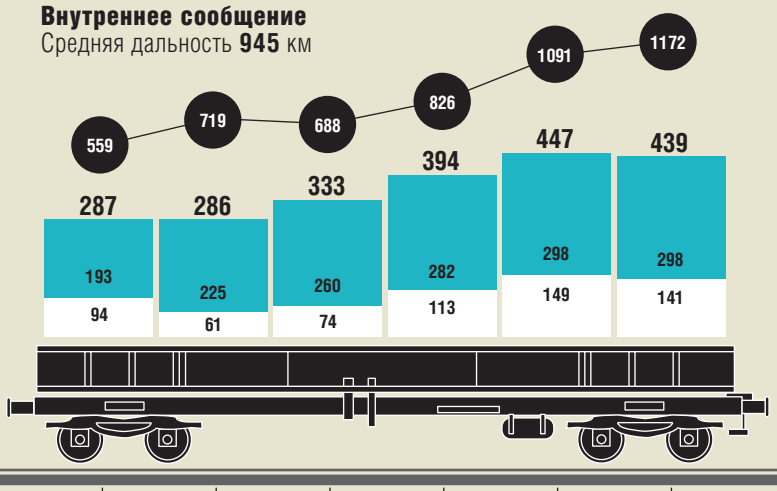
ИСТОЧНИК: НП «СОВЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА УСЛУГ ОПЕРАТОРОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА».

УГОЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ (РУБ./Т)

Экспорт
Средняя дальность **4450** км

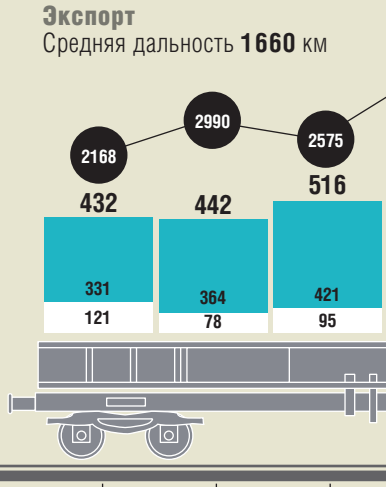


Внутреннее сообщение
Средняя дальность **945** км



РУДА ЖЕЛЕЗНАЯ (РУБ./Т)

Экспорт
Средняя дальность **1660** км



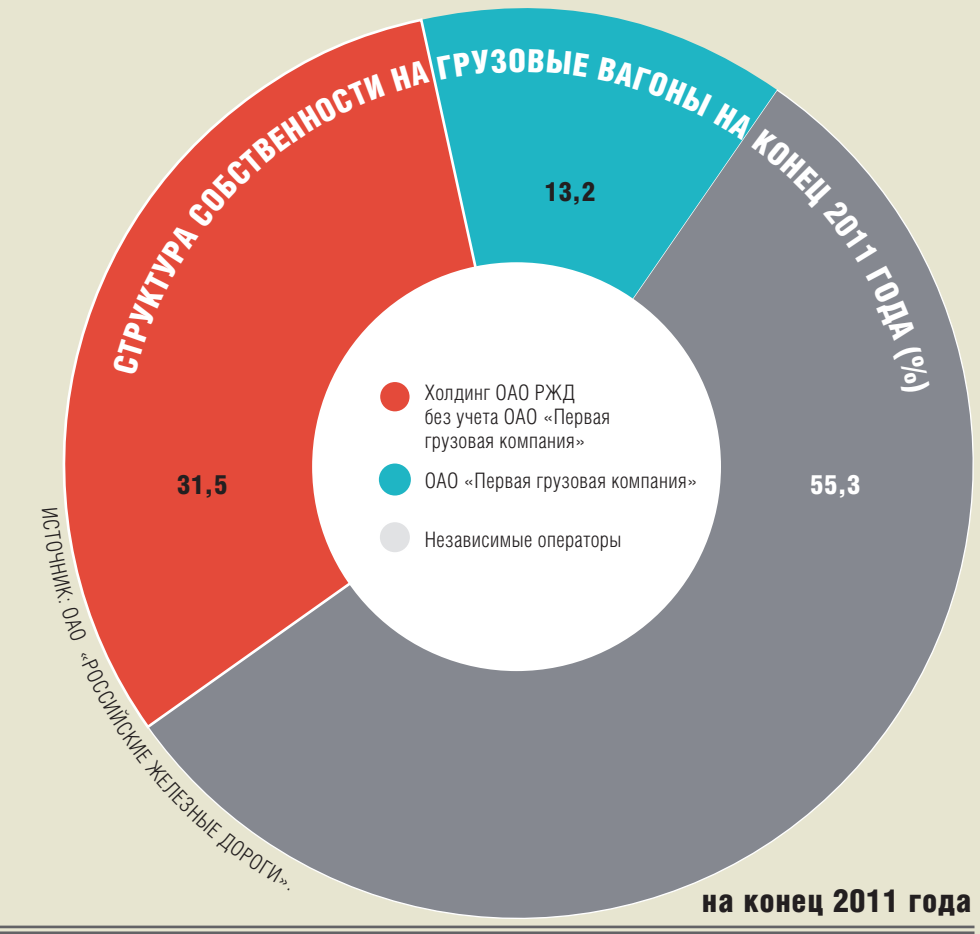
ИНДЕКСЫ РОСТА ЦЕН (%)

ИСТОЧНИК: НП «СОВЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА УСЛУГ ОПЕРАТОРОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА».

ГРУЗОВЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

ИСТОЧНИК: ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ».

СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ НА ГРУЗОВЫЕ ВАГОНЫ НА КОНЕЦ 2011 ГОДА (%)



ИСТОЧНИК: ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ».

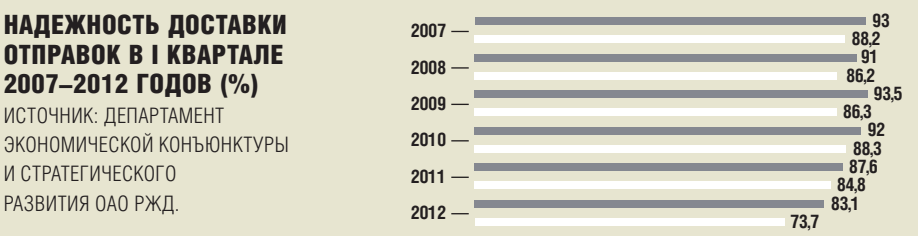
на конец 2011 года

СРЕДНЯЯ СКОРОСТЬ ДОСТАВКИ ОДНОЙ ОТПРАВКИ В I КВАРТАЛЕ 2007–2012 ГОДОВ (КМ В СУТКИ)

