



Под влиянием высокой цены на уголь рынок оперирования показывает хорошие результаты. Полувагоны, которые чем дальше, тем активнее привлекает угольный сектор, нарасхват, цена их предоставления приблизилась к 2 тыс. руб. за вагон в сутки, прогнозируется сохранение ставок на высоком уровне как минимум до конца года. Но, вопреки очевидному, благоприятная конъюнктура не стимулирует в должной мере закупку новых вагонов: ее сдерживают высокая цена и четкое понимание со стороны лизингового сектора, что, если покупатели просчитаются с объемом закупки, возникший профицит не удастся ликвидировать в ближайшие десятилетия.

Доходность и перспективы

— аналитика —

Черные цены

В 2018 году рынок оперирования подвижным составом показал позитивную динамику. Ставки предоставления вагонов, которые еще два года назад достигали 300 руб. за вагон в сутки, взлетели выше самых смелых ожиданий. Наиболее ярко этот скачок проявился в универсальном сегменте. Ставки аренды полувагонов превышают 1,7–1,8 тыс. руб., а предоставления — 2,2 тыс. руб. за вагон в сутки, говорит глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров.

Одна из главных причин повышения доходности в сегменте полувагонов — в резком росте цены на уголь. Вследствие благоприятной конъюнктуры в 2017 году железнодорожные перевозки угля поставили исторический рекорд, составив 585,5 млн тонн, что на 9,1% выше, чем в 2016 году. При этом максимальный рост показали экспортные поставки: перевозки на экспортных направлениях выросли на 17%, тогда как внутренние — лишь на 1%. Основным драйвером роста стал Китай, сокративший ранее мощности своего углепрома в общей сложности на 150 млн тонн. Импорт российского угля существенно нарастили и другие страны, в том числе Польша, Турция и другие.

Прогнозы доходности на текущий год обнадеживают. Еще недавно прогнозировали, что рынок достигнет баланса к лету и ставка стабилизируется на уровне 1,2 тыс. руб. в сутки, однако сейчас участники рынка сомневаются, что это произойдет так скоро. «В настоящее время рынок сбалансирован, — говорят в ППК. — Ставки на предоставление вагонов находятся в достаточно стабильном состоянии. Мы не видим предпосылок к существенным изменениям цены в текущем периоде». «Если бы не январская ситуация в Кузбассе, можно было бы сказать, что ставка стабилизируется в четвертом квартале, — говорит Михаил Бурмистров, — но теперь речь скорее может идти о начале 2019 года». По его словам, если в среднем по году в 2017 году ставка аренды составляла 1,4 тыс. руб. за вагон в сутки, то в 2018 году этот показатель составит не менее 1,7 тыс. руб.

Кузнецкий «хвост»

Ярким проявлением последствий угольного бума и одновременно с ним назревших проблем отрасли стала пробка из порожних вагонов на подходах к Кузбассу, сформировавшаяся во второй декаде января. К 18 января только в самом Кузбассе было брошено около 10 тыс. вагонов, еще порядка 20 тыс. не могли доехать в регион. 22 января ОАО РЖД ввело трехдневную конвенцию на оформление порожних вагонов в Кузбасс. Далее ОАО РЖД долго и болезненно разгребало пробку, полностью она ликвидируется, по ожиданиям участников рынка, только к апрелю.

У этой ситуации был целый комплекс причин, значительная часть которых была связана с неблагоприятными климатическими условиями. Сначала шторма парализовали перевалку угля в Новороссийске и портах Дальнего Востока. Потом грянули морозы в самом Кузбассе, уголь смерзся, температура упала ниже –50°C, и погрузка критически замедлилась. Неприятие вагонов Кузбассом, в свою очередь, привело к тому, что порожняк встал в портах.

Но не только погодные факторы привели к этой ситуации: у нее был ряд менее явных рыночных и административных предпосылок. ОАО РЖД успешно выполнило план погрузки в декабре, и объемы, которые при иных обстоятельствах были бы отправлены покупателям в конце года, перешли на январь. Цена на уголь продолжала расти, спрос на подвижной состав увеличился. Ведомые высокими ценами, собственники вагонов с



Благоприятная конъюнктура на мировом рынке угля вызвала ажиотажный спрос на полувагоны

максимально возможной скоростью выводили их из ремонта. Коммерчески пригодный парк постоянно рос, а неисправный на конец года сократился до 50 тыс. вагонов, минимального уровня с 2014 года. Тенденция продолжала развиваться и в начале текущего года — если на конец 2017 года коммерчески пригодный парк составлял 1,017 млн единиц, то на начало февраля в обороте было уже 1,022 млн единиц. Профицит парка, который наметился в конце 2017 года (53 тыс. единиц), тогда не касался полувагонов, но уже к началу февраля и они вышли в профицит (2%, при общем профиците парка 78 тыс. единиц).

Мобилизации парка полувагонов сопровождала спонтанно образовавшаяся временная тарифная льгота. Из-за причуд ведомственного согласования (подробнее см. стр. 16) в текущем году индексация тарифов ОАО РЖД произошла с задержкой — в частности, вместо согласованных 5,4% с 1 по 29 января она составляла порядка 2%. Внезапное послабление подтолкнуло грузоотправителей к попытке отправить максимальные объемы в начале января.

