

Ж

Цветные тематические страницы №№9–12 являются составной частью газеты «**Коммерсантъ**». Распространяются только в составе газеты.

Железнодорожный транспорт

Пятница 30 августа 2013 №157

nnov.kommersant.ru



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.

Инфраструктурная неспособность

— **путевое хозяйство** —

Дефицит рублей

Очевидно, что разработка моделей управления транспортными потоками на железной дороге, производство инновационного подвижного состава, внедрение систем автоматики и телемеханики, а также множество других мероприятий, по сути, являются задачами второго порядка. Железнодорожный транспорт в первую очередь путевая 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.

«Сейчас 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 увеличение 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 потребуются инвестировать порядка 600 млрд руб., при этом собственные средства ОАО РЖД составят лишь около одной трети (200 млрд руб.). Опыт последних лет показывает, что рассчитывая 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» вошла 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., объем инвестиций СИБУРа и ЛУКОЙЛа не раскрывается. Существует программа развития контейнерных терминалов у компании FESCO, которая предусматривает модернизацию инфраструктуры и обновление перегрузочного оборудования для обеспечения 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 России и планах увеличения объемов контейнерных перевозок в связи с вступлением нашей страны в ВТО будет обязательно востребован», — полагает он.

Тарифная помощь

Безусловно, инвестиции в инфраструктуру предполагают большие вложения на стартовом этапе и долгий период окупаемости. При этом если контейнерные терминалы, сухие порты и



другие объекты могут действовать как полноценные коммерческие предприятия, то вложения в железнодорожные пути общего пользования пока не предполагают извлечение 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. 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 доходных поступлений 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 «кузницами своего счастья», а не зависеть от изгибов высокой политики, нюансов распределения бюджетных потоков и других не связанных с реальными потребностями производственно-го сектора факторов.

Кстати, 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. Впрочем по-

ка он имеет скорее рамочный характер и 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 перевозки, 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 «Проминерултранс» Андрей Промовой. — 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 посыл документа не был выхолен в процессе принятия корреспондирующих актов, так как при таком сценарии решение актуальнейших вопросов будет отложено на неопределенно долгий срок».

Добавить инструментов

В качестве одного из потенциально наиболее эффективных мест реализации идеи проекта постановление эксперты указывают 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 привлекает привлекательности таким проектам.

С учетом 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. Представля-

ется, 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.

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, достаточ-

но 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. 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 властями подземных коммуникаций и органами местного самоуправления

У железнодорожного оператора «Евросиб» достаточно серьезный опыт реализации проектов по развитию транспортно-логистической инфраструктуры регионов — три за последние семь лет, включая действующие терминально-логистические комплексы в Санкт-Петербурге (Шушары) и Новосибирске. «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 изменяться, 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, финансовый выгоды для участвующих сторон и правовым сопровождением», — говорит он.

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 принадлежащей FESCO транспортно-логистического центра (ТЛЦ) на территории Ступинского района Московской области в поселке Усадь. 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, а также привлечение инвестиций в развитие.

с10

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 учета возможных мер госрегулирования положение дел в этом сегменте, по общему мнению, отнюдь не катастрофическое.

Наполнили с горочкой

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 сказать, что лизинговые компании просто переиг-

рали банки и иные кредитные организации. Фактически порядка 80% приобретенных в последние три года вагонов оформлялись 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%. Крупнейшими лизинговыми компаниями в настоящее время являются ОАО «ВТБ-лизинг», ОАО «ВЭБ-лизинг», ЗАО «Сбербанк Лизинг».

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 железнодорожного инфраструктурой из их перемещению давно исчерпаны.

Сами операторы оценивают количество лишних вагонов куда более скромно. «Профицит полувагонов на уровне 10–13% от общего парка данного вида подвижного состава является необходимым для обеспечения транспортного безопасности крупных грузоотправителей», — полагает исполнительный директор НП «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» Дмитрий Королев.

