



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

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

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

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

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

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

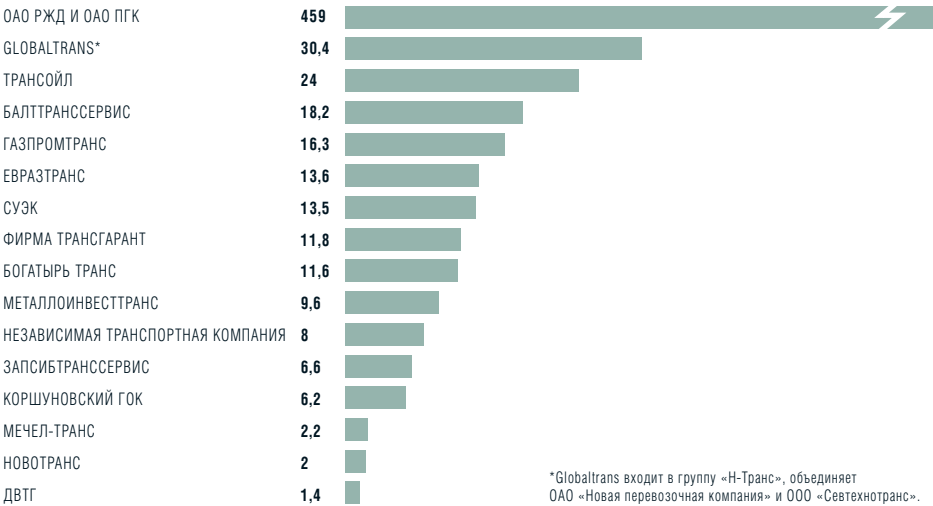
Однако и. о. главы Федерального агентства железнодорожного транспорта (Росжелдор) Алан Лушников полагает, что основой для консолидации рынка все-таки станут крупнейшие операторы. По мнению чиновника, в первую очередь это будут дочерние компании ОАО РЖД, но возможно и другие крупные операторы. «С одной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

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

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

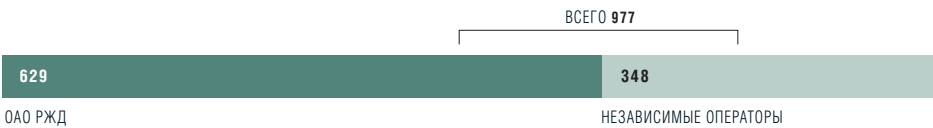


ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ОБЪЕМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК В 2007 ГОДУ (МЛН Т)

ИСТОЧНИК: A.T. KEARNEY.



СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ ВАГОННОГО ПАРКА ОПЕРАТОРОВ (ТЫС. ЕД.)

ИСТОЧНИК: A.T. KEARNEY.

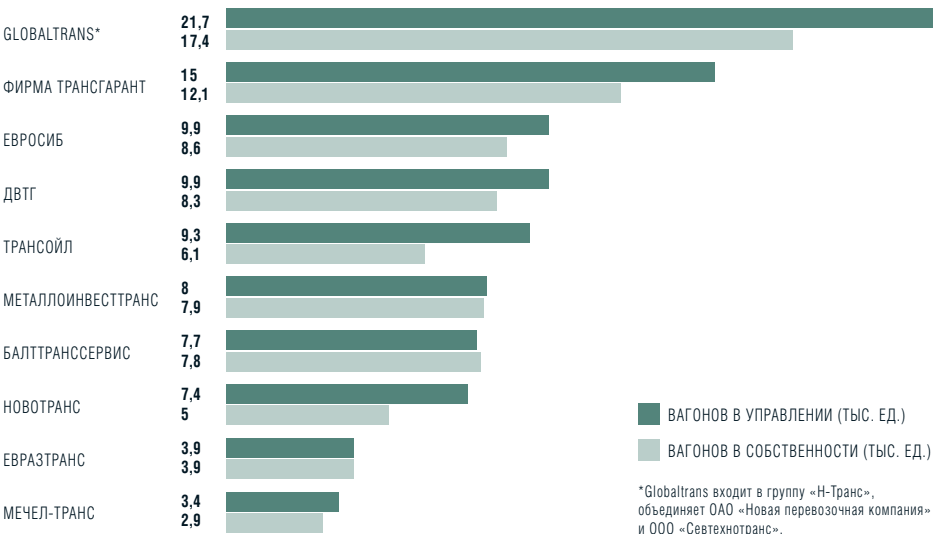
многих профильных министерств и ведомств, руководство монополии добилось одобрения создания трех крупных дочерних операторских компаний: ОАО «Трансконтейнер», ОАО «Рефсервис» и ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК). Они получили наиболее доходный парк ОАО РЖД, клиентскую базу монополии и ее поддержку,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

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

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

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

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



ТОП-10 НЕЗАВИСИМЫХ ОПЕРАТОРОВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

ИСТОЧНИК: A.T. KEARNEY.

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

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

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

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

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

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

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