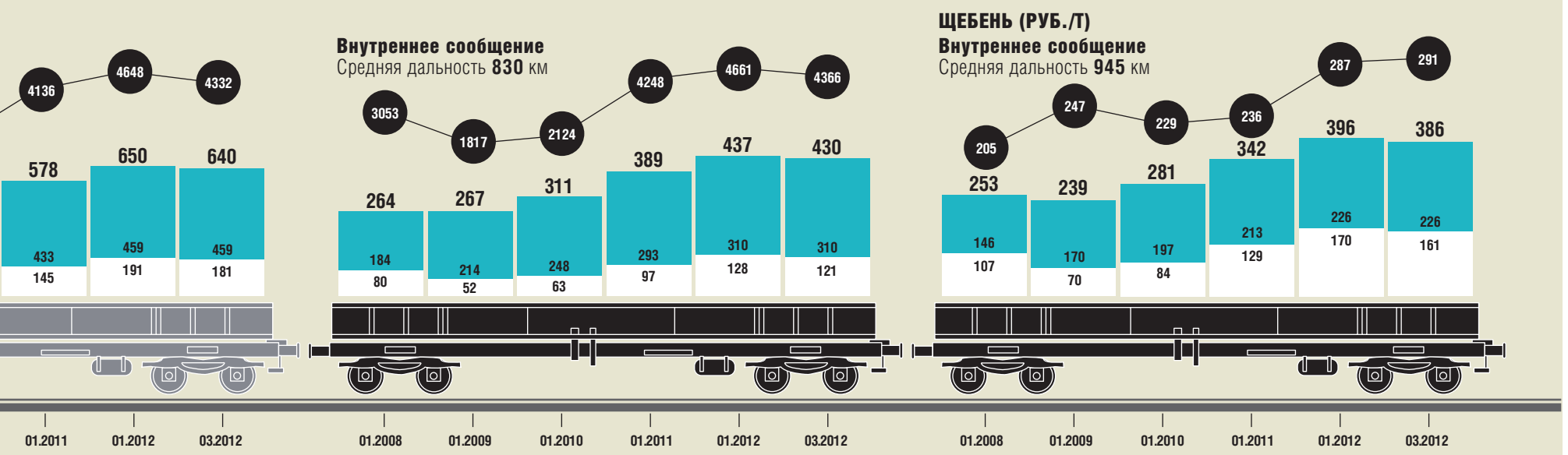
ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОАО РЖД.

НАДЕЖНОСТЬ ДОСТАВКИ ОТПРАВОК В I КВАРТАЛЕ 2007–2012 ГОДОВ (%)

ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОАО РЖД.



евозка
Инфраструктурная составляющая **(ОАО РЖД)**
Вагонная составляющая **(Операторы подвижного состава)**



Внутреннее сообщение
Средняя дальность **830** км

ЩЕБЕНЬ (РУБ./Т)
Внутреннее сообщение
Средняя дальность **945** км

ТОРМОЖЕНИЕ БЕЗ НАПРЯЖЕНИЯ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2012 ГОДА МОЖНО КОНСТАТИРОВАТЬ, ЧТО АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА ВАГОНЫ ПОСТЕПЕННО ПРОХОДИТ. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УСИЛИВАЕТСЯ, НО ОБВАЛА ЦЕН НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ ОПЕРАТОРЫ ВСЕ-ТАКИ НЕ ЖДУТ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Объемы производства грузовых вагонов в странах СНГ докризисного 2008 года были превышены еще в 2010 году, а прошедший 2011 год вывел вагоностроительную отрасль на невиданные рубежи. По данным исследования рынка, предоставленного НП «Совет участников рынка железнодорожного подвижного состава», за 12 месяцев прошлого года было произведено 114,6 тыс. грузовых вагонов, что на 26% больше, чем год назад. Больше половины из них было произведено в России (50,6 тыс., рост на 22%), еще 45% — на Украине (38,5 тыс., рост на 30%). Наибольшим спросом в последние годы пользуются полувагоны: их доля в общем объеме производства за год выросла с 60% до почти 70%, а доля новых цистерн постепенно снижается и в прошлом году составила 19% против 26% в 2010 году.

Однако с начала года ситуация начала заметно меняться. В первом квартале 2012 года производство вагонов в России и странах СНГ продолжило расти, но всего на 7% к прошлогоднему уровню: с января по март 2012 года было выпущено 28 тыс. вагонов. Из них в марте с конвейера вышло 10,4 тыс. новых вагонов, что лишь на 4% больше, чем год назад. В первом квартале российские заводы произвели 15,9 тыс. вагонов, рост производства составил 10%, но украинские предприятия расти перестали. В марте украинское вагоностроение даже сократило производство на 6%. При этом за первые три месяца 2012 года производство полувагонов продолжило расти на 10%, но выпуск цистерн сократился на 15%. Наибольший рост показал сегмент хопперов-цементовозов: производство этого типа подвижного состава выросло в шесть раз.

Цены на вагоны в 2011 году практически догнали уровень 2008 года, но в первом квартале впервые за посткризисный период стали снижаться. В среднем апрельские цены на полувагоны снизились на 4,2% по отношению к январским, до 2,28 млн руб., стоимость крытых вагонов — на 6,7%, до 2,64 млн руб., хопперов — на 5,6%, до 2,55 млн руб. Между тем операторы и участники рынка считают, что цены просто стабилизируются на нынешнем уровне, резкого падения ждать не стоит. Нынешние объемы производства — 70–75 тыс. вагонов в год, как считают и производители, и операторы подвижного состава, также являются оптимальными для текущего состояния рынка.

Не позволит ценам на вагоны серьезно упасть в первую очередь необходимость операторов обновлять старый парк: его на рынке еще достаточно. Главным покупателем вагонов должна стать Вторая грузовая компания (ВГК, 100% принадлежит ОАО «Российские железные дороги»), которая получила в 2010–2011 годах значительную часть сильно изношенного инвентарного парка от материнской компании. Гендиректор компании Виталий Евдокименко рассказывал, что в течение 2012–2014 годов ВГК планирует закупить порядка 40 тыс. новых вагонов, в том числе 23,5 тыс. полувагонов, и провести модернизацию 89 тыс. вагонов. В 2012 году компания планирует направить на закупку нового подвижного состава порядка 35 млрд руб., из расчета текущих цен это около 15,3 тыс. новых полувагонов.

Между тем даже такому крупному клиенту на нынешнем перегретом рынке разместить заказ совсем непросто. Так, в 2011 году компании удалось приобрести на «Уралвагонзаводе» всего 1750 вагонов, хотя планировалось в два раза больше. И то, по словам гендиректора завода Олега Сиенко, это произошло из-за отказа от этой партии Первой грузовой компании. «Мы по-прежнему ведем переговоры с ВГК, но на второй квартал они опять остались без вагонов,— заявил господин Сиенко в интервью BG в апреле.— Мы не обязаны все время выступать пожарными и выручать других. У нас есть свои принципы и сроки, все должно происходить вовремя».

ОПЕРАТОРЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ЦЕНЫ ПРОСТО СТАБИЛИЗИРУЮТСЯ НА НЫНЕШНЕМ УРОВНЕ, РЕЗКОГО ПАДЕНИЯ ЖДАТЬ НЕ СТОИТ

«Основные проблемы, с которыми мы столкнулись,— ограниченное предложение новых полувагонов, обусловленное высоким спросом на них, а также дефицит на рынке крупного железнодорожного литья,— объяснил ситуацию гендиректор ВГК в интервью газете РБК daily.— Конечно, решение правительства относительно передачи полувагонов ОАО РЖД скорректировало нашу модель развития, однако в целом не думаю, что это помешает реализовать намеченную до 2014 года инвестпрограмму»,— полагает Виталий Евдокименко.

Гендиректор агентства «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров считает, что ВГК ошиблась при прогнозировании конъюнктуры рынка на 2012 год. «Компания заложила в инвестиционный бюджет цены, по которым большинство вагоностроителей не готовы работать, а у „Уралвагонзавода“ производственная программа уже сформирована, и выполнить заказ ВГК они не в состоянии»,— полагает он. В то же время у ВГК есть масштабная программа модернизации полувагонов фактически с полной заменой кузова, и для компании было бы целесообразно активно реализовывать ее именно в 2012 году, когда ряд производителей сталкивается с нехваткой литья и готов производить именно кузова полувагонов, полагает аналитик.

У подавляющего большинства других операторов период обновления парка практически завершен, отмечает господин Бурмистров. «В течение последних шести лет средний возраст российского парка грузовых вагонов снизился на 2,6 года, причем в 2011 году — сразу на 0,7 года: с 16,55 до 15,83 года,— рассказывает он.— В целом в течение последних 11 лет было приобретено почти 500 тыс. новых грузовых вагонов и списано 298 тыс. А с 2013 года начнется этап сокращения закупок примерно до уровня 75 тыс. единиц против почти 90 тыс. в 2011 году»,— прогнозирует Михаил Бурмистров, добавляя, что объемы списания вагонов также возрастут — до уровня не менее 40 тыс. вагонов в год (в 2011 году было списано 27 тыс. единиц).

