

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТРАНСПОРТ

В условиях перепроизводства грузовых вагонов машиностроители готовятся к новым формам конкуренции **18** | Решение о приватизации «Трансконтейнера» определит судьбу реформы грузовых железнодорожных перевозок **19** | Правительство Москвы и ОАО РЖД будут решать проблему пробок путем строительства железных дорог **22**

Бюджет высаживает пассажиров

пассажирские перевозки

Правительство сокращает субсидии на перевозку пассажиров в плацкартных и общих вагонах поездов дальнего следования, а РЖД грозят в ответ сократить более 230 регулярных рейсов. Не смогут помочь и частники: с начала реформ на железной дороге работает всего три компании, и условий для появления новых операторов нет.

Нет денег — нет поездов

Структурные реформы, которые уже больше десяти лет проводятся правительством РФ на железнодорожном транспорте, становятся все ближе населению страны. Вслед за сокращением объемов пригородных перевозок, ответственность за финансирование которых была возложена на регионы, проблема убытков пришла и в сегмент дальнего сообщения. В новом варианте бюджета субсидирование пригородных перевозок сохранилось на уровне предыдущего года, но дотировать перевозки пассажиров в плацкартных и общих вагонах Минфин в полном объеме не намерен. По расчетам железнодорожной монополии, дефицит средств в 2013 году составит 21,4 млрд руб., в 2014-м — 20,1 млрд руб., в 2015-м — 18,2 млрд руб.

Из-за сокращения субсидий ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) и его дочерняя Федеральная пассажирская компания (ФПК) планируют отменить в расписании 235 поездов дальнего следования, сообщила монополия. При запланированном Минфином новом уровне компенсации эти маршруты становятся убыточными для ОАО ФПК, а источников покрытия «дыр» в бюджете компании нет (см. интервью на стр. 21). Ряд планируемых к ликвидации маршрутов является безальтернативным, то есть со следующего года могут быть отменены прямые поезда между рядом крупных городов, добраться до которых придется с пересадкой или другими видами транспорта.

Альтернативный способ компенсации убытков — подъем цен на билеты, в том числе в нерегулируемом государством сегменте перевозок в купе и вагонах СВ. В этом случае, по расчетам ОАО ФПК, цены на железнодорожные билеты вырастут в среднем на 60%, что на некоторых направлениях сделает цену перевозки сопоставимой со стоимостью авиабилета. Доля расходов на транспорт в доходах среднестатистического россиянина вырастет, что неминуемо грозит повышением социальной напряженности в отрасли, отмечают в ОАО РЖД. Кроме того, необходимо будет упразднить льготы



на проезд в поездах дальнего следования школьникам и студентам, что также не добавит государству лояльности населения.

Железнодорожники не виноваты

Всю эту информацию железнодорожники стараются довести до сведения пассажиров, поскольку не считают себя виноватыми в происходящем. «Весь негатив,

возникающий в этой связи, направляется на ОАО РЖД, хотя логичнее переадресовать поставленные вопросы в Минфин, Минэкономразвития и региональным властям», — разясняет президент монополии Владимир Якунин в своем блоге. — Под угрозой увольнения попадет около 3 тыс. железнодорожников по всей России», — добавляет он.

(Окончание на стр. 20)

«Вместе мы заработаем больше, чем раньше зарабатывали порознь»

интервью

В ноябре правительство РФ должно рассмотреть вопрос о целесообразности создания Объединенной транспортной логистической компании (ОТЛК), учредителями которой могут стать железнодорожные перевозчики России, Казахстана и Белоруссии. ОАО «Российские железные дороги» предлагает внести в уставный капитал трехстороннего СП контрольный пакет акций ОАО «Трансконтейнер», что автоматически означает отказ от дальнейшей приватизации компании. Учитывая большой разброс мнений в профессиональной среде по поводу самой идеи и последствий возможной сделки, на вопросы „Ъ“ согласился ответить президент ОАО РЖД Владимир ЯКУНИН.

— Какие цели преследует проект создания объединенной компании?

— Целей у проекта несколько. Во-первых, это транспортная связь экономик стран — участниц Единого экономического пространства (ЕЭП) — России, Белоруссии и Казахстана. Во-вторых, выход на высокодоходные сегменты рынка, в том числе реализация потенциала транзитных контейнерных перевозок по направлению Китай—ЕС, для чего создается оп-

тимальный маршрут с точки зрения затрат и времени транспортировки. В-третьих, это повышение конкурентоспособности железнодорожных перевозок на рынке транспортных услуг на территории ЕЭП. При этом ОТЛК создается как интермодальный оператор: клиенту будет предлагаться комплексная транспортно-логистическая услуга, доставка «от двери до двери».

— Когда появилась эта идея? Кто ее автор?

— Идея ОТЛК является логическим продолжением создания Таможенного союза и одним из ключевых факторов формирования Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана, начатого руководителями наших стран. Единая транспортно-логистическая система на базе ОТЛК даст мощный толчок дальнейшей интеграции экономик стран — членов ЕЭП, послужит стимулом к развитию промышленности, созданию рабочих мест, увеличению ВВП в несырьевом секторе и множеству других сопутствующих эффектов.

— В чем коммерческий смысл слияния огромного «Трансконтейнера», владеющего «Кедентранссервисом», с мелкими операторами Казахстана и Белоруссии?

— Прежде всего операторов Казахстана и Белоруссии нельзя называть мелкими. Эти компа-

нии — лидеры на своих рынках. Мы ставим задачу операционной консолидации и объединения управления. Коммерческий смысл состоит в оперировании объединенным парком подвижного состава, приведении транспортно-логистических услуг к единому стандарту, установлении сквозных тарифов на всей протяженности маршрута перевозок по территории ЕЭП. Эти меры приведут к оптимизации использования инфраструктуры, уменьшению порожнего пробега подвижного состава и, как следствие, снижению операционных затрат на осуществление перевозочной деятельности. Уменьшение задержек на таможенное оформление, операции по пограничной перегрузке контейнеров, отсутствие у грузоотправителя необходимости заключать договор на перевозку с несколькими операторами усилят привлекательность предлагаемой услуги для потребителей.

— Какова будет доля ОАО РЖД и других акционеров «Трансконтейнера» в объединенной компании?

— ОТЛК создается с паритетным участием сторон, то есть каждая из трех сторон будет владеть по одной трети компании. Однако естественно, что активы в ОТЛК будут вноситься по рыночной стоимости на основании независимой оценки.

(Окончание на стр. 19)



175 лет вместе со страной

175 лет железным дорогам России

В 1837 году в России появились первые 26 км железной дороги. С тех пор проложено более 85 тысяч км путей, которые навсегда изменили облик нашей страны. Не останавливаясь на достигнутом, мы на высоких скоростях движемся в будущее.

железнодорожный транспорт

Битва за стандарт

вагоностроение

Эксперты констатируют, что крупные железнодорожные операторы уже сформировали оптимальный парк для перевозок своих клиентов, а железнодорожная сеть достигла пределов пропускной способности. Это означает, что цены на продукцию вагоностроителей неизбежно пойдут вниз, а конкуренция между заводами существенно обострится.

Не успели вагоностроители оправиться от кризиса 2008–2009 годов, как спрос на грузовые вагоны начал падать и цены снова пошли вниз, говорится в материалах агентства «INFOLine-Аналитика». «В четвертом квартале произошло снижение цен до 2,1–2,15 млн руб. за полувагон без учета НДС», — рассказывает гендиректор агентства Михаил Бурмистров, добавляя, что цена выше у тех производителей, которые не имеют собственного литейного производства, поскольку дефицит вагонного литья в стране сохраняется до сих пор. Поддержку рынку в конце года оказало ОАО «Вторая грузовая компания», которое планирует реализацию масштабной программы закупок подвиж-

ного состава. «Совокупно компания закупает за три года почти 30 тыс. единиц, в том числе до 10 тыс. в 2012 году и более 10 тыс. в 2013 году», — напоминает господин Бурмистров. По его прогнозам, в 2013 году дефицит литья будет ликвидирован в связи с запуском литейных цехов на ОАО «Рузхиммаш» и Тихвинском вагоностроительном заводе, а также выходом на полную проектную мощность ЗАО «Промтрактор-вагон». «Этот фактор, а также насыщение рынка и снижение активности крупнейших лизинговых компаний из-за негативных прогнозов по состоянию экономики приведут уровень цен на полувагоны до 1,9–2,0 млн руб.», — прогнозирует эксперт.

По расчетам «INFOLine-Аналитики» уже в следующие три года производство на российских заводах сократится больше чем на треть — с нынешних 100 тыс. до примерно 60 тыс. вагонов в год. Сходные прогнозы и у самих производителей (см. интервью на этой странице), но это без учета мер по поддержке рынка, которые может принять государство. «В 2013 году с высокой вероятностью будет запрещено продление срока службы вагонов при превышении полуторного нормативного срока — это по полувагонам», — полагает Михаил Бурмистров. — Что касается других видов подвижного состава, то решения будут приниматься с учетом возрастной структуры парка и возможного влияния на перевозочный процесс», — добавляет он. Например, для хопперов-зерновозов такое решение может привести к возникновению масштабных проблем с перевозками социально значимых зерновых грузов и, соответственно, его принятие крайне маловероятно, считает господин Бурмистров. Падение цен на грузовые вагоны объективно выгодно для операторов подвижного состава, но воспользоваться удачной конъюнктурой они не смогут из-за перекосов структурных реформ на железнодорожном транспорте, говорят участники

рынка. «Сегодня главная проблема — присутствие на рынке вагонов в управлении ОАО РЖД, которые ходят на особых условиях в ущерб перевозкам всех остальных операторов», — отмечает начальник управления маркетинга железнодорожного оператора «Трансгарт» Александр Метелкин. По его словам, из-за предпочтений вагонам монополии скорость передвижения и доходность частных вагонов падает значительно, что приводит к увеличению сроков окупаемости уже приобретенных вагонов. «В таких условиях приобретать новые вагоны нецелесообразно», — резюмирует топ-менеджер.

Сами вагоностроители уже готовы к снижению производства и обострению конкуренции за потребителя. Более того, отрасль готовится к очередному переделу рынка, который будет связан с утверждением стандарта на эксплуатацию новых вагонных тележек с повышенной нагрузкой на ось. Все крупные заводы обзавелись собственным проектом грузовой тележки и всеми способами убеждают железнодорожников и чиновников принять за всеобщий стандарт именно их разработку. ОАО РЖД и операторы вагонов уже ведут тестовую эксплуатацию 25-тонных тележек, фиксируя их эксплуатационно-технические показатели.