В другом объединении операторов — НП операторов железнодорожного подвижного состава — также считают данные РЖД завышенными. «Безусловно, потребность в вагонах колеблется в зависимости от конъюнк-

туры 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 перевозок. 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 привлекательность вложений 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 придерживается большинство членов операторского сообщества. Перспективы лизинга подвижно-

го 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 Bvnlswick 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 рост 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.

с10

железнодорожный транспорт

А караван идет

—лизинг—

Однако особенный оптимизм не только вагоностроителей, но и лизинговых компаний вызывает последняя инициатива руководства страны — ограничить продление срока службы подвижного состава одним годом. «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 выбытию значительной части парка».

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



Илья Шарипов

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 приводят 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 добиться 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 акжотажными темпами, как полувагоны. В итоге значительного их избытка нет.

Тем не менее в новых условиях малым и средним грузовладельцам придется очень нелегко. Согласно пессимистичным прогнозам экспертов и операторов, к осени с рынка 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 таких очень крупных сделок», — рассказывает он. При этом следует 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.

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 послед-

ние годы был невысоким. Более того, согласно некоторым оценкам, в настоящее время по многим позициям сформировался дефицит. Профильные лизинговые компании сейчас сконцентрируются на работе именно в этом сегменте. Это заметно, например, по растущему спросу на цистерны. Тем не менее рост производства таких видов вагонов не сможет полностью компенсировать снижение производства полувагонов.

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 дееспособности 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 объясняются 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 снизится. 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

Инфраструктурная неспособность

—путевое хозяйство—

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 «ГЛЦ» сможет стать основой промышленного кластера на территории региона, формируя для него различные рыночные эффекты, которые содействуют росту и развитию».

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 поднять 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. К настоящему времени на разных стадиях практической реализации находится несколько возможных моделей финансового

участия частного капитала в инвестиционных проектах на железной дороге: от механизмов возмещения вложенных через предоставление тарифных скидок до выпуска инфраструктурных облигаций. В целом они позитивно воспринимаются бизнес-сообществом, но, по общему мнению, имеют один существенный недостаток. «Сейчас 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. Однако, 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 этот 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, предварительной такой вариант согласован с компанией и федеральными органами исполнительной власти и после получения одобрения со стороны региональных властей соответствующие проекты документов могут быть внесены в парламент.

Геннадий Сазонов

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ — ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Доля логистических услуг в расходах российских компаний традиционно очень высока. Большие расстояния, плохие дороги, замораживающие на зиму реки, неэффективная организация перевозок — все это увеличивает издержки участников рынка. Снизить затраты и оптимизировать логистический процесс любого бизнеса позволят современные операторы железнодорожных перевозок, предлагающие клиентам новые услуги и удобные сервисы для эффективной организации грузооборота.

Как показывает практика, при грамотном и эффективном использовании потенциала инфраструктуры, с учетом всех существующих возможностей, железнодорожный транспорт для многих клиентов остается наиболее выгодным и экономически привлекательным в масштабах страны. Однако операторы железнодорожных перевозок не останавливаются на достигнутом и разрабатывают все новые и новые виды услуг — от предоставления вагонов и экспедирования до комплексной логистики и логистического аутсорсинга. И в первых рядах инноваторов, постоянно расширяющих ассортимент предлагаемых сервисов для удобства и экономии клиентов, — компания «РЖД Логистика», филиал которой успешно работает на Горьковской и Куйбышевской железных дорогах. «Мы организуем перевозки разными видами транспорта, в том числе водным и автомобильным. Но, безусловно, железнодорожные перевозки составляют основу бизнеса компании. Мы используем практически все виды подвижного состава, исходя из запросов клиентов», — рассказал директор филиала компании в Нижнем Новгороде Андрей Хомов. Значительное преимущество «РЖД Логистики» в работе с грузовладельцами — всегда оперативное и, главное, своевременное обеспечение клиентов подвижным составом. Добиваться точности подачи вагонов компании удается благодаря взаимодействию как с операторами, так и со всеми причастными службами железной дороги. Здесь большую роль играет обширная региональная сеть «РЖД Логистики»: филиалы и представительства есть практически на всех железных дорогах страны, и в России открыто свыше 20 офисов компании. Еще одним важным сервисом, который делает работу с оператором более комфортной и позволяет бизнесу сэкономить время и ресурсы, стала возможность «РЖД Логистика» выступать за клиента в