В течение 2013–2015 годов объемы закупок подвижного состава в России будут постепенно снижаться до уровня менее 70 тыс. единиц, прогнозируют специалисты «INFOLine-Аналитики». При этом основу спроса с 2014 года будут обеспечивать Первая, Вторая грузовая компании и группа „Русагротранс“, которым нужно будет замещать выбывающий старый парк»,— отмечает Михаил Бурмистров. Также приобрести до 40 тыс. полувагонов после списания закупленных на аукционах у ОАО РЖД должны будут «Нефтетранссервис» и Независимая транспортная компания. Потенциал роста продаж для вагоностроителей, по мнению господина Бурмистрова, может быть связан с освоением массового выпуска подвижного состава с нагрузкой 25 тонн на ось.

Самой горячей темой последних месяцев на железнодорожном рынке стало качество производства, которое стало причиной участившихся сходов вагонов с рельс. Только из-за изломов боковых рам в 2011 году произошли 2 крушения и 16 сходов поездов с рельс. За январь ОАО РЖД обнаружило семь таких изломов и приняло решение отставить от движения все имеющиеся в России вагоны с тележками производства завода «Азовэлектросталь» (г. Мариуполь, Украина). Эти вагоны в подавляющем большинстве принадлежали частным операторам или были в лизинге у банков. В результате они столкнулись с непредвиденными убытками.

«Но больше всего беспокоит неопределенность,— говорит гендиректор операторской компании „Нефтетранссервис“ Александр Тертычный.— В последние три года мы сталкиваемся с ситуацией, когда при единичном изломе, например, боковой рамы, мы не можем спрогнозировать, какое количество наших вагонов может быть остановлено. Мы считаем, нужно организовать обсуждение этой проблемы и с операторами, и с вагоностроителями, и с представителями ОАО РЖД, поскольку у всех свои интересы, а нормативная база должна учитывать их все»,— убежден топ-менеджер. Как и все операторы, он считает, что нужно ужесточать ответственность производителя за производство брака. «Оператор покупает сертифицированную продукцию, а если обнаружился брак, то в бюджете оператора расходы на его внеплановый ремонт не предусмотрены»,— отмечает Александр Тертычный, не говоря уже о срывах обязательств перед клиентами, хотя компания добросовестно выполняла все свои обязательства. Возможно, эту проблему можно решить через систему страхования, но это увеличит стоимость вагона для оператора, предполагает гендиректор «Нефтетранссервиса».

Между тем источник BG на лизинговом рынке считает, что громкие скандалы по поводу качества производства вагонов — это ожесточение борьбы между производителями, которые используют любой повод для того, чтобы опорочить своих конкурентов. По мнению Михаила Бурмистрова, рынок производства вагонов находится «в весьма специфическом состоянии в связи с нехваткой комплектующих и монопольным положением некоторых поставщиков». «А, например, китайское литье через „Торговый дом РЖД“ преимущественно получает „Уралвагонзавод“, тогда как у других производителей доступ к нему ограничен»,— отмечает аналитик. При этом, по его мнению, проблема низкого качества тележек действительно требует жестких решений, но ситуация вряд ли нормализуется ранее 2013 года, когда будут запущены мощности на «ВКМ-Сталь» и «Тихвинском ВСЗ». ■

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ/TREND/ИТАР-ТАСС

ВЫПУСК ТЕЛЕЖЕК С ПОВЫШЕННОЙ НАГРУЗКОЙ НА ОСЬ — ГЛАВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ПРОДАЖ В ВАГОНОСТРОЕНИИ

ПОРОЖНЯК ПО ОДНОЙ ЦЕНЕ

С 1 НОЯБРЯ 2012 ГОДА НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ НАЧНЕТСЯ НОВАЯ ЖИЗНЬ: ТАРИФ НА ПРОБЕГ ПОРОЖНЕГО ВАГОНА БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ КЛАССА РАНЕЕ ПЕРЕВЕЗЕННОГО В НЕМ ГРУЗА. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ТАРИФАМ В НАЧАЛЕ МАЯ СОГЛАСОВАЛА УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК УНИФИКАЦИИ ТАРИФОВ НА ПРОБЕГ ПОРОЖНИХ ВАГОНОВ С УЧЕТОМ ПОЧТИ ВСЕХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОПЕРАТОРОВ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Универсальный подвижной состав — полувагоны и платформы — потому так и называется, что предназначен для перевозки самых разных грузов. В одних и тех же вагонах можно перевозить и дорогие металлы, и дешевый щебень, стоимость которого порой ниже цены железнодорожной перевозки. Именно для поддержки производителей дешевых грузов первого класса и были введены дифференцированные тарифы на порожний пробег, а дорогие грузы третьего класса несли повышенную транспортную нагрузку. Логика была проста: если ты возишь дорогой груз, то и за порожний пробег вагона можешь заплатить больше.

Такой подход оказался вполне применим для специализированного парка вагонов — цистерн, зерновозов, автомобилевозов, у которых порожний пробег почти всегда составляет 100%. Ценообразование в этих узких сегментах учитывало эти расходы и в конце концов окончательно сформировалось на рыночном уровне. Но полувагоны стали не такими уж и универсальными, особенно при российском дисбалансе в экспортно-импортных потоках грузов. В районах морских портов стали применять такие, например, логистические схемы: после выгрузки металла на экспорт вагоны уходили на близлежащий карьер за песком, бессмысленно перевозили его на небольшое расстояние и только затем двигались в направлении очередной погрузки. Проходя такую «тарифную очистку», вагон мог уже свободно перемещаться на самые дальние расстояния по дешевому тарифу. Отмывочная схема позволила операторам законно недоплачивать тариф за проезд, а с ростом объема таких непроизводительных перевозок порожняка нагрузка на инфраструктуру повысилась.

Объемы встречных порожних пробегов вагонов на магистральных путях стали удивлять даже сотрудников ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), а переформирование порожних составов с неочевидной экономической целью и явно неэффективной логистикой лишь ухудшило пропускную способность железнодорожной сети. «Отсутствие унифицированного тарифа приводит к тому, что собственник парка формирует искусственные логистические схемы, направленные не на сокращение порожнего пробега, а на снижение тарифа на него»,— комментирует ситуацию представитель ОАО РЖД, добавляя, что решение об унификации тарифа на порожний пробег «нужно принимать как можно скорее».

О необходимости унификации тарифов на «перевозку воздуха» начали говорить с 2005 года, но к практической работе в этом направлении чиновники Федеральной службы по тарифам (ФСТ) приступить никак не решались. Только в конце 2011 года, после летних событий в Кузбассе (см. материал на с. 4), ставших неопровержимым доказательством нарушения слаженности системы управления полувагонами, ФСТ взялась разработать долгожданный проект унификации тарифов на порожний пробег универсального парка.

НАПАДЕНИЕ — ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА

Первые согласованные с ОАО РЖД предложения ФСТ появились уже в апреле 2012 года, но сообщество операторов отнеслось к ним критически. «При предложенном уровне порожнего тарифа получалось, что зона, куда можно перемещать вагон для очередной загрузки, сильно сжималась,— рассказывает исполнительный директор НП „Совет рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава“ Дмитрий Королев.— Унифицированный тариф по отношению к порожнему тарифу из-под первого тарифного класса вырастал значительно — на десятки процентов. При этом вся дополнительная тарифная нагрузка, возникающая вследствие унификации, практически полностью ложилась на операторов»,— отмечает он.