Именно на основе этих данных Минтранс и ОАО РЖД будут принимать решение по поводу общепромышленного стандарта.

Тележка типа Barber, лицензионные права на производство которой Тихвинский вагоностроительный завод приобрел в США, прошла по российским дорогам уже более 60 тыс. км и демонстрирует очень высокие для отечественного вагоностроения технические и экономические показатели, утверждают в компании (см. интервью на этой странице). Еще одна модель тележки — тоже североамериканская, Motion Control, — внедряется заводом «Промтрактор-Промлит», входящем в концерн «Тракторные заводы». Тестовая эксплуатация этой разработки осуществляется совместно с операторами «ТайТЭК Транс» и Второй грузовой компанией, а также лизинговой компанией Brunswick Rail. «Рузхиммаш», входящий в Русскую корпорацию транспортного машиностроения (холдинг «Базовый элемент» Олега Дерипаски), воспользовался европейскими разработками и на основе модели Y-25 проектирует тележку ДП-3 с возможностью модернизации конструкции к осевым нагрузкам в 27 тонн. Свою 25-тонную тележку готовят и нижнетагильский «Уралвагонзавод», и Рославльский вагоноремонт-

ный завод ОАО РЖД, а также украинские Крюковский и Криворожский заводы.

Михаил Бурмистров из «INFOLine-Аналитики», впрочем, отмечает, что нагрузка на ось в 25 тонн является предельной для существующей инфраструктуры железных дорог. «Вагоны с грузоподъемностью 25 тонн на ось могут использоваться везде, а 27 тонн на ось — только на ограниченных кольцевых маршрутах, так как не все искусственные сооружения смогут выдерживать подобную нагрузку», — отмечает он. Между тем эксперт убежден, что «инновационные вагоны» получат поддержку ОАО РЖД за счет специальных тарифных условий, однако нагрузка на ось является только одним из факторов, формирующих преимущества нового типа подвижного состава. «Другими не менее важными факторами являются скорость, межремонтный пробег, отношение массы перевозимого груза к массе самого вагона, увеличенная грузоподъемность и объем кузова», — отмечает господин Бурмистров. Скорее всего, набор критериев к таким вагонам будет согласован до конца года, и только тогда будет понятно, в каком направлении будет развиваться рынок вагоностроения в России, полагает аналитик.

Алексей Екимовский

«МЕЛКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ СПОСОБНЫ ВКЛЮЧИТЬСЯ В ГОНКУ ЗА ИННОВАЦИЯМИ»

Дефицит литейных производств, который будет ощущаться в России еще несколько лет, приведет к уходу с рынка тех вагоностроителей, которые не обладают соответствующими мощностями, считают в Русской корпорации транспортного машиностроения, входящей в холдинг «Базовый элемент» Олега Дерипаски. О новых формах конкуренции между крупными заводами в условиях насыщения рынка рассказал гендиректор ООО «УК холдинг РКТМ» ПАВЕЛ ОВЧИННИКОВ.



— Железнодорожные аналитики и операторы подвижного состава предупреждают, что на рынке грузовых перевозок начинает чувствоваться профицит парка, что неизбежно повлечет за собой снижение спроса на вагоны. Можете ли вы подтвердить эту тенденцию?

— Если говорить про все пространство железнодорожной колеи 1520 мм, то к концу 2012 года выпуск грузовых вагонов составил 105–110 тыс. единиц. То есть объем производства сохранится на уровне 2011 года. Но уже в 2013 году, по нашим прогнозам, произойдет коррекция и рынок сожмется до 60–70 тыс. вагонов. При этом по различным сегментам рынка мы наблюдаем зачастую противоположную динамику. Самое большое сокращение производства ждет сегмент универсальных полувагонов. Сегодня это самый массовый продукт, за последнее время построено много новых производственных мощностей по их выпуску, и произошло определенное насыщение рынка — спрос начал снижаться. На другие сегменты, в частности специализированные вагоны, такие, как цистерны для перевозки сжиженных газов, для перевозки кислот, аммиачные цистерны, хoppers для перевозки зерна и цемента, спрос остается достаточно уверенным. По этим сегментам мы даже ожидаем рост производства в 2013 году.

— В любом случае срок службы нового вагона очень длинный, и перепроизводство станет реальностью во всех сегментах. За счет чего будут конкурировать заводы в ближайшем будущем? — На наш взгляд, в прошедшие три года рынок был перегрет. В результате произошел резкий скачок цен на комплектующие для вагонов, прежде всего на литейные изделия, которые до сих пор в России в дефиците. Если цена на вагон бу-

дет снижаться, то и цены на комплектующие должны снижаться пропорционально. Из нашего общения с операторами подвижного состава и грузоотправителями мы делаем вывод, что допустимый уровень этого нового паритета находится в диапазоне от 1,8 млн руб. до 1,9 млн руб. за полувагон (сегодня средняя цена превышает 2,5 млн руб. — „Ъ“). В свою очередь, посуточная операторская ставка снизится до 900–1000 руб. за вагон вместо нынешних 1200–1300 руб. Вот при таком ценовом балансе мы сможем сохранить спрос и даже обеспечить его постепенное восстановление, поскольку такие цены будут вполне приемлемы для наших покупателей и их клиентов.

— Все ли производители будут готовы поддержать такой ценовой уровень? В кризис цена на полувагон опустилась до 1,2 млн руб. Не боитесь ли демпинга со стороны конкурентов?

— Мы считаем, что рынку нужна консолидация. За последнее время было введено в эксплуатацию слишком много новых мощностей, очень много бывших вагоностроительных заводов перепрофилировались в производственные предприятия, хотя они и не предназначены для выполнения целого ряда технологических операций. На наш взгляд, на рынке должно остаться несколько крупных игроков с собственной базой производства комплектующих, в частности вагонного литья, которые способны разрабатывать новые типы вагонов и опережающим темпом предлагать рынку инновационные продукты.

— Как это будет происходить? Вряд ли мелкие производители легко решат выйти из прибыльного бизнеса...

— Мне кажется, что как раз рынок и расставит все на свои места. Даже

при той цене, которую я назвал выше, уже большинство производителей станет нерентабельным и будет закрываться. В особенности это касается предприятий, которые зависят от покупного литья и ориентированы только на выпуск полувагонов как наиболее массового сегодня продукта. Кроме того, в рамках Объединения вагоностроителей сейчас активно обсуждаются различные программы поддержки отрасли. Речь идет и о тарифной поддержке инновационных вагонов, и о программах утилизации, и о введении запрета на эксплуатацию вагонов с продленным сроком службы. Все эти меры позволят поддержать рынок, а мелкие производители будут не способны включиться в гонку за инновациями и потому выпадут из этого процесса.

— Говоря об инновациях, вы имеете в виду тележки с повышенной нагрузкой на ось? А готова ли инфраструктура к эксплуатации таких вагонов?

— Откровенно говоря, сейчас как раз обсуждаются критерии того, что следует понимать под «инновационным вагоном». Это касается и динамических характеристик, таких, как повышенная нагрузка на ось, соотношение веса тары и полезной нагрузки и многие другие. Сейчас все крупные производители ведут собственные разработки и отрасль уже близка к определению унифицированного стандарта. Наше предприятие идет по двум основным направлениям. Во-первых, мы много работаем над кузовом вагона, повышая его коммерческие характеристики как в стандартном исполнении, так и в инновационном, применяя, например, алюминиевые детали в конструкции.

Второе направление — это повышение конкурентоспособности тележки, о котором мы сказали. Да, по нашим данным, железнодорожная сеть вполне готова принять на себя повышенную нагрузку. Но гораздо более важно другое. Сейчас сразу несколько крупных производителей работают над тележкой с нагрузкой 25 и 27 тонн на ось. Это и Тихвинский завод с тележкой Barber, и завод «Промлит» с тележкой от Amsted Rail, и «Уралвагонзавод» и Крюковский завод и мы. Теперь нужно, чтобы Минтранс и ОАО РЖД приняли единый стандарт для тележки с повышенной нагрузкой. Трудно представить себе ситуацию, когда на железных дорогах будет использоваться сразу пять-шесть видов тележек с различной технологией обслуживания, эксплуатации, ремонта.

По сути, на железной дороге должна быть одна унифицированная платформа с ограниченным перечнем возможных модификаций. Это сейчас одна из самых важных проблем для всего рынка вагоностроения, и мы надеемся, что она будет решена в ближайшее время.

— Получается, что сейчас крупные вагоностроительные корпорации будут бороться за принятие данного стандарта в пользу именно своих продуктов?

— Да, предстоит достаточно сложный процесс обсуждения, потому что все участники рынка уже имеют свои наработки: кто-то продвинулся вперед, кто-то отстает, у кого-то тележка больше подходит под вкусы ОАО РЖД, у кого-то — меньше. Но мы все заинтересованы в том, чтобы подобное решение было принято и все производители получили единый ориентир для развития.

— Обсуждаете ли вы меры защиты рынка от украинских производителей?

— Да, мы считаем, что отечественный рынок нужно защищать. Доля украинских производителей на рынке очень велика: сегодня это около 40%. Вы помните, что не так давно были проблемы с качеством вагонов, произведенных на украинских заводах. Поэтому, на наш взгляд, стратегия развития вагоностроения, которой занимаемся в Министерстве промышленности, должна включать в себя меры по защите отечественного производителя.

— В ближайшей перспективе ОАО РЖД должно приватизировать ремонтные мощности. Это создано три крупные вагоноремонтные компании, две из них обещают продать на аукционе. Интересны ли вашей компании эти активы?

— Нам это направление однозачасту интересно. В РКТМ уже есть сервисное подразделение, которое успешно проводит и капитальный, и деловской ремонт грузовых вагонов — нам этот рынок известен, и мы, безусловно, планируем работать на нем дальше. Мы будем внимательно смотреть на условия продажи, стартовую цену и принимать решение, но пока эти условия еще не объявлены. Но в целом мы считаем, что сервисный сегмент очень хорошо интегрируется в производство. Это позволит производителю обслуживать вагон на протяжении всего жизненного цикла и гарантировать клиенту высокое качество вагона в эксплуатации.

Интервью взяла
Алексей Екимовский

Вагоностроительный завод в г. Тихвине — единственный в России пример строительства «с нуля» нового производства на частные деньги. Созданная владельцами завода Объединенная вагонная компания управляет и производством, и лизинговой компанией Rail1520, что позволяет обеспечивать финансированием продажи заводов. Несмотря на очевидные признаки охлаждения спроса на грузовые вагоны, гендиректор компании РОМАН САВУШКИН не теряет оптимизма.



— Сегодня все больше говорят о том, что рынок перегрет и не за горами его коррекция. Так ли это, по вашему мнению?

