

# Железнодорожный транспорт

## Развилка для «Трансконтейнера»

### грузоперевозки

В ноябре правительство РФ должно окончательно определиться по вопросу приватизации ОАО «Трансконтейнер» — одного из крупнейших активов, принадлежащих ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). По мнению аналитиков, это решение определит судьбу всей железнодорожной реформы: либо будет взят курс на дальнейшую либерализацию грузоперевозок, либо процесс повернет обратно — к восстановлению монополии на рынке.

О намерении ОАО РЖД отказаться от дальнейшей приватизации «Трансконтейнера» и сформировать на его базе Объединенную транспортную логистическую компанию (ОТЛК) стало известно еще зимой, но до сих пор эта тема остается одной из самых обсуждаемых на рынке железнодорожного транспорта. В начале лета премьер-министр Дмитрий Медведев публично подтвердил, что такой проект рассматривается, и в августе поручил профильным министерствам и ведомствам проработать этот вопрос. В ноябре правительство также должно рассмотреть инвестпрограмму ОАО РЖД, в которой ранее приватизация «Трансконтейнера» рассматривалась как один из основных источников финансирования.



Рынок не понимает, зачем ОАО «РЖД» хочет поделить акциями «Трансконтейнера» с Казахстаном и Белоруссией. ФОТО ТРАНСКОНТЕЙНЕР

компаний-участников», резюмирует госпожа Стебунова официальную позицию ФСТ.

### Рынок против

Опрошенные «Ъ» аналитики рынка также весьма скептически относятся к перспективам ОТЛК в варианте ОАО РЖД. Гендиректор агентства «INFOline-Аналитика» Михаил Бурмистров, основываясь на последних заявлениях Игоря Шувалова, и вовсе считает, что вероятность создания трехстороннего СП невелика. «ОАО РЖД традиционно очень активно влияет на условия и ход приватизации дочерних компаний. Недавний пример с недопуском к участию в конкурсе на продажу блока пакета Первой грузовой компании АФК «Система» только подтвердил эту тенденцию», — отмечает эксперт.

Между тем, по информации участников рынка, холдинг Владимира Евтушенкова готов был заплатить за эти акции значительно больше компании Владимира Лисина, которая приобрела пакет за 50 млрд руб. «Принципиальность сегодняшнего момента состоит в том, что государство должно окончательно определиться по поводу дальнейшего развития ОАО РЖД», — считает аналитик Sberbank Investment Research Игорь Васильев. — Либо оно останется исключительно инфраструктурной монополией, либо превратится в транспортный холдинг, совмещающий функции владельца инфраструктуры и логистического оператора», — поясняет он. По мнению эксперта, от этого решения и будет зависеть судьба контрольного пакета «Трансконтейнера»: или он будет приватизирован, или останется в собственности госструктур. Участники рынка, в свою очередь, считают, что если будет выбран второй вариант, то это будет рассматриваться как сигнал к сворачиванию рыночных реформ на железной дороге.

По сообщению высокопоставленного источника агентства «Прайм» в правительстве Казахстана, там тоже не имеют полной информации о проекте создания ОТЛК. «Почему компания должна создаваться на базе «РЖД-Логистика», а не на базе совершенно новой компании, в которую стороны могли бы внести активы?» — недоумевает собеседник агентства. Учитывая несопоставимость вкладов в уставный капитал компании, правительство республики хочет «понимать, за что мы будем платить очень большие деньги», цитирует свой источник «Прайм».

### Из пушки по воробьям

Рассматривая технологическую сторону вопроса, эксперты отмечают, что перевозки нынешних объемов транзитных контейнеров не требуют большого количества вагонов. При потоке около 100 тыс. TEU в год и времени доставки 14 суток понадобится всего около 3–4 тыс. платформ, подсчитывает Игорь Васильев из Sberbank Investment Research. Скорость доставки — единственное конкурентное преимущество железной дороги перед морским транспортом, и оно потребует обеспечить как можно меньше остановок в пути. «Эти остановки будут неизбежны на пограничных пунктах, например в Забайкальске, Достыке и Бресте, а остальные терминалы на территории России и Казахстана практически не будут участвовать в этом процессе», — отмечает он, фактически соглашаясь с позицией Минэкономразвития об избыточности вносимого в ОТЛК актива.

Алексей Безбородов из InfraNews уточняет, что основа бизнеса «Трансконтейнера», равно как и операторов Казахстана и Белоруссии, — внутренние перевозки: именно на них формируется основная прибыль. Эксперт напоминает, что «Трансконтейнер» в 2011 году приобрел 67% акций крупнейшего казахского контейнерного оператора «Кедентранссервис», владеющего 17 терминалами на территории республики, что позволяет ему де-факто контролировать пе-

ревозки транзитных контейнеров по «казахскому» маршруту через Достык.