ПАВЕЛ КАССИН

БИТВА ОПЕРАТОРОВ С ФСТ ЗА ТАРИФЫ НА ПОРОЖНИЙ ПРОБЕГ ДАЛЕКО НЕ ОКОНЧЕНА

Схему, согласно которой новые расходы были бы автоматически зашиты в ставку грузоотправителя и за реформу платили бы в конце концов угольные компании, операторы считают неправильной. По словам Дмитрия Королева, сегодня уже сложилась устойчивая система ценообразования на транспортные услуги и переговоры оператора с грузовладельцем по поводу повышения стоимости услуг носили бы непростой и затяжной характер. «Если стоимость груженого рейса абсолютно прозрачна для грузоотправителя, поскольку он оплачивает ее напрямую, то тариф на порожний пробег является затратами на предоставление вагона под погрузку и включается в ставку за предоставление операторами вагонов,— разъясняет господин Королев.

Тем не менее 2 апреля на заседании экспертного совета ФСТ согласилась со всеми претензиями операторов по поводу уровня тарифов. Им удалось доказать чиновникам, что в борьбе за лучшую доходность станет выгодно перемещать порожний вагон только на малые расстояния и ожидать груза на подъездных путях, что представляет собой «своеобразную реинкарнацию отмывочной схемы», говорит Дмитрий Королев. «Согласованный с операторами тариф расширяет возможности передислокации порожнего вагона по сети и одновременно стимулирует его к скорейшей загрузке новым грузом»,— поясняет он. В итоге, по прогнозам операторов, отмывочные схемы уйдут в прошлое, а на заводах, прежде всего металлургических, будут больше использоваться так называемые сдвоенные операции. «Вагон из-под угля или кокса будет предпочтительнее загружать металлом, а не отправлять порожняком за очередным грузом сырья»,— отмечает Дмитрий Королев.

ТИШЕ ЕДЕШЬ — ДАЛЬШЕ БУДЕШЬ

Стоит отметить, что на этот раз операторы действительно, а не только в официальных комментариях довольны взаимодействием с ФСТ и ОАО РЖД. И больше всего их поразила скорость работы чиновников. Представленные в апреле расчеты грузовой базы основывались на статистической базе 2010 года, что и стало одной из главных претензий частных операторов к проектам ФСТ. «Во-первых, ситуацию на рынке в этот период можно назвать посткризисной, когда новые экспортные потоки только начали формироваться,— поясняет Дмитрий Королев.— А во-вторых, в 2010 году на сети было значительное количество универсального инвентарного парка, плата за порожний пробег которого учитывалась в груженом рейсе»,— отмечает он. В итоге получалось, что в результате унификации доходы ОАО РЖД существенно возрастут, тогда как задачей ФСТ являлось лишь «не ухудшить финансовый результат» монополии.

Меньше чем за месяц ФСТ пересчитала все тарифы в соответствии со статистикой с апреля 2011 года по март 2012 года. «Видно, что и над первым документом хорошо поработали, первоначальный посыл был связан с желанием увеличить доходы инфраструктуры,— уверен руководитель одной из операторских компаний.— Я могу только предположить, что у ОАО РЖД есть какие-то финансовые дыры, которые нужно закрыть в этом году»,— добавляет собеседник BG. Тем не менее операторы оказались полностью удовлетворены тем, что ФСТ столь оперативно учла их замечания.

Вопрос о сроке введения унификации также оказался отнюдь непростым. Дело в том, что в соответствии с декабрьским постановлением правительства №1051 на рынке появилась альтернатива частному парку — так называемый парк ВСП (около 100 тыс. вагонов Второй грузовой компании, привлеченных ОАО РЖД в аренду), который работает фактически по тарифам инвентарного парка. «Согласно первоначальному предложению ФСТ по унификации, тарифы порожнего пробега парка ВСП по низкодоходным грузам оказались выше, чем предлагают сегодня операторы, а высокодоходные грузы третьего тарифного класса получали серьезную скидку к рыночным ценам»,— поясняет Дмитрий Королев, добавляя, что это противоречило самому духу правительственного постановления, целью которого было облегчить перевозки социально значимых грузов, таких как уголь или щебень.

Предложение операторов состояло в том, что нужно либо вводить унифицированный тариф с 1 января 2013 года, когда парк ВСП перестанет существовать, либо привести тарифы на порожний пробег к общерыночным уровням, не создавая, таким образом, конкурентных преимуществ парку ВСП. «Коллеги из ФСТ приняли решение перенести начало действия унифицированного тарифа на 1 ноября 2012 года,— рассказывает о результатах компромисса Дмитрий Королев.— В этом случае период ценовой конкуренции приватного парка и парка ВСП будет достаточно компактным — всего два месяца, а с учетом утвержденного уровня унифицированного тарифа различия в ставках будут составлять не более 10%»,— резюмирует он.

ДЕЛО — ТРУБА

Впрочем, битва операторов с ФСТ за тарифы на порожний пробег далеко не окончена. «При унификации необходимо сверять вновь получаемые тарифные условия для перевозки некоторых видов груза в универсальном парке с условиями перевозки парком, специализированным только для этого вида груза,— отмечает управляющий директор Трубной транспортной компании (входит в группу Rail Garant) Дмитрий Коровяков, имея в виду перевозку труб большого диаметра, которой занимается его компания.— Надеюсь, нам удалось донести до ФСТ размеры этой дискриминации, способной в новых тарифных условиях полностью лишить работы специализированные платформы, которые, собственно, и создавались для оптимальной технологии перевозки таких грузов»,— добавляет он.

Его коллега Сергей Беляев поясняет, что производство труб большого диаметра является высокотехнологичным процессом, что повышает требования к условиям перевозки. «Современные трубы имеют антикоррозийное покрытие, которое очень важно не повредить в процессе погрузки, перевозки и выгрузки,— рассказывает он.— Современный трубовоз — это уникальный вагон, у которого все поверхности соприкосновения с трубой прорезинены, в том числе и торцевые стенки, которые призваны сохранить в целости торцевую фаску трубы, предназначенную для стыковки труб автоматической сваркой».

Сергей Беляев утверждает, что данная ситуация сложилась исторически, поскольку во времена МПС СССР еще не было технологий антикоррозийного покрытия труб, а значит, и потребности в соответствующем подвижном составе. Тарификация порожнего возврата изначально приводила к невыгодности расчета стоимости перевозок таких труб по «Прейскуранту 10–01», поэтому расчет стоимости производился на рыночных условиях, то есть в сравнении со стоимостью перевозок труб в полувагоне. Однако из-за ограниченного количества точек погрузки (четыре-пять на всю сеть) и удаленности от них точек выгрузки стоимость порожнего возврата к погрузке все равно оставалась основной проблемой. В последнее время развитие технологий привело к увеличению толщины стенок труб, укладываемых в трубопроводы, вследствие чего было утрачено преимущество при их перевозке трубовозами (исходя из расчета на тонну). «Таким образом, экономика перевозок в этом востребованном клиентами подвижном составе становится попросту убыточной»,— недоумевает он.