— За последние два года участники рынка купили большое количество подвижного состава, удовлетворяя растущий спрос на транспортную услугу. Такой спрос был сформирован увеличением грузооборота и снижением эффективности управления парком. При этом собственники не обращали должного внимания на качество и экономические показатели при приобретении парка — просто покупали необходимое им количество вагонов, чтобы вывозить груз. Среди основных драйверов роста спроса на вагоны была необходимость перевозки таких грузов, как уголь и строительные материалы.

На протяжении этого времени аналитики прогнозировали скорую коррекцию рынка, однако ошибались. Этому есть объяснение: железнодорожный рынок сложнее, чем это выглядит на первый взгляд. Чтобы спрогнозировать баланс парка, да еще на фоне реформы железнодорожного транспорта, когда парк стал частным и формируются новые принципы логистики, необходимо учитывать прогноз цен на основные экспортные сырьевые товары. Например, охлаждение рынка, которое мы наблюдаем в настоящее время, в первую очередь вызвано снижением экспортных цен на уголь. При обратном скачке цен устойчивый аппетит на уголь вернется к игрокам.

Однако даже в сценарии среднесрочного низкого рынка спрос будет присутствовать, он просто станет сложнее: будут активно развиваться сегменты специализированных вагонов, а также откроется рынок вагонов нового поколения — термичаголь, который все понимают по-своему.

— Что вы под этим понимаете?

— Я считаю, что нужно уйти от экономики одного вагона и двигаться к идеологии тяжеловесного поезда. В этом случае грузооборот системы на основных магистралях можно поднять на 30% без вложения значительных денежных средств в новую инфраструктуру. Этот подход формирует требования к управлению запасами, без серьезной вертикальной интеграции производства комплектующих, чтобы испытывать трудности и постепенно уйдут с рынка. Мы считаем, что в будущем на российском рынке останется не больше пяти вертикально интегрированных заводов. Но даже среди них сформируются маркетмейкеры на основе их технологических возможностей.

— Есть ли уже признаки того, что этот процесс пошел?

— По оценкам специалистов, полный переход на новый подвижной состав произойдет за следующие десять лет. Однако уже в 2013 году крупнейшие производители предложат рынку вагоны, которые благодаря своим экономическим показателям начнут вытеснять наиболее нагруженных маршрутов обычный подвижной состав. Тема осевой нагрузки много раз обсуждалась: человек, который понимает рейскуртант 10–01, может легко оценить эффект повышения осевой нагрузки до 25 тонн. На мой взгляд, наиболее интересным здесь является то, что вагоны будут оснащены узлами с более высокими показателями наработки на отказ. Помимо прямого снижения стоимости транспортировки тонны груза за счет осевой нагрузки это позволит в разы снизить издержки собственнику на техническое содержание вагонов. Вторым шагом со стороны вагоностроителей на пути повышения эффективности нашей транспортной системы станет внедрение многоосных тяжеловесных вагонов из новых материалов.

— Вы говорите, как я понимаю, о новой тележке, интеллектуальные права на которую Тихвинский завод приобрел у американ-

— даже не говорю о простой истории — конкуренции по себестоимости, хотя это очень важно в нижней точке цикла, я имею в виду комплексную историю технологического пакета. То есть успех заключается не в покупке десятка новых станков в Китае для производства очередного вагона-аналога, бегущего уже много десятков лет по железнодорожной сети.

— Кто, по вашему мнению, останется на рынке?

— Требования к качеству и нормам безопасности в ближайшие годы будут стремительно повышаться. Вагоностроительные мощности, которые были созданы за последние десятилетия на базе ремонтных предприятий, а также в результате перепрофилирования различных площадок — с большим количеством ручного труда, неэффективной логистикой и управлением запасами, без серьезной вертикальной интеграции производства комплектующих, будут испытывать трудности и постепенно уйдут с рынка. Мы считаем, что в будущем на российском рынке останется не больше пяти вертикально интегрированных заводов. Но даже среди них сформируются маркетмейкеры на основе их технологических возможностей.

— Есть ли уже признаки того, что этот процесс пошел?

— По оценкам специалистов, полный переход на новый подвижной состав произойдет за следующие десять лет. Однако уже в 2013 году крупнейшие производители предложат рынку вагоны, которые благодаря своим экономическим показателям начнут вытеснять наиболее нагруженных маршрутов обычный подвижной состав. Тема осевой нагрузки много раз обсуждалась: человек, который понимает рейскуртант 10–01, может легко оценить эффект повышения осевой нагрузки до 25 тонн. На мой взгляд, наиболее интересным здесь является то, что вагоны будут оснащены узлами с более высокими показателями наработки на отказ. Помимо прямого снижения стоимости транспортировки тонны груза за счет осевой нагрузки это позволит в разы снизить издержки собственнику на техническое содержание вагонов. Вторым шагом со стороны вагоностроителей на пути повышения эффективности нашей транспортной системы станет внедрение многоосных тяжеловесных вагонов из новых материалов.

— Вы говорите, как я понимаю, о новой тележке, интеллектуальные права на которую Тихвинский завод приобрел у американ-

кой компании Standard Car Truck. Есть ли уже опыт эксплуатации этой техники на дорогах широкой колеи?

— Да, мы провели поднадзорную эксплуатацию локовых полувагонов на тележках Barber S-2-R с осевой нагрузкой 25 тонн. В качестве эксплуатирующей организации мы привлекли ОАО СУЭК — это наш давний и надежный партнер, который арендует у лизинговой компании RAIL1520 большое количество вагонов. Совместно мы выбрали один из самых сложных маршрутов эксплуатации — из Восточной Сибири до порта Ванно. Средняя загрузка груза в отпарках составляла 75 тонн на вагон, что является очень хорошим показателем.

В начале октября состоялся комиссионный осмотр вагонов в ходе эксплуатации, на момент осмотра они уже прошли около 65 тыс. км. Результаты нас обрадовали, поскольку были подтверждены технические и эксплуатационные показатели, заявленные в технических условиях на тележку. Она имеет хорошую вертикальную и горизонтальную динамику и не рыскает при движении на прямых и кривых участках пути на скорости в диапазоне до 120 км/ч. Детали и узлы тележки имеют безремонтный ресурс более 500 тыс. км, поэтому данные, которые были получены в ходе осмотра, могут стать предметом зависти большинства производителей подвижного состава. Износы основных узлов подвешивания очень низкие, в частности по боковым скользунам — 0,4 мм, фрикционным клинжам — до 1 мм, а на колесных парах износы не превысили 2,5 мм. Специалисты-вагонники оценят данные показатели сплона, особенно на фоне тележки 18–100. Для большинства людей эти данные могут показаться неинтересными, субъекто техническими, однако на самом деле это реальные деньги, которые тратит эксплуатирующая организация, и инфраструктура, поскольку каждая неисправность — это отцеп в текущий ремонт и задержка движения.

Эффективность массовой эксплуатации этой конструкции ходовой части вагона подтверждена опытом североамериканских и китайских железных дорог, где на тележках Barber движутся практически все вагоны. И сегодня мы активно работаем над тем, чтобы этот уже на 100% отечественный продукт стал новилос отраслевым стандартом и для нашего рынка.

Интервью взяла
Мария Окунева



Десять лет достижений

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 грузо-вых перевозок, 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 инвестиционную программу ОАО РЖД, в которой ранее приватизация «Трансконтейнера» рассматривалась как один из основных источников финансирования.

Разработанный ОАО РЖД проект предполагает внесение контрольного пакета акций «Трансконтейнера» в межгосударственное совместное предприятие с участием железных дорог Казахстана и Белоруссии. Консолидировать активы монополии предлагает на принадлежащей ей компании ОАО «РЖД-Логистика», но при этом проект предусматривает паритет во владении между странами Единого экономического пространства (ЕЭП). ОТЛК призвана стать логистическим оператором на потенциальных объемах транзитных контейнеров между Европой и Азией, которые сегодня перевозятся преимущественно морем, в обход железнодорожных систем и территории Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана. Президент ОАО РЖД Владимир Якунин в своем личном блоге неоднократно публиковал посты с разъяснениями целей и преимуществ этого проекта и не отказал в ответах на вопросы „Ъ“ (см. материал на этой странице).

Согласия нет

Между тем этих усилий оказывается недостаточно для того, чтобы убедить критиков проекта, в том числе среди крупных чиновников. Первый вице-премьер Игорь Шувалов, выступая 19 октября перед журналистами после совещания в правительстве по поводу приватизации госимущества, подтвердил, что проект создания ОТЛК на базе «Трансконтейнера» рассматривается по поручению премьера, но сам он сторонник приватизации компании. «Я бы предложил правительству рассматривать как приоритетное направление — продажу», — заявил он. — Если будут какие-то очень весомые аргументы в пользу другого решения, надо будет все эти аргументы серьезно рассматривать», — цитирует первого вице-премьера официальный сайт правительства. Цена вопроса действительно немаленькая: рыночная стоимость 50% акций компании оценивается на уровне 27 млрд руб.

В том же духе высказались о проекте ОАО РЖД и другие ведомства, указывая на большое число непроработанных вопросов. Наиболее определенно свою позицию обозначило Минэкономразвития, поддержавшее идею создания ОТЛК, но только без внесения в ее уставный капитал «Трансконтейнера». Заместитель министра Сергей Беляков в письме в правительство (копия есть в распоряжении „Ъ“) сообщает, что «до настоящего времени отсутствуют оценки Казахстана и Белоруссии как стоимости имущества, которое предполагается передать в уставный капитал ОТЛК, так и их способности внести в уставный капитал ОТЛК денежные средства».

Господин Беляков также намекает правительству, что «наличие собственных материальных активов не является неотъемлемым условием функционирования логистического оператора», приводя в пример международную практику, и в частности французского экспедитора GEFCO, интерес к приобретению которого недавно проявило ОАО РЖД. Внесение же в уставный капитал акций «Трансконтейнера» Минэкономразвития считает преждевременным. Более того, в письме подчеркивается, что продажа акций на открытом аукционе «ввиду повышенного интереса со стороны потенциальных инвесторов» может принести государству 32–33 млрд и даже 35 млрд руб., учитывая премию за контроль.

