

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

10 лет реформ на железнодорожном транспорте так и не увенчались успехом 19 | Кризис перепроизводства грузовых вагонов заставляет лизинговые компании надеяться на господдержку рынка 20



Инфраструктурная неспособность

путевое хозяйство

Решение проблем привлечения финансовых ресурсов для развития инфраструктуры, по мнению большинства экспертов, является ключевым вопросом развития железнодорожного комплекса. При этом очевидно, что существующие механизмы консолидации бюджетных денежных средств недостаточны, а условий для частных инвестиций в железнодорожную инфраструктуру в России пока нет.

Дефицит рублей

Очевидно, что разработка моделей управления транспортными потоками на железной дороге, производство инновационного подвижного состава, внедрение систем автоматизации и телемеханики, а также множество других нужных и важных мероприятий, по сути, являются задачами второго порядка. Железнодорожный транспорт в первую очередь — это инфраструктура, и если в данной сфере возникают проблемы, то исправить их не сможет ни суперинтеллектуальная система, ни гиперинновационная техника. При этом именно развитие инфраструктуры является одной из самых проблемных областей железнодорожной отрасли. Инвестиционные программы принимались правительством регулярно и также регулярно секвестрировались. В итоге, даже по самым скромным подсчетам, объемы вложений в железнодорожную инфраструктуру необходимо увеличить, по крайней мере, в два раза, иначе протяженность перегруженных участков на сети увеличится на 7,2 тыс. км.

«В настоящее время вложения в модернизацию инфраструктуры составляют 0,6–0,7% от ВВП — отметил первый вице-президент ОАО РЖД Вадим Морозов. — Стратегией социально-экономического развития России до 2020 года предусмотрено увели-

чение до 1–1,5%, и мы надеемся, что эти планы будут реализованы на практике». При этом в развитых странах уровень расходов на развитие железнодорожной инфраструктуры составляет 4,5–5%. В целом для содержания и модернизации инфраструктуры на уровне современных требований до 2015 года потребуется инвестировать порядка 600 млрд руб., при этом собственные средства ОАО РЖД составят лишь около одной трети (200 млрд руб.). Опыт последних лет показывает, что рассчитывать на то, что оставшаяся часть будет полностью закрыта за счет бюджетных средств, слишком наивно. Соответственно, возникает вопрос о поиске альтернативных источников, прежде всего средств частных инвесторов. И пусть небольшой, но опыт участия бизнес-структур в реализации инфраструктурных проектов в России уже имеется.

Транспортная «дочка» СИБУРа «СИБУР-транс» вложила в 2011 году в инфраструктуру монополии 140 млн руб., «Северсталь» — 80 млн руб., говорится в материалах РЖД. В 2012 году СИБУР и НОВАТЭК заключили с РЖД соглашения, по которым компании вкладывают в путевую инфраструктуру общего пользования. По ним компании участвуют в финансировании расширения пропускной способности железной дороги: НОВАТЭК вкладывает 30 млрд руб.,



Разнонаправленные подходы государства и бизнеса приводят к нехватке инвестиций в инфраструктуру ФОТО МАКСИМА КАШИРИНА

объем инвестиций СИБУРа и ЛУКОЙЛа не раскрывается. Существует программа развития контейнерных терминалов у компании FESCO, которая предусматривает модернизацию инфраструктуры и обновление перегрузочного оборудования для обе-

спечения высокого качества услуг. «Развитие транспортно-логистических центров по сети РЖД со специализированными контейнерными площадками, оснащенными современным оборудованием, — это насущная необходимость», — отметил вице-президент транспортной группы FESCO по линейно-логистическому дивизиону Сергей Костян. — Такой продукт при большом потенциале роста контейнеризации в Рос-

сии и планах увеличения объемов контейнерных перевозок в связи с вступлением нашей страны в ВТО будет обязательно востребован», — полагает он.

В частности, с 2008 года развивается мощный «хаб» в Хабаровске. Сейчас данный терминал предоставляет объединенные услуги как современного складского комплекса — 9 тыс. кв. м складов класса В+, так и услуги контейнерного терминала

с растущим объемом переработки — 30 тыс. ДФЭ в 2012 году. Были созданы технологические возможности по организации приема ускоренных контейнерных поездов. Сегодня там принимаются три контейнерных поезда в неделю в рамках регулярного сервиса FESCO Amur Shuttle. Планируется увеличение объема переработки до 70 тыс. ДФЭ. Для этого нужно расширить контейнерные площадки и оснастить их современным контейнерным оборудованием (краном RMG и современным ричстэкером). Прорабатываются возможности строительства новых современных складов. Однако говорить о том, что эта практика стала распространенной, пока не приходится: подобных инициатив единицы.

Тарифная помощь

Безусловно, инвестиции в инфраструктуру предполагают достаточно большие вложения на стартовом этапе и долгий период окупаемости. При этом если контейнерные терминалы, сухие порты и другие объекты все-таки могут действовать как полноценные коммерческие предприятия, то вложения в железнодорожные пути общего пользования пока не предполагают извлечения прибыли. Компании решают свои частные производственные проблемы, и не все имеют возможность «пожертвовать» столь серьезные средства на развитие транспортных подходов. В таких проектах даже перспективы возврата вложений до конца неясны, поскольку инфраструктура общего пользования по закону не может находиться в частной собственности.

Обеспечить возможность такого возврата призван документ, разработанный Федеральной службой по тарифам. Упрощенно говоря, он создает правовую основу для стимулирования вложений в инфраструктурные проекты с помощью инструментов тарифного регулирования.

(Окончание на стр. 18)



VIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО 1520»

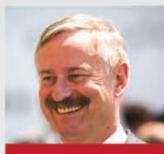
29 - 31 МАЯ 2013
РОССИЯ, СОЧИ

+7 (495) 988-18-00
info@forum1520.ru
www.forum1520.ru



ВЛАДИМИР ЯКУНИН
президент
ОАО «Российские
железные дороги»

«В течение ближайших десяти лет мы будем участвовать не только в ренессансе железных дорог, мы увидим принципиально новые транспортные системы, мы увидим принципиально новые транзитные транспортные коридоры, которые в большей степени будут интегрированы Европу, европейскую экономику, Россию и страны АТР»



СИИМ КАЛЛАС
вице-президент
Европейской комиссии

«Сейчас мы видим, что китайская промышленность все чаще делает выбор в пользу сухопутного пути. Это открывает большие возможности для развития конкурентоспособного транспортного коридора между Европой и Азией»



БРАЙАН СИМПСОН
председатель комитета
по транспорту и туризму
Европейского парламента

«В Европарламенте хорошо понимают, что развитие Транссибирской магистрали очень важно. Европа также осознаёт критическую роль, которую играет Россия в развитии железнодорожной инфраструктуры, что является залогом развития торговли между Европой и Дальним Востоком»



ВЛАДИМИР ЛИСИН
председатель совета
директоров ОАО «НЛМК»

«Сегодня железнодорожная инфраструктура — это ограничительный фактор развития экономики»



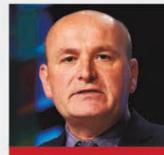
ПЕТЕР РАМЗАУР
министр транспорта,
строительства и городского
развития Германии

«Россия вступает в ВТО для того, чтобы принимать более активное участие в глобальных процессах»



РЮДИГЕР ГРУБЕ
председатель правления
«Deutsche Bahn AG»

«В первую очередь необходимо снизить время перевозки, потому что каждый день в пути стоит денег»



ПОЛ ПРИСТМАН
основатель и директор
«PriestmanGoedee»

«Я верю в то, что дизайн — это неотъемлемая часть будущего железных дорог»



КИРИЛЛ АНДРОСОВ
председатель совета
директоров
ОАО «Российские
железные дороги»

«Готовы ли мы сегодня к разговору о взимании платы за перевозку по маршруту с ограниченной пропускной способностью и за срочность перемещения груза, если услуга ОАО «РЖД» - перемещение?»



