

# ДЕПО СООБРАЗИЛИ НА ТРОИХ

## ОАО РЖД ГОТОВИТСЯ К ПРОДАЖЕ 112 ВАГОНРЕМОНТНЫХ ДЕПО, РАСПРЕДЕЛИВ ИХ НА ТРИ ДОЧЕРНИХ ОБЩЕСТВА. ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ВАГОНОВ, ПОСТОЯННО ЖАЛУЮЩИЕСЯ НА УДОРОЖАНИЕ РЕМОНТА, ОЧЕНЬ ЖДУТ МОМЕНТА, КОГДА ЭТИ КОМПАНИИ НАЧНУТ КОНКУРИРОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ. НО ПОКА ДАЛЕКО НЕ ОЧЕВИДНО, ЧТО ЭТИ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АКТИВЫ НАЙДУТ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

**НА РАЗ, ДВА, ТРИ** Структурная реформа вагоноремонтного хозяйства ОАО РЖД — одна из наименее публичных, но при этом не менее важных частей стратегических преобразований на железнодорожном транспорте. Получив право оперировать собственными вагонами, частные операторы приобрели и обязанность обеспечивать их плановый и внеплановый ремонт, причем в соответствии со всеми жесткими нормативами, которые были приняты еще в Советском Союзе. Появление рыночных отношений в сфере эксплуатации вагонов неизбежно должно быть дополнено либерализацией и ремонтных мощностей, эффе́ктивное управление которыми по замыслу чиновников также возмет на себя частный бизнес.

Согласно утвержденному плану реформы, постепенный вывод ремонтных предприятий из зоны ответственности ОАО РЖД начался еще в 2005 году. К настоящему моменту в дочерние общества были выведены 3 вагоноремонтных завода, еще один завод и 2 ремонтных депо были переданы в долгосрочную аренду, а еще 17 вагоноремонтных депо проданы частным компаниям с аукциона. На октябрь—ноябрь намечены торги по продаже заводов, занимающихся тяжелым ремонтом грузовых вагонов. Выведенные ранее в дочерние общества мощности по ремонту пассажирских вагонов также включены в план продажи.

Большинство грузовых ремонтных депо ОАО РЖД сгруппировано в три больших конгломерата. Железнодорожники не стали долго думать над названиями новых дочерних структур: весной были одновременно зарегистрированы ОАО «Вагоноремонтная компания-1» (ВРК-1, в нее вошли 39 депо и одна вагоноколесная мастерская), ОАО «Вагоноремонтная компания-2» (ВРК-2, 37 депо и 2 вагоноколесные мастерские) и ОАО «Вагоноремонтная компания-3» (ВРК-3, 36 депо и 2 вагонных участка).

«Изначально мы предлагали создать единую общесетевую ремонтную компанию, которая бы осуществляла все виды ремонтов и в интересах широкого круга владельцев подвижного состава, а не продавать депо заинтересованным частным операторам вагонов», — рассказывает начальник департамента корпоративного строительства и реформирования ОАО РЖД Рамиль Талипов. — Мы предполагали, что вагоноремонтная деятельность должна развиваться как самостоятельный бизнес. Но в целях создания конкурентного рынка мы согласились вывести ремонтные мощности в три дочерних общества, созданных по экстерриториальному признаку, то есть каждое из созданных обществ имеет свои вагоноремонтные мощности во всех регионах страны. Таким образом, в будущем они будут конкурировать между собой».

Частные операторы считают «конкурентную» схему в том числе своей заслугой. «Первоначально все депо на Дальневосточной железной дороге должны были войти в ВРК-1», — рассказывает технический директор ООО «Фирма «Трансгарант» Игорь Тягунов. — Но на одном из совещаний операторы указали, что в таком случае на этом полигоне не будет конкуренции, и дальневосточные депо были распределены между всеми тремя компаниями». По его словам, именно на Дальневосточной железной дороге присутствует особый дефицит ремонтных мощностей.