Мнение Федеральной службы по тарифам (ФСТ) сформулировано более обтекаемо. Заместитель руководителя службы Тамара Стебунова пишет правительству, что ФСТ поддерживает создание ОТЛК, но при этом указывает на отсутствующие в проекте детали. Кроме уже замеченного коллегами из Минэкономразвития пробела — оценки активов и «возможностей внесения участниками вкладов денежными средствами» — ФСТ напоминает и о правовых недоледках государства. В частности, до сих пор не урегулирован порядок работы железнодорожных перевозчиков стран ЕЭП на принадлежащей друг другу инфраструктуре, что делает невозможным детальный просчет бизнес-плана создаваемой ими компании, которого, кстати, тоже нет. Все это «требует дополнительного рассмотрения и обсуждения вариантов» и «проведения финансово-юридической экспертизы



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

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 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-Логистики“, 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 порезку 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 «сдает» 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 ТрансСиб, 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, объединенной 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 силовые 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 распределим доход между участниками в соответствии со сделанными имущественными вкладами.

— Нет ли угрозы того, что азиатско-европейский транзит пой-



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 существенно перегружена (порты Шанхай и Гуанчун сейчас работают на 20–25% выше запланированных мощностей, загруженность железных дорог в семь-восемь раз выше среднеевропейской), остро стоит проблема массовой миграции населения из центральных и западных районов Китая на восток. Чтобы избежать этого, правительством предпринимаются активные шаги, стимулирующие развитие производства вглубь страны, в центральных и западных районах. Эта тенденция существенно увеличивает потенциал транзитных железнодорожных перевозок. В настоящий момент Китай, несомненно, заинтересован в переключении части экспорта на маршруты ОТЛК, поскольку это значительно сократит сроки доставки и отчасти разгрузит внутреннюю транспортную инфраструктуру.

Загрузка именно ТрансСиб 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 заработали.

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

— Причины 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.), преимущества 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, 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% контейнеризуемых 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 3PL/4PL, 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.

1520

ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

III Международный железнодорожный бизнес-форум

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО 1520: ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

12-14 ноября 2012

АСТАНА, КАЗАХСТАН

Генеральный международный партнер

Организатор

БИЗНЕС ДИАЛОГ

Генеральный партнер

КАЗАҚСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ

Генеральные информационные партнеры

РЖД ПАРТНЕР

БИЗНЕС ДИАЛОГ

Стратегический партнер

Транс Контейнер

РЖАСТРОЙ

Партнер

Для получения подробной информации об условиях участия обращайтесь

тел.: +7 (495) 988 1800 www.forum1520.ru

железнодорожный транспорт

Бюджет высаживает пассажиров

пассажирские перевозки

(Окончание. Начало на стр. 17)

Однако монополия все же надеется, что в окончательной редакции бюджета эти обстоятельства будут учтены и ОАО ФПК предоставят субсидии, необходимые для безубыточной деятельности.

Между тем само возникновение подобной проблемы в сегменте перевозок пассажиров в дальнейшем сообщении свидетельствует о просчетах железнодорожной реформы. Государственный заказ и его стопроцентная оплата со стороны бюджета должны были обеспечить работу ОАО ФПК и других перевозчиков пассажиров. Однако ФПК была создана, а соответствующий федеральный закон, обязывающий власти заключать такие договоры, завис в согласованиях и не принят до сих пор. Уже в 2011–2012 годах субсидии федерального бюджета перестали покрывать все расходы на перевозку пассажиров в плацкартных и общих вагонах, а с 2013 года дотации сокращены в полтора раза, тогда как объемы перевозок в регулируемом сегменте растут.

Все это происходит на фоне падающего пассажиропотока: рухнувшие во время кризиса пассажирские перевозки по железной дороге так и не восстановились (см. график). Это означает, что пассажиры стремительно пересаживаются на другие виды транспорта. Железная дорога проигрывает в цене междугородным автобусам, а по скорости доставки — гражданской авиации. Впрочем, на некоторых направлениях цены билетов на самолет и на поезд уже сопоставимы, поскольку авиакомпании значительно быстрее реагируют на изменение конъюнктуры спроса.

Последние из могикиан

Не появились и условия для работы частных пассажирских компаний на большинстве маршрутов. Перевозчики утверждают, что работать собственными поездами и получать прибыль возможно только на одном направлении — Москва—Санкт-Петербург, где для этого достаточно пассажиров. Еще на заре структурных реформ в начале 2000-х годов, когда государство заявило о либерализации железнодорожных перевозок, на рынке появилось



Из-за отмены поездов и роста цен на билеты пассажиропоток железнодорожного транспорта резко сократился. ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

всего четыре частные компании, которые поверили в перспективы этого бизнеса. Каждая из них имела мощных акционеров, которые могли себе позволить столь рискованные долгосрочные инвестиции.

Первой сошла с дистанции компания «Пассажирские перевозки», которой владели структуры холдинга «Н-Транс» Константина Николаева, Никиты Мишина и Андрея Филатова. Компания некоторое время перевозила пассажиров собствен-

ным поездом между столицами, но уже в 2010 году передала все 22 своих пассажирских вагонов в аренду ФПК, сосредоточившись на оперировании грузовыми вагонами. Участники рынка сообщали, что появившийся на том же маршруте поезд «Сапсан» переманил большую часть командированных пассажиров, на которых как раз и делали ставку все частные операторы перевозок между двумя столицами.

Другой крупный игрок железной дороги рынка — холдинг «Трансгрупп АС» — владеет пассажирским перевозчиком «Тверской экспресс». Маршрут тот же — Москва—Санкт-

Петербург, в управлении компании сегодня находится 36 вагонов производства Тверского вагоностроительного завода, которые курсируют в фирменной оранжевой раскраске под брендом «Мегаполис». В 2011 году этим поездом повышенной комфортности воспользовалось 220 тыс. пассажиров, что на 14% больше, чем в 2010 году, сообщает сайт компании. В нынешнем октябре «Тверской экспресс» отпраздновал свой шестой день рождения.

Прямой конкурент «Мегаполиса» — поезд «Гранд экспресс», который также перевозит пассажиров в комфортабельных купейных и вагонах СВ между

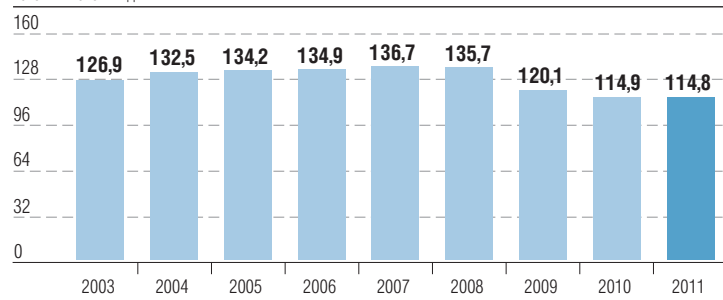
Москвой и Петербургом. Своих акционеров компания не раскрывает, но, по неофициальным данным, они тоже весьма влиятельные. Среди собственных перевозчика участники рынка называют владельца вагоностроительного завода «Циркон-Сервис» Михаила Рабиновича, а также Кирилла Ковальчука — племянника Юрия Ковальчука, совладельца банка «Россия». Начиная компания включением своих вагонов в фирменный поезд «Красная стрела», а затем смогла сформировать и собственный состав. Дополнительная услуга компании — организация чартерных поездов по железной дороге

в вагонах-салонах и VIP-вагонах. Состоятельный заказчик может выбрать любой маршрут для путешествия в пределах железнодорожных систем РФ, СНГ, Прибалтики и Финляндии.

Еще один перевозчик — «ТрансКлассСервис» — появился на рынке в 2006 году, основным инвестором и собственником компании является НПФ «Благосостояние», управляющий пенсионными накоплениями железнодорожников. Этот оператор начинал с особой рыночной ниши туристических пассажирских перевозок. В частности, компания оперировала специальным поездом «Золотой Орел», который, кстати,

ПЕРЕВОЗКИ ПАССАЖИРОВ В ДАЛЬНЕМ СЛЕДОВАНИИ (МЛН ЧЕЛ.)

ИСТОЧНИК: ОАО «РЖД»



и сегодня курсирует по Транссибу от Москвы до Владивостока с обширной экскурсионной программой по пути следования. Сегодня туристические перевозки выведены в дочернюю компанию монополии «РЖД-Тур», но совладельцем ее 50% стал «ТрансКлассСервис», рассказал гендиректор компании Олег Каверин (см. интервью с ним на этой странице).

Особенностью этой компании является то, что она работает на 17 региональных направлениях (среди них: маршруты между Москвой и Сочи, Пензой, Ростовом, Екатеринбургом и др.), но в Петербург вагоны «ТрансКлассСервиса» не ходят. Оператор пока управляет своими вагонами, подделяя их к составам ОАО ФПК, но в будущем, когда подвижной состав начнет выходить из лизинга, не исключает и запуск собственного поезда. А также возможности оперирования плацкартными вагонами, если будут приняты соответствующий закон и подзаконные акты.

Бизнес ждет закона

Однако отсутствие закона о регулярных пассажирских перевозках не дает развиваться бизнесу, утверждают опрошенные участники рынка. Незаберица в транспортной политике государства, в результате которой весь комплекс находится в состоянии финансовой неопределенности, не позволяет инвесторам планировать доходность перевозок на будущее. Пассажирский подвижной состав слишком дорог, срок окупаемости вагона превышает семь лет, что делает невозможным привлечение финансирования на закупку вагонов в коммерческих банках. Сокращение же общего объема межрегиональных пассажирских перевозок, которое станет неизбежным при секвестре бюджетных дота-

ций, и вовсе сделает сегмент непривлекательным для бизнеса: никто не захочет начинать работать на безнадежно падающем рынке.

Объективные сложности для работы на существующем рынке частных компаний отмечает и гендиректор ОАО ФПК Михаил Акулов. «Бизнес железнодорожных пассажирских перевозок в дальнем следовании характеризуется высокими барьерами входа прежде всего за счет высокой стоимости подвижного состава. При этом срок окупаемости плацкартных вагонов сопоставим со сроками их службы», — рассказывает топ-менеджер. По его мнению, частные компании смогут прийти в этот бизнес только тогда, когда будут уверены в возможности получения достаточной нормы рентабельности на вложенный капитал, а также будут четко понимать роль государства в развитии пассажирских перевозок.

При этом, учитывая специфику бизнеса, государство должно предусмотреть возможность заключения долгосрочных контрактов с перевозчиками. «Например, в Европейском союзе действует регламент ЕС №1370/2007, который предусматривает заключение государственных контрактов на железнодорожные перевозки длительностью до 15 лет», — подсказывает правительству господин Акулов. Но существующий в настоящее время механизм выделения субсидий «в пределах бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств», то есть каждый год. Такая неопределенность не способствует повышению уверенности бизнеса в данной сфере, резюмирует топ-менеджер.