Как объясняли в ОАО РЖД, недогруз по согласованным заявкам в Кузбасс составлял в январе 1,6 тыс. вагонов в сутки, или почти 50 тыс. вагонов в январе. Основной причиной был отказ от погрузки: грузоотправители заказали вагоны, но почему-то не погрузили. Ежедневно на Западно-Сибирскую железную дорогу (ЗСЖД) направлялось на 2086 вагонов больше фактической погрузки. В целом ОАО РЖД имеет возможность не отправлять порожний вагон, если его загрузка не подтверждена, рассказывает собеседник

«Б» в отрасли. — Несколько лет назад, в период острого профицита подвижного состава, правила были изменены таким образом, дабы вагоны не скапливались, занимая пути, в ожидании погрузки. «ОАО РЖД обладало инструментами для того, чтобы не допустить в Кузбасс порожние вагоны, не обеспеченные заявками, но своевременно ими не воспользовались», — говорит он. Другой собеседник «Б» отмечает, что причины возникшей пробки в Кузбассе как в неблагоприятных погодных условиях и забитых подходах к портам, так и в недобросовестных операторах, которые при отсутствии спроса на перевозку стройматериалов и нежелании платить за простой вагонов решили отправить свободный парк в Кузбасс, причем даже не будучи обеспеченными контрактами. «Данная ситуация очень показательна демонстрирует, как неравномерно устроен железнодорожный рынок: когда в конце 2017 года возник локальный дефицит вагонов, это вызвало возмущение у регулирующих органов, мгновенно «родилась» идея с резервным парком, а в начале 2018 года, наоборот, наблюдался профицит подвижного состава, возник транспортный коллапс, и никто не спохватился, что надо резать избыток», — возмущается собеседник «Б». По его словам, в возникшей пробке в Кузбассе есть вина и ОАО РЖД, поскольку монополия, «несмотря на ограниченные пропускные возможности дороги, пропустила гораздо больше вагонов, чем должна была».

В какой мере на развитие ситуации повлиял перезаказ грузоотправителей, в какой — ажиотаж операторов вокруг высокодоходных кузнецких грузов, в какой — действия ОАО РЖД, а в какой — погода, определить сложно. Так или иначе, в результате по-

грузка угля в целом в РФ отстала от плана, что выразилось в ее падении на 1,1% в январе против среднегодового роста в 9% в 2017 году. В феврале динамика поменялась на положительную (рост 1,1%), по итогам месяца в Кузбасском регионе ЗСЖД погрузили уже 17,9 млн тонн угля — на 1,9% больше, чем годом ранее. Руководство ЗСЖД заявляет, что в 2018 году вывезет весь уголь, добытый предприятиями Кемеровской области (план — не ниже 243 млн тонн).

Тяжелые решения

Высокая цена предоставления и ажиотажный спрос на полувагоны, часто не находящий удовлетворения, — прямой результат решения правительства запретить эксплуатацию на сети общего пользования вагонов с продленным сроком службы с 1 января 2016 года. Утилизация почти 215 тыс. вагонов в 2015–2016 годах, приведя, с одной стороны, к ситуационному удешевлению предоставления вагонов, создала отложенную проблему, с результатами которой рынок столкнулся при восстановлении экономики, то есть сейчас.

Казалось бы, высокий спрос должен подтолкнуть к закупке парка, что окажет на ставку стабилизирующее влияние. Однако закупке препятствует высокая и постоянно растущая цена нового вагона: по словам Михаила Бурмистрова, обычный полувагон стоил в начале 2017 года 2,1 млн руб., сейчас обойдется в 2,6 млн руб. Цена инновационных полувагонов за тот же период увеличилась с 2,4 млн до 2,9 млн руб. (УВЗ) и с 2,9 млн до 3,3 млн руб. (ОВК), а субсидирование полувагонов с нагрузкой 25 тонн прекращено. Источник на рынке уточняет, что по прежнему инновационному УВЗ уже стоит 3,2 млн руб. (подробнее см. стр. 17–18).

Но не только из-за цены потенциальные инвесторы с осторожностью подходят к закупке новых вагонов. Значительная часть массовых списаний вагонов в 2015–2016 годах приходилась на парк, не обремененный лизинговыми платежами. А к 2017 году с омоложением парка доля вагонов в лизинге увеличилась, отмечал в своем исследовании Институт проблем естественных монополий. Купить дорогой вагон без лизинга сегодня могут себе позволить некоторые грузоотправители, остальным неизбежно придется прибегать к этому механизму. Но лизинговый сектор научен опытом 2015–2016 годов, когда часть компаний, не имея возможности финансировать лизинговые платежи, банкротилась и парк возвращался лизингодателям, перед которыми вставала проблема поиска клиента при экстремально низком рынке. Во-вторых, если тогдашняя ситуация оставляла некую надежду на компенсирующий спрос в будущем, то сейчас ее нет. В РФ один из самых молодых парков мира, и подвижной состав, который поступил на сеть, прослужит десятилетия. «Срок службы обычного вагона — 22 года, инновационного 25 тонн на ось — 32, супертяжеловесного (27 тонн на ось) составит 40 лет, — говорит Михаил Бурмистров. — Поэтому лизинговые компании, несмотря на высокие ставки, осознают, что с 2020 года сформируется устойчивый профицит и в долгосрочной перспективе он будет только нарастать: списаний не будет — не возникнет и дефицита, а следовательно, ставки упадут, а компании вновь окажутся неспособны финансировать лизинговые платежи». Счастливые для операторов времена рынка продавца в 2020 году закончатся и могут не наступить уже никогда, резюмирует он.

Наталья Скорлыгина



НОВАЯ ПЕРЕВОЗОЧНАЯ

Легко берем ваш груз на свои плечи!

Грузовые перевозки железнодорожным транспортом

105082, Россия, г. Москва, Спартаковская пл., д. 16/15, стр. 6
Т.: +7 (495) 788-05-75 | Ф.: +7 (495) 788-05-73
office@npktrans.ru | www.npktrans.ru | входит в группу Globaltrans

С дополнительной информацией о Globaltrans можно ознакомиться на сайте: www.globaltrans.com

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТРАНСПОРТ



Модельный ряд

Этот мероприятие намечено уже на четвертый квартал текущего года. Тогда же планируется сформировать нормативное требование о членстве всех операторов в единой СРО: ее предлагается создать на основе Союза операторов железнодорожного транспорта. Из последней версии были убраны слишком подробные описания функционала СРО, но сохранено разрешение обмениваться парком по установленным СРО правилам.