**В ОТРАСЛИ РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ОСТАНЕТСЯ ЧАСТЬ, КОТОРАЯ СОХРАНИТ МОНОПОЛЬНЫЙ СТАТУС И НЕ ВЫЙДЕТ ЗА ПРЕДЕЛЫ ОАО РЖД НИКОГДА. ЭТО ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ДЕПО, КОТОРЫЕ ОТВЕЧАЮТ ЗА ДОПУСК ИСПРАВНЫХ ВАГОНОВ НА СЕТЬ**

По словам господина Тягунова, «Трансгарант» с 1 августа уже заключил со всеми тремя ВРК отдельные соглашения, но пока типовой договор у всех трех компаний одинаковый и тарифная политика идентичная. Но операторы надеются, что конкуренция начнется, когда эти компании перейдут к частным владельцам. «Это хорошо показал опыт продажи ряда депо частным владельцам», — рассказывает господин Тягунов. — Во-первых, там уже не присутствует стопроцентная предоплата — можно договориться о скидке к цене ремонта с учетом расстояния от места дислокации вагона до депо. Таким образом, каждый оператор может найти свою нишу».

**В ПОИСКЕ ПОКУПАТЕЛЯ** В ОАО РЖД подтверждают намерение продать ВРК-2 и ВРК-3, но только по истечении года самостоятельной хозяйственной деятельности. «Продажа контрольного пакета ВРК-1 сейчас пока не рассматривается, поскольку необходимо сначала посмотреть, каким образом пройдет продажа двух других предприятий, а также оценить последствия для технологии подготовки погрузочных ресурсов под перевозку, проанализировать поведение вагоноремонтных предприятий после смены собственников», — говорит Рамиль Талипов. — Если этот опыт окажется успешным, то ОАО РЖД сможет полностью выйти из этой сферы. Пока же важно не допустить сбой и минимизировать риски разрушения единства технологического процесса».

Между тем пока не ясна ни рыночная стоимость этих компаний, ни потенциальные покупатели. «Когда данная концепция защищалась на совете директоров ОАО РЖД и в министерствах, мы ориентировались на крупных операторов вагонов, которые к этому моменту должны были появиться», — рассказывает господин Талипов. — Мы предполагали, что на рынке будут три-четыре крупных общесетевых оператора, которые и будут потенциальными покупателями этих активов. Но поскольку развитие рынка задержалось, мы понимаем, что даже через год они вряд ли смогут их купить».

Игорь Тягунов сомневается, что частные операторы будут готовы купить подобный бизнес, поскольку их собственные потребности в ремонтах несопоставимы с мощностями ВРК. По мнению топ-менеджера, даже такой крупный оператор, как Первая грузовая компания с 200 тыс. вагонов в управлении, вряд ли сможет полностью загрузить одну из ВРК.

Исполнительный директор НП «Совет рынка операторов подвижного состава» Дмитрий Королев полагает, что, скорее всего, рассматривать возможность приобретения ре-

монтного бизнеса будут лизинговые компании и банки. «Фондирование в банках достаточно дешевое, обслуживать подвижной состав необходимо, они являются крупнейшими собственниками вагонного парка», — поясняет господин Королев. — Например, уже известно, что ВТБ финансирует производство крупногабаритного литья, в частности, на Украине, поэтому такие проекты не выглядят чем-то из ряда вон выходящим для банков». По его мнению, этот бизнес имеет достаточно устойчивую конъюнктуру, денежный поток и потому будет вполне интересен финансовым инвесторам.

**МОНОПОЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ** Однако в отрасли ремонта грузовых вагонов все равно останется часть, которая сохранит монополичный статус и не выйдет за пределы ОАО РЖД никогда. Это эксплуатационные депо, которые отвечают за допуск исправных вагонов на сеть железных дорог и проводят так называемый текущий отцепочный ремонт: устраняют несложные неисправности, обнаруженные в пути. И операторы, и ОАО РЖД, и регуляторы едины во мнении, что эта часть работы, напрямую связанная с обеспечением безопасности перевозок, должна остаться у владельца инфраструктуры. В то же время вопросы стоимости и система тарификации пока обсуждаются операторами с причастными министерствами и ведомствами. «Поскольку вопрос о стоимости текущего отцепочного ремонта очень важен для операторов, мы внесли в план мероприятий действия, необходимые для обеспечения прозрачности этой сферы», — соглашается с доводами операторов Рамиль Талипов из ОАО РЖД. — Сейчас эти вопросы решаются Минтрансом и ФСТ, и с принятием окончательного решения будут созданы единые и прозрачные правила».