Алексей Екимовский

«В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФАЗЕ МЫ БУДЕМ НАХОДИТЬСЯ ЕЩЕ ЛЕТ ДЕСЯТЬ»

Частные операторы пассажирских перевозок в дальнем следовании, как и ОАО РЖД, очень ждут принятия нового закона о регулярном пассажирском сообщении. Они надеются, что закон позволит им выходить на межрегиональные маршруты, правда, только при наличии госсубсидий. О проблемах и перспективах недореформированного рынка рассказал гендиректор ЗАО «ТрансКласс Сервис» ОЛЕГ КАВЕРИН.

— Наверное, ни для кого не будет открытием то, что рыночные реформы в сфере дальнего пассажирского сообщения забуксовали. На железной дороге работают всего три частных компании, и попытки выйти на рынок никто не предпринимает. Почему?

— Здесь есть два ключевых аспекта. Во-первых, независимые перевозчики не получили соответствующей нормативной базы. Проект закона разрабатывается уже лет пять, и сейчас Минтранс выносит на обсуждение новый его вариант...



— Что-то помешало разработать его раньше?

— Конечной целью реформы было создание условий для работы компаний-перевозчиков без государственной поддержки. Но очень скоро выяснилось, что есть некоторые направления, такие, как Москва—Санкт-Петербург, где можно работать и без государственных дотаций, и есть остальные маршруты, которые навсегда останутся неоплачиваемыми. Неудивительно, что между столицами сейчас активно развиваются пассажирские перевозки, будь то скоростной «Сапсан» ОАО РЖД или бизнес частных компаний. Но остальные маршруты сами содержать себя не могут — им нужна господдержка. Концентрация господдержки на этих малонаселенных маршрутах автоматически приводила к тому, что средства госбюджета уходили в ОАО ФПК и инфраструктурную монополию, а частные компании не могли на них даже надеяться.

Новый закон должен изменить эту ситуацию и предоставить возможность использовать господдержку в том числе частным компаниям через процедуру конкурса на выполнение государственного заказа. Конечно, это должны быть компании, которые смогут дока-

зать в Минтрансе и Росжелдоре, что они способны осуществлять эффективную перевозку пассажиров наравне с ОАО ФПК и ОАО РЖД.

— Каким образом?

— Правительство РФ вместе с регионами определяют, какой пассажиропоток должен быть между пунктами «А» и «Б». Плюс государство ставит свои условия (например, вагоны должны быть новыми, с биотуалетами) и определяет другие ключевые параметры в составе конкурсной документации. И любая компания, у которой есть соответствующие лицензии, технические и финансовые возможности для осуществления таких перевозок, должна иметь право бороться за выполнение государственного контракта. Отсутствие этой модели, закрепленной законодательно, как раз и прелатствовало появлению на рынке новых игроков. Кроме того, в нынешнем проекте закона госдотации должны предусматривать инвестиционную составляющую, чего раньше не было. Это означает, что победитель конкурса будет иметь возможность вкладывать деньги в обновление подвижного состава, имея гарантии их возврата в обозримой перспективе.

— Но несколько перевозчиков все же работают и при существующей нормативной базе. Почему не появилось новых игроков на рынке?

— Нужно иметь в виду, что рынок за эти годы сильно изменился. Вернее, то, что было пять лет назад, и то, что есть сейчас, — это совершенно разные рынки. Если в 2005–2007 годах объем пассажирских перевозок в дальнем следовании прирастал ежегодно на 3–5%, то после кризиса 2008 года пассажирооборот резко сократился — более чем на 12%. И в последние годы практически не вырос.

— Это в целом по стране. Неужели это сказалось и на частных перевозчиках, которые перевозят пассажиров в вагонах с повышенным комфортом?

— Это сказало на всех перевозках. Сегодня пассажир готов платить меньше и ехать в плацкартном вагоне. Это говорит о том, что цена для пассажира важнее, чем комфорт. Если раньше мы, и другие операторы в дальнем следовании рассчитывали на командированного, и поэтому модель бизнеса тяготела к вагонам СВ, то сегодня на прежних направлениях вместо четырех-пяти вагонов СВ загружается только один-два. Поезда ходят той же длины и в то же время, но состав сформирован в пользу плацкартных вагонов. Сегодня даже некоторые фирменные поезда наполовину, а иной раз и на две трети состоят из плацкартных вагонов. Фактически рынок диктует перевозчикам поворачиваться в сторону массового пассажира.

— Частные компании готовы заниматься плацкартными вагонами?

— Почему нет? Если будут созданы условия для получения прибыли, то несомненно.

— Может быть, раз есть спрос, то можно попросту дерегулировать этот сегмент перевозок?

— Здесь важно понимать, что без госдотаций билеты в плацкартный вагон просто вырастут до экономически обоснованного уровня, и за это нам будут крайне благодарны наши конкуренты — автобусные перевозчики. Цена билета в плацкартный вагон будет ниже, чем купе или СВ, но многим она станет не по карману и пассажиры уйдут на другие виды транспорта. Сегодня, к сожалению, массовый пассажир готов терпеть неудобства, если это позволяет ему сэкономить на проезде. Так что пока не появятся новый закон и другие подзаконные акты, регулирующие параметры государственного контракта и правила проведения тендера на его исполнение, частных перевозок в этом сегменте не будет.

— Будет ли развивающийся эффект от таких субсидий?

— Если брать в пример Европу (а наша железнодорожная реформа во многом идет по европейскому пути), то там каждое государство определяет свою государственную транспортную политику. Они могут сделать ставку на авиатранспорт, на автомобильные перевозки или на железную дорогу. Исходя из этого, они создают условия для возникновения в выбранной сфере прибыльного бизнеса. В Северной Европе государство берет на себя до 80% расходов на железнодорожную инфраструктуру, то есть компания-перевозчик пользуется ею почти бесплатно. В других европейских странах эти компенсации составляют от 40% до 50% расходов, поскольку в государственной политике этих стран железнодорожный транспорт определен как значимый элемент развития. В нашей стране мы никуда не уйдем от железнодорожного транспорта: в России слишком много населенных пунктов, где железная дорога — единственный круглогодичный вид сообщения.

В то же время есть и вопрос платежеспособного спроса. Если бы наши пассажиры могли оплачивать себестоимость перевозки и инвестсоставляющую, любой перевозчик захотел бы работать на этом рынке. Повторюсь, на направлении между Москвой и Петербургом уже сформировался рынок, а конкуренция между авиацией и железной дорогой заставит перевозчиков находить новые формы борьбы за пассажира: и через повышение качества услуг, и через снижение цен. Но в остальных регионах доходы населения не такие высокие, чтобы платить реальную цену, и без государства в этом деле не обойтись. Субсидирование инфраструктурных расходов для пригородных пассажирских компаний серьезно облегчило их положение. Если они сохранятся и в будущем, то внебюджетные деньги смогут работать в этом сегменте.

— В авиации сложилась похожая ситуация: все летают через Москву, а на региональные перевозки авиакомпании просят госдотации...

— Именно так. Там, где есть пассажиропоток, работать готов любой, там, где он недостаточен, помочь может только государство. Правда, в отличие от самолета, поезд может идти только по железнодорожным путям, которые в России проложены преимущественно через Москву и крупнейшие города. Маршруты между менее крупными пунктами в любом случае проходят через крупный узел — например, из Брянска в Тверь поезд поедет через Москву.

— Как раз у вашей компании очень много межрегиональных маршрутов. Неужели вы ездите себе в убыток?

— Нам удается выстроить баланс себестоимости и доходов, потому что на первом этапе развития бизнеса мы работали по операторской модели, которая предполагала включение группы вагонов в поезд других перевозчиков. Дело в том, что тариф оперирования поездом устроен так, что вы заплатите за усредненную длину всего поезда — это 14 вагонов, даже если состав будет короче. Соответственно, мы минимизируем риски, связанные с пассажиропотоком: 1–2 вагона на маршруте загрузят гораздо легче, чем 14. Работать целыми поездами, когда подвижной состав в лизинге, очень сложно. Сейчас, когда лизинг первых вагонов заканчивается, мы рассматриваем запуск целых поездов.

— Какова доходность такой модели бизнеса?

— Сейчас мы перевозим 2,5–3 тыс. пассажиров день. Но нужно иметь в виду, что доходность зависит от направления перевозки. На каждом полигоне экономика перевозок будет своя, причем эта экономика нелинейная. Выбранное расстояние должно быть не меньше 1 тыс. км, поскольку на этих плечах эффективен автомобильный транспорт, и не больше 3 тыс. км, где железная дорога уступает авиатранспорту. Среди этих маршрутов более эффективны те, которые еще не заняты авиацией.

— Какова прибыль вашей компании?

— Мы сегодня работаем с рентабельностью, близкой к нулю, поскольку всю полученную прибыль инвестируем в подвижной состав. И в этой инвестиционной фазе мы будем находиться еще лет десять, поскольку стратегия развития компании ориентирована на крупные инвестиции. Могу сказать, что по инвестпрограмме 2012 года мы уже израсходовали на эти цели около 1 млрд руб.

— Сколько стоит один пассажирский вагон?

— В среднем около 40 млн руб. в зависимости от комплектации. Это, кстати, еще одна причина, почему частные инвесторы не идут в этот бизнес: при таких ценах на вагоны окупаемость инвестиций растягивается на десятки лет. Наши лизинговые контракты по вагонам очень длинные — от семи до десяти лет, и это объясняется высокой стоимостью вагона.

— А высокие ли лизинговые ставки?

— Мы считаем, что да. Это около 12% годовых.

Интервью взял Алексей Екимовский

ТРАНСГАРАНТ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

www.transgarant.com

РЕКЛАМА

железнодорожный транспорт

«Всему есть предел, резервы практически исчерпаны»

официальное мнение

Представленный Минфином проект бюджета на 2013–2015 годы почти вдвое сократил дотации на пассажирское сообщение в дальнейшем следовании, что вызвало бурю эмоций в руководстве железнодорожной монополии. О близких и далеких последствиях снижения госсубсидий рассказал вице-президент ОАО «Российские железные дороги», гендиректор ОАО «Федеральная пассажирская компания» (ФПК) **Михаил Акулов**.

— Решение о создании ФПК было четко увязано с обязательством государства по полной компенсации выпадающих доходов от регулирования тарифов на перевозки в плацкартных и общих вагонах. Уже с 2011 года механизм стал работать плохо, а сегодня и вовсе грозит сокращением объемов перевозок в регулируемом сегменте...

— Да, согласен. В рамках структурной реформы железнодорожного транспорта одной из главных целей было создать компанию, которая будет осуществлять свою деятельность в сфере пассажирских перевозок в дальнейшем следовании. В 2010 году Федеральная пассажирская компания, как дочернее общество ОАО РЖД, начала свою хозяйственную деятельность. Тогда мы сделали огромный шаг — ушли от перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых, но теперь нужно сделать понятной систему взаимоотношений государства и перевозчика.