По словам Дмитрия Королева, ФСТ приняла к сведению сообщение Трубной транспортной компании и «ждет предложений со стороны операторов по этому поводу». Основное требование партнерства заключается в том, чтобы решение по перевозке порожних трубовозов было принято не позднее 1 ноября 2012 года, когда планируется введение новых тарифных правил для универсального парка. ■

СЕГОДНЯ УЖЕ СЛОЖИЛАСЬ УСТОЙЧИВАЯ СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

ПРОДАЖИ НА ВЫРОСТ

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ НА РЫНКЕ ОПЕРАТОРОВ ГРУЗОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА БЬЕТ ВСЕ РЕКОРДЫ. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ КУПИТЬ ДЕЙСТВУЮЩУЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНУЮ КОМПАНИЮ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ ПРОСТО ПОКУПАТЬ ВАГОНЫ С ЗАВОДА, ЧТО НЕИЗБЕЖНО БУДЕТ ВЕСТИ К КОНСОЛИДАЦИИ И УКРУПНЕНИЮ ИГРОКОВ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Безусловно самой крупной сделкой 2011 года и, пожалуй, пяти лет грядущих стала продажа в октябре ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) 75% Первой грузовой компании транспортному холдингу UCL миллиардера Владимира Лисина. Стоимость сделки составила 125,375 млрд руб., что в пересчете на количество вагонов в управлении компании составило примерно 534 тыс. руб. за вагон. Цена продажи актива могла быть и выше, если бы правительство не наложило на участников аукциона ограничительные условия, например опыт управления парком не менее 15 тыс. грузовых вагонов (таких операторов в России насчитывается чуть более десяти). Из-за этого условия группа «Сумма» Зиявудина Магомедова, не раз заявлявшая о том, что намерена выйти на рынок железнодорожных перевозок, не смогла принять участие в торгах, что позволило компании Владимира Лисина получить актив на первом же шаге: допущенные до аукциона «Трансойл» Геннадия Тимченко и «Нефтетранссервис» торговаться с лидером прошлогоднего списка Forbes не решились.

Наиболее крупной ожидаемой приватизационной сделкой в железнодорожной отрасли должна стать продажа акций крупнейшего контейнерного оператора ОАО «Трансконтейнер». ОАО РЖД уже продало на рынок 49% акций компании — сначала около 15% через частное размещение и затем еще 35% через IPO. Проведение аукциона по продаже оставшихся акций было запланировано на этот год, однако в апреле стало понятно, что торги затягиваются. По словам директора по фондовому рынку и работе с инвесторами «Трансконтейнера» Андрея Жемчугова, даже если правительство будет сформировано очень быстро и сразу займется этим вопросом, торги могут быть объявлены только в четвертом квартале. «Если все затянется, то приватизация плавно перейдет, скорее всего, на 2013 год»,— передал его слова «Интерфакс» в конце апреля.

Кроме того, не решен главный вопрос — о количестве продаваемых акций. Сейчас Минэкономразвития рассматривает вопрос о продаже всей нынешней доли монополии (50% плюс 1 акция), тогда как ОАО РЖД настаивает на том, чтобы оставить в собственности госхолдинга 25%. Главным претендентом на актив считается группа Fesco Сергея Генералова, которая уже в рамках IPO и последующих сделок на бирже стала владельцем около 20% акций оператора. Теоретически даже в случае продажи лишь блокпакета ОАО РЖД Fesco останется приобрести с биржи всего около 6%, чтобы получить операционный контроль над компанией. Между тем побороться за этот привлекательный актив готовы практически все лидеры рынка: UCLH Владимира Лисина, группа Globaltrans Константина Николаева, Никиты Мишина и Андрея Филатова, не исключал для себя возможности участия в аукционе и «Нефтетранссервис» братьев Аминовых. Группа «Сумма» также «самым серьезным образом» рассмотрит возможность участия, если аукцион будет объявлен, говорил глава компании Александр Винокуров. В середине мая капитализация «Трансконтейнера» на ММВБ составила 35,2 млрд руб.

СЕГОДНЯ СДЕЛКИ ПО ПОГЛОЩЕНИЮ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫ, ЧЕМ РАСШИРЕНИЕ ПАРКА ЗА СЧЕТ ПОКУПКИ НОВЫХ ВАГОНОВ

Еще о двух крупных сделках M&A на железнодорожном рынке было официально объявлено в конце апреля и начале мая. В первом случае объектом поглощения со стороны группы Globaltrans стала компания «Металлоинвесттранс» — кептивный оператор холдинга «Металлоинвест» Алишера Усманова. 100% акций компании оценены в $540 млн. Объявляя о сделке, которая, правда, еще не завершена, представители покупателя заявили, что покупка «Металлоинвесттранса» позволит увеличить собственный вагонный парк Globaltrans на 21%, до 48 тыс. единиц, объем перевозок — на 24%, до 86,5 млн тонн.

Тем временем «Нефтетранссервис» приобрел железнодорожного оператора «Трансгарант» у группы Fesco, которая выставила этот актив на продажу еще в конце прошлого года. Аукцион завершился 8 мая, неофициальные данные о сумме сделки варьируются от $350 млн до $400 млн с учетом долга «Трансгаранта» в $300 млн, вся сумма будет заплачена деньгами. Компания оперирует свыше 16 тыс. единиц грузовых вагонов и 3 магистральными локомотивами, объем перевозок за 2011 год — 25 млн тонн, выручка по МСФО — 9 млрд руб., чистая прибыль — 1,9 млрд руб. Однако при продаже актива Fesco вывела из ее состава фитинговые платформы, которые нужны ей для развития контейнерного направления своего основного бизнеса — Дальневосточного морского пароходства.

Как пояснил источник в одном из крупных операторов подвижного состава, сегодня сделки по поглощению более выгодны, чем расширение парка за счет покупки новых вагонов. «Во-первых, вы таким образом устраняете конкурента, а во-вторых, вагоны получаются для вас дешевле»,— объясняет логику собеседник BG. Кроме того, действующая компания имеет собственную грузовую базу и контракты, что также выгодно покупателю.

Между тем консолидация на рынке операторов проходит и другими способами. Так, например, в середине мая специализированный оператор нефтеналивных цистерн «Трансойл» подтвердил факт переговоров с ПГК о приобретении 10 тыс. цистерн, сделка оценивается экспертами на уровне $400–$500 млн. В этом случае в оперировании «Трансойла» может оказаться почти 40 тыс. цистерн, а у ПГК останется около 55 тыс. Правда, на рынке считают, что значительная их часть имеет высокий износ и цистерны будут списываться по несколько тысяч в год.

Еще один пример объединения усилий операторов по повышению эффективности управления собственными парками вагонов продемонстрировали группа Rail Garant Сергея Смыслова и Сергея Гущина и «Спецэнерготранс» Зияда Манасира. Они создали совместное предприятие «Рэйлспецтранс», которое станет оперировать крытыми вагонами участников СП. На правах аренды новая компания получит около 3 тыс. вагонов от «Спецэнерготранса» и порядка 2 тыс.— от Rail Garant. По словам гендиректора «Спецэнерготранса» Максима Мироненко, крытые вагоны нужны компаниям продуктового ритейла, которые заказывают единичные перевозки мелкими партиями. «Имея большой парк, выстроить выгодную логистику проще»,— считает он, добавляя, что помимо ритейла компания будет ориентироваться на поставщиков бумаги, картона и прочих грузов, которым при перевозке нужна защита от атмосферных осадков и дополнительная защита от кражи.

Еще одним знаковым событием на рынке операторов железнодорожных вагонов может стать сделка по приватизации 100% акций компании «СГ-Транс», находящихся до сих пор в федеральной собственности. Росимущество уже несколько раз пыталось продать этого оператора 14,5 тыс. цистерн для перевозки сжиженных газов и владельца 12 филиалов по реализации сжиженных газов, включая базы хранения и 59 газозаправочных АЗС, но в конкурсную комиссию не поступало заявок от инвесторов. Однако в ноябре прошлого года агенту по сделке ООО «Ренессанс Брокер» удалось получить сразу десять заявок на покупку актива. Среди них и нефтяные компании, такие как ОАО «ТНК-ВР холдинг», и принадлежащее НК «Роснефть» ЗАО «ЮКОС-Транссервис», и почти все крупные операторы цистерн — «Газпромтранс», «Спецэнерготранс», «Нефтетранссервис», «ТЭК „Евротранс“» (входит в ISR Holding, принадлежащий бывшему вице-президенту ЛУКОЙЛа Искандеру Халилову), «ОТЭКО-Портсервис» (структура ЗАО ОТЭКО, подконтрольного Мишелю Литваку), «Спецтрансгарант» из группы Rail Garant, Brunswick Rail. Разумеется, среди претендентов оказалась и группа «Сумма».