Впрочем, Федеральная антимонопольная служба только 15 сентября обнаружила факт доминирования ОАО РЖД на этом рынке и включила компанию в реестр естественных монополий по этому параметру. По данным операторов, несмотря на то что этот вид деятельности всегда был монопольным, с 2004 года он перестал подпадать под государственное регулирование. Но проблема стала действительно острой лишь в последнее время, когда рост стоимости текущего ремонта начал бить рекорды: если до ноября 2010 года стоимость ремонта по форме ТР-2 (мелкий ремонт вагона в пути следования) составляла 9710 руб. за вагон, то с ноября 2010 года — уже 15 384 руб., а с августа 2011 года — 22 386 руб.

В «Трансгаранте» поясняют, что сейчас эти цены устанавливает внутренняя комиссия ОАО РЖД без согласования с

операторами или регуляторами. Более того, Игорь Тягунов подозревает, что «отцепы» вагонов могут использоваться для дополнительного заработка монополии. «Появилась экономическая мотивация: каждый отцепленный вагон обеспечивает дополнительную прибыль за счет ремонта. Если учесть также отстой вагона при отцепе и другие расходы, которые в конечном итоге выставляются оператору, то в итоге получается неплохой доход», — поясняет топ-менеджер.

**ГАРАНТИРОВАННЫЙ БРАК** Но одной из самых главных сегодняшних проблем с ремонтами операторы называют отсутствие стимулов у производителей вагонов выпускать качественную продукцию. В последние несколько лет бурного роста спроса на грузовые вагоны качество производства резко снизилось — например, внеплановые изломы боковых рам у вагонов производства последних четырех лет происходят на порядок чаще, чем у более старых вагонов. Вопиющей участницей рынка называют ситуацию, сложившуюся с вагонами производства украинского завода «Азовмаш». На текущий момент забраковано порядка 2,8 тыс. вагонов постройки 2009–2010 годов, из которых по состоянию на 1 сентября отремонтирован лишь 1651 вагон. При этом более двух третей забракованных боковых рам на этих вагонах не подлежат восстановлению.

Дмитрий Королев считает, что вагоностроительные заводы должны «неотвратимо нести больший объем ответственности за производство брака». «Мы считаем возможным обязать производителей оплачивать полную стоимость внепланового ремонта вагона, если он попал в депо в рамках гарантийного срока. Причем оплата этого ремонта должна осуществляться по прямому договору с ремонтным предприятием, а если объем ремонта превысил объем гарантийных обязательств, то завод вправе перевыставить эти затраты оператору», — поясняет господин Королев. С одной стороны, это облегчит процедуру замены дефектных деталей при ремонте (сейчас эта операция осуществляется собственником вагона), а с другой — позволит оператору разделить бремя расходов в связи с выходом вагона из строя. «Дело в том, что при внеплановой остановке вагона на ремонт оператор несет значительные финансовые потери, которые ему никто не компенсирует, не говоря уже об упущенной выгоде в связи с временным выходом вагона из эксплуатации», — поясняет господин Королев. — А при предлагаемом нами подходе у вагоностроительных заводов появляется стимул не допускать брака».

Отдельная проблема операторов — это решение аналогичных вопросов с зарубежными заводами, в частности с вагоностроительными заводами Украины и Казахстана. «Если завод отказывается компенсировать оператору расходы по гарантийному ремонту, то привлечь его к ответственности оказывается невозможно», — уверяет Дмитрий Королев. — Даже если есть решение российского суда, то исполнение этого решения на территории другого государства не гарантировано. Мы намерены разрешить эту правовую коллизию при помощи механизмов страхования ответственности». Ставка страхового тарифа будет входить в стоимость вагона, но зато собственник вагона в случае наступления страхового случая гарантированно получит компенсацию. ■



Одной из главных проблем с ремонтами операторы называют отсутствие стимулов у производителей вагонов выпускать качественную продукцию



СМЕЖНИКИ