Однако не все считают единую СРО безусловным благом. Так, ИПК «оптимальным представляется множественность СРО с обязательным участием оператора в одной из них». «С учетом специфики российского рынка оперирования, в том числе достаточно высокого уровня его концентрации (доля четырех крупнейших операторов полувагонов — более 50%) и большого числа небольших компаний, обязательное участие всех операторов в единственной

СРО создаст предпосылки для формирования стоимости оказываемых услуг без учета фактического спроса, что подрывает основы конкуренции и свободного ценообразования», — говорят в ИПК. Источники среди участников Совета операторов, напротив, считают создание единого СРО необходимым. «Когда на рынке есть монополист — перевозчик, он же собственник инфраструктуры, другие участники не в силах отстаивать свои интересы».

Работать дальше

«Документ стал сложным и многослойным», — замечает Валерий Веремеев. — Изначально формат ЦМР задумывался как специальное, отдельное от стратегии отрасли и РЖД описание целевой структуры рынка грузовых перевозок. Помимо описания и обоснования целевой структуры рынка постепенно добавили обширный блок методов привлечения инвестиций в инфраструктуру, затем механизмы обеспечения гарантий финансовой устойчивости ОАО РЖД, а в последней редакции — еще и технологические требования, такие как необходимость расширения

тяжеловесного движения, применение «нейронных сетей» блокчейн».

О необходимости разделить ЦМР и другие уставные документы отрасли говорит и Сергей Мальцев. «Прежде всего ЦМР не должна дублировать долгосрочную программу развития ОАО РЖД, описывая хозяйственную деятельность одного субъекта или локальное технологическое взаимодействие двух-трех других, как это по факту происходит сейчас», — замечает он. — Кроме того, она должна исключить избыточное административное вмешательство исходя из принципа разделения хозяйственной и деятельности по государственному управлению. ЦМР должна определять и описывать основы будущего взаимодействия участников рынка, обозначить развилки развития отрасли со сроками проработки и апробации для анализа целесообразности развития направления на экспериментальном уровне».

«Многие формулировки по значимым вопросам расплывчатые или многозначные, есть прямые противоречия между отдельными идеями», — замечает Валерий Веремеев. — Например, соседствуют предложения

о введении принципа take-or-pay или индивидуальных долгосрочных контрактов на перевозки и об обеспечении публичности и недискриминационного доступа к перевозкам. Или одновременно предлагается стимулировать частные инвестиции в монопольную инфраструктуру, но очень сложно и долго выяснять возможность и эффекты частных инвестиций в сегмент перевозок, который по тексту часто называется «частной тягой»».

По мнению господина Веремеева, одной из первоочередных задач ЦМР должно быть определение того, какие виды деятельности в целевой структуре до 2025 года будут оставаться естественной монополией, а какие должны быть отнесены к конкурентному сектору. «На мой взгляд, оперирование подвижным составом, предоставление терминальных и складских услуг, ремонт подвижного состава, электронные сервисы (в том числе ЭТП) должны быть рыночными сегментами», — говорит он, добавляя, что ОАО РЖД нужно снизить свою долю в конкурентных секторах, включая оперирование. Также, замечает он, одновременно с обсуждени-

ем ЦМР по грузовым перевозкам готовится ЦМР по пассажирским перевозкам, которая может оказаться гораздо либеральнее грузовой модели. «Например, из сферы государственного регулирования выводятся высокоскоростные, скоростные, туристические, нерегулярные перевозки, которыми частные перевозчики могут заниматься вообще без ограничений», — говорит он. — В пассажирских перевозках, где технологических рисков и ответственности за безопасность гораздо больше, ставится конкретная десятипроцентная цель по доле рынка частных перевозчиков, а в грузовых перевозках развитие конкуренции остается большим вопросом? Он отмечает улучшения в текущей редакции грузовой ЦМР, но полагает, что две модели рынка должны быть синхронизированы по методам развития конкуренции и возможностям для частного бизнеса. «В обоих ЦМР, и пассажирских, и грузовых перевозок, предполагается постепенный переход к либерализации рынка. Без анализа рисков принятие решение просто невозможно, так как невозможно спрогнозировать результаты такой либерализа-

Изменение модели рынка грузовых железнодорожных перевозок оживленно обсуждается

ции. При этом транспортная отрасль влияет на всю экономику в целом. Непродуманные и невыевренные решения могут привести не просто к ухудшению состояния транспортного рынка, но и к падению уровня жизни населения в целом», — отмечает представитель Минтранса.

Притти к консенсусу участникам рынка мешает не только то, что они придают важность совершенно разным элементам модели — они совершенно по-разному подходят к ее обсуждению. Крайности варьируются от стремления тщательно вымарать из проекта все лишнее, чтобы потом тезисами, закрепленными в ЦМР, не сумел воспользоваться к своей выгоде хороший аппаратный игрок, до полного безразличия к формулировкам. Собеседники „Ъ“ в отрасли напоминают, что из богатой программы весьма объемных предыдущих ЦМР выполнено только создание операторского рынка, а остальные пункты благополучно стерлись из народной памяти.

Наталья Скорлыгина

«ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ПРИВЕЛО К СНИЖЕНИЮ ОПЕРАЦИОННЫХ ЗАТРАТ ЭКС-МОНОПОЛИСТОВ»

В консалтинговой компании Roland Berger, сопровождавшей реформу железнодорожной отрасли в Германии, считают, что либерализация перевозочной деятельности в России существенно повысит эффективность работы железнодорожного транспорта. Об этом в интервью „Ъ“ рассказал директор центра компетенций компании «Железнодорожный транспорт и инфраструктура» АЛЕКСЕЙ ЛАПИКОВ.

— Одно из главных опасений правительства, не позволяющих принять решение о либерализации железнодорожных перевозок, связано с возможным увеличением и без того значительных государственных субсидий в адрес железной дороги после реформ. Насколько высоки эти риски?