Парадокс в том, что участники рынка неоднократно объясняли отсутствие интереса к этому активу, во-первых, завышенной ценой продажи (13–14 млрд руб.), а во-вторых, сильно изношенным парком цистерн «СГ-Транса». Однако по мнению одного из участников рынка, сегодня интерес к активу возрос не потому, что компания стала лучше, а просто на рынке появились заинтересованные крупные операторы. «Еще два-три года назад крупных игроков можно было по пальцам пересчитать, а сегодня рынок операторов значительно больше уверен в стабильности этого бизнеса и готов покупать все, что только продается»,— полагает собеседник BG. ■

ИВАН ЩАПОВАЛОВ

АКТИВЫ, НА КОТОРЫЕ ЕЩЕ НЕДАВНО НЕВОЗМОЖНО БЫЛО НАЙТИ ПОКУПАТЕЛЯ, СЕГОДНЯ ПРОДАЮТСЯ С НЕБЫВАЛОЙ ЛЕГКОСТЬЮ

ТРАНЗИТНЫЙ ШАНС

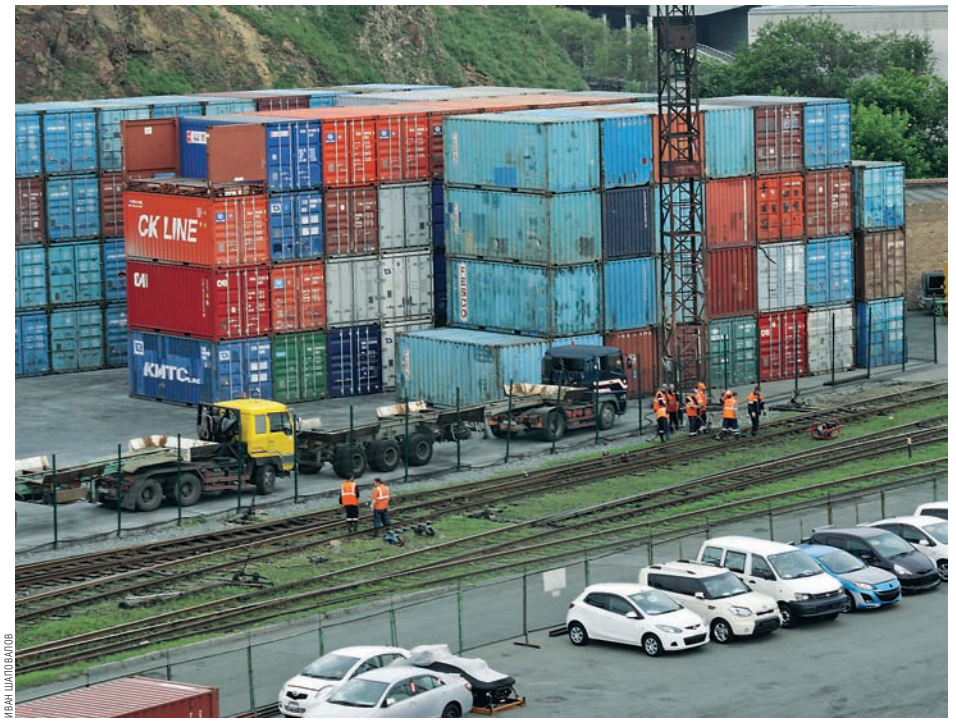
РЫНОК КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ ДОХОДНЫМ СЕГМЕНТОМ ГРУЗОВОЙ ЛОГИСТИКИ, НО ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ ПОКА СУЩЕСТВЕННО ПРОИГРЫВАЮТ НА НЕМ ДРУГИМ ВИДАМ ТРАНСПОРТА. ОАО «РЖД» НАМЕРЕНО РАДИКАЛЬНО УСИЛИТЬ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В ЭТОМ БИЗНЕСЕ, И ГОТОВО ВМЕСТЕ С ДОЧЕРНИМИ ОБЩЕСТВАМИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НЕГО ПОРЯДКА 73 МЛРД РУБ. — ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО СТОРОННИЕ ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖАТ СРЕДСТВ В 2,5–4 РАЗА БОЛЬШЕ. ЕЛЕНА РАЗИНА

В феврале совет директоров ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) утвердил концепцию «Комплексного развития контейнерного бизнеса холдинга РЖД», согласно которой к 2020 году перевозки крупнотоннажных контейнеров по железным дорогам России должны увеличиться вдвое: с нынешних 2,7 млн TEU (эквивалент 20-футового контейнера) до 5,4 млн TEU. По оптимистическому сценарию этот рост может оказаться и больше — до 9,5 млн TEU. В ОАО РЖД рассчитывают, что этот самый доходный и быстрорастущий сегмент логистического бизнеса удастся сохранить внутри холдинга, поэтому ключевыми субъектами концепции обозначены дочерние предприятия монополии — специализированные контейнерные операторы «Трансконтейнер» (50% плюс 1 акция) и «Русская тройка» (на паритетных началах принадлежит ОАО РЖД и группе Fesco Сергея Генералова), а также созданное в ноябре 2010 года стопроцентно дочернее общество ОАО «РЖД Логистика».

Контейнерный поток по российской железной дороге хотя и растет самыми быстрыми темпами, но пока несоизмерим с мировыми уровнями. Между тем в современной логистике доля контейнеров неуклонно растет благодаря удобству и развитию технологий, а сам сегмент является наиболее доходным видом бизнеса. В том числе и для российского рынка, где уровень контейнеризации грузов пока несопоставимо мал в сравнении с большинством экономически развитых стран. Если считать по всем видам транспорта, то в России это 35% против 60–70% в Европе и Америке. В качестве целевого состояния рынка «рассматривается развитие холдинга не только как крупнейшей транспортной группы компаний, но и лидера логистического рынка на пространстве 1520», говорится в пояснительной записке к документу. Освоение нового сегмента создаст базу для привлечения дополнительных клиентов на железную дорогу и повышения конкурентоспособности по сравнению с автомобильным транспортом, считают в монополии.

Объем запланированных инвестиций в проект оценивается разработчиками концепции на уровне от 269 млрд до 364 млрд руб. Наименьшая доля затрат — 36,5 млрд руб.— приходится непосредственно на ОАО РЖД: на эти деньги должна быть развита инфраструктура контейнерных перевозок по Транссибу, а также проведены мероприятия по ускорению контейнерных поездов. К 2020 году это должно принести 25 млрд руб. дополнительных доходов в бюджет монополии. Вторая по величине сумма затрат — 67,5 млрд руб.— закупка специализированных фитинговых платформ для перевозки контейнеров. Их парк должен вырасти на 3 тыс. единиц без учета списания по сроку службы имеющихся вагонов. В ОАО РЖД рассчитывают, что более половины этой суммы инвестируют «Трансконтейнер» и «Русская тройка» (36,5 млрд руб.), а еще 31 млрд вложат другие операторы контейнерного подвижного состава.

Самая дорогостоящая и, пожалуй, самая интересная часть проекта — создание сети терминально-логистических центров, на что запланировано потратить от 165 млрд до 260 млрд руб. Инвесторами этих объектов должны стать банки, девелоперские компании, логистические фирмы. ОАО РЖД в этих проектах будет участвовать через взносы земельными участками и услугами по присоединению подъездных путей к магистральной железнодорожной сети. На всем пространстве от Калининграда до Дальнего Востока запланировано как минимум 11 таких центров, в которых будет осуществляться перевалка контейнеров с железнодорожных платформ на автотранспорт и обратно, а также на припортовых станциях. В первую очередь такими центрами должны стать: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск, Хабаровск, Крымск (станций 9-й км), Уссурийск, Нижний Новгород, Улан-Удэ, Самара и Сочи. Доходы от этих логистических объектов будут определяться бизнес-планом каждого проекта, но в среднем по рынку коэффициент рентабельности капитала инвесторов составляет 11–12%, отмечают разработчики концепции.