Все мы помним, что в программе структурной реформы говорится о том, что будет сформирован механизм финансовой поддержки убыточных видов деятельности, в частности пассажирских перевозок. А необходимые субсидии для покрытия выпадающих доходов от пассажирских перевозок в дальнейшем сообщении, согласно все той же программе, должны быть предусмотрены в федеральном бюджете.

Как социально ответственная компания, ОАО ФПК руководствуется необходимостью обеспечить перевозку пассажиров в полном объеме в соответствии с фактическим спросом граждан и существующим законодательством РФ. При этом эффективность использования вагонов находится на предельно высоком уровне: использование вместимости в плацкартных вагонах на всем пути следования составляет 80%, а в пиковый период летних перевозок зачастую превышает 85%. Отмечу, что из пунктов отправления вагоны уходят заполненными практически на 100%.

Да, сам механизм компенсации выпадающих доходов требует совершенствования, но при этом он работает: есть методики, позволяющие определить расходы перевозчика и необходимый уровень компенсации с учетом обеспечения безубыточной операционной деятельности и развития компании. Однако уровень ассигнований, выделяемых из федерального бюджета на компенсацию потерь в доходах, возникающих в результате государственного регулирования тарифов на перевозку пассажиров в плацкартных и общих вагонах, не соответствует требуемому уровню.

До сих пор, понимая свою социальную ответственность и мобилизовав все ресурсы — начиная от внутреннего перекрестного субсидирования и заканчивая всевозможными механизмами оптимизации расходов, нам удавалось выходить на безубыточный уровень работы, сохраняя перевозки в плацкартных и общих вагонах. Но всему есть предел. Сегодня резервы практически исчерпаны.

Если уровень субсидирования по-прежнему будет ниже требуемого, мы будем вынуждены существенно сокращать объем перевозок, отказываясь от закупки плацкартных вагонов, отменять нерентабельные поезда, чтобы сохранить оставшиеся перевозки и бизнес. Мера социальной ответственности коммерческой организации не может ставить под угрозу ее существование.

Мы живем в социально ответственном государстве, задача которого обеспечивать консти-

туционные права граждан, в том числе право на свободу передвижения тем способом, который наиболее им удобен. А это значит, что задача государства — осуществлять полный социальный заказ на перевозку пассажиров, а задача ОАО ФПК — этот заказ выполнить.

— В таком случае какого нормативного документа не хватило для того, чтобы правительство не могло «улизнуть» от своих обязательств?

— Я уже не раз говорил, что необходимо срочно принять закон «Об организации регулярного пассажирского железнодорожного сообщения в Российской Федерации», внести изменения в существующие и принять новые нормативные и правовые акты, необходимые для его реализации. Этот закон должен определить технические, технологические, качественные характеристики услуг по организации регулярного сообщения по маршруту, регулируемые тарифы, сборы и плату за услуги по перевозкам пассажиров, цену государственного контракта, определяемому на весь срок оказания услуг в регулируемом государством сегменте.

Механизмом решения данной задачи является государственный контракт. Эту концепцию мы на протяжении последних лет обсуждаем в рамках проекта указанного федерального закона. Идея такова. Для выполнения своих задач государство должно сделать перевозчику заказ, в котором определит, каким слоям населения и в каких типах вагонов предоставляется право льготного проезда в поездах дальнего следования, по каким тарифам, с какой регулярностью будут курсировать поезда, какое количество мест будет в них предусмотрено. Сюда же могут быть добавлены задачи, связанные, например, с необходимостью существования железнодорожных маршрутов в условиях отсутствия другого транспортного сообщения. Государство должно решить: этот маршрут должен существовать, и я обязуюсь принять меры по финансированию деятельности перевозчика на этом маршруте. И это не какие-то малые маршруты, это длинные маршруты и на Севере (Карелия, Архангельская область), и в Западной Сибири, и в Поволжье...

Другими словами, федеральный закон «Об организации регулярного пассажирского железнодорожного сообщения в Российской Федерации» позволит обеспечить возможность спланировать развитие перевозчика на долгосрочную перспективу, что повысит эффективность расходования бюджетных средств. И, что особенно важно, этот закон проведет четкую границу между ответственностью государства и ответственностью бизнеса.

— Вы говорили, что для оптимизации расходов ОАО ФПК в условиях недостаточного финансирования социальных перевозок, возможно, потребуются отмена «нерентабельных» поездов. Но если сократить маршрут, который не имеет альтернативы (например, Астрахань—Мурманск), что делать пассажирам? Насколько вырастет стоимость такой поездки?

— В случае сокращения маршрута, альтернативного которому нет, пассажиру потребуются или ехать с пересадкой, или воспользоваться альтернативным видом транспорта. Обсудим ваш пример Астрахань—Мурманск. В случае отмены этого поезда у пассажиров будет возможность следовать по данному маршруту с пересадкой в Москве, на станции Окуловка или в Санкт-Петербурге. Либо воспользоваться услугами альтернативных перевозчиков, но стоимость проезда в этом случае может значительно возрасти.



Стоимость проезда железнодорожным транспортом при сокращении этого маршрута существенно не изменится. Цена билета в плацкартный вагон поезда Астрахань—Мурманск составляла 3860 руб., с пересадками она составит от 3756 до 4000 руб. Услуги воздушного транспорта обойдутся пассажиру в 11 600 руб. — минимум!

— Как скажется сокращение этих поездов на общем пассажиропотоке в дальнейшем следовании, если параметры федерального бюджета не будут пересмотрены?

— Общий пассажиропоток в дальнейшем следовании, безусловно, сократится. Уменьшение объемов государственного субсидирования ОАО ФПК приведет к необходимости отмены нерентабельных социально значимых маршрутов, в том числе не имеющих альтернативы. Об этом мы уже говорили. Но необходимо отметить, что в этом случае существенно снизится и транспортная доступность удаленных регионов страны.

Если говорить о конкретных вариантах развития ситуации, существенно ухудшается транспортная доступность удаленных населенных пунктов и городов численностью населения менее 100 тыс. человек с недостатком развитой сетью автомобильных дорог и отсутствием регионального авиаобщения. Возможный переход железнодорожных станций данных населенных пунктов и городов в разряд транзитных ведет к снижению возможности приобретения населением проездных документов в связи с изменениями условий их продажи по маршруту.

Наиболее критическая ситуация может наблюдаться, например, в Дальневосточном федеральном округе: населенный пункт Чегдомын — это градообразующее предприятие (там угольные шахты СУЭК, лесозаготовка), в Приволжском федеральном округе: населенный пункт Сибай — промышленный, образовательный и культурный центр, транспортный узел Зауралья Республики Башкортостан. Здесь отмена поездов формирования ОАО ФПК приведет к полному прекращению пассажиропотока железнодорожным транспортом.

В других регионах ухудшение транспортной доступности в ряде населенных пунктов и городов также может быть довольно значительным. Доля отменяемых поездов по пассажиропотоку может составлять более 70% для таких городов, как Няндомо в Архангельской области. Лабитнанги — города окружного значения в Ямало-Ненецком АО, Усть-Илимска — административного центра в Иркутской области, который занимает четвертое место по числу жителей среди городов области.

То же время все мы знаем, что благодаря государственному финансированию авиакомпаний продолжается интенсивный рост авиаперевозок. Поэтому в случае сокращения государственного финансирования социальных перевозок железнодорожным транспортом налицо реальный риск потери существенной доли рынка дальних пассажирских перевозок.

— Насколько применима система субсидирования авиапассажиров по воз-

растным параметрам к железнодорожному транспорту?

— Система субсидирования авиапассажиров в настоящее время развивается по направлению к системе субсидирования железнодорожных пассажирских перевозок, а не наоборот. Сегодня в четырех федеральных округах действует программа по субсидированию межрегиональных воздушных перевозок, которая предусматривает субсидирование стоимости авиабилетов для молодых людей до 23 лет и пенсионеров старше 60 лет с 1 апреля по 31 октября.

Программа продолжает развиваться: со следующего года пилотный проект, запускаемый в Приволжском федеральном округе, примерно за год позволит в пять раз увеличить объем региональных перевозок именно в рамках Приволжского округа, причем возрастные и сезонные ограничения в нем уже не предусматриваются. Если этот проект окажется успешным, то уже через год будут запущены аналогичные программы в Северо-Западном, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах.

Железнодорожным пассажирским сообщением уже сегодня действует социально ориентированная система субсидирования, предоставляющая возможность проезда по доступной цене нуждающимся гражданам по всей территории России. Таким образом, если ввести систему субсидирования пассажирских железнодорожных перевозок только для граждан моложе 23 лет и старше 60 лет, это будет шагом назад и ограничит ценовую доступность перевозок для граждан, пользующихся плацкартными и общими вагонами. Это, в свою очередь, приведет к существенному снижению транспортной подвижности населения, ударив в первую очередь по слабозащищенным социальным группам.

Маркетинговые исследования, проведенные с применением инструментов качественного анализа, показали высокую чувствительность пассажиров к изменению стоимости проезда в регулируемом сегменте. Спрос на перевозку пассажиров в плацкартных и общих вагонах высокоэластичен, то есть при повышении стоимости проезда на 50% объем потерь перевозок (за исключением сегмента пассажиров младше 23 и старше 60) может составить порядка 45% от существующих объемов. Таким образом, вывод о применимости системы субсидирования по возрастным параметрам напрашивается сам собой.

— А как скажется сокращение субсидий на инвестиционной программе ОАО ФПК, в частности на обновлении парка пассажирских вагонов?

— В случае уменьшения государственных субсидий размер инвестиционной программы ОАО ФПК, конечно же, будет существенно сокращен. Если сейчас мы предполагаем инвестировать в развитие компании в 2013 году 31,6 млрд руб., то при сокращении субсидий инвестиционная программа будет уменьшена почти в два раза — до 17,6 млрд руб. При этом ОАО ФПК будет вынуждено отказаться от реализации значительной части проектов, направленных на обновление деповского хозяйства, развитие информационных технологий и приобретение подвижного состава, эксплуатируемого в регулируемом сегменте перевозок — плацкартных и общих вагонов.

Естественно, что в таких условиях компания будет вынуждена существенно сократить закупки подвижного состава, причем максимальное количество плацкартных вагонов, которое мы сможем себе позволить, составит не более 120 единиц в год. Мы не исключаем возможности и полного отказа от приобретения плацкартных вагонов, сместив акцент в сторону закупки подвижного состава только для дерегулированного сегмента перевозок. Так, если при сохранении субсидий на существующем уровне мы планировали приобрести в ближайшие три года чуть более 1 тыс. вагонов, из них 452 вагона в 2013 году, то при сокращении государственных субсидий объем поставок подвижного состава за 2013–2015 годы уменьшится на треть, а в 2013 году — более чем в два раза.