Эксперты рынка вообще призывают не переоценивать объемы контейнерного транзита, который может перейти на железную дорогу с морского транспорта. «Для товаров, рыночная стоимость которых относительно невелика, альтернативы морскому транспорту нет, поскольку это самый дешевый вид транспортировки. Железная дорога может побороться только за дорогие и сезонные товары, для которых стоимость доставки менее важна, чем ее скорость», — отмечает Игорь Васильев из Sberbank Investment Research. В то же время, по его мнению, железнодорожные тарифы и в этом случае останутся одним из главных барьеров на пути контейнерного транзита через Россию.

### Логистика по-французски

Одновременно с отказом от приватизации «Трансконтейнера» ОАО РЖД объявило о крупном приобретении. PSA Peugeot Citroen выбрал ОАО РЖД покупателем 75% в своем логистическом операторе GEFCO. Французский концерн попал в неблагоприятную финансовую ситуацию и решил продать непрофильный актив — экспедиторскую компанию — за 800 млн. Один из участников российского железнодорожного рынка не сразу поверил корреспонденту «Ъ», что указанная сумма сделки исчисляется в евро, а не в рублях. «На эти деньги можно было бы купить 200 новых локомотивов!» — восклицает он. По его словам, проблема износа локомотивного парка ОАО РЖД сегодня является самой острой на железных дорогах страны, которая «сдаст» ливниву долю пропускной способности сети. «Казалось бы, ОАО РЖД должно решать эту задачу в первую голову, а не поддерживать иностранные компании», — недоумевает собеседник «Ъ».

Аналитики рынка также отмечают, что у GEFCO нет материальных активов, кроме складов в Европе и нескольких десятков грузовых автомобилей. Основная ценность компании — персонал и контракты с бывшей материнской компанией. «За 800 млн можно построить 20 контейнерных терминалов», — предлагает свое сравнение директор исследовательского агентства InfraNews Алексей Безбородов, добавляя, что без современной и разветвленной контейнерной инфраструктуры мировые логистические компании никогда не поведут свой транзит через Россию. По его мнению, конкурентное преимущество GEFCO — хорошее знание логистики автозаводов, что не имеет ничего общего с контейнерными перевозками широкой номенклатуры грузов между Востоком и Западом. «Тем более у GEFCO нет опыта работы на Транссибе, и далеко не очевидно, что французские менеджеры смогут разобраться в российской специфике железнодорожного бизнеса», — отмечает эксперт.

Общее мнение участников рынка сводится к тому, что приватизация «Трансконтейнера» будет в любом случае лучше и для рынка, и для самой компании. «С приходом менеджеров FESCO в совет директоров «Трансконтейнера» дела у компании значительно улучшились», — отмечает Алексей Безбородов. — Но пока контрольный пакет остается у ОАО РЖД, компания не сможет эффективно конкурировать с морскими линиями и международными контейнерными операторами», — убежден эксперт. «Сейчас самое время сделать второй «Трансконтейнер», — рассуждает топ-менеджер одного крупного железнодорожного оператора. — На тот же \$1 млрд можно купить платформ, построить терминалов и сформировать альтернативу нынешнему «Трансконтейнеру», предоставить клиентам действительно качественную услугу, которая будет востребована рынком», — считает он. По крайней мере, у частного инвестора подобный проект не имел бы риска завысить в затяжных межведомственных и межправительственных согласованиях.

**Алексей Екимовский**

### «ВМЕСТЕ МЫ ЗАРАБОТАЕМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ РАНЬШЕ ЗАРАБАТЫВАЛИ ПОРОЗНЬ»

(Окончание. Начало на стр. 17)

И доли учредителей будут определяться исходя из фактической стоимости внесенного имущества. Понятно, что стоимость «Трансконтейнера» значительно выше стоимости имущества наших партнеров. Казахская и Белорусская железные дороги будут иметь возможность в течение определенного срока дополнить свой вклад до 33% доли в ОТЛК путем внесения денежных средств или другого имущества.

В капитал ОТЛК будут внесены только принадлежащие ОАО РЖД акции ОАО «Трансконтейнер». Миноритарные акционеры этой компании не будут являться акционерами ОТЛК.

### — Неужели без этого объединения вагоны «Трансконтейнера» не могут беспрепятственно перемещаться по территориям сопредельных стран? Зачем делиться прибылью с соседями?

— Принимая во внимание значительные объемы потенциального транзитного грузопотока из Китая в страны Западной Европы, ОТЛК получит всестороннюю поддержку стран-участниц в части таможенной и тарифной политики, что невозможно было бы реализовать в случае попыток сторон работать отдельно и формировать прибыль от транзитных перевозок самостоятельно путем завышения инфраструктурных тарифов на своей территории.

Совместное участие в ОТЛК будет также мотивировать железнодорожные администрации к ускоренному внедрению единой технологии перевозок, единой расчетной системы, единых стандартов услуг и единой информационной системы. Это позволит снизить влияние немонетарных факторов на конкурентоспособность транзитного маршрута Западный Китай—Западная Европа и увеличить его привлекательность для грузопользователей и зарубежных партнеров.