ИВАН ШАПОВАЛОВ

ВХОД НА РЫНОК КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ТРЕБУЕТ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, НО ИГРА, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЖД, СТОИТ СВЕЧ

Объем рынка контейнерных перевозок железнодорожным транспортом оценивается экспертами ОАО РЖД в размере не менее 90 млрд руб. в ценах 2011 года, что составляет около 7% всего рынка железнодорожных перевозок, оперирования и экспедирования. При этом около 30% доходов на рынке контейнерных перевозок получает ОАО «Трансконтейнер», поскольку владеет не только самым крупным парком фитинговых платформ (свыше 24 тыс.), но и оперирует 46 контейнерными терминалами, примыкающими к железнодорожным путям общего пользования. «Комплексный регулярный сервис невозможен без поддержки ОАО РЖД как технологического базиса контейнерных перевозок»,— говорится в пояснительной записке к концепции. В качестве наиболее яркого примера в документе приводятся перевозки автокомплектов для концерна «Фольксваген». «Система совместного контроля скорости движения контейнерных поездов позволила не только сократить время поездки в пути, но и стабилизировать срок доставки автокомплектов»,— отмечают эксперты монополии.

Не исключено, что перспективные доходы от этого взаимодействия и являются главной причиной того, что ОАО РЖД так упорно сопротивляется продаже контрольного пакета акций «Трансконтейнера», уговаривая Минэкономразвития оставить монополии хотя бы блокпакет в операторе. «По мнению менеджмента ОАО РЖД, крайне важно сохранить „Трансконтейнер" в периметре холдинга для работы в перспективном сегменте рынка»,— говорится в пояснениях к концепции. Взамен железнодорожники обещают рост средней скорости доставки контейнеров в два раза — до 600 км в сутки, уточняя, что речь идет не о движении поездов, а о скорости доставки контейнера от терминала до терминала со всеми начально-конечными операциями, терминальной обработкой и оформлением документов. Кроме того, увеличится уровень контейнеризации грузооборота российских железных дорог в 2,5 раза — до 4%, а также удельный вес доходов от этого сегмента до 7,5% в общих доходах перевозчика.

Раньше частные операторы фитинговых платформ нередко обвиняли «Трансконтейнер» и ОАО РЖД в злоупотреблении своим монопольным положением на рынке, испытывая затруднения в обработке контейнеров на железнодорожных терминалах компании. Однако сегодня эта проблема уже не так актуальна. «Сегодня и так „Трансконтейнер" доминирует на рынке железнодорожных терминальных услуг, мы уже к этому привыкли и научились работать,— говорит сотрудник одного из крупных российских контейнерных операторов.— Если посмотреть на зарубежный опыт — например, в Германии Deutsche Bahn является одним из крупнейших логистических холдингов Европы и у него есть собственный оператор DB Schenker, и никаких проблем с монополизмом не возникает. Если и на наших железных дорогах будет такой же качественный сервис, то, думаю, ничего плохого для рынка от этого не будет»,— отмечает собеседник BG.

Сегодняшние проблемы с качеством сервиса на железной дороге позволяют эффективно развиваться частным операторам, которые за счет гибкости в ценовой политике и мобильности в оперировании парком все больше увеличивают свое присутствие в этом доходном сегменте. Например, в группе Fesco уже создан регулярный сервис между Владивостоком и Москвой, который предоставляет клиентам публичные тарифы и другие удобства использования контейнерных платформ. «На стартапе мы отправляли из Владивостока три, максимум четыре контейнерных поезда в неделю, а сегодня это ежесуточный поезд, плюс мы рассматриваем две дополнительные нитки графика»,— рассказывает вице-президент Fesco Алексей Гром. По его словам, этот сервис удобен и выгоден для ОАО РЖД и по стоимости, и по эффективности поездной работы. «Это выгодно и оператору: организовав регулярный сервис и получив плановую доходность, он может шлифовать детали и стремиться к росту доходности, не повышая тарифной нагрузки на клиента»,— отмечает господин Гром, добавляя, что больше всего это выгодно клиенту: он получает более качественную услугу по перевозке за те же деньги.

Между тем у участников рынка есть и критические замечания к концепции ОАО РЖД. «Скорость перевозки, конечно, важный параметр, но ритмичность и стабильность доставок контейнеров гораздо важнее,— говорит сотрудник одной из операторских компаний.— А в основных целевых показателях концепции отсутствует этот параметр, равно как и целевой показатель отклонения от нормативного срока доставки»,— отмечает собеседник BG. Ничего не сказано в документе про мероприятия, связанные с увеличением количества железнодорожных станций, открытых погрузки-разгрузки контейнеров, хотя без этого будет трудно повысить уровень контейнеризации железнодорожной погрузки, добавляет он. Учитывая то обстоятельство, что оборот контейнеров связан прежде всего с перевозкой потребительских товаров и потребности в них выше там, где высок уровень народного потребления, у экспертов вызывает сомнения целесообразность размещения крупных логистических центров, например, в Уссурийске и Улан-Удэ, где проживает совсем немного людей.

При этом участники рынка советуют монополии не медлить с реализацией планов по повышению своей эффективности в этом сегменте: сегодня фрахтовые ставки на морские контейнеровозы снова стали очень низкими, что предоставляет железнодорожникам уникальный шанс перевести хотя бы часть гигантского контейнерного транзита между Азией и Европой на Транссиб. ■

В СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКЕ ДОЛЯ КОНТЕЙНЕРОВ НЕУКЛОННО РАСТЕТ БЛАГОДАРЯ УДОБСТВУ И РАЗВИТИЮ ТЕХНОЛОГИЙ, А САМ СЕГМЕНТ ЯВЛЯЕТСЯ НАИБОЛЕЕ ДОХОДНЫМ ВИДОМ БИЗНЕСА

МОДЕЛИ ДЛЯ ФАНАТОВ

В ПРОШЛОМ ВЕКЕ КОЛЛЕКЦИОНЕРАМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ МОДЕЛЕЙ БЫЛИ РОНАЛЬД РЕЙГАН И ФРЭНК СИНАТРА. СЕГОДНЯ ПО ВСЕМУ МИРУ МОДЕЛИ ИЗВЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОЛЛЕКЦИОНИРУЮТ ИЛИ ПОКУПАЮТ ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ ТЫСЯЧИ ЛЮДЕЙ. В НАШЕЙ СТРАНЕ, К СОЖАЛЕНИЮ, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ МОДЕЛИЗМ РАСПРОСТРАНЕН НЕ ОЧЕНЬ ШИРОКО, ЗАТО ЕГО ПОБОРНИКАМИ ЯВЛЯЮТСЯ ИСТИННЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ФАНАТЫ. АНТОН ХЛЫНИН

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

После появления самих железных дорог вскоре появились и первые железнодорожные модели. Вначале это были штучные изделия, выполненные любителями. Любительский моделизм жив и по сей день, являясь, пожалуй, одним из видов искусства. Но возможность изготавливать модели самостоятельно имеют не все, поэтому на волне растущего интереса к железным дорогам зародилось промышленное производство железнодорожных игрушек и сувениров. Поначалу этим занимались ремесленники-частники, под началом которых возник ряд фирм, предлагающих модели промышленного изготовления.