ОЛЕГ СИЕНКО
генеральный директор
ОАО «НПК «Уралвагонзавод»

«Необходимо введение дифференцированного тарифного регулирования для вагонов. Это даст перевозчикам экономическую заинтересованность в использовании новой железнодорожной техники»



СЕРГЕЙ НОВИКОВ
руководитель
Федеральной службы
по тарифам

«Не может очень маленький, но при этом долгосрочный тариф являться гарантией очень глупых инвестиций в инфраструктуру»

Крупнейший железнодорожный бизнес-форум в Евразии



Железнодорожный транспорт

Инфраструктурная неспособность

путевое хозяйство

(Окончание. Начало на стр. 17)

Инвестор, обеспечивший финансирование строительства, получает возможность со временем вернуть свои средства за счет снижения платы за пользование услугами субъектов естественных монополий на железнодорожном транспорте. Планируется ввести пониженные и повышенные ставки грузовых тарифов. Повышенные — когда финансирование осуществляется за счет собственных или привлеченных средств ОАО РЖД, а их возврат идет за счет доходов от тарифной выручки, а также других сборов и плат. Пониженные тарифы будут действовать, когда инвестор вкладывает собственные деньги. Таким образом, заинтересованные в развитии железнодорожного хозяйства стороны в случае принятия решения в его нынешнем виде получают реальную возможность стать «узниками своего счастья», а не зависеть от изгибов высокой политики, нюансов распределения бюджетных потоков и других не связанных с реальными потребностями производственного сектора факторов.

При этом каждый может выбрать себе «ношу по силам», так как механизмы компенсации вложений предусмотрены не только для мегапроектов макроэкономического значения. Строительство объекта, признанного важным для развития отрасли или региона, при соблюдении определенных процедур может стать предметом регулирования, что существенно расширяет круг потенциальных инвесторов. Именно в этом ряд экспертов склонен выделять главную новацию документа. «Не секрет, что зачастую именно проекты регионального масштаба страдают от дефицита финансирования, поскольку попадают в некую мертвую зону», — отмечает аналитик агентства «НДТраст» Сергей Кравчук. — Их политический и экономический потенциал явно недооценивал до федерального значения, а на уровне субъектов федерации мотивы к серьезным вложениям на длительное время были явно недостаточны. По его мнению, теперь у предпринимателя, расположенных на одном примыкании, появляется возможность консолидировать ресурсы для решения проблем с пропускной способностью, что, возможно, более значимо для экономики страны в целом, так как количество таких узких мест исчисляется тысячами.

Впрочем, для практического применения этих новелл необходимо проделать еще большой путь, поскольку документ имеет скорее рамочный характер, то есть не является в чистом виде нормативным актом прямого действия. Он лишь вводит понятийный аппарат и определяет основные принципы, реализация которых начнется после принятия дополнительных документов. В частности, пока варианты тарифных послаблений, а именно размер увеличения или уменьшения коэффициентов к действующим тарифам, комбинированная ставка или формула цены на перевозку, лишь перечислены, а методика их установления является предметом обсуждения. В детализации нуждаются также формат предоставления проектной документации, методология оценки, механизмы контроля и взаиморасчетов. Однако в целом бизнес-сообщество уже сейчас достаточно позитивно восприняло появление подобной инициативы. «Понятно, что постановление вводит только общие правила игры и вариант, когда «дьявол будет скрываться в деталях», тоже стоит учитывать», — отмечает генеральный директор ООО «Промнефтрудтранс» Андрей Громоной. — Но в данном случае интересы сторон совпадают: бизнес получит возможность оптимизировать транспортную составляющую производственной деятельности, власть — решить застарелые проблемы в условиях дефицита финансовых ресурсов. В конечном счете государство даже больше заинтересовано в том, чтобы первоначальный послы документа не был выхолощен в процессе принятия корреспондирующих актов, так как при таком сценарии решение актуальных вопросов будет отложено на неопределенно долгий срок.



Даже при наличии достаточных средств, проблемы подключения к магистральной сети тормозят инфраструктурные проекты
ФОТО ВЛАДИМИРА СМЕРНОВА / ФОТО ИТАР-ТАСС

Предварительно позитивную оценку проект получил и на уровне региональных властей. «Собственно, нет большой разницы, кто конкретно оплачивает развитие инфраструктуры», — отмечает представитель руководства одного из дальневосточных субъектов федерации. — Более критичными являются сроки завершения реализации проектов, поскольку уже к моменту окончания ряда стратегических строек по развитию припортовых зон мы можем столкнуться с тем, что пропускная способность окажется ниже, чем потребности региональной экономики. В силу этого любая активность, направленная на развитие инфраструктуры, будет на региональном уровне всемерно поддерживаться». Соответственно, проблемы построения государственно-частного партнерства видятся в несколько иной плоскости.

Добавить инструментов

В качестве одного из потенциально наиболее уязвимых мест реализации идеи проекта постановления эксперты указывают на ограниченность инструментов для возврата инвестиций. Действительно, размер возможных тарифных льгот несопоставим с объемами вложений, необходимых для строительства даже самого скромного объекта инфраструктуры. На практике это означает, что возврат инвестиций растягивается на десятки лет, что явно не прибавляет привлекательности таким проектам. Фактически в ряде случаев компенсация будет иметь некий условный характер, поскольку в нынешних условиях спрогнозировать динамику грузопотоков крайне проблематично и построить даже приблизительные графики поступлений вряд ли кто-то способен.

Механизмы, указанные в постановлении, направлены на заинтересованность в развитии непосредственно отдельного объекта инфраструктуры, что для компаний с устойчивыми партнерскими отношениями выгодно лишь в определенной степени, — уверен вице-президент ОАО «Национальная нерудная компания» Дмитрий Сыров. — Как правило, это отражается в выделении лишь части объемов производимой продукции, которая поставляется равномерными партиями в течение года. С учетом пресловутой волатильности рынков и глобальной мировой нестабильности риски того, что по построенной сегодня ветке через 10–15 лет возить будет нечего, воспринимаются бизнесом как несомненно актуальные. Представляется, что пойти на

них могут лишь компании, для которых развитие инфраструктуры является вопросом выживания «здесь и сейчас». Даже в таком варианте привлечение частного капитала будет способствовать улучшению ситуации в целом на сети, но, во-первых, это позволит решить лишь часть проблем, а во-вторых, не дает возможности играть на опережение, формируя инфраструктуру под потенциальные потребности в будущем.

Вместе с тем повысить эффективность компенсационных механизмов вполне реально. По мнению независимого эксперта доктора экономических наук Леонида Мазо, нужно дополнить содержащиеся в проекте постановления тарифные меры экономическими. «Представляется логичным подготовить законопроект о внесении изменений в закон о налоге на прибыль, предусматривающий уменьшение налогооблагаемой базы на величину капитальных инвестиций в производственную инфраструктуру, включая не только железные дороги, но и другие виды транспорта», — отмечает он. — Иначе вложения внешних инвесторов, которые они способны осуществлять только из чистой прибыли, могут быть для них неэффективны». При этом эксперт отмечает, что потери для бюджета в этом случае будут не настолько болезненными, как это представляется на первый взгляд, поскольку в перспективе выпадающие доходы будут компенсированы за счет увеличения налоговых поступлений (в том числе пошлин и акцизов от роста производства и перевозок, а также от снижения бюджетной нагрузки в субсидировании владельца инфраструктуры ОАО РЖД).

Кроме того, представители крупного бизнеса ратуют за внедрение концессионных схем, успешность которых доказывает в том числе и российский опыт. Возможно, данное направление дискуссии выходит за рамки обсуждаемого проекта постановления, но служит определенным индикатором настроений в частном секторе. Бизнес готов к инвестированию при условии формирования механизмов, снижающих риски канованности такого рода вложений, адекватных имеющимся экономическим реалиям. Однако следует отметить, что существует целый ряд подводных камней, не имеющих прямого отношения к созданию механизмов компенсации вложений в развитие инфраструктуры, но оказывающих серьезное влияние на эффективность их функционирования.

Риски госуправления

По словам участников рынка, проблемы с реализацией проектов зачастую возникают в совсем неожиданных местах: любой объект инфраструктуры является не только

частью общесетевого дорожного хозяйства, но и просто зданием, сооружением, для функционирования которого требуются определенные ресурсы. И если вопросы с эксплуатационными службами РЖД решаются пусть не всегда так оперативно, как хотелось бы, но, по крайней мере, достаточно предсказуемо, то взаимодействие с местными властями приобретает порой самые причудливые формы. В частности, речь идет о согласовании подключений к инженерным коммуникациям, а также плате за них. К сожалению, инвесторы уже приучили к мысли, что участок под застройку будет не объектом с необходимой инфраструктурой, как это принято в развитых странах, а частью земной поверхности, которую еще предстоит преобразовать для эффективного использования. Вопрос даже не в размере дополнительных расходов (хотя и они порой достигают 20–30% от стоимости объекта), а в том, что нет четких процедур взаимодействия с владельцами подземных коммуникаций и органами местного самоуправления.