— Тезис о росте государственных субсидий в отрасль после проведения либерализации перевозочной деятельности не подтверждается многолетним опытом зарубежных стран. Наоборот, мы констатируем, что государственное финансирование железной дороги сократилось как раз в тех странах, где была проведена либерализация перевозочной деятельности.

Наиболее наглядно это демонстрирует Германия, где субсидии государства в адрес Deutsche Bahn росли из года в год, что, кстати, и послужило толчком к проведению реформ. После либерализации объем государственного финансирования в отрасль начал ежегодно сокращаться. Более того, создание конкуренции значительно повысило привлекательность железнодорожных перевозок как в пассажирском, так и в грузовом сегменте. Рост грузооборота в период с 1994 по 2015 год составил 67%, пассажирооборот вырос на 40%. Производительность грузовых вагонов увеличилась на 44%, оборачиваемость вагона — на 234%. Средний возраст парка подвижного состава к 2016 году сократился с 25 до 19 лет.

— Есть мнение, что частные перевозчики заберут у ОАО РЖД значительную

часть доходов, а монополия останется с одними расходами. Так ли это?

— Этот тезис некорректен. Затраты ОАО РЖД на содержание локомотивного парка должны сократиться на тех направлениях, на которых появятся частные перевозчики — это расходы, связанные с техническим обслуживанием и ремонтом, экипировкой локомотивов, содержанием локомотивных бригад, затратами на топливо и амортизационными отчислениями.

Не стоит забывать и о высвобождающихся инвестициях в обновление тягового подвижного состава, которые монополист может перенаправить на поддержание инфраструктуры в нормативном состоянии и на расширение узких мест. Кстати, от инвестиций в развитие железнодорожной инфраструктуры мультипликативный эффект для экономики страны выше, чем от инвестиций в тяговый подвижной состав.

— О каких объемах инвестиций идет речь?

— По нашим оценкам, в течение первых 15 лет с момента принятия решения о либерализации перевозочной деятельности отечественный частный бизнес может инвестировать порядка 300–350 млрд руб. — это порядка 2,5 тыс. локомотивов. За этот период, по нашим оценкам, доля частных перевозчиков в общероссийском грузообороте может достичь около 30%.

— Один из аргументов против реформ выглядит так: частный сектор будет заинтересован в обслуживании только массовых и доходных грузов, а менее доходные и труднодоступные придется вывозить ОАО РЖД. Кто будет заниматься, например, мелкими повагонными отправлениями?

— Анализ зарубежного опыта говорит об обратном: частные перевозчики с успехом занимают как маршрутными, так и повагонными отправлениями, и к этому есть объективные экономические предпосылки. Любая коммерческая компания ориентирована на рост

бизнеса и стремится наращивать долю рынка. А в железнодорожной отрасли, где, как мы знаем, доля маршрутных отправок незначительна, повагонные отправки фактически единственный способ частного перевозчика увеличить свою рыночную долю.

В международной практике мы видим множество примеров, когда перевозчики кооперируются друг с другом, консолидируя мелкие партии грузов в маршрутные отправки, и тем самым создают новые «струи» — регулярные направления. Это, в свою очередь, позволяет владельцу инфраструктуры дополнительно снижать свои затраты.

К слову, в России похожие процессы тоже идут, когда операторы подвижного состава действуют сообща, например в сегменте перевозок в крытых вагонах, где доля повагонных отправок максимальна.

— А что будет с ценами для грузоотправителей, ведь, приобретая столь дорогостоящий актив, как тепловоз

или электровоз, оператор будет стремиться быстрее отбить свои инвестиции за счет повышения цены на свои услуги?

— Сама по себе стоимость локомотива является далеко не основным фактором, влияющим на себестоимость услуги. Не менее важные статьи затрат — это стоимость ремонта и содержания локомотивов, расходы на непроизводительные пробеги, цены на топливо, его расход и многие другие. По опыту операторов подвижного состава мы знаем, что частный владелец очень внимательно относится к затратам. Любая отценка в ремонт, любой необоснованный скачок цены, любой пробег в порожнем состоянии предметно рассматриваются на уровне высшего руководства и владельцев компаний.

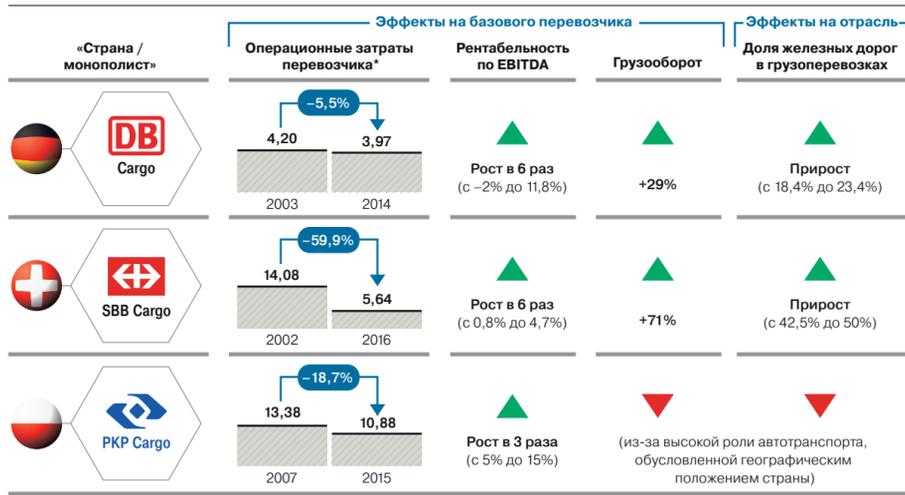
Более того, возникшая конкуренция со стороны частников заставит и базового перевозчика следовать по тому же пути и снижать свои затраты. Ведь в конечном итоге ОАО РЖД тоже получит дерегулирование перевозочного тарифа, а когда стоимость услуг инфраструктуры будет для всех одинакова, конкуренция сосредоточится в плоскости снижения себестоимости услуг.