качестве грузоотправителя или грузополучателя при предоставлении вагонов. «Став грузоотправителем, мы получаем возможность регулировать подачу заявок перевозчику, работать с собственниками вагонов, оперативно раскредитовать документы. Это позволяет клиенту уйти от сложных взаиморасчетов с перевозчиком», — поясняет Андрей Хомов. Воспользовавшись этим сервисом, клиенты получают единый договор и согласованную ставку на единицу продукции, в которую уже входит подбор оптимального транспортного средства, разработка схем размещения груза, диспетчерский контроль, осуществление погрузочно-разгрузочных работ, сдача экзаменов сотрудниками, ответственными за погрузку/выгрузку, и многое другое. Со своей стороны «РЖД Логистика» постоянно отрабатывает технологические процессы совместно со структурами железной дороги, тогда как организация всех этих процессов собственными силами потребовала бы серьезных временных затрат. Такой подход уже показал заметный результат, и сегодня подобные проекты существуют практически во всех регионах работы филиала ОАО «РЖД Логистика»: в Нижегородской области

компания работает с предприятием ОАО «Первая Мельница», в Кировской области — с ОАО «Кировгазосиликат» и ООО «Леспромтранзит», в Республике Татарстан — для предприятия ООО «Золотой Остров». Также оператор прорабатывает проект по взаимодействию с открытой экономической зоной Алабуга, а во Владимирской области осуществляет полное транспортное обслуживание компаний ГУП «Крона» и ОАО «МуромЭнергоМаш». Другой важный плюс услуги — ее актуальность для «разовых» проектов. Примеров этому много. В частности, «РЖД Логистика» организовала прием и доставку тяжелых лесных теплообменников на завод «Сибур», комплексную доставку фигур динозавров для Динопарка в Котельниче Кировской области, не раз «перебрасывала» спецтехнику для ОАО «Волгагаз», отправила автомобили Volkswagen производства Горьковского автозавода. Однако «РЖД Логистика» как комплексная логистическая компания не ограничивается только предоставлением подвижного состава и исполнением функций грузоотправителя и грузополучателя, а постоянно развивается и внедряет новые комплексные схемы работы с клиентами. Одна из

них — логистический аутсорсинг, который позволяет промышленным предприятиям максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Отдавая на аутсорсинг логистические процессы, компания может успешно бороться с такими проблемами, как неправильная организация внутренней логистики производственных и торговых компаний, огромные расстояния и низкое качество российских дорог, нерациональное размещение производств и архаичность организации доставки грузов от производителя к потребителю. «Сейчас у «РЖД Логистики» на обслуживании в России находятся несколько промышленных предприятий. Причем изначально мы начинали сотрудничество лишь в качестве консультанта, проводили анализ существующих логистических функций на предприятии, финансовый анализ. А сейчас осуществляем логистику сырьевых материалов с полной финансовой ответственностью компании за поставку», — рассказывает господин Хомов. Сейчас «РЖД Логистика», интегрировавшая все услуги холдинга РЖД и сторонних поставщиков, предоставляет клиентам полный комплекс операционных логистических услуг, включая экспедирование, таможенное оформление грузов, складскую обработку и другие. Грамотная координация работы компаний внутри одного холдинга позволяет сократить нахождение вагонов в пути и под грузовыми операциями, то есть повысить оборот вагона и уменьшить себестоимость перевозок. Немаловажным преимуществом здесь является и индивидуальный подход: кроме стандартных логистических услуг, компания готова оказать услуги по консультационной поддержке и выработке собственного уникального решения поставленных задач. Тем более, как показывает практика, логистический аутсорсинг — это в большинстве случаев более выгодно, чем содержание собс-