Это дает широкий простор для творчества, печальные последствия которого известны по многочисленным публикациям в СМИ и грустным исповедам десятков инвесторов. «Даже само выделение земельного участка под застройку зачастую становится проблемой», — сетует один из участников рынка, компания которого участвовала в подобных проектах. — Очевидно, что, например, терминал — это не только склад и подъездные пути: для нормального развития требуется серьезная обслуживающая инфраструктура — от автостоянок до оборудованных офисов. Бизнес готов вкладывать в нее средства, обеспечивать создание новых рабочих мест, но политику муниципальных властей зачастую просто невозможно объяснить с рациональных позиций. В итоге вместо нормального взаимодействия ведутся бои местного значения, и этот фактор может стать существенным тормозом для расширения частных инвестиций в развитие железнодорожной инфраструктуры», — полагает собеседник «Б».

У железнодорожного оператора «Евросиб» достаточно серьезный опыт реализации целого ряда подводных камней, не имеющих прямого отношения к созданию механизмов компенсации вложений в развитие инфраструктуры, но оказывающих серьезное влияние на эффективность их функционирования. «Мы готовы развивать это направление дальше и в более крупных масштабах, поскольку терминалы являются значимым звеном зарождения и погашения грузопотоков», — говорит директор по работе с органами государственной власти ЗАО «Евросиб СПб — транспортные системы»

Михаил Иванов. — Однако существует ряд рисков, связанных с общим пониманием государственной политики в области развития транспортной логистики как фундаментального направления развития транспорта в целом. Сколько и каких портов должно быть? Сколько и каких терминалов? Сколько вагонов и километров путей?»

По его мнению, сегодня на железнодорожном транспорте изменилась структура вагонного парка, система планирования, нормирования и управления вагонопотоками, соответственно, должны измениться, развиваться и оптимизироваться инфраструктура железных дорог, система путевого хозяйства, классификация станций. «И это задача не только ОАО РЖД и частных инвесторов, но и органов государственной исполнительной власти, отвечающих за социальное положение граждан в подведомственном регионе», — отмечает господин Иванов, добавляя, что в компании одобряют намерение правительства до конца года актуализировать Программу развития транспорта до 2020 года. «Надеюсь, будущая программа будет представлять собой не столько перечень мероприятий, сколько характеризоваться бизнес-подходом к реализации каждого ее пункта как отдельного проекта с бизнес-планом или ТЭО и, соответственно, с экономической оценкой, финансовой выгодой для участвующих сторон и правовым сопровождением», — говорит топ-менеджер ЗАО «Евросиб СПб — транспортные системы».

Впрочем, если на местном уровне понимают, какой мультипликативный эффект может дать для региональной экономики появление новых объектов транспортной инфраструктуры, груз проблем оказывается не настолько тяжелым. Так, например, частная транспортная группа FESCO и ОАО «Корпорация развития Московской области» подписали соглашение о намерениях по развитию принадлежащего FESCO транспортно-логистического центра (ТЛЦ) на территории Ступинского района Московской области в поселке Усады. Стороны договорились способствовать созданию условий для привлечения инвестиций в ТЛЦ, который станет значимым объектом транспортной инфраструктуры Московской области. По условиям соглашения корпорация будет предоставлять информацию о программах развития транспортного комплекса и формах государственной поддержки инвесторов, а также разрабатывать предложения по реализации проекта. Со стороны частных предусматривается разработка бизнес-плана и привлечение инвестиций в развитие.

По словам генерального директора ОАО «Корпорация развития Московской области» Михаила Юдина, развитие сухих терминалов является стратегической задачей для повышения эффективности российской транспортной системы и особенно важно в Московском регионе с его интенсивными грузопотоками. «Опыт FESCO в терминальной деятельности поможет раскрыть потенциал региона с точки зрения логистической составляющей, а также благоприятно повлияет на экономическое состояние области за счет создания новых рабочих мест и поступления в бюджет дополнительных налогов», — полагает господин Юдин. Первый вице-президент FESCO Алексей Гром со своей стороны отметил, что «ТЛЦ сможет стать основой промышленного кластера на территории региона, формируя для него различные рыночные эффекты, которые содействуют росту и развитию».

На другой аспект проблемы указывает Андрей Громоной из «Промнефтрудтранса», по мнению которого сама процедура разработки и согласования необходимой технической документации настолько сложна и запутана, что вопросы поиска финансов вообще отходят на второй план. «На одном из наших предприятий возникла необходимость расширения пропускной способности на примыкании к магистральной линии», — рассказывает он. — После многомесячных баталий пришлось отказаться от этой идеи в пользу других схем, хотя изначально вопрос о выделении финансирования был решен положительно», — сетует топ-менеджер.

Участники рынка железнодорожных перевозок сходятся во мнении, что по-настоящему механизмы компенсации затрат начнут работать только при условии комплексного решения возникающих в данной сфере проблем. «Возможно, имеет смысл поднимать статус документа или принять все необходимые акты и поправки в действующее законодательство единым пакетом. Пример реализации такого подхода достаточно», — полагает Леонид Мазо. Очевидно, что проблема привлечения финансовых ресурсов для развития отрасли не может быть решена принятием одного постановления. В данном случае потенциальные инвесторы уверены, что руководством страны сделан только первый шаг и многое зависит от того, какими будут следующие, иначе мрачные прогнозы в отношении будущего железнодорожной инфраструктуры через не такое уж и продолжительное время станут реальностью.

Одной из последних инициатив стала реанимация идеи создания железнодорожных концессий. Наряду с другими моделями на обсуждение презентована модель участия частных инвесторов в контрактах жизненного цикла, включая ответственность за развитие и эксплуатацию инфраструктурных объектов. Сегодня на разных стадиях реализации находится несколько возможных моделей финансового участия частного капитала в инвестиционных проектах на железной дороге: от механизмов возмещения вложений через предоставление тарифных скидок до выпуска инфраструктурных облигаций. В целом они позитивно воспринимаются бизнес-сообществом, но, по общему мнению, имеют один существенный недостаток. «В настоящее время даже обеспечение стабильной и гарантированной, даже довольно высокой доходности не является главной целью при размещении капитала», — полагает Леонид Мазо. — Все более актуальной для бизнеса становится возможность участвовать в управлении активами. При этом в зависимости от стратегии, реализуемой конкретным игроком, нельзя исключать, что именно этот аспект будет приоритетным», — полагает эксперт. Наиболее эффективно это стремление реализуется в случае сотрудничества на условиях концессии.

Добавим, что подобный опыт имеется не только в зарубежной практике. Во многом благодаря активному развитию таких предприятий обеспечивался рост российской промышленности в конце XIX — начале XX веков и даже во времена советской индустриализации 1920–1930-х годов. При этом хорошую эффективность продемонстрировали именно железнодорожные концессии. По мнению участников рынка, основным препятствием для «реинкарнации» концессий является боязнь того, что частные компании злоупотребят предоставленными им полномочиями. «Определенный конфликт интересов при такой форме функционирования предприятий неизбежен, и обеспечение баланса всегда очень деликатный вопрос», — уверен директор World Communicating Agency Тимур Шарипов. — При этом именно в российских условиях риски перекосов в ту или иную сторону особенно велики вследствие отсутствия дееспособной системы общественного контроля и низкой эффективности судопроизводства. Фактически это вакуум, либо ничем не заполняется, либо компенсируется через некие варианты административного контроля и ручного управления. Опасность выхода ситуации из-под контроля, по мнению эксперта, сводит на нет потенциальные преимущества такого сотрудничества. Снять остроту ситуации может внесение изменений в закон «О концессионных соглашениях», которые создадут возможность наделения правами концедента помимо государства еще и ОАО РЖД. По неофициальным данным, предельно такой вариант согласован с компаниями и федеральными органами исполнительной власти и после получения одобрения со стороны региональных властей соответствующие проекты документов могут быть внесены в парламент.

Геннадий Сазонов



Десять лет достижений

 **ВТБ** ЛИЗИНГ

Железнодорожный транспорт

Поезда дальнего сокращения

пассажирские перевозки

Несмотря на десятилетний период реформ, кардинально решить все проблемы в железнодорожном пассажирском комплексе пока не удастся. Государственный перевозчик в дальнейшем следовании постоянно сталкивается с недостатком субсидий и грозит сократить объемы перевозок в плацкарте, а немногочисленные частные перевозчики сетуют на дороговизну подвижного состава.