Интервью взяла Оксана Ивенина

«У БАНКОВ НЕТ ЛИКВИДНОСТИ НА СРОКИ ВЫШЕ СЕМИ ЛЕТ»

Источники финансирования ежегодной инвестпрограммы ОАО «Российские железные дороги» еще один важный вопрос, который правительство РФ должно решить до конца года. Для полноценного развития инфраструктуры нужны триллионы рублей, но федеральный бюджет не готов брать эти астрономические расходы на себя, предлагая монополии работать за внебюджетными деньгами. О возможных вариантах привлечения денег с рынка рассказал заместитель начальника департамента корпоративных финансов ОАО РЖД **ПАВЕЛ ИЛЬИЧЕВ**.

— Расскажите о финансовых потребностях ОАО РЖД в соответствии с инвестиционной программой до 2015 года. Какие возможны источники средств для ее реализации?

— По предварительным расчетам, инвестиционная программа компании составит от 380 млрд рублей в 2013 году до около 300 млрд рублей в 2014 и 2015 годах. Основная причина снижения капитальных вложений связана с тем, что в текущем и следующем годах есть существенные поступления от продажи акций дочерних компаний: около 70 млрд рублей в 2012 году и порядка 50 млрд рублей в следующем. По сути, вся приватизация у нас заканчивается в этот период, после чего суммы поступлений становятся незначительными.

Что касается привлечения заемных средств, мы предполагаем, что 2012 год закончим с объемом долга около 400 млрд рублей, как и предусмотрено утвержденным финансовым планом, несмотря на появление таких новых инвестпроектов, как приобретение GEFCO. Мы все равно останемся в плановых цифрах за счет того, что реализовали ряд мер по оптимизации операционной деятельности. Кроме того, мы ожидаем дополнительных поступлений в рамках программ приватизации дочерних обществ с учетом расчетов с банком ВТБ за пакет акций Транскредитбанка и рассчитываем завершить сделку по продаже оставшегося пакета ОАО «Первая грузовая компания». Также до конца года мы ждем дополнительных денежных средств от государства в виде взносов в уставный капитал.

В следующем году мы планируем увеличить объем финансовой задолженности на сумму около 100 млрд рублей, а в последующие годы он будет незначительно увеличиваться — по 40–60 млрд рублей в год.

— Компания неоднократно заявляла о необходимости инвестирования значительных средств в развитие железнодорожной инфраструктуры. Называлась цифра в 400 дополнительных миллиардов рублей до 2015 года и триллионы — до 2020 года. Получается, что вы остаетесь один на один с этой проблемой?

— Принцип отбора инфраструктурных проектов по срокам окупаемости мы защитили во всех министерствах. Они согласны с нашим подходом, что ОАО РЖД может финансировать окупаемые проекты с горизонтом 10–15 лет за счет заемного капитала, который в идеале должен обладать сравнимым сроком погашения, а его общий объем должен находиться в пределах ограничений, установленных долговой политикой компании.

Сейчас мы активно обсуждаем источники, которые могут быть использованы для финансирования инвестиционной программы. Как известно, основная проблема сейчас в том, что на российском финансовом рынке доступные сроки привлечения денежных средств не превышают десяти лет. Как вы знаете, в этом году мы разместили облигации с привязкой к инфляции, рассчитанные на долгосрочных институциональных инвесторов — Пенсионный фонд РФ и негосударственные пенсионные фонды. Сделка закрыта, мы оцениваем ее как успешную, но при этом отмечаем, что спрос на подобные инструменты внутри страны ограничен. Мы ожидаем, что в ближайшее время ситуация значительно улучшится после принятия решений о прямом доступе иностранных инвесторов к рынку российских корпоративных облигаций. В первую очередь речь идет о создании Центрального депозитария, через который, как ожидается, будет обеспечен доступ к российскому рынку таким международным системам учета ценных бумаг, как Euroclear и Clearstream. Либерализация инфраструктуры локального рынка ценных бумаг придаст серьезный импульс развитию долгосрочного финансирования в связи с существующим сегодня интересом иностранных инвесторов к рынку российских корпоративных облигаций.



Практика наших размещений показывает, что спрос на рублевые облигации РЖД среди инвестиционных фондов за рубежом достаточно велик. Во время последнего размещения евробондов, которые мы делали в октябре, более 70% спроса пришлось на крупнейшие иностранные фонды, в том числе американские, азиатские и, традиционно, европейские. Если эти инвесторы придут на локальный рынок, используя шлюз, который предоставит российские финансовые власти, это позволит нам увеличить объем долгосрочных заимствований внутри страны.

— В апреле прошло совещание под председательством главы правительства по вопросам развития транспортной инфраструктуры, где обсуждались инфраструктурные облигации. Как компания оценивает этот инструмент? Какие существуют препятствия для его применения?

— Мы рассчитываем, что до конца года нам удастся выработать решение. Мы предполагаем, что это будут сверхдлинные — свыше 20 лет — инфраструктурные облигации, в которые будут инвестированы пенсионные накопления ПФР. Фонд, в свою очередь, получит инструмент с защитой от инфляции, который позволит сохранить и обеспечить доходность средств пенсионеров. При этом, возможно, будет использован механизм государственных гарантий по бумагам. Подобное решение позволит нам реализовать дополнительные инфраструктурные проекты в рамках возможности баланса ОАО РЖД и допустимой долговой нагрузки.

— Инструмент будет таким же, как и облигации, привязанные к инфляции?

— И те, и другие бонды, по сути, являются обычными корпоративными облигациями. Купонные выплаты можно привязывать к инфляции либо делать их фиксированными. Под инфраструктурными бондами и мы, и государственные органы подразумеваем облигации инфраструктурной компании, размещенные на сверхдлинные сроки, возможно, с государственной гарантией.

— Будут ли на эти бумаги распространяться ограничения для ПФР, которые предполагают выкуп не более 30% бумаг одной эмиссии?

— Мы ожидаем, что до конца года будут внесены изменения в инвестиционную декларацию пенсионного фонда с целью увеличения лимита участия ПФР в облигациях одного эмитента. Это позволит фонду выкупать не 30% эмиссии, как это было ранее, а поднять уровень своего участия до 60–70%, а в случае наличия госгарантий — вплоть до 100%. Сам фонд неоднократно заявлял о своей заинтересованности в появлении подобных облигаций на рынке и активно поддерживает эту инициативу.

— Проявляют ли другие негосударственные пенсионные фонды интерес к займам ОАО РЖД?

— Безусловно, интерес со стороны этих инвесторов есть, но, к сожалению, у них имеются ограничения со стороны финансовых властей. Для формирования института «длинных» денег необходимо пересмотреть правила учета инвестиций НПФ. Сегодня регулятор обязывает фонды ежегодно проводить переоценку своих портфелей, и, в случае падения котировок облигаций или кризисных явлений в экономике им приходится фиксировать отрицательную переоценку по всем ценным бумагам, включая облигации, приобретенные до погашения. Если фондам будет разрешено использовать принцип разделения портфеля на инвестиционную и спекулятивную части, это позволило бы решить проблему осторожного отношения частных пенсионных фондов и их управляющих компаний к инвестициям в долгосрочные финансовые инструменты.

Интервью взял Никита Волков

РУССКАЯ КОРПОРАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Жизнь наполняем движением!

Качество подтверждено сертификатами соответствия ISO 9001:2008 и ССФЖТ

http://rctm.ru e-mail: uk@rctm.ru +7 (8342) 22-35-40, доб. 111

железнодорожный транспорт

Москва поедет на электричке

городской транспорт

Президент РФ Владимир Путин одобрил проекты реконструкции железнодорожных магистралей в Московском транспортном узле. Кроме проекта реконструкции Малого железнодорожного кольца, который теперь будет курировать федеральное правительство, ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) планирует реконструировать радиальные магистрали пригородного сообщения, вокзалы и ликвидировать автомобильные переезды в черте города. Общая стоимость программы составляет 236,2 млрд руб.

Деньги не главное

В конце прошлой недели президент РФ Владимир Путин на специальном совещании в Кремле с участием главы ОАО РЖД Владимира Якунина, министра транспорта Максима Соколова и вице-премьера Аркадия Дворковича одобрил проекты развития железнодорожной пассажирской системы в Московском транспортном узле, определив реконструкцию Малого московского железнодорожного кольца в качестве приоритетного направления. Он предложил правительству РФ напрямую курировать этот проект, поскольку «министру будет сложно и с влиятельными губернаторами решать вопросы, и с Министерством финансов, со всеми составляющими». Если же проект будет утвержден правительством, то «мы сможем достичь необходимой дисциплины и в организации работ, и в финансировании», добавил Владимир Путин.

Следует отметить, что и дисциплина, и финансирование как раз остро понадобятся железнодорожникам и городским чиновникам. Плановый запуск

движения по Малому кольцу — четвертый квартал 2015 года, по заявлению Владимира Якунина, подготовительные работы уже начались. За эти три года нужно будет полностью электрифицировать кольцо, построить заново 30 остановочных пунктов, проложить дополнительные вторые и третьи пути, чтобы технологическое и грузовое движение не мешало пассажирским перевозкам по кольцу. Первоочередные работы будут включать в себя реконструкцию участка Пресня—Канатчиково, а также строительство и реконструкцию 17 искусственных сооружений на всем протяжении кольца.

Деньги на строительство нужны тоже немалые: необходимые инвестиции в транспортную составляющую железнодорожного кольца оцениваются на уровне 54,8 млрд руб., источниками финансирования определены инвестиционный бюджет ОАО РЖД, а также средства городского и федерального бюджетов (в 2012 году федеральный бюджет уже выделил на проект 8,3 млрд руб.).



Железнодорожники готовы помочь Москве решить проблему хронической перегруженности транспортной системы
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

одну ветку метро, но ее стоимость будет в пять раз ниже, чем стоимость строительства новой кольцевой линии.

Ставки сделаны

Столичный железнодорожный узел является крупнейшим в стране, здесь сосредоточено более половины всех пригородных перевозок и около 23% в дальнем сообщении. Для этого региона не характерна, например, проблема сокращения пригородных электропоездов: пассажиропоток здесь устойчиво растет, а перевозчики показывают прибыль, в отличие от большинства других регионов. «Мы с коллегами из РЖД за последние два года уве-

личили объем перевозок на 15%. Этому способствовала и тарифная политика: за два года мы практически не увеличили стоимость перевозок», — отметил Сергей Собянин в телеэфире канала ТВЦ.