К тому же появление рыночного спроса на локомотивы вынудит производителей больше прислушиваться к реальным потребностям покупателей (по аналогии с вагоностроительной отраслью). Заводы станут выпускать более технологичную и производительную технику, что, в свою очередь, будет способствовать снижению транспортных затрат для клиентов.

— То есть ОАО РЖД останется одним из перевозчиков и не превратится в чисто инфраструктурную компанию? Не возникнет ли риск злоупотребления?

— Мировая практика знает разные примеры, но, на наш взгляд, для России будет наиболее эффективна модель, когда владелец инфраструктуры и базовый перевозчик будут находиться внутри одного холдинга. Это позволит владельцу инфраструктуры лучше чувствовать конъюнктуру рынка и направлять инвестиционные ресурсы в развитие тех узких мест, которые наиболее востребованы грузоотправителями.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК НА БАЗОВОГО ПЕРЕВОЗЧИКА И ОТРАСЛЬ В РАЗНЫХ СТРАНАХ ИСТОЧНИК: ROLAND BERGER.



*Единица местной валюты на тонно-километр.

Интервью взял Алексей Екимовский

Железнодорожный транспорт

Ручная цена

Весь 2017 год операторы работали в обстановке возможного введения ручного управления доходностью предоставления вагонов. Эти опасения достигли кульминации к концу года, когда Федеральная антимонопольная служба (ФАС) в канун тарифных решений на 2018 год начала бомбардировать рынок радикальными предложениями. Но преуспела она в сдерживании тарифов лишь одного оператора — Федеральной грузовой компании (ФГК), на которую последовательно оказывала давление, упирая на ее интегрированность в ОАО РЖД. Тем самым ФАС, по мнению экспертов, сослужила рынку дурную службу, создав неравные правила игры для одного из рыночных игроков и выделив сегмент искусственно дисконтированного парка.

— государственное регулирование —

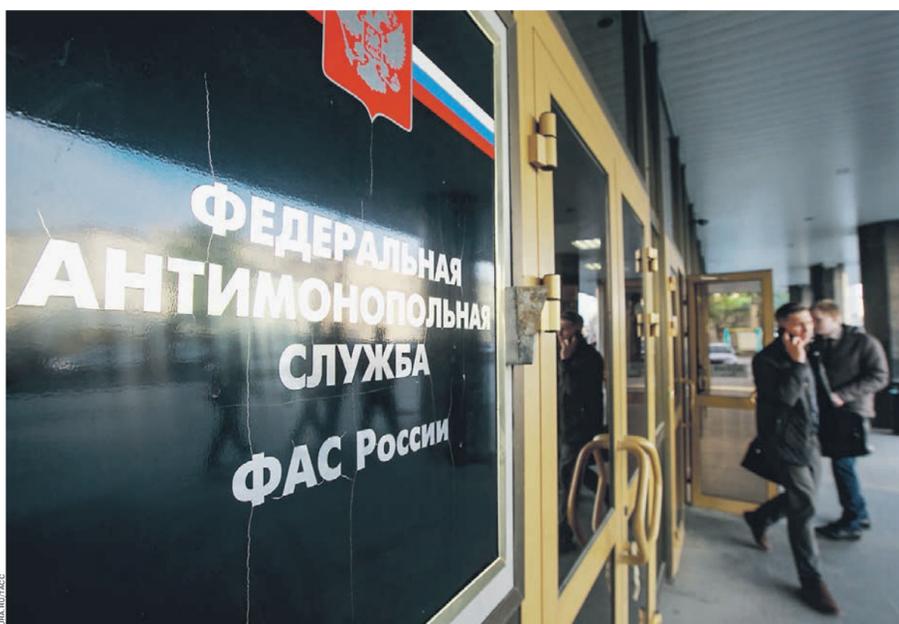
Обоснование цены

В течение 2017 года на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры и восстановления рынка перевозок участились попытки государства ввести ценовое регулирование в конкурентном секторе оперирования подвижным составом. Наиболее последовательного курса на административное снижение ставок предоставления вагонов придерживалась ФАС. Квинтэссенция позиции службы содержалась в кратком предложении в письме ее руководителя Игоря Артемьева в правительство 22 октября 2017 года. Он писал: «Модель реформирования рынка перевозок, при которой парк вагонов был отделен от ОАО РЖД, должна быть пересмотрена». В дальнейшем и до этого ФАС прямо не выступала против реформы, а ФАС вслед за поручением курирующего вице-премьера Аркадия Дворковича рассчитывать предельно допустимый уровень транспортной составляющей для разных грузов начала разрабатывать методику определения монополю высокой и монополю низкой цены вагона.

Но первая попытка ФАС ввести для рынка ценовые границы закончилась неудачей. В сентябре 2016 года операторы обратились к Владими-

ром год. За это время рынок от точной ставки предоставления полувагона в 500 руб., порой доходившей до 350 руб., и тотального профицита перешел к состоянию дефицита и ставке в 1,5 тыс. за полувагон в сутки. ФАС же все чаще называет рыночным ориентиром ставку, предусмотренную преysкурantom 10–01 для инвентарного парка ОАО РЖД (17,5% от тарифа на перевозку — сегодня порядка 1150 руб.). Не то чтобы этого ориентира не было раньше — так, выставляя в марте 2016 года ФГК поведенческие условия сделки по аренде парка «УВЗ-Логистик», служба требовала уведомлять ее не только о скачке цены на 7,5% и выше к среднеквартальной, но и о каждом превышении цены преysкуранта. Потом требование отчитываться за подъем цены на 7% попытались распространить и на других операторов, а ФАС вслед за поручением курирующего вице-премьера Аркадия Дворковича рассчитывать предельно допустимый уровень транспортной составляющей для разных грузов начала разрабатывать методику определения монополю высокой и монополю низкой цены вагона.