Плацкарт не нужен

Нынешние проблемы в пассажирском комплексе железнодорожного сообщения в дальнейшем следования не слишком отличаются от тех, которые преследуют железнодорожников все последние годы. Результатом реформы стало создание ОАО «Федеральная пассажирская компания» (ФПК), которое взяло на себя обязанность перевозить пассажиров между российскими городами. Эффективность работы этой компании могла быть обеспечена только при условии, что государство будет компенсировать все выпадающие доходы от регулируемых социальных тарифов.

Однако добиваясь этих компенсаций из федерального бюджета каждый год становится все труднее, а сами деньги приходят со значительным опозданием, что снижает рентабельность не только самой ФПК, но и ее материнской компании ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). Ведь основная масса задолженности — это плата за аренду локомотивной тяги и другие услуги инфраструктуры, оплатить которые ФПК не может в полном объеме из-за заниженных тарифов на перевозки. Только за последние два года дефицит средств в бюджете ФПК составил более 13 млрд руб., сообщила «Ъ» в компании.

Тем не менее каждый год правительство угрожает железнодорожникам сократить или вообще прекратить бюджетное субсидирование железнодорожного транспорта и, похоже, настроено вполне серьезно. В бюджете 2013–2015 годов на эти цели предусмотрено вдвое меньше субсидий, чем в прошлые годы, хотя пассажиропоток растет, а следовательно, и расходы на перевозку увеличиваются. В итоге по линии субсидий ФПК получит в 2013 году лишь 13,2 млрд руб. государственных компенсаций, тогда как реальная цифра убытков приближается к 30 млрд руб. Впрочем, еще 1,2 млрд руб. железнодорожники получают на компенсацию перевозок школьников, а выделение еще 10 млрд руб. может состояться в течение ближайших месяцев: соответствующие поправки в бюджет уже одобрены в первом чтении Государственной думой.

Остальные недостающие средства ФПК и ОАО РЖД будут изыскивать самостоятельно. Однако, как говорят в ФПК, ресурсов для этого совсем немного. В компании отмечают, что и в прошлые годы активно занимались сокращением затрат. Так, в 2011–2012 годах перевозчик сократил собственный персонал на 17 тыс. человек, оптимизировал программу ремонтов вагонов, закрыл 6 депо, 24 багажных отделения и 13 пунктов формирования поездов. В компании отмечают, что это произошло без ущерба для качества и безопасности перевозок, но при этом позволило сократить издержки на 17,5 млрд руб.

Однако этой суммы оказывается недостаточно, что может привести к сокращению объемов пассажирского сообщения в дальнейшем следовании. ФПК уже объявила, что при отсутствии внятного решения правительства по субсидиям компания может сократить сотни регулярных и дополнительных поездов, которые нерентабельны и не имеют коммерческого потенциала в будущем. Впрочем, некоторые убыточные поезда пока не будут отменены только из-за того, что железнодорожное сообщение является единственным видом транспорта для этих регионов.

«Руководство ОАО РЖД и ОАО ФПК неоднократно информировало правительство Российской Федерации и причастные федеральные органы исполнительной власти о возможных негативных социальных последствиях в связи с сокращением субсидий», — отмечают в компании. Тем не менее частичное решение проблемы может быть найдено при адекватной позиции региональных администраций по отношению к транспортной ситуации. Так, у ФПК уже есть положительный



Частный бизнес в сфере пассажирских перевозок никак не может выйти из детского возраста. ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

опыт финансирования социально значимых перевозок в Республике Ингушетия: благодаря финансовому участию регионального бюджета стал возможным запуск поезда №146/145 Москва—Назрань. И пусть это единственный подобный пример, в ФПК надеются, что он станет образцом для подражания и в других регионах России.

Не забывают в ФПК и о возможности увеличения своих доходов в нерегулируемом государственном сегменте — перевозках в купе, СВ и вагонах повышенной комфортности. Для этого в компании стараются повысить качество и привлекательность своих услуг для пассажиров, прежде всего за счет увеличения скорости движения регулярных поездов. Так, в 2013 году, по словам представителей ФПК, ускорено 234 поезда, более 100 из них ускорены на один час и более. Это обстоятельство должно повысить конкурентоспособность перевозок ФПК не только по сравнению с воздушными перевозками, но и в контексте развития скоростного железнодорожного движения в России, ведь перевозки «Сапсанами» и «Ласточками» между Москвой, Петербургом и Нижним Новгородом осуществляет не ФПК, а специальная Дирекция по организации скоростного сообщения в структуре ОАО РЖД.

Заложники комфорта

Структурные реформы на железнодорожном транспорте в части пассажирского сообщения должны были привести к бурному росту количества частных операторов пассажирских вагонов, возникновению конкуренции между ними, обновлению подвижного состава и росту объемов перевозок. Планы чиновников имели все шансы на успех: все вышеперечисленное произошло после аналогичных преобразований в грузовом сообщении, когда в тарифе на перевозку выделены так называемую вагоную составляющую. Однако по прошествии десяти лет с начала структурных реформ говорить о достижении поставленных целей не приходится. За это время в России появилось всего четыре частных компании, которые сделали ставку на пассажирское движение в дальнейшем сообщении.

Так же, как и операторам грузовых вагонов, частным инвесторам было разрешено эксплуатировать собственный вагонный парк, но права оперировать собственными локомотивами они так и не получили.

и его восстановление идет крайне медленно, что также не позволяет перевозчикам выйти из инвестиционной фазы в стадию прибыльной работы.

Кроме того, частные компании не были допущены к обслуживанию пассажиров в так называемом регулируемом сегменте — перевозках пассажиров в плацкартных и общих вагонах по установленным государством тарифам.

Таким образом, частные компании смогли реализовать лишь бизнес-проекты в сфере перевозок в вагонах повышенной комфортности. Они рассчитывают, что скоро Госдумой будет принят долгожданный закон о пассажирском железнодорожном сообщении, который позволит им претендовать на выполнение государственного заказа на равных правах с ФПК. Они убеждены, что уже вполне обладают опытом и навыками для того, чтобы обеспечить качество и надежность предоставления этой услуги, если будут созданы условия для рентабельной работы. И это кажется справедливым, ведь ФПК продолжает оперировать собственными фирменными поездами и вагонами повышенной комфортности, самостоятельно управляя тарифами, как это делают частные перевозчики.

Однако вот уже пять лет как этот закон застрял в согласованиях между причастными ведомствами, и во многом из-за несовершенства нормативно-правовой базы еще в 2010 году потеряла неудачу одна из самых смелых бизнес-идей в этой сфере. Компания ООО «Пассажирские перевозки», принадлежавшая железнодорожной группе «Н-Транс», в 2005 году переоборудовала обычную электричку производства Демисовского машиностроительного завода в электропоезд повышенной комфортности, который был запущен между Москвой и Петербургом. Однако после запуска «Сапсана» в конце 2009 года все свои 22 моторных вагона компания сдала в долгосрочную аренду ФПК, а сама решила сосредоточиться на более прибыльных грузовых перевозках.

Остальным частным перевозчикам на маршруте Москва—Петербург тоже пришлось несладко, поскольку высокоскоростные перевозки заборали на себя львиную долю пассажиров, а авиакомпании, ранее снимавшие сливки с огромного пассажиропотока между двумя крупнейшими мегаполисами, были вынуждены «уронить» свои тарифы до уровня цены билета на «Сапан». Таким образом, конкуренция на этой линии обострилась до предела, что снизило доходность перевозчиков и увеличило сроки окупаемости приобретенного подвижного состава. Впрочем, и общий пассажиропоток по железной дороге серьезно снизился после кризиса 2008 года,

и его восстановление идет крайне медленно, что также не позволяет перевозчикам выйти из инвестиционной фазы в стадию прибыльной работы.

Первым классом

На заре реформ, когда правительство только определяло подходы к будущим структурным преобразованиям на железнодорожном транспорте, частные инвесторы предлагали проекты, где они видели наибольший ресурс доходности. По словам участников рынка, десять лет назад все прекрасно понимали, чего не хватает пассажирам российской железной дороги — прежде всего комфорта в передвижении. Более того, именно в это время появились платежеспособный спрос на VIP-перевозки, а рост пассажиропотока, который в начале 2000-х приближался к доперестроенным объемам, сулил высокую норму прибыли на вложенные средства. Именно в это время родился первый проект создания «гостиницы на колесах» для иностранных туристов, во многом определивший главный вектор развития пассажирского сообщения в дальнейшем следовании.