Сейчас природные перевозки в Москве осуществляют ОАО «Центральная пассажирская компания» и ОАО «Московско-Тверская пригородная компания», а ООО «Аэроэкспресс» возит пассажиров из центра города в аэропорты. Ежедневно в Московском регионе услугами железнодорожного транспорта пользуются около 1,3 млн пассажиров, по этому показателю он является одним из крупнейших в мире и наиболее загруженным на железных дорогах России. Согласно заявлениям московских чиновников, именно на пригородные поезда делается ставка в решении проблем с автомобильным трафиком. «Сегодня большинство жителей Подмосковья ездят в Москву либо на своих автомобилях, либо на наземном транспорте. Причем доля тех, кто ездит на своем, личном транспорте составляет 35–40%. Это, конечно, за пределами количества, как бы мы ее ни реконструировали, такого количества машин вместить не можем», — констатирует мэр Москвы.

Развитие инфраструктуры радиальных пригородных железнодорожных направлений призвано перевести пассажиропоток с автомагистралей на железнодорожные пути. «Одна железнодорожная линия по пропускной способности равноценна восьмиполосной автодороге, в результате стоимость пассажироместа в электричке в пять раз дешевле, чем в автомобиле», — разъясняет логику этих решений заместитель мэра Москвы Максим Ликсутов. — Экономический эффект для государства намного выше, поэтому оно и дотирует перевозки из федерального бюджета. В Москве и Московской области операторы получают на эти цели около 12,5 млрд руб. в год», — добавляет он.

Для увеличения пассажиропотока столичные власти и ОАО РЖД планируют построить дополнительные пути на основных направлениях, модернизировать вокзальное хозяйство и увязать друг с другом разные виды транспорта на пересадочных узлах. Московский транспортный комплекс имеет радиально-кольцевую структуру и состоит из десяти радиальных направлений. Первым будет расширяться Ленинградское направление, уже ведется строительство четвертого пути на участке Москва—Крюково. Четвертый путь не только будет способствовать увеличению пропускной способности пригородной зоны, но и позволит пропускать пассажирские скоростные поезда на участке Москва—Санкт-Петербург без ущерба пригород-

ному движению. Проект оценивается в 25,9 млрд рублей и будет завершен к 2015 году.

Строительство четвертого главного пути запланировано также на направлении Москва—Павелецкая—Домодедово. Реконструкция позволит увеличить ежегодный пассажиропоток с 20,8 млн до 39,1 млн человек к 2020 году, что сопряжено с планами развития аэропорта Домодедово. Обновление инфраструктуры позволит пустить на линию 58 пар аэроэкспрессов вместо сегодняшних 30, а также увеличить грузовое движение для обеспечения аэропорта топливом. Среди других проектов на 2012–2020 годы планируется развитие инфраструктуры Ярославского, Горьковского, Казанского и Савеловского направлений.

«Еще один пласт задач возникает у железнодорожников в связи с планами присоединения к Москве новых территорий», — отмечает в своем блоге президент ОАО РЖД Владимир Якунин. — Расширение границ города требует первоочередного развития Курского и Киевского радиальных направлений, а также участка между ними для обеспечения транспортного обслуживания присоединяемых территорий», — рассказывает он, добавляя, что на этом полигоне рассматриваются перспективы организации скоростного сообщения. По словам Максима Ликсутова, программа первоочередных мер по развитию пригородного комплекса оценивается примерно в 144 млрд руб. И значительная часть этих средств будет запершена в федеральном бюджете.

Привокзальная экономика

Другой точкой взаимодействия московских властей и РЖД стало развитие привокзальных территорий и вокзалов столицы, а также интеграция железнодорожных станций и станций метро в единые транспортно-пересадочные узлы (ТПУ). Работы по обустройству первых 19 плоскостных ТПУ уже ведутся возле станций метро «Выхино», «Дмитровская», «Курская», «Петровско-Разумовская» и некоторых других. По поручению мэрии поддержку в согласовании документации и реализации проектов оказывают муниципалитеты: участки земли освобождаются от объектов не санкционированной уличной торговли. У шести станций метро — «Курская», «Царицыно», «Домодедовская», «Ясенево», «Ляново» и «Бульвар Дмитрия Донского» — до конца 2012 года появятся автоматизированные перехватывающие парковки в общей сложности примерно на 1200 машино-мест.

Все же РЖД построят на территории Москвы 63 ТПУ, ориентированных на железнодорожные станции и станции метрополитена.

Особое внимание уделяется развитию вокзальных комплексов в Москве. «До конца этого года должны быть полностью реконструированы четыре столичных вокзала — Савеловский, Рижский, Ленинградский и Павелецкий. Их внешний облик кардинально не изменится, но внутри транспортные комплексы станут намного комфортнее», — обещает Владимир Якунин.

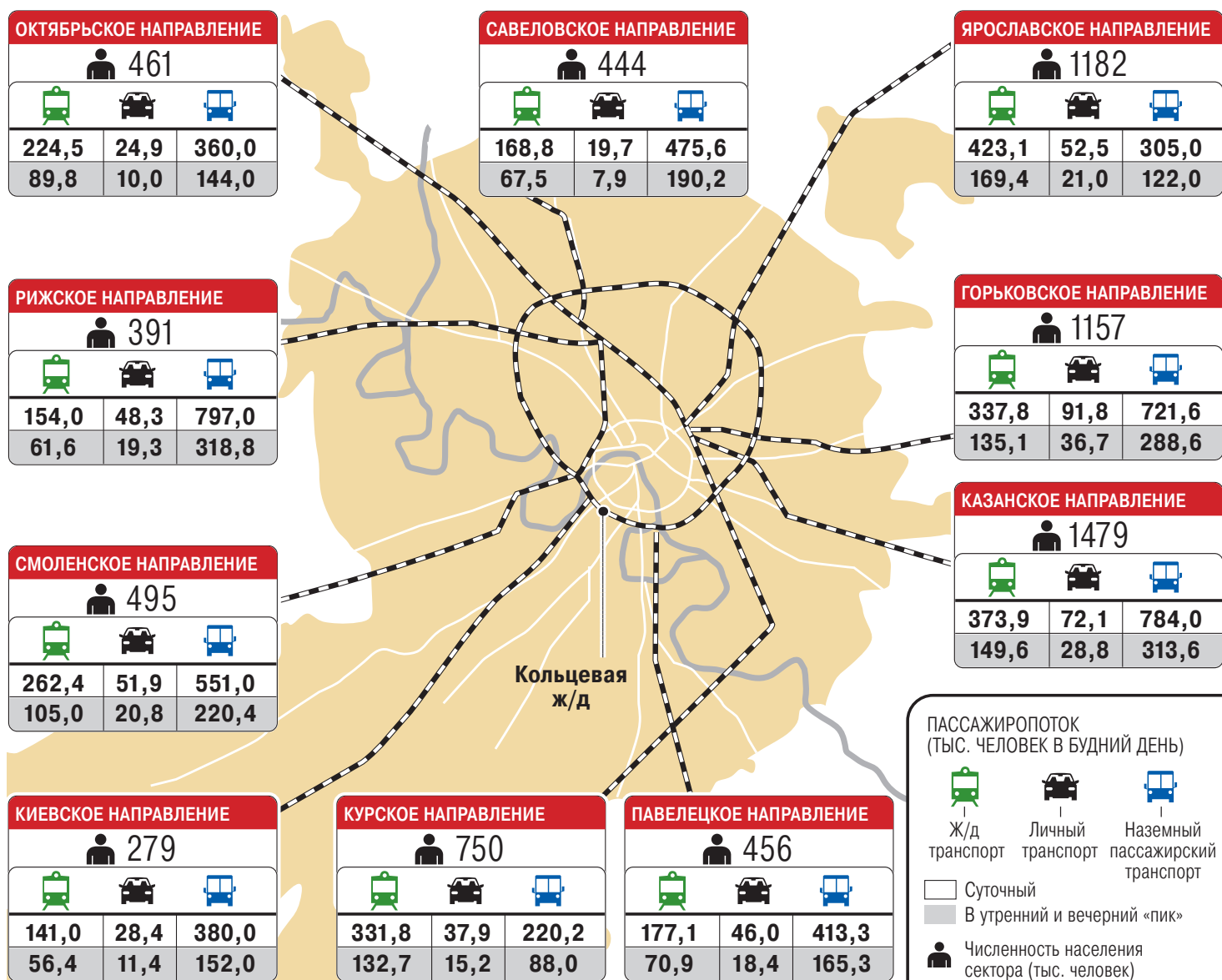
Одним из главных нововведений на московских вокзалах стало привлечение сетевых предприятий общественного питания на условиях франчайзинга. Например, в здании Павелецкого вокзала открылось первое заведение торговой марки «П. ПАТИО и Планета Суши». В третьем квартале 2012 года на Павелецком, Казанском и Савеловском вокзалах Москвы планируется открытие сетевых объектов таких брендов потребительского рынка, как KFC, «Джерри Вингс», «Сабвей», «Баскин Робинс», «Чайхона №1» и других. «Такой подход гарантирует продвигание единого стандарта качества товаров и услуг из мегаполисов в регионы. Для сетевых компаний актуальность проекта заключается еще и в существующем стабильном спросе на товары и услуги. Только за один год через вокзалы Дирекции проходит порядка 1 млрд пассажиров», — говорит начальник Дирекции железнодорожных вокзалов ОАО РЖД Сергей Абрамов.

Еще одной темой для обсуждения с московскими властями, по словам представителя ОАО РЖД, является реконструкция железнодорожных переездов — давно назревшая проблема в столице. «На существующей территории города Москвы эксплуатируется 74 переездов, при увеличении скорости пассажирских поездов их эксплуатация приводит к увеличению пробок, особенно учитывая возрастающие объемы автомобильного движения в городе», — отмечают в монополии, добавляя, что наиболее эффективным решением этой проблемы является строительство развязок железной и автомобильных дорог в разных уровнях. Такая же проблема должна быть решена и для пешеходов: в Москве несколько десятков мест, где железная дорога отделяет жилые микрорайоны от учебных заведений, медицинских учреждений и магазинов и на пути постоянно выходят люди, сетуют железнодорожники.

Анатолий Калинин

МОСКОВСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ УЗЕЛ

ИСТОЧНИК: ОАО «РЖД»



20 лет

ТрансКредитБанк

ТрансКредитБанк образован в ноябре 1992 года
Участник международной финансовой группы ВТБ
Стратегический партнер ОАО «Российские железные дороги»
Входит в топ-15 банков по активам

ОАО «ТрансКредитБанк». Лиц. ЦБ РФ №2142.

Группа ВТБ