Но первая попытка ФАС ввести для рынка ценовые границы закончилась неудачей. В сентябре 2016 года операторы обратились к Владими-



Попытки введения ценового регулирования на конкурентном рынке приводят его к дисбалансу

ру Путину, обратив внимание президента на то, что ФАС «инициирует мероприятия, направленные на усиление государственного вмешательства в деятельность операторов, введение государственного ценового регулирования рынка услуг предоставления вагонов». Президент поручил своему помощнику Андрею Белоусову установить, насколько обоснованы действия ФАС, после чего на некоторое время ажиотаж спал.

«Рынок услуг по предоставлению вагонов создавался как рыночный институт», — говорит гендиректор Института проблем естественных монополий Юрий Саакян. — Поэтому предложения ФАС по регламентированию экономически обоснованной цены операторских услуг неверны. Логично с помощью инициатив ФАС создавать преимущественно рыночные стимулы для ограничений роста цен, а не вводить госрегулирование».

Но «экономически обоснованная цена вагона» продолжает настойчиво возникать в документах ФАС, а порой и в правительственных распоря-

жениях. В конце прошлого года служба подготовила, но не провела через правительство проект распоряжения, в котором ОАО РЖД и Минтранс поручалось «принять исчерпывающие меры для приобретения необходимого парка грузовых вагонов, обеспечивающего вывоз всех заявленных к перевозке грузов по экономически обоснованным ценам с учетом роста спроса в условиях восстановления экономического роста». Также от компании требовалось «обеспечить снижение в соответствии со ставками, сложившимися в 2017 году, в том числе за счет развития электронной торговли площадки по перевозке грузов».

Привести цену к «экономическому обоснованному уровню» ФАС требует и от смежного сегмента — стивидорного. По мнению службы, обоснованной является цена портовых услуг конкретного терминала в год ее дерегулирования (как правило, 2013–2014 годы), проиндексированная на величину инфляции. Такой пункт в 2017 году включался в большинство предписаний об устранении нарушения монопольного характера, а также выставлялся как обязательное условие одобрения сделок, например по выкупу «Транснефть» у группы «Сумма» половины контрольного пакета НМТП или по покупке ГК «Дело» доли основателей Global Ports.

На регулирование цены была направлена и другая инициатива ФАС — по созданию резерва вагонов. Докупить парк для решения проблемы локального дефицита Игорь Артемьев предложил в октябре 2017 года. В условиях неудовлетворенного спроса на вывоз угля, щебня, рыбы, зерна, контейнерных и других грузов, писал он, «считаем целесообразным на корпоративном уровне принять решения по закупке подвижного состава на баланс ОАО РЖД в виде резервного парка». «Данный резерв в сегментах полувагонов, платформ, зерновозов, цементовозов, рефрижераторных и других типах подвижного состава может быть задействован в период пикового спроса на перевозки с целью 100-процентного удовлетворения спроса на перевозки грузов в условиях восстановления экономического роста», — писал в октябре господин Артемьев. Обсуждения наличия или отсутствия необходимости во введении резервного парка и способа его обеспечения после этого не утихали: звучали предложения закупить резервный парк на баланс Союза операторов железнодорожного транспорта, решить проблему вывоза социально значимых грузов через предоставление приоритета грузополучателям, а ОАО РЖД предлагало, не меняя существующих правил игры, увеличить парк ФГК и за счет высокой доли удерживать цену на рынке на низком уровне. Отметим, что, признав ФГК (доля рынка оперирования — 24%, а после возврата из аренды парка «УВЗ-Логистик» — 18%) виновной в коллективном доминировании на этом рынке, ФАС не привела ни доказательств коллективного характера доминирования, ни обрисовала этот «коллектив».

Поскольку использование резервного парка предполагается только в пиковые сезоны перевозок, в остальное время он, скорее всего, будет находиться в отстое и его содержание будет убыточным, говорит собеседник «Ъ» на рынке, при этом не понятно, кто должен финансировать его покупку. По его мнению, операторы не захотят брать на себя такую ответственность без каких-либо гарантий со стороны государства. Логично, если единственным бенефициаром резервного парка выступит ОАО РЖД либо

его дочерние общества, и то лишь при условии компенсации затрат из бюджета, считает собеседник «Ъ».

Пока обсуждение резервного парка не увенчалось никакой директивой. По итогам совещания 5 декабря у Дмитрия Медведева появилось поручение рассмотреть «возможность, сроки и параметры создания резервного парка» до 15 апреля 2018 года. Вслед за этим 15 декабря ФАС в своем предписании по антимонопольному делу поручила ОАО РЖД до 1 апреля разработать и согласовать с ней правила работы резервного парка для покрытия дефицита, а к июлю обеспечить, в том числе за счет закупки вагонов, вывоз всех предъявленных к перевозке грузов.

О спот, ты — мир!

Второй лейтмотив нормотворческой деятельности ФАС — развитие электронных торгов вагонами. Изначально, в 2016 году, когда служба активно занималась созданием Совета рынка, электронная торговая площадка мыслилась как всеохватный оптовый рынок, где торгуют обезличенными вагонами, которые доставляют потребителям по модели «Яндекс.Такси». Но создание Совета рынка было отложено на неопределенный срок, тогда как электронная торговая площадка (ЭТП), созданная ОАО РЖД, начала активно функционировать с 2017 года.

Предписаниями, выданными ОАО РЖД и ФГК в декабре 2017 года, ФАС обязала ФГК вывести на эту площадку 50% своего парка полувагонов, сейчас ФГК оспаривает это предписание. А от ОАО РЖД к февралю ФАС требовала обеспечить реализацию экономических стимулов для операторов к размещению предложений по предоставлению полувагонов на ЭТП «по сравнению с иными способами подачи заявок на предоставление полувагонов».