Разумнее поделить с соседями и планомерно работать над качеством услуг, чем, преследуя местечковые ситуационные интересы, испытывать клиентов на прочность, заставляя их нести финансовые и временные издержки, и в результате терять большую часть грузопотока. А о том, что кто-то будет с кем-то делиться прибылью, речи не идет. Речь идет о том, что, объединив усилия, мы все вместе заработаем больше, чем раньше зарабатывали порознь, и равномерно поделим между участниками в соответствии со сделанными имущественными вкладами.

### — Нет ли угрозы того, что азиатско-европейский транзит по-



### дет по «казахскому» маршруту, а не через Транссиб?

— Сейчас подавляющее большинство грузов из Китая идет в Европу через морские порты на восточном побережье и промышленность сконцентрирована в основном на востоке. Экспортная инфраструктура восточных районов существует вглубь страны, в центральных и западных районах. Эта тенденция существенно увеличивает потенциал транзитных железнодорожных перевозок. В настоящее время Китай, несомненно, заинтересован в переключении части экспорта на маршруты ОТЛК, поскольку это значительно сократит сроки доставки и отчасти разгрузит внутреннюю транспортную инфраструктуру.

Загрузка именно Транссиба не является для нас самоцелью. Грузы будут отправляться тем путем, который будет наиболее экономически выгоден потребителю. Наша задача сделать так, чтобы потребитель выбрал ОТЛК, а учредители ОТЛК на этом совместно заработают.

### — Почему до сих пор контейнерный транзит не приходит на железную дорогу?

— Причин несколько. Во-первых, при существующей разнице в сроках доставки и стоимости морских и железнодорожных перевозок для большинства контейнерных грузов морская перевозка остается более рентабельной. Для тех грузов, железнодорожная перевозка которых экономически целесообразна, а это в первую очередь грузы с высокой добавленной стоимостью, чувствительные к срокам доставки (электроника, ЖК устройства, оборудование и т. п.), преимуществами от более быстрой доставки нивелируются низким качеством транспортных услуг. Это связано с задержками при таможенном оформлении грузов, разными контрольными процедурами и особенностями перевозок, культурными и языковыми барьерами между странами, нестабильностью транзита, вызванной взаимодействием трех стран.

Второй причиной является дефицит транспортных активов у локальных перевозчиков Казахстана и Белоруссии. Третьей причиной является отсутствие

предложения доставки «от двери до двери» с фиксированным сроком и долгосрочным ценообразованием, отсутствием комплексного страхования, гарантий качества, единых стандартов оказания услуг. Отправителю гораздо удобнее обслуживаться у одного мультимодального оператора, который организует цепочку доставки контейнера, чем самому заключать договор с каждым оператором в цепочке, заниматься таможенным оформлением грузов, разбираться в тонкостях ценообразования каждого из локальных операторов на маршруте, организовывать страхование грузов и т. д. В результате мы имеем сложившуюся ситуацию.

Создание ОТЛК, решения, закладываемые в ее бизнес-модель, приобретение крупной логистической компании GEFCO, другие усилия, предпринимаемые нами и нашими партнерами, как раз и направлены на решение комплекса этих проблем. При этом, естественно, речь не идет о том, чтобы сразу переключить весь транзит. Сегодня контейнерный грузопоток между Китаем и Европой составляет около 7,5 млн ДФЭ (в том числе импорт в Китай 1,7 млн ДФЭ, экспорт из Китая 5,8 млн ДФЭ). К 2015 году этот объем может составить около 10,2 млн ДФЭ в год при сохранении существующих темпов роста. Прогнозируемый объем транзитного грузопотока ОТЛК составит около 550 тыс. ДФЭ к 2015 году и до 1 млн ДФЭ к 2020 году. То есть потенциально мы можем рассчитывать примерно на 5–6% контейнеризируемых грузов, транспортируемых между Китаем и Европой. Эти параметры выглядят более чем реально как с точки зрения наших перевозочных возможностей, так и с точки зрения рыночной конъюнктуры.

### — Будет ли компания GEFCO в случае ее приобретения интегрирована в работу объединенной компании?

— Несомненно, приобретение GEFCO логически увязывается с созданием ОТЛК. Первая, являясь крупной логистической компанией ZPL/APL, обладает уникальными компетенциями в области логистики промышленной продукции, вторая станет крупнейшим оператором международных перевозок на территории ЕЭП, обеспечивая транзит из Китая в Европу необходимым подвижным составом и терминальными активами на пограничных станциях с Китаем и ЕС. Таким образом, эти две компании, работая в связке, будут органично дополнять друг друга в рамках общей комплексной стратегии. Но структурно эти компании объединены не будут.

**III Международный железнодорожный бизнес-форум  
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО 1520:  
ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ**

**12-14 ноября 2012  
АСТАНА, КАЗАХСТАН**

Генеральный международный партнер

Организатор

Генеральный партнер

Генеральные информационные партнеры

Стратегический партнер

Партнер

Для получения подробной информации об условиях участия обращайтесь

**тел.: +7 (495) 988 1800 [www.forum1520.ru](http://www.forum1520.ru)**