Постепенно среди собирателей моделей железных дорог наметилось разделение на два лагеря, существующее и по сей день. Первые — это коллекционеры в привычном понимании этого слова. Они не катают свои модели по рельсам, а хранят на застекленных полках, как произведения искусства. Вторых — назовем их, к примеру, «практиками» — привлекает не столько собирательство, сколько эксплуатация моделей, та самая «игра в железную дорогу». Производители моделей также ориентируются на ту или иную группу потребителей. Так, немецкая фирма Marklin, работающая на рынке железнодорожного моделизма с 1891 года, издавна славится прежде всего «элитной» продукцией. Это очень дорогие модели с максимальной степенью детализации. Многие их детали и узлы выполнены из металла. Другие производители, как, например, немецкие Piko, Tillig, австрийская Roco, американская Bachmann, предоставляют «практикам» модели более простого уровня, предназначенные для длительной эксплуатации на макетах — цена на них существенно ниже. Немецкая фирма Trix работает в обеих категориях. Все модели подвижного состава выполняются на современном техническом уровне, оборудуются освещением, автоматическими сцепками. Многие из них оснащаются цифровой системой имитации звука работы двигателя, скрипа тормозов, подачи сигналов. Модели паровозов могут иметь даже генератор дыма, выходящего из трубы.

Увлечение железнодорожными моделями распространено во многих странах. Естественно, что сердцу большинства любителей милее всего те модели, прототипы которых они видят в реальной жизни. Ассортимент изделий зарубежных фирм позволяет французу коллекционировать французские локомотивы и вагоны, американцу — американские.

Как же обстоит с этим дело в нашей стране? Увы, не так хорошо, как хотелось бы. Модельная промышленность в Европе и Америке существует десятки лет, но модели российских прототипов там практически не выпускаются. У нас же производство железнодорожных моделей не имеет столь богатой истории. По существу, первые попытки производить именно модели, а не игрушки были предприняты только в 80-х годах прошлого века. Занялся этим ряд достаточно крупных предприятий, имевших серьезную производственную базу, но большого успеха они не добились — прежде всего из-за отсутствия специфического опыта модельного производства.

НА ЗАПАДЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ СУВЕНИРЫ СУЩЕСТВУЮТ ТАК ЖЕ ДАВНО, КАК И ИГРУШЕЧНЫЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ

В этих условиях с развитием частного предпринимательства некоторые моделисты-любители стали предпринимать попытки делать модели на продажу малыми сериями. 90-е годы были не самым простым временем для подобных начинаний. Был предпринят не один десяток попыток, и большинство из них сталкивалось с одной главной проблемой — невозможностью снизить себестоимость продукции. Малая серия обходится в производстве дороже большой. Западные фирмы имеют необходимую производственную базу, чтобы выпускать модели большими партиями с учетом имеющегося спроса. У частников такой базы, как правило, нет. В результате модели выпускаются малыми сериями, а цена на них остается высокой. Скажем, модель тепловоза или электровоза может стоить 15 тыс. рублей и выше, в то время как на Западе аналогичный по сложности локомотив продается за €150–200. Это, в свою очередь, не лучшим образом влияет на популярность увлечения в целом, а значит, тормозит спрос на такие модели — круг замыкается.

Первым в России предприятием, успешно занимающимся бизнесом на железнодорожных моделях, является компания «Евротрейн». Поначалу она представляла на российском рынке модели западных производителей, но постепенно развернула производство собственных, и это именно копии отечественных прототипов. По словам гендиректора «Евротрейна» Александра Прилепского никаких особых препятствий для выхода на этот рынок нет: нужны инженеры, которые разработают модель в 3D и расчеты для пресс-формы, нужен завод, который изготовит саму модель (в России таких заводов нет), и, конечно же, деньги и еще раз деньги. Для примера: только в подготовку производства модели купейного вагона требуется инвестировать до 4,5 млн рублей, и это без учета самого производства, утверждает господин Прилепский.

При этом для эксплуатации этих вагонов на действующих макетах важны и ходовые характеристики: вагоны должны без сходов проходить стрелки, переезды, сцепки между ними должны двигаться влево-вправо на 15 градусов, чтобы входить в кривые. «Все думают, что это игрушка, а сложности практически такие же, как при проектировании больших вагонов — там просто побольше деталей»,— говорит директор «Евротрейна».

Цена на каждую модель зависит от уровня сложности производства. Например, локомотив стоит в среднем 8 тыс. руб. «Есть модели из пластика, есть из металла, у них могут быть цифровые декодеры, звук, они дымят, пыхтят… Есть по 4 тыс. руб. локомотивы, есть по 40 тыс. руб., но это такая же разница, как iPhone и дешевая Nokia»,— рассказывает он.

Определенную помощь в нелегком деле производства моделей оказывает спрос на рекламно-сувенирную продукцию. Это неудивительно: на Западе железнодорожные сувениры существуют так же давно, как и игрушечные железные дороги. Еще в середине позапрошлого века во всей Европе была мода украшать кабинет моделью паровоза или письменным прибором в виде поезда. Понимая, сколь высоко рекламное значение «игрушек», железнодорожные компании сами стремились наладить сотрудничество с фирмами, выпускающими модели. Например, у упомянутой уже фирмы Marklin давным-давно есть полноценный договор с Deutsche Bahn. Во всех железнодорожных музеях стоят модели их производства с фирменной символикой DB на бортах. Есть на германских дорогах и настоящий локомотив с символикой Marklin.

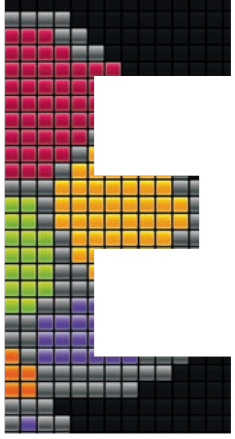
Как ни странно, и в этой области в России дела идут не так, как на Западе. «Евротрейн» обращался к ОАО «Российские железные дороги» с предложением выпустить упомянутые выше модели пассажирских вагонов в новой фирменной раскраске РЖД. «Нам предложили платить какие-то огромные деньги за использование нового бренда, права на который принадлежат монополии,— сетует Александра Прилепский. — Складывается впечатление, что в РЖД не понимают той роли, которую моделизм играет в жизни их будущих работников». Впрочем, у «Евротрейна» есть положительный опыт выпуска рекламной продукции: для компании «Рейлтрансавто» была сделана модель вагона-автомобилевоза, которая впоследствии поступила и в свободную продажу. «Мы платим роялти за каждую проданную модель, потому что у вагона уникальная конструкция, у компании эксклюзивные права на чертежи, и мы даже подписывали договор о неразглашении документации по этому вагону»,— рассказывает он. Выпускаются также модели вагонов-цистерн с символикой компаний «СГ-Транс». По заказу Тихвинского вагоностроительного завода «Евротрейн» выпустил модели вагонов, находящихся там в производстве.

В рекламных целях могут использоваться не только модели отдельных локомотивов и вагонов, но и целые действующие железнодорожные макеты площадью по несколько квадратных метров, на которых детально воспроизводятся станции, мосты, тоннели, населенные пункты, промышленные объекты. По словам Александра Прилепского, производство полноценных макетов заказывают крупные корпорации и частные лица. Например, в Гамбурге есть макет Miniatur Wunderland, площадь которого около 1,5 тыс. кв. м, его стоимость — около €20 млн. В России стоимость производства и монтажа макета может составлять от 100 тыс. руб. до 10 млн руб. в зависимости от масштаба и сложности объекта, отмечает господин Прилепский: многие обеспеченные люди, увлеченные железнодорожным моделизмом, могут себе позволить организовать такое развлечение в собственном загородном доме. ■

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

В ПРОИЗВОДСТВЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ВАЖНО НЕ ТОЛЬКО ТОЧНОЕ СООТВЕТСТВИЕ ВНЕШНЕГО ВИДА ПРОТОТИПУ, НО И ХОДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

BUSINESS GUIDE



Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

СОЖТ

Совет Операторов Железнодорожного Транспорта

ОТ ИНТЕГРАЦИИ К РАЗВИТИЮ

Реклама

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