Но пока ЭТП не отвечает всем пожеланиям ФАС, не образуя ценовой ориентир для рынка и не становясь существенной альтернативой системе долгосрочных контрактов. Как отмечал в февральском письме в службу глава «Опоры России» Александр Калинин, прося снять требование о выводе на ЭТП половины парка полувагонов ФГК, такой альтернативой она не является, поскольку долгосрочные договоры между грузоотправителями и собственниками подвижного состава необходимы в силу нюансов процесса перевозки железнодорожным транспортом и производственного цикла предприятий. В данный момент горизонт доступной к заключению на ЭТП сделки ограничен 45 днями — таков предел срока действия заявки на грузоперевозку, которая автоматически оформляется после того, как грузоотправитель выбрал на площадке подходящего оператора. По мнению Юрия Саакяна, часть долгосрочных контрактов может перейти на биржу, но только «при существенном регуляторном ограничении возможности заключения прямых договоров и доработки функционала ЭТП».

Попытки обязать весь рынок работать только через ЭТП пока не увенчались успехом. В декабре ФАС предложила не поднимать общий тариф на перевозку грузов на 1,5%, а заменить это повышение дополнительной индексацией (на 7,3%) тарифа на порожний пробег вагонов. Это переключало на порожний пробег вагонов, заключенные договоры на предоставление которых проходило за пределами ЭТП. Эта инициатива вызвала большое недовольство у операторов как попытку регулировать бизнес в конкурентном сегменте и как дискриминирующая мера в отношении владельцев специализированного подвижного

состава, не имеющего возможности идти с обратной загрузкой. К тому же введение такого штрафа лишь побудило бы владельцев вагонов стоять в ожидании попутного груза, чтобы не нести дополнительные затраты, так что собираемость необходимой для ОАО РЖД суммы в полном объеме (26 млрд руб.) вызвала законные сомнения. Эта неожиданная инициатива не нашла отражения в итоговых тарифных документах: 1,5% дополнительной индексации применили к общему тарифу. Подобной неритмичностью решений службы, внезапной сменой ее концептуальных подходов характеризовался весь 2017 год.

«Для нормального развития рынка предоставления вагонов переход на использование ЭТП должен происходить добровольно», — говорит Юрий Саакян. «Принудительный вывод операторов на ЭТП в условиях дефицита подвижного состава приводит к отвлечению вагонов от долгосрочных контрактов», — говорит собеседник «Ъ» в отрасли. — При этом не понятно, как оператору, например, подходить к переводу части вагонов на спот, если у него они переданы в долгосрочные контракты разным собственникам: по какому принципу кого-то лишать вагонов? ЭТП должны быть множественными и добровольными, полагают в Первой тяжеловесной компании (ПТК). «Электронные торги», — говорят в ПТК, — это один из инструментов на рынке перевозок, направленный на повышение доступности транспортных услуг, в первую очередь для спотовых разовых перевозок». В текущем проекте ЦМР (см. стр. 14–15) твердо постулируется, что административного принуждения операторов к выводу на ЭТП не будет.

Невзирая на перемены

По мнению главы «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, в 2017 году ФАС осознала, что не располагает достаточными интеллектуальными ресурсами, чтобы регулировать весь рынок оперирования вагонами, и сосредоточилась на отношении ОАО РЖД и ФГК. С одной стороны, это закономерно, говорит он, а с другой — странно, поскольку вместо формирования общих правил игры ФАС, выдавая предписания только крупнейшему оператору, лишь усугубляет дисбаланс в ставках и дефицит на рынке. Служба упустила момент, говорит он, когда в обстановке сильного профицита вагонов в 2015 году действительно нужно было бдительно следить за тем, чтобы ОАО РЖД не предоставляло необоснованных преференций ФГК. Сейчас, в условиях дефицита, ситуация противоположная: уже создан и увеличивается искусственный разрыв между ценами ФГК и остальным рынком, и в доказательство своего соответствия требованиям ФАС ОАО РЖД фактически отказывается от коммерческой деятельности ФГК на рынке полувагонов. «Вопросы, которые сегодня актуальны для рынка перевозок и должны были бы беспокоить ФАС, не исчерпываются ставками оперирования на рынке полувагонов», — говорит эксперт. — Служба могла бы заняться контролем над процессом согласования заявок грузоотправителей, проблемой текущих отцепочных ремонтов, проанализировать взрывной рост цен на грузовые вагоны, а также вернуться к вопросу о скидке на порожний пробег для инновационных вагонов, которая по-прежнему у одних моделей есть, а у других — нет».

По мнению источника «Ъ» на рынке, ФАС давно стоит обратить внимание на ситуацию с производством грузовых вагонов на предмет оценки злоупотреблений вагоностроителей, а также продавцов промышленного металла, цельнокатаного колеса. Стоимость их продукции зашкаливает, возмущается собеседник на рынке, между тем служба лишь акцентирует внимание на операторах, стоимости услуг которых в том числе зависит от издержек на покупку подвижного состава.

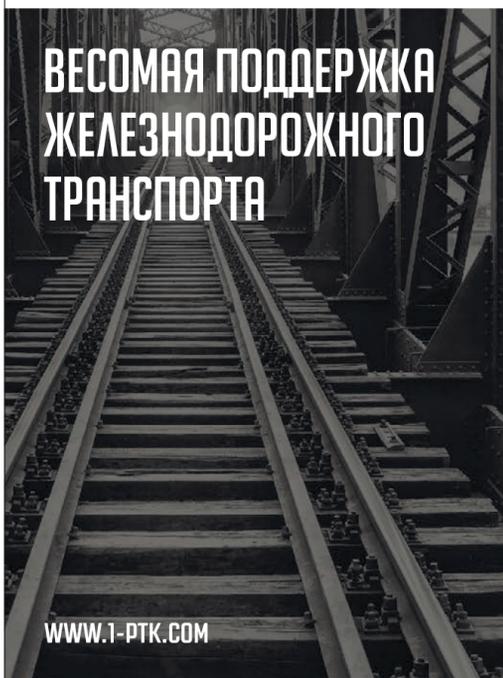
Как замечает господин Бурмистров, «с момента упразднения ФСТ функции, связанные с регулированием тарифов, к сожалению, вопиюще деградировали» — уже который год весь декабрь сохраняется неопределенность с индексацией тарифов ОАО РЖД, в результате чего грузоотправители не могут выстраивать логистическую политику, а экспортеры сталкиваются со сложностями при переговорах с покупателями. В текущем году из-за затяжной тарифной дискуссии индексация тарифа ОАО РЖД в январе проходила в три акта: с 1 по 5 января действовал один коэффициент индексации (2% к 2017 году), с 6 по 24 января — 1,9% и лишь 30–31 января и далее — согласованные 5,4%. ОАО РЖД собираются просить возмещения последствий этих решений, оценивая недополученный доход от них, по данным главы Минтранса Никсима Соколова, в 3–4 млрд руб.