твенного транспортно-логистического подразделения. «Сторонний специалист более мотивирован на повышение эффективности в работе, чем собственные логистические подразделения компании. Он несет прямую ответственность за качество выполняемых работ. Кроме того, мы предлагаем сервис, благодаря которому производитель может снизить затраты на организацию и обслуживание логистических процессов, сократить путь груза до конечного потребителя, снизить продолжительность технологических процессов и развивать основной бизнес, не отвлекаясь на процессы обработки и перевозки сырья или товара. С уверенностью можно сказать, что до настоящего времени ни одна компания в холдинге РЖД не оказывала такой полный комплекс услуг в производственной сфере», — рассказывают в «РЖД Логистика». Высокий уровень сервиса и широкий ассортимент услуг делает компанию «РЖД Логистика» все более востребованной среди российских и иностранных компаний, работающих на территории страны. В частности, в этом году оператор начал оказывать комплексные логистические услуги самому крупному из 22 заводов по производству стекла корпорации Guardian Industries в Ростовской области. «РЖД Логистика» взяла на себя ответственность за заов сырья, вывоз готовой продукции, организацию работы подъездных путей и внутриводских перемещений. И интерес бизнеса к услугам «РЖД Логистика» постоянно растет, потому что компания может не только сохранить существующий объем перевозимых по железной дороге грузов, но и привлечь дополнительный, а также доставить груз в любую точку мира. «Для этого у нее есть все необходимое: обширная региональная сеть, портфель комплексных услуг и развитая информационная система», — подчеркивает Андрей Хомов.

железнодорожный транспорт

Поезда дальнего сокращения

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

—пассажирские перевозки —

Плацкарт не нужен

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

Однако добиваться 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, оплатит 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., сообщил „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 получат 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 Госдумой.

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 сократить собственный персонал на 17 тыс. человек, оптимизировал программу ремонтов вагонов, закрыл 6 депо, 24 базовых отделения и 13 пунктов формирования поездов. В компании отмечают, что это 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 235 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 опыт софинансирования социально значимых перевозок в Республике Ингушетия: благодаря финансовому участию регионального бюджета стал возможным запуск поезда N146/145 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 государством сегменте — перевозках в купе, СВ и вагонах повышенной комфортности. Для этого в компании стараются повышать качество и привлекательность своих услуг для пассажиров, прежде всего за счет увеличения скорости движения регулярных поездов. Так, в 2013 году, по словам представителей ФПК, общее ускорение по всем видам поездов составит 350 часов, из них 104 поезда 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 осуществляют 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 выпепеченное произошло после аналогичных преобразований в грузовом сообщении, когда в тарифе на перевозку выделили так называемую вагонную 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. 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 и им претендовать на выполнение государственного заказа на равных правах с ФПК.

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 потерпела неудачу одна из самых смелых бизнес-идей в этой сфере. Компания ООО «Пассажирские перевозки», принадлежавшая железнодорожной группе «НТранс», в 2005 году переоборудовала обычную электричку производства Демиховского 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 куда более прибыльных грузовых перевозках.

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.



ЮРИЙ МАТВИНОВ

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, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске (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 двухместное 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.

Одной из главных проблем существующего рынка частных 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 участникам 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 подцепить свой вагон повышенной комфортности к регулярному поезду 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.

Денис Попов

Верное направление

За сравнительно небольшой срок своей деятельности Нижегородский филиал Федеральной грузовой компании (ОАО «ФГК») сумел завоевать репутацию надежного партнера, обладающего весомыми конкурентными преимуществами на рынке железнодорожных перевозок. Точно отработанные логистические схемы, позволяющие осуществить доставку грузов в максимально короткие сроки, слаженная работа команды профессионалов, гибкая тарифная политика, индивидуальный подход к каждому клиенту делают сотрудничество с компанией удобным для представителей любого бизнеса не только в регионе, но и во всей России.

На правильном пути

Нижегородский филиал ОАО «ФГК» успешно работает на рынке железнодорожных перевозок с 2011 года. Несмотря на жесточайшую конкуренцию как со стороны железнодорожных перевозчиков, так и со стороны автомобильного транспорта, ему удалось завоевать признание на рынке транспортно-экспедиторских услуг и стать надежным партнером в реализации масштабных проектов для малого, среднего и крупного бизнеса. Лучшее всего устойчивое развитие филиала иллюстрируют достигнутые показатели. Объем работы по сравнению с прошлым годом увеличился почти в три раза. Сегодня в границах Горьковской железной дороги доля филиала в общем объеме грузки универсального парка вагонов составляет более 35%. Таким образом, Нижегородскому филиалу ОАО «ФГК» удалось занять лидирующие позиции на рынке грузовых железнодорожных перевозок в своем регионе обслуживания. Сегодня услугами Нижегородского филиала ОАО «ФГК» регулярно пользуются более 200 клиентов, с которыми заключено свыше 600 договоров на перевозку грузов.

Подход к клиенту

Добиться столь серьезных показателей удалось во многом благодаря новшествам и уникальным предложениям в сфере грузоперевозок, которые компания внедряет с регулярной периодичностью. Однако главная причина растущих показателей грузки кроется в другом — на первые позиции Нижегородский филиал вывела клиентоориентированная стратегия.



О клиенте и его потребностях здесь помнят всегда. Тщательная и кропотливая работа с ним начинается сразу же после первого звонка. Принимая от клиента заказ на перевозку грузов, специалисты Нижегородского филиала ОАО «ФГК» не только рассчитывают наиболее оптимальный маршрут транспортировки, но и готовят все необходимые документы. После того как груз отправлен, клиенту не нужно беспокоиться о его сохранности. Благодаря постоянному мониторингу, диспетчерский центр всегда осведомлен, где находится груз и

что с ним происходит, клиент сможет получить информацию о нем в любое время. Ни разу не изменив намеченной стратегии, филиалу удалось завязать длительные партнерские отношения со значительным числом предпринимателей.

Без простоя

Добившись серьезных результатов, компания не собирается останавливаться на достигнутом. Так, для повышения конкурентоспособности в компании сократили сроки согласования срочных заявок. Если у клиента воз-

никают чрезвычайные обстоятельства и вагон требуется уже на следующий день, специалисты филиала приложат максимум усилий, чтобы обеспечить его необходимым подвижным составом. Постоянно ведется работа по упрощению взаимоотношений между филиалом и грузоотправителем. На сегодняшний день практически по всем родам подвижного состава действует публичная оферта — инструмент, предоставляющий возможность заказать вагон, рассчитать стоимость услуги и заключить договор на его поставку

через интернет. Надо отметить, что в филиале работают не только с грузоотправителями, но и грузополучателями. Набирают популярность сдвоенные операции, с помощью которых клиенты могут существенно сэкономить. Услуга актуальна, когда клиент заинтересован и в ввозе сырья, и в вывозе готовой продукции. В итоге удается избежать порожнего пробега состава, за который так же пришлось бы заплатить клиенту.

Одна команда

Несмотря на увеличившуюся нагрузку на филиал, штатная численность сотрудников осталась неизменной. Удалось это благодаря перераспределению работы среди сотрудников и постоянному повышению уровня профессионализма. В филиале собран штат состоящих единомышленников, готовых решить любые поставленные задачи. Работники филиала — настоящая гордость компании не только на местном уровне. Двум менеджерам филиала удалось набрать наибольшее количество положительных отзывов клиентов среди менеджеров всей компании.

Не удивительно, что многие предприятия, входящие в зону ответственности ГЖД, которые ведут активную торговлю, выбирают в качестве делового партнера Нижегородский филиал ОАО «ФГК». Выбор далеко не случаен. Ведь обратившись в компанию, вы получаете не только гарантию качественного и современного обслуживания, но и связываете себя деловыми отношениями с надежным и предсказуемым партнером, которому можно доверять и строить длительные бизнес-контакты.



реклама

С 28 апреля 2013 года

**Открыто движение скоростных поездов «Ласточка»
по маршруту Нижний Новгород - Москва**

