

тора,— уверен Алексей Гром.— Это закон бизнеса, где единый хозяйствующий субъект пытается получить максимальный эффект от работы всех своих активов. Очень не хочется, чтобы роль остальных операторов сводилась к конкуренции за административный ресурс».

При этом пока никто, в том числе в ОАО РЖД, не готов объяснить, как может выглядеть публичная услуга по предоставлению вагонов. Сергей Мальцев называет предложение руководства ОАО РЖД «абсурдом». «Либо у нас рынок, либо не рынок,— поясняет господин Мальцев.— Но публичность — это по определению одинаковое ценообразование для всех участников отрасли. Но это конец рынку, путь обратно в Советский Союз».

Сам глава Globaltrans считает, что оптимальным вариантом было бы сохранение вагонов, которые сейчас переданы ВГК, в инвентарном парке ОАО РЖД, чтобы они выходились естественным путем по мере исчерпания ресурса, постепенно заменяясь на рынке частными. «Когда год назад 140 тыс. вагонов, сейчас работающих на условиях приватного парка у ВГК, были инвентарными, таких проблем сеть не испытывала»,— утверждает господин Мальцев. Об этом же ВГ в начале сентября говорил один из топ-менеджеров ОАО РЖД. И именно таким контрпредложением ответил спустя несколько дней на выступление Владимира Якунина Игорь Левитин.

ДЕЛО РУК САМИХ УТОПАЮЩИХ В целом участники рынка полагают, что возврат вагонов ВГК в статус инвентарного парка может быть временной мерой (чреватой, впрочем, возобновлением драк грузоотправителей за дешевый инвентарный парк на фоне одновременной концентрации в нем низкодоходных «социальных перевозок») — хотя бы для того, чтобы снизить накал страстей и урегулировать действительно объективную и острую часть технологических проблем управления парком. В определенной степени поможет и принятие новых правил по перевозке порожних вагонов, если резкие высказывания Владимира Якунина поспособствуют ускорению процесса. Тем временем рынок может начать консолидироваться естественным путем. Операторы утверждают, что это уже происходит.

«Взаимодействие частных операторов никогда не было на таком высоком уровне, который есть сегодня,— говорит Алексей Гром.— Существуют взаимные договоры на использование вагонов, что позволяет сделать их, по сути, обезличенными. Операторы действительно начали сотрудничать между собой. Особенно по-



ЧТОБЫ НЕ ТОЛКАТЬСЯ НА ПОДЪЕЗДНЫХ ПУТЯХ, ОПЕРАТОРЫ УЖЕ САМИ ПЫТАЮТСЯ КОНСОЛИДИРОВАТЬ УПРАВЛЕНИЕ ПАРКОМ

казателен пример Новолипецкого меткомбината (НЛМК), чьи грузопотоки консолидирует НТК. Я с ней заключаю договор на перевозку грузов НЛМК, отдаю свои вагоны в управление. С другой стороны, «Трансгрант» работает на Якутском железнодорожном узле, где уже мы обезличиваем парк. И НТК, приезжая туда, работает со мной, а не с «Якутуглем»».

По словам Алексея Грома, юридическое сотрудничество операторов может быть основано на базе различных типов договоров. В одних случаях это краткосрочная или долгосрочная аренда вагона, в других — договор оказания услуг, когда консолидирующая вагоны компания выступает в качестве экспедитора. «Мы, например, так решили проблему с перевозками на Владивостокском контейнерном терминале (как и «Трансгрант», входит в группу FESCO),— рассказывает Алексей Гром.— Модернизировали инфраструктуру, чтобы сократить время на обработку поездов и избежать простоя контейнеров и фитинговых платформ, уточнили условия работы с местным отделением ОАО РЖД, а потом сделали операторам предложение, что все договоры на перевозку грузов будут заключаться только с терминалом, при-

чем вагонный парк будет обезличен. То есть терминал имеет право любой вагон любого оператора отправить на любое из оговоренных направлений. Все согласились, что оборот вагона в данной ситуации — важнее. Конечно, на первом этапе были проблемы, потому что мы исключили из схемы перевозок массу посредников. Но теперь вместо двух-трех контейнерных поездов в неделю отправляем их каждый день».

Сергей Мальцев соглашается, что операторы «понемногу начинают сами вырабатывать консолидированные правила игры». «Искусственно укрупнять компании нельзя,— уверен топ-менеджер.— Здесь дело не в размере, а в стандартах и контроле. У нас есть операторы, у которых и 100 вагонов, и 2–3 тыс. вагонов, и они очень эффективно работают, занимая свой определенный сегмент. Особенно это видно в Кузбассе. Я знаю одну компанию с парком в 2,5 тыс. полувагонов. Занимается перевозками между шахтами и ГОКами в радиусе 300 км. Так у нее доходность больше 2,5 тыс. руб. на вагон в сутки (в среднем по рынку — 1,3 тыс. руб.— **BG**). И владельца этой компании не интересует консолидация — Москва, Лондон, он слов таких не знает. Зато может контролиро-

вать сам все свои перевозки в «ручном режиме», просто объезжая маршруты на машине». По мнению Сергея Мальцева, «при введении эффективной регуляторной базы» рынок сам придет к консолидации: неэффективные сегменты исчезнут, неэффективные компании обанкротятся, их вагоны получат эффективные игроки. «Это вопрос не одного и не двух лет, но это произойдет»,— считает глава Globaltrans.

К позиции ОАО РЖД операторы тоже готовы отнестись с пониманием. «В условиях проблем с нормативным обеспечением отрасли что может сделать монополия? — говорит Алексей Лихтенфельд.— Она не может сама вводить ограничения, правила, а в ведомствах приказы и постановления лежат годами. При этом с ОАО РЖД все спрашивают: и мы, и грузоотправители, и ФАС, и ФСТ. Вот они и изобретают некий велосипед, который сегодня работает так, как работает. Да, агентская схема неправильна, но она возникла не от хорошей жизни. А все хотят быстрых результатов, чтобы с завтрашнего дня все поехало. Не поедет вагон быстрее паровоза! Нужны системные решения».

В то же время реализуемость введения полностью новых правил работы рынка Алексей Лихтенфельд оценивает на уровне 50%. В случае успеха их разработка и введение, по его мнению, может занять год-полтора. «Но позиция Минтранса по целому ряду вопросов в железнодорожной отрасли крайне пассивна даже по сравнению с другими министерствами,— уточняет господин Лихтенфельд.— Поэтому Минтранс здесь не основной двигатель. Возможно, вопросом займется Минэкономики, но по большей части нагрузка ляжет на правительство и ОАО РЖД».

В ближайшее время у операторов и монополии должна появиться возможность обсудить положение дел в менее авральном режиме. «К зиме ситуация на железных дорогах станет спокойнее,— отмечает Сергей Мальцев.— Интенсивность движения уменьшится, ремонтные окна закроются, уйдут из-за сезонности строительные грузы. Правда, начнутся проблемы в точках выгрузки по портам, но к этому все привыкли». А обсуждать нужно уже не только ситуацию с вагонами. До конца 2012 года на свободный рынок могут быть выведены локомотивы (см. стр. 10). О технологических рисках этого шага, которые еще выше, чем для вагонов, руководство ОАО РЖД в последние годы, наоборот, говорит постоянно. Впрочем, не исключено, что именно из-за этого результат может оказаться более продуманным и предсказуемым. ■

КУДА ВЕДЕТ РЫНОК

На фоне начавшейся между ОАО РЖД и госорганами дискуссии о том, следует ли полностью дерегулировать рынок вагонов или, наоборот, вернуть около пятой части парка под прямое государственное регулирование (то есть в рамки преysкуранта 10–01), ВГ попытался хотя бы приблизительно оценить, насколько выгоден тот или иной сценарий для грузоотправителей. На графике показана динамика рыночных ставок аренды полувагонов (в среднем на них приходится 54% грузооборота российских железных дорог) и нефтяных цистерн (около 23% грузооборота), а также рост ставок по преysкуранту — утвержденный государством и запрошенный ОАО РЖД. Точкой отсчета служит январь 2008 года.

Получается, что рыночные ставки на полувагоны растущим итогом выросли с января 2008 года к июлю 2011 года на 31,5%, на цистерны — на 46,1%. Тарифы ОАО РЖД за тот же период увеличились на 42,5%. А если бы государство соглашалось с предложениями монополии по росту тарифов, он бы составил 63,63%. Однако такое прямое сравнение не слишком корректно, потому что рыночные ставки менялись разнонаправленно и неравномерно, да и у монополии бывали промежуточные индексации. Поэтому мы посчитали возможные затраты грузоотправителей, которые отправляли бы с начала 2008 года примерно равные месячные объемы грузов по рыночным или государственным тарифам.

Получилось, что при условии одинаковой исходной ставки в перспективе нескольких лет работы рынок для клиентов железных дорог выгоднее.

Общие расходы грузоотправителя в частных (работающих по рыночным ставкам) полувагонах с января 2008 года по июль 2011 года оказались почти на 20% меньше, чем в инвентарном парке. По цистернам разница гораздо скромнее, но все равно составляет около 5% в пользу работы по рыночным ценам. Введение фактора сезонности и общей динамики перевозок (то есть изменения объемов по месяцам и годам) итогов расчетов по полувагонам почти не меняет (учесть этот фактор для цистерн не удалось из-за нехватки данных). Следует уточнить, что речь идет о расходах на аренду вагонов, а не в целом на перевозку груза: в гостарифе вагонная составляющая занимает порядка 15%, то есть экономия общих расходов на перевоз-

ки в полувагонах могла составить около 3%, в цистернах — порядка 1%.

В то же время самым вольным допущением этих расчетов является равенство исходных ставок. В реальности же в январе 2008 года инвентарный вагон по преysкуранту 10–01 был примерно на 40% дешевле рыночного (сейчас разница составляет в среднем около 30%, но может быть и существенно выше). В результате реальные затраты грузоотправителя при перевозках в инвентарных полувагонах с января 2008 года по июль 2011 года оказались бы примерно на 25% меньше, чем при использовании приватного парка по рыночным ставкам. И даже в случае максимального роста тарифов, который просило ОАО РЖД, разница все равно составляет 19% в пользу инвентарного парка.

При этом операторы не скрывают, что хотя рыночные ставки на вагоны весьма волатильны и быстро реагируют на изменения

в спросе, они во многом опираются на динамику государственных тарифов. В относительном, а не в абсолютном измерении. То есть пока госрасценки будут пытаться подтянуться к рыночным, те уйдут еще дальше вверх (у этой тенденции есть и вполне объективное обоснование — рост стоимости вагонов и ремонтов). Зато выравнивание тарифов на рынке с их полным дерегулированием (речь идет о вагонной составляющей) может быть для грузоотправителей выгодным в долгосрочной и даже среднесрочной перспективе, особенно на фоне ограниченной доступности инвентарного парка.

С учетом того, что в первом полугодии в инвентарном парке было перевезено всего 9,7% грузов, рост тарифов по ним до рыночного уровня (даже если мы примем, что гостарифы вдвое ниже рыночных) увеличит общие затраты российских грузоотправителей на аренду вагонов только на 5,1%. В общей же стоимости перевозки

рост окажется всего 1,5% (если принять долю вагонной составляющей на уровне 30% — так частные операторы оценивают ее для рыночных грузоперевозок).

Даже если мы учтем, что сейчас большинство вагонов дочерних структур ОАО РЖД работает в рамках агентских соглашений ЦФТО монополии, который сдерживает рост цен и предлагает парк дешевле рыночных ставок, разница все равно не будет пугающей. По данным источников „Ъ“, средняя ставка по полувагонам ПГК в сентябре была примерно на 20% ниже рыночной. Примем эту разницу для всех вагонов дочерних операторов ОАО РЖД, которые в первом полугодии перевезли 38,2% грузов железных дорог страны. Если разом поднять тарифы этих операторов до рыночного уровня? общие затраты российских грузоотправителей на аренду вагонов вырастут на 8,27%, в целом на железнодорожные перевозки — на 2,48%.

Конечно, это «средняя температура по больнице», но даже в самом худшем случае для отдельных грузоотправителей удвоение стоимости аренды вагонов приведет к росту затрат на перевозки примерно на 15% (такова доля вагонной составляющей в тарифах преysкуранта). Чтобы компенсировать это, например, производителям энергетического угля, у которых очень высока транспортная составляющая в цене продукции (35%) придется увеличить цены только на 5,25%.