Фарит Ишмухамметов



ВАГОНЫ ПОВЫШЕННОЙ ГРУЗОПОДЪЕМНОСТИ

ПЕРВАЯ ТЯЖЕЛОВЕСНАЯ КОМПАНИЯ



ВЕСОМАЯ ПОДДЕРЖКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

WWW.1-PTK.COM



25 тс
77 т

27 тс
83 т

Железнодорожный транспорт

Денежный вагон

На фоне высокой доходности перевозок рынок вагонов в РФ показывает рост. Однако границы этого роста еще предстоит понять — высокие цены снижают инвестиционную привлекательность нового парка. Если сужение круга производителей и рост цен на металлопрокат и комплектующие продолжатся в 2018 году, к чему уже сформировались предпосылки, цена подвижного состава может достичь запредельных высот.



— технологии —

В вагон возвращается жизнь

Минувший год показал оживление вагоностроительного рынка. По данным журнала «Промышленные грузы», в 2017 году в России произведено 60 тыс. единиц подвижного состава, из них 37,5 тыс. — полувагоны. Списано же 49 тыс. единиц подвижного состава, в том числе 18,3 тыс. полувагонов. Таким образом, по итогам года производство вагонов резко превалировало над списанием.

«Из-за существенного роста грузовой базы произошло резкое увеличение спроса на вагоны и восстановление ставок аренды до так называемого инвестиционного уровня, позволяющего приобретать новые вагоны за счет кредитных средств и одновременно производить их техническое обслуживание», — отмечает первый заместитель генерального директора по общему управлению ОВК Дмитрий Бовыкин. — Стоит отметить, что основными собственниками новых вагонов вновь становятся лизинговые компании, которые во время кризиса воздерживались от закупок».

В связи с активным спросом на подвижной состав на фоне растущего рынка перевозок ожидается, что в 2018 году объем производства грузовых вагонов превысит уровень 2017 года и составит свыше 65 тыс. вагонов, говорит заместитель гендиректора ИПЕМ Владимир Савчук. Но, оговаривается он, это произойдет при условии отсутствия ограничений конкуренции среди производителей грузовых вагонов, ограниченный использования деталей и комплектующих для производства новых вагонов.

С 2017 года наблюдается рост спроса на обычные вагоны (23,5 тонн на ось), что свидетельствует об их востребованности у клиентов, говорит господин Савчук. В ОВК также отмечают возобновление производства вагонов с обычной осевой нагрузкой, но говорят, что причина — в нехватке мощностей по производству инновационных вагонов «для удовлетворения потребностей рынка». Источник „Ъ“ среди операторов эту информацию опровергает: по его словам, цена на инновационный подвижной состав не позволяет окупать вагоны даже при наличии субсидий. Кроме того, обычные вагоны более универсальны и позволяют выстраивать оптимальную логистику с точки зрения сокращения порожнего пробега, что более тек-

нологично для сети. По его словам, инновационные вагоны за счет тарифных преференций на порожнях сейчас в основном используются на длинных плечах со 100-процентным порожним пробегом.

Тяжеловесный ход

Несмотря на рост спроса на обычные вагоны, в течение 2017 года наблюдалась тенденция к административному стимулированию спроса на вагоны с повышенной нагрузкой на ось в ущерб типовому парку. Наиболее яркое проявление в утвержденной в августе Стратегии развития транспортно-машинного строительства до 2030 года. В ней, в частности, закреплено поручение ведомствам за 2018 год сформировать предложения по повышению уровня тарифов на услуги инфраструктуры и локомотивной тяги для вагонов старых конструкций на тележках с осевой нагрузкой менее 25 тонн на ось. Это мотивировалось тем, что при их использовании амортизация путей и локомотивов выше. Однако источник на рынке

Рост инвестиций в закупку вагонов произойдет, если не будет ограничена конкуренция среди производителей

считает это утверждение спорным. По его словам, хотя инновационный вагон и позволяет отправлять больше груза меньшим количеством вагонов, эта разница нивелируется повышенной грузоподъемностью, которая более негативно воздействует на путь, нежели тележки со стандартной нагрузкой на ось. Поэтому, отмечает источник „Ъ“, как таковой разницы для ОАО РЖД нет.

Перспектива штрафов за старый парк вызвала у отрасли острое отторжение: даже если не учитывать тот факт, что владельцы подвижного состава вложили существенные средства в приобретение этих вагонов, сам подвижной состав обладает всеми необходимыми разрешениями, в том числе сертификатами соответствия СС ФЖТ и ТР ТС, и соответствует нормам допускаемого воздействия на железнодорожный путь.

В 2018 году поддержка тяжеловесного вагоностроения только усилится. Под влиянием высоких цен на уголь инновационные вагоны фактически закрепляются за угольной отраслью, что подкрепляется административными решениями ведомства и ОАО РЖД. Совмещая поддержку тяжеловесного движения с решением проблемы рассредоточе-

ния скоплений вагонов на подходах к Кузбассу (см. стр. 13), ОАО РЖД решило в феврале грузить на порