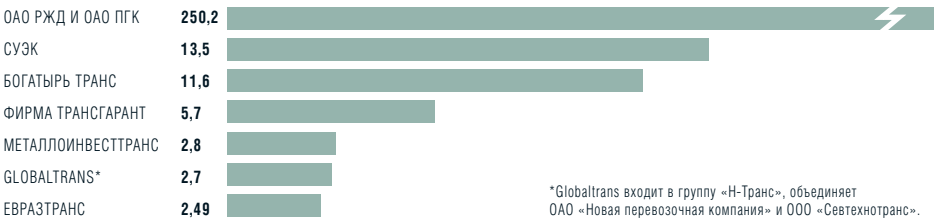




ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



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

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

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

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

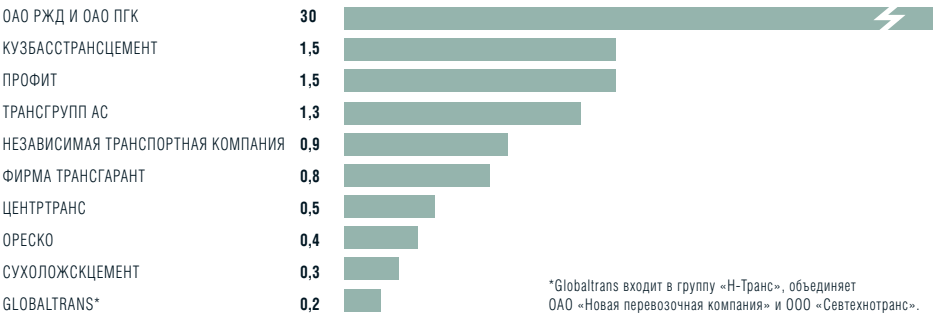
Теоретически, ПГК стала независимым от ОАО РЖД оператором подвижного состава, и ее интересы теперь должны совпадать с интересами участников рынка. Правда, огромный размер компании и корпоративная близость ее менеджмента к монополии вызывает множество опасений у участников рынка и регулирующих ведомств.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

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

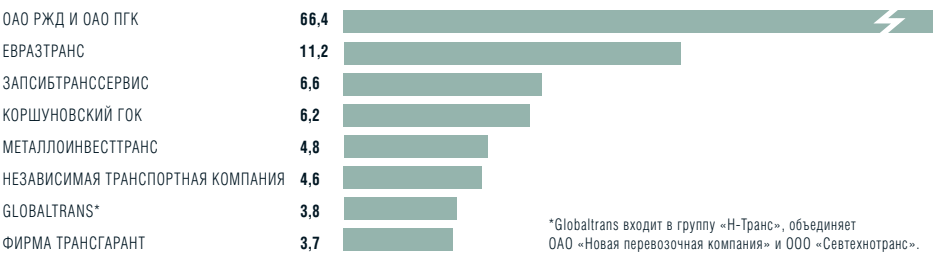
В Росжелдоре уверяют, что работа ПГК находится под пристальным вниманием ведомства. «Принципиальная позиция министерства и агентства состоит в том, чтобы быть в равных условиях со всеми остальными участниками рынка. В этом смысле создание ПГК — положительное явление для рынка, так как любые формы взаимодействия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

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

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



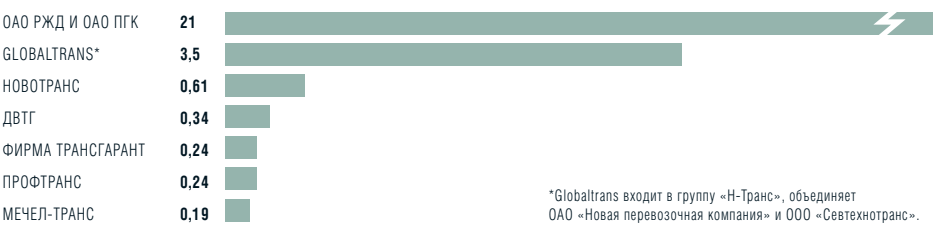
ПЕРЕВОЗКИ ЦЕМЕНТА В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.



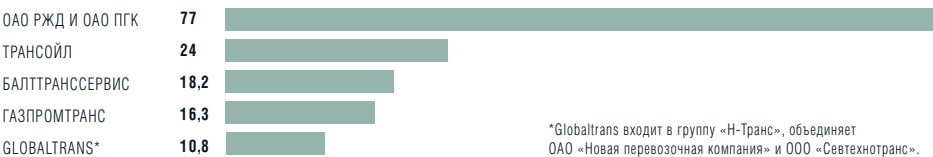
ПЕРЕВОЗКИ ЖЕЛЕЗНОЙ РУДЫ В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.



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

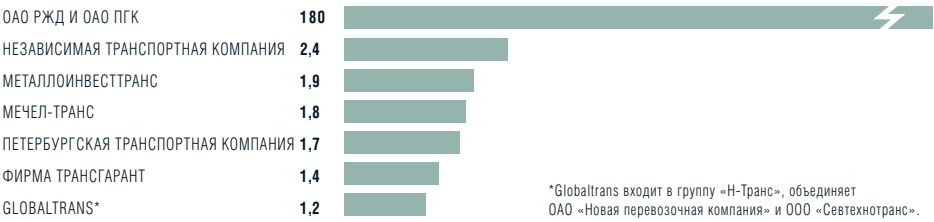


ПЕРЕВОЗКИ МЕТАЛЛОЛОМА В 2007 ГОДУ (МЛН Т) ИСТОЧНИК: А.Т.KEARNEY.



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

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



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

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

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

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

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

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

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

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

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