Пилотный проект создания роскошного туристического поезда очень понравился чиновникам. Кроме того, что в нем предполагались иностранные инвестиции, строительство современного подвижного состава и запуск рентабельного бизнеса в пассажирском сегменте железнодорожных перевозок, проект способствовал формированию позитивного имиджа России как туристического центра. Учитывая, что в начале XXI века именно эта тема неоднократно звучала из уст российских руководителей высшего уровня, проект организации VIP-туризма на Байкал не мог не получить поддержки. Поезд «Золотой орел» уже многие годы регулярно перевозит состоятельных туристов по всей России, принося дивиденды участникам этого многостороннего совместного предприятия: ОАО РЖД и ее дочерней компании ООО «РЖД Тур», английской туристической компании Golden Eagle Luxury Trains Ltd (ранее — GW Travel Ltd), ГК «Транссибирский экспресс» и научно-производственному предприятию «Циркон-Сервис», ставшему производителем этих шикарных вагонов.

Сегодня поезд «Золотой орел» состоит из 12 вагонов повышенной комфортности, места в которых могут позволить себе купить лишь весьма обеспеченные туристы. 15-дневное путешествие из Москвы во Владивосток с остановками и экскурсиями в Казани, Екатеринбург, Новосибирск, Иркутск (с однодневным туром по озеру Байкал и Кругобайкальской железной дороге), Улан-Удэ и Улан-Баторе (Монголия), обойдется в \$15,5 тыс. за один билет в двухместном купе в «серебряном» классе и \$26,9 тыс. за одноместные апартаменты в «золотом» классе. С 2012 года в составе поезда появился еще более дорогой класс размещения — Imperial Suite, его стоимость — \$60 тыс. за купе на двух человек и \$42,9 тыс. за одноместное купе.

Успех этого проекта вдохновил инвесторов и на запуск первого регулярного VIP-поезда для деловых поездок между Москвой и Петербургом, оператором которого стала транспортная компания «Гранд Сервис Экспресс». Сегодня в поезде «Гранд Экспресс» проезд одного человека в двухместном купе класса «люкс» обойдется в 7,3 тыс. руб., в мягком вагоне пассажиру предлагают выкупить купе полностью за 26,7 тыс. руб. или 31,2 тыс. в зависимости от класса обслуживания (13–15 тыс. руб. за человека). Кстати сказать, стоимость билетов в фирменных скорых поездах ФПК сопоставима с ценой у частных: от 5,5 тыс. руб. за место в купе «люкс» и до 23 тыс. руб. за проезд в мягком вагоне.

Впоследствии появилась компания «ТрансКлассСервис» (ТКС), которая сделала ставку на межрегиональные перевоз-

ки повышенной комфортности. Сегодня в распоряжении ТКС десятки вагонов типа купе, СВ и премиального класса. Сегодня фирменные вагоны ТКС, следующие в составе поездных формирований ФПК, обслуживают более 15 направлений между крупнейшими городами России. Вагоны для компании производит все тот же «Циркон-Сервис», а цены на билеты ТКС также сопоставимы со стоимостью поездки в любом поезде повышенной комфортности ФПК.

Одной из главных проблем существующего рынка частные перевозчики называют дороговизну подвижного состава: вагон повышенной комфортности стоит порядка 40–50 млн руб. Но, как ни странно, они обеспокоены возможностью сокращения субсидий для ФПК не меньше, чем само ОАО РЖД. Прежде всего это связано с тем, что частникам пока не под силу закупать и содержать собственные локомотивы, а потому их бизнес косвенно зависит и от успешности работы государственной компании. Ведь если количество маршрутов ФПК будет сокращаться, то автоматически будет сужаться и бизнес частных операторов пассажирских вагонов, потому что возможностей поддешевить свой вагон повышенной комфортности и регулярно поехать станет гораздо меньше. Да и в целом рынок устроен так, что железнодорожным перевозчикам приходится больше конкурировать за пассажиров с авиакомпаниями, нежели между собой. И если по уровню комфорта комфортабельный поезд даст значительную фору любому современному самолету, то ресурс ценовой конкуренции в гражданской авиации далеко не исчерпан.

Основным перевозчиком в Германии является компания Deutsche Bahn (100% акций принадлежит государству), в России — ОАО «Федеральная пассажирская компания» (дочернее общество принадлежащего государству ОАО РЖД). В обеих странах пассажирское движение совмещено с грузовым: используется одна и та же железнодорожная инфраструктура.

В Германии максимальное расстояние железнодорожных маршрутов дальнего сообщения — 800 км, максимальное время в пути поездов — шесть-восемь часов. В основном на сети курсируют дневные поезда, а ночные поезда, как правило, являются государственными. В России дневные поезда существуют, но в меньшем объеме. В немецких дневных поездах существуют две категории мест — первого и второго классов, все места предназначены для сидения. В таких поездах пассажиры могут совершить поездку без бронирования конкретного места. Пассажир в Германии имеет возможность совершить поездку на поезде в любое время, поскольку все составы курсируют в такте — примерно 30, 60 или 120 минут. В России поезд без регистрации места возможен только в пригородном сообщении.

В отличие от России, в Германии нет проводников в каждом вагоне. Например, поезд ICE, состоящий

Денис Попов

КАЧЕСТВО ПОЗНАЕТСЯ В СРАВНЕНИИ

Транспортная подвижность населения заложена в основу социально-экономического развития государства. Перевозки на железнодорожном транспорте в дальнейшем следовании, равно как и в пригородном сообщении, — часть социальной политики государства, но при этом для перевозчика данная деятельность является бизнесом. Интересно сравнить, как это устроено в других странах.

Принципиальные различия систем дальних пассажирских перевозок России и европейских стран достаточно рассмотреть на примере ФРГ. В Германии в дальнем сообщении преимущественно курсируют скоростные и высокоскоростные электропоезда Inter-City Express (ICE) и другие поезда постоянного формирования с централизованной системой энергоснабжения. В России в большинстве случаев используются спальные вагоны локомотивной тяги, поскольку отечественные маршруты имеют значительно большую протяженность и не все линии электрифицированы — лишь на некоторых участках Октябрьской и Горьковской ЖД курсируют скоростные электропоезда «Сапан», «Аллегра» и «Ласточка».

Основным перевозчиком в Германии является компания Deutsche Bahn (100% акций принадлежит государству), в России — ОАО «Федеральная пассажирская компания» (дочернее общество принадлежащего государству ОАО РЖД). В обеих странах пассажирское движение совмещено с грузовым: используется одна и та же железнодорожная инфраструктура.

В Германии максимальное расстояние железнодорожных маршрутов дальнего сообщения — 800 км, максимальное время в пути поездов — шесть-восемь часов. В основном на сети курсируют дневные поезда, а ночные поезда, как правило, являются государственными. В России дневные поезда существуют, но в меньшем объеме.

В немецких дневных поездах существуют две категории мест — первого и второго классов, все места предназначены для сидения. В таких поездах пассажиры могут совершить поездку без бронирования конкретного места. Пассажир в Германии имеет возможность совершить поездку на поезде в любое время, поскольку все составы курсируют в такте — примерно 30, 60 или 120 минут. В России поезд без регистрации места возможен только в пригородном сообщении.

В отличие от России, в Германии нет проводников в каждом вагоне. Например, поезд ICE, состоящий



из 12–14 вагонов, сопровождается тремя-четырьмя проводниками, один из которых является начальником поезда. Отсутствует и контроль билетов у входа на платформу: контроль происходит во время движения. Билеты можно приобрести и у проводника с наценкой примерно 10% от стоимости. Таким образом, проводник не отлавливает зайцев, а во время контроля продает безбилетным пассажирам проездные документы.

В силу небольших расстояний в Германии пассажиры имеют при себе, как правило, небольшой багаж. Бизнесмены часто путешествуют на расстояния 200–400 км туда и обратно в течение одного дня, имея при себе только сумку с ноутбуком или документами. Поэтому железнодорожные перевозчики Германии формально не регулируют количество багажа, который можно брать с собой. Носильщиков багажа на вокзалах не существует. Многие вокзалы оборудованы лифтами, эскалаторами, трапелаторами (бегущими тротуарами), по которым пассажир самостоятельно транспортирует свой багаж.

Deutsche Bahn реализует проездные документы по двум тарифам: Normalpreis и Spangangebote. Normalpreis дает возможность делать любые остановки, покидать один поезд и продолжать движение на другом на расстояниях до 100 км в течение одного дня, более 100 км — в течение двух дней, то есть можно переночевать и ехать дальше на следующий день. Пассажиры, часто пользующиеся услугами железной дороги, приобретают скидочные карты Bahn Card на 25%, 50% или 100%, ездят по тарифу Normalpreis, применяя скидку при покупке. Проездной документ по тарифу Spangangebote привязан к определенным поездам. При бронировании билета на сайте необходимо выбрать поезд, станцию отправления и назначения и совершить поездку строго по

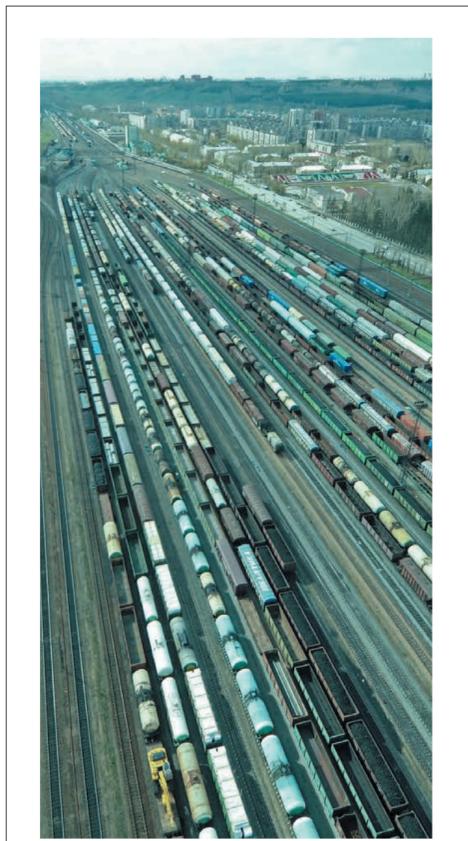
маршруту. Изменение маршрута следования невозможно, иначе билет становится недействительным. Spangangebote необходимо покупать в период с 91-го по 3-й день до отправления. В часы пик билеты по тарифу Spangangebote не предлагаются вообще, данным тарифом обычно пользуются пассажиры, редко совершающие поездки по железной дороге.

Попробуем сравнить стоимость билетов в России и Германии. Возьмем цены на отечественный «Сапан» по маршруту Москва—Санкт-Петербург (расстояние — 650 км, отправление и прибытие — 6 марта, время в пути — 3 часа 40 минут) и поезд Inter-City Express по маршруту Гамбург—Штутгарт (575 км, отправление и прибытие — 6 марта, время в пути — 5 часов 34 минуты). Стоимость поезда на «Сапане» бизнес-классом составит 6507,2 руб., экономклассом — 3483,2 руб. Стоимость поезда в ICE по тарифному плану Normalpreis в пересчете на рубль по курсу ЦБ РФ на день покупки в первом классе — 9023,1 руб., во втором классе — 5558,87 руб. Таким образом, на сравнительно близком расстоянии двух маршрутов динамическая стоимость билетов в поезде «Сапан» практически идентична стоимости билетов в поезде ICE. При этом средняя скорость движения «Сапсана» на этих маршрутах даже выше, чем у немецкого «коллеги» — 177 км/ч против 103 км/ч.

Необходимо заметить, что все железнодорожные пассажирские перевозки в Германии имеют постоянную поддержку на федеральном и региональном уровнях. Государство не только предоставляет субсидии перевозчикам, но и осуществляет самостоятельное финансирование программ по обновлению железнодорожной инфраструктуры и расширению ее пропускной способности без участия компаний.

Таким образом, оно позволяет им сконцентрироваться на перевозочной деятельности и развитии бизнеса. Такой порядок сохраняется с конца 1990-х годов, после осуществления ряда реформ. В России же ситуация с государственным финансированием всего пассажирского комплекса остается до сих пор неотрегулированной. В будущем планируется поэтапное сокращение объемов поддержки, что будет являться недостатком для оптимальной организации движения поездов в существующих потребностях.

Юрий Саакян, генеральный директор Института проблем естественных монополий



КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ВО ВСЕХ СФЕРАХ ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

37.000 вагонов

Rail Garant – №4 в рейтинге операторов подвижного состава ж/д России*

* сводный Рейтинг операторов подвижного состава железных дорог России по итогам 2012 года. По версии ИА InfraNews.

- ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ГРУЗЫ
- НАЛИВНЫЕ ГРУЗЫ
- ПРОМЫШЛЕННЫЕ И ИНЫЕ ГРУЗЫ



RAIL GARANT
ГРУППА КОМПАНИЙ

105005, Москва, ул. Радио, д. 24, корп. 1
тел.: +7 (495) 589-19-68
факс: +7 (495) 589-19-69
www.railgarant.ru

Железнодорожный транспорт

А караван идет

ЛИЗИНГ

Ситуация на рынке лизинга подвижного состава выглядит неоднозначно. С одной стороны, снижение грузооборота по железной дороге и переизбыток парка привели к падению спроса на новые вагоны. В то же время оценки лизингодателей достаточно оптимистичны, что связано с возможными государственными мерами по поддержке рынка. Однако даже без их учета положение дел в этом сегменте, по общему мнению, отнюдь не катастрофическое.

Наполнили с горочкой

Напомним, что главной проблемой, решение которой должно было обеспечить реформирование железнодорожной отрасли, был дефицит подвижного состава. Первоначально объем инвестиций оценивался на уровне \$300 млн. По факту на конец 2012 года говорили о \$3 млрд, и это неудивительно, ведь к концу декабря прошлого года на сети РЖД эксплуатировалось свыше 1,1 млн вагонов, что примерно равно уровню 1988 года, когда, по общему мнению, советские железные дороги пережили золотой век. Естественно, обеспечить платежеспособный спрос за счет собственных ресурсов операторские компании в полной мере не могли, и период с 2007 по 2012 год (с небольшим перерывом на кризис 2008–2009 годов) в полной мере можно назвать эрой расцвета лизинга.

Можно достаточно долго обосновывать, почему именно лизинг железнодорожного подвижного состава стал основным инструментом привлечения финансовых ресурсов в обновлении парка, сравнивать ставки предоставления и схемы выплат налоговых платежей. Но в целом с полным правом можно сказать, что лизинговые компании просто переняли банки и иные кредитные организации. Фактически порядка 80% приобретенных в последние три года вагонов оформились по лизинговым схемам. В результате, по экспертным оценкам, около 20% парка вагонов, эксплуатируемых на сети, принадлежит лизинговым компаниям. По итогам 2012 года их парк вырос на 16,8% (см. таблицу). Крупнейшими лизинговыми компаниями в настоящее время являются ОАО «ВТБ-лизинг», ОАО «ВЭБ-лизинг», ЗАО «Сбербанк Лизинг», а количество вагонов в собственности данных компаний зачастую превышает размер парка крупнейших операторов.

Впрочем, все хорошее когда-нибудь заканчивается. Рекорды последнего времени, когда на сеть поступало больше 100 тыс. единиц ежегодно, вряд ли повторятся в ближайшем будущем. По данным ОАО РЖД, избыток вагонов превышает 250 тыс. единиц. То есть не только перспективы их загрузки сомнительны, но и возможности железнодорожной инфраструктуры по их перемещению давно исчерпаны. Сами операторы оценивают количество лишнего парка куда более скромно. «Профицит полувагонов на уровне 10–13% от общего парка данного вида подвижного состава является необходимым для обеспечения транспортной безопасности крупных грузоотправителей», — полагает исполнительный директор НП «Совет участников рынка услуг операторов железнодорож-



Обвал рынка универсальных вагонов заставляет лизинговые компании приобретать специализированный парк. Фото: Ивана Шаповалова

ного подвижного состава» Дмитрий Корелев. — Так, в случае несоблюдения сроков доставки порожних вагонов, принявшего массовый характер в конце 2012 — начале 2013 годов, грузоотправитель столкнулся с необходимостью формировать резерв порожних вагонов для обеспечения ритмичной погрузки. Также наличие свободных вагонов на сети позволяет обеспечить оперативный подсыл порожнего подвижного состава под объемы грузов, дополнительно заявленных грузоотправителем.

В другом объединении операторов — НП операторов железнодорожного подвижного состава — также считают данные РЖД существенно завышенными. «Безусловно, потребность в вагонах колеблется в зависимости от конъюнктуры на товарных рынках и дорожной обстановки», — констатирует председатель НП ОЖДПС Ольга Лукьянова. — При снижении эффективности перевозочного процесса количество используемых вагонов растет. К тому же следует учитывать структурные изменения экономики и динамику основных эксплуатационных показателей, таких, например, как дальность и время перевозки. Соответственно, реальный профицит не может превышать 15%. Тем не менее, по общему мнению, профицит стал реальностью и период активного расширения вагонного парка закончился.

Более того, снижение перевозок по сети РЖД, наблюдаемое в последнее время (в январе — марте нынешнего года было перевезено на 3% меньше грузов, чем за аналогичный период 2012 года), провоцирует рост «безработицы» подвижного состава. Изменение негативного тренда не просматривается, и даже просто восстановление к концу года перевозок до уровня 2012 года, по мнению ряда экспертов, можно будет считать большим достижением. Естественно, что привлечение вагонов в новые вагоны на этом фоне снижается. Даже такие гиганты, как ОАО «Федеральная грузовая компания» (ФГК), уже объявляют о сокращении своих программ закупок. В частности, ФГК, для которой проблема омоложения собственного парка крайне актуальна, вынуждена была сократить свои планы на текущий год практически в два раза. Схожих позиций придерживает-

ся большинство членов операторского сообщества. Перспективы лизинга подвижного состава в таких условиях не выглядят блестящими: при сохранении текущих рыночных тенденций спрос на подвижной состав, по некоторым оценкам, упадет в два-два с половиной раза по сравнению с 2012 годом. Впрочем, сами представители сектора не теряют оптимизма.

Пора прорезживать парки?

Наиболее важными факторами, определяющими спрос на железнодорожные грузовые вагоны, являются динамика перевозки грузов, эффективность использования подвижного состава и объемы списания старых вагонов. «Последний прогноз перевозок со стороны РЖД на 2013 год достаточно пессимистичен: -2,4% к уровню прошлого года», — констатирует руководитель департамента маркетинга и аналитических исследований компании Brunswick Rail Андрей Цыганов. — Эффективность использования вагонов, по нашим расчетам, за первые четыре месяца 2013 года снизилась в среднем на 4,4%. Если она останется на текущем уровне, то для перевозки прогнозируемого РЖД объема грузов понадобится парк парка примерно на 2%, что эквивалентно 20–25 тыс. вагонов». При этом следует понимать, что, исходя из возрастной структуры парка, объем списания в 2013 году может составить около 30–40 тыс. вагонов (естественно, если регуляторы не изменят правил игры). Таким образом, суммарный спрос на подвижной состав при сохранении текущих тенденций на рынке может быть в пределах 50–65 тыс. вагонов, что в целом-то тоже неплохо.

Однако особый оптимизм не только вагоностроителей, но и лизинговых компаний вызывает последняя инициатива руководства страны — ограничить продление срока службы подвижного состава одним годом. Безусловно, данная мера объявлена временной, до тех пор пока не будет разработан новый порядок продления, но... Как известно, нет ничего более постоянного, чем временное. «Стоимость ремонта в целях продления при действующих тарифах в данной ситуации будет экономически невыгодна», — уверен генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрий Зотов. — Это может привести к выводу значительной части парка».

В компании Brunswick Rail отмечают, что в течение ближайшего года норматив-

ный срок службы будет исчерпан у 35 тыс. вагонов, половина из них — полувагоны. «Уже продлен срок эксплуатации примерно для 275 тыс. вагонов, и данное ограничение коснется их в течение ближайших трех-пяти лет. Кроме того, существует еще ряд факторов, способных оживить рынок», — говорит Андрей Цыганов. По его мнению, улучшить динамику спроса на подвижной состав могут другие меры поддержки отрасли: пониженная тарификация для инновационных вагонов, субсидии на утилизацию изношенного парка. Впрочем, даже в отсутствие дополнительных мер эксперты не склонны прогнозировать существенное сокращение рынка лизинга.

Фирма ушла, вагоны остались

«Падение спроса на подвижной состав, безусловно, коснется лизингового рынка, но говорить о том, что рынок скался, пока рано», — уверен Андрей Цыганов. — За последние пять лет механизм оперативного лизинга (долгосрочной аренды вагонов) набрал популярность. После кризиса 2008–2009 годов цены на вагоны упали с исторически максимального уровня в три-четыре раза. Наученные опытом, многие компании отказываются от инвестиций в вагоны, предпочитая брать их в оперативный лизинг.

В целом, по мнению ряда экспертов, в течение ближайших десяти лет около трети российского парка будет сдаваться в аренду и собственниками этих вагонов будут не операторы, а лизинговые компании. Высокая доля оперативного лизинга в принципе характерна для стран со сложившимся железнодорожным рынком. Так, например, в США этот показатель превышает 50%. Безусловно, серьезные проблемы для реализации лизинговых схем приводит к изменению экономики перевозок. Так, если еще год назад средняя ставка предоставления полувагона была на уровне 1,5 тыс. руб. в сутки, что позволяло операторам не только осуществлять лизинговые платежи, но и обеспечивать приемлемый уровень доходности, то теперь этот показатель упал до 500–600 руб. в сутки. Это уводит собственников большинства новых вагонов в зону отрицательной рентабельности.

Впрочем, для большинства крупных игроков ситуация не настолько грустная, как для небольших компаний. Во-первых, лидеры рынка работают преимущественно в рамках долгосрочных договоров с грузоотправителями, а в этом сегменте ценовое падение гораздо меньше, чем на спотовом рынке. А во-вторых, в рамках крупного парка можно добиваться большей эффективности и осуществлять своеобразное «перекрестное субсидирование», например за счет эксплуатации более старых вагонов. Ведь полувагоны еще советского производства в свое время можно было приобрести по 300–500 тыс. за единицу.

В сегменте специализированных вагонов ситуация стабильнее. Падение ставок не столь значительно (в пределах 10–15%), так как специализированные вагоны не производились такими ажиотажными темпами, как полувагоны. В итоге значительно их избытка нет.

Тем не менее в новых условиях малым и средним грузоотправителям придется очень нелегко. Согласно пессимистичным прогнозам экспертов и операторов, к осени рынок может уйти каждая третья компания. Но, как ни странно, это может стимулировать оживление на рынке лизинга. «По моим прогнозам, объем рынка лизинга подвижного состава в 2013 году в целом будет на уровне 2012 года», — говорит Дмитрий Зотов из «Трансфин-М». — Снижение объемов лизинга нового подвижного состава будет компенсировано лизингом бывших в употреблении вагонов, в том числе возвратным. С начала года на рынке уже реализовано несколько тысяч очень крупных сделок», — рассказывает он. При этом следу-

ет напомнить, что лизинговые компании уже имеют опыт управления портфелем клиентов в условиях кризиса. Залог успеха в такой ситуации — наличие надежной клиентской базы, которая базируется на реальных грузопотоках.

Безусловно, наименее защищенными в этих условиях оказываются небольшие лизинговые компании, которые не имеют возможности самостоятельно управлять высвобождающимся парком и ограничены в финансовых ресурсах, чтобы демпинговать возможные потери от прекращения договоров. «Безусловно, работа „малышей“ всегда связана с большим риском, чем у крупных компаний», — отмечает менеджер одной лизинговой компании среднего уровня. — Рынок перевозок рос, и это внушало определенный оптимизм. Сейчас ситуация изменилась, и ряд наших клиентов испытывает серьезные трудности. Пока о просрочке платежей и тем более о разрыве договора речи не идет, но, открывшись, если такое все-таки произойдет, то единственным разумным выходом пока видится только перуступка требователей (естественно, с дисконтом) каким-то третьим лицам».

Собеседник «Ъ» добавил, что многие небольшие компании оказались в сложной ситуации: с одной стороны, даже в этих условиях нужно развиваться, с другой — количество потенциальных клиентов заметно сократилось и нужно использовать дополнительные инструменты для их привлечения. Крупные компании находятся в несколько иной ситуации. «Мы финансируем своих клиентов на прежних условиях», — поясняет Дмитрий Зотов. — Производим тщательную оценку и анализ финансового состояния клиента, его контрактной базы. На ежеквартальной основе ведем мониторинг финансового состояния. Увеличивать аванс, ставку финансирования при работе в данном сегменте нецелесообразно — обычно так поступают в период кризиса лизинговые компании, ориентированные на малый и средний бизнес».

Отметим, что за счет дополнительной маржи лизинговая компания компенсирует риск дефолта лизингополучателя и возможные потери в результате этого дефолта. В сегменте лизинга железнодорожного состава компенсация ущерба от реализации таких рисков может осуществляться только за счет развития компетенций по изъятию парка и его последующей самостоятельной загрузке до момента передачи в лизинг другой компании. «В целом-то такие компетенции мы уже сформировали путем вхождения в долю в действующих эксплуатационных компаниях», — отметил господин Зотов. Вместе с тем лизинговые компании порой готовы идти на компромиссы. Например, продление срока действия договоров с целью снижения суточной нагрузки уже применяется как антикризисный инструмент, эффективный для договоров финансового лизинга. По аналогии с кредитом «тело» долга распределяется на более длительный срок, снижая размер регулярных платежей. Клиенты, берущие вагоны в долгосрочную аренду, стремятся зафиксировать текущие низкие ставки на более длительный срок, что является экономически разумным в данных условиях, добавляет Андрей Цыганов.

Новая конфигурация

Если говорить о перспективах и возможных путях развития рынка лизинга подвижного состава, то, по общему мнению, следует ожидать роста в сегменте специализированных вагонов, объем производства которых на фоне растущих объемов выпуска универсального парка в последние годы был невысоким. Более того, согласно некоторым оценкам, в настоящее время по многим позициям сформировался дефицит. Профильные лизинговые компании сейчас сконцентрированы на работе именно в этом сегменте. Это заметно, например, по растущему спросу на цистерны.

Сокращение объема спроса, безусловно, усилит консолидацию данного сектора. Небольшие нишевые игроки вынуждены будут либо покинуть рынок, либо объединиться. При этом заметных изменений в реализуемых бизнес-схемах ожидать не приходится. Возможно, лишь ужесточится отбор заявителей и проверка их способности будет вестись более тщательно. При этом следует понимать, что о каком-то кризисе говорить нет оснований. Охлаждение рынка в данном случае весьма относительное, и достаточно серьезные темпы падения объявляются лишь перегревом прошлых лет.

Впрочем, даже по очень скромным оценкам, общий объем лизинговых сделок в 2013 году составит около 60 млрд руб. Это примерно в три раза меньше, чем в прошлом году, но тоже неплохо, поскольку в натуральном выражении объем продаж может сократиться в два-два с половиной раза, а цена на новые вагоны существенно снизилась. Неофициально вагоностроители сообщают, что новые сделки предварительно контрактуются в среднем по 1,5 млн руб. за полувагон, тогда как в период высокого спроса в 2011 году цена зашкаливала за 2 млн руб. Впрочем, это лишь общая экспертная оценка — реальная цена на вагоны для оператора сегодня определяется в индивидуальном порядке за плотно закрытыми дверями.

Геннадий Сазонов

В ПОИСКЕ ОБЩЕГО ЗНАМЕНАТЕЛЯ

Анатолий Кицура, генеральный директор компании «Бизнес Диалог»



На бизнес-форуме «Стратегическое партнерство 1520» в Сочи — главном деловом мероприятии железнодорожной отрасли — традиционно обсуждаются вопросы структурной реформы железнодорожного транспорта. Год от года повестка дня этого форума меняется, подстраиваясь под актуальные и наиболее чувствительные аспекты работы железнодорожного транспорта не только в России, но и на всем протяжении «широкой» и «узкой» колеи — фактически всего евразийского пространства.

Если сравнить программу предстоящего и, скажем, двух предыдущих форумов, то будет очевидно смещение акцента с проблем транзитной составляющей рынка железнодорожных перевозок в сторону вопросов его организационной структуры. В качестве центральных вопросов предстоящего в конце мая диалога нами обозначены бизнес-модель национального перевозчика, тарифы и сетевой контракт.

Действительно, проблематика международных транспортных коридоров (МТК), лежащих в основе транзита, обсуждалась нами очень подробно с участием абсолютно всех, выражаясь английской терминологией, stakeholders — руководства Еврокомиссии и стран, находящихся в акватории коридора Восток–Запад, включая Австрию, Германию, Словакию и Польшу. Деятельность МТК рассматривалась нами как в прикладной, так и концептуальной плоскости: от проблем различной «цифровки» транспортных коридоров различными организациями, применения единой накладной при перевозке грузов (так называемая ЦИМ/СМГС) до вопросов ментального характера — различий в понимании того, какие именно проекты в состоянии принести общую пользу экономик стран железнодорожной колеи 1520 мм и 1435 мм, а значит, и степени доверия между игроками рынка. Одним из ключевых в этом смысле вопросов стал новый евразийский коридор, основу которого составляет ширококолейная магистраль до Вены. По всем этим вопросам сейчас идет активная работа, и дискуссия по ним продолжается.

Вместе с тем реперной точкой, по которой во многом будет «замеряться» эффективность работы железнодорожного транспорта, является организационная модель рынка перевозок. Причем не только в России, но и в странах Евросоюза. И у нас, и у наших соседей общая задача — снизить транспортные издержки при перевозке грузов и повышать конкурентоспособность железнодорожного транспорта в мировой экономике.

Но вот взгляды относительно того, как реализовать эту задачу, у всех тех, кто задействован в перевозочном процессе, не всегда совпадают. Грубо говоря, перевозчик, грузоотправитель, собственник вагонов и регулятор в лице органов госуправления могут по-разному смотреть на способы увеличения конкуренции в отрасли, удешевления стоимости перевозок и так далее.

Но есть одно «но». Исследования ряда профильных организаций, включая Community of European Railway and Infrastructure Companies, свидетельствуют об отсутствии единого рецепта реорганизации железнодорожного комплекса. Более того, считается, что «отделение» от национального перевозчика (и владения железнодорожной инфраструктуры) непосредственно перевозочных функций может увеличить издержки для национальной экономики. Этот риск особенно высок для государства, где железнодорожная инфраструктура используется наиболее интенсивно, а грузовые перевозки преобладают над пассажирскими, то есть для России.

В любом случае преобразования в отрасли возможны только при наличии проработанных нормативно-правовой базы и технологии взаимодействия всех участников перевозочного процесса. Не секрет, что в России структурные изменения на рынке транспортных услуг во многом опередили корректировки национального законодательства.

Задача нашего форума как раз и состоит в поиске общего знаменателя по этим проблемам. При этом нужно понимать, что вопрос организационной модели рынка — это часть дискуссии на более широкой тему о роли государства в управлении экономикой и стимулировании промышленного роста, особенно актуальной на фоне преодоления последствий кризиса 2008 года. Ведь железные дороги — это стратегический актив государства, и его передача в частные руки, не важно — частичная или полная, вызывает полемику с точки зрения обеспечения экономической и финансовой эффективности работы железнодорожного комплекса. Причем и у нас, и у наших соседей в еврозоне.

Именно поэтому в дискуссии на столь фундаментальную тему примут участие эксперты различного рода деятельности: от руководителей национальных железнодорожных компаний крупнейших стран Европы до дипломатов и политологов, включая всемирно известного американского эксперта в области международных отношений и философа Франсиса Фукуяму.

Не сможем пройти и мимо горячих тем железнодорожного рынка, как, например, проблем в вагоностроении. Очевиден профицит грузового подвижного состава, а простота излома конструктивных элементов вагонов, который наносит ущерб инфраструктуре, будем усугубляется. Будем обсуждать на форуме и машиностроение, и вокзалы, и пассажирские перевозки, и другие темы.

Впервые, кстати, обсудим вопросы транспортного дизайна. Говоря о железнодорожном комплексе, мы концентрируемся главным образом на трех столпах: инфраструктуре, технологии перевозок и машиностроении. Это правильно. И мы никуда от этого не денемся. Вместе с тем уже сейчас очевидно значение такого «неклассического» фактора, как внешний и внутренний вид подвижного состава, для обеспечения эффективности и привлекательности железных дорог, скажем, в пассажирском сегменте. Особенно с учетом того, что мировые агломерации все больше отдают предпочтение преимущественно развитию систем рельсового транспорта. А продуманный и, главное, функциональный дизайн вагонов может быть определяющим элементом в обеспечении конкурентоспособности компаний-производителей на мировых рынках.

ТГ ТРАНСГАРАНТ
www.transgarant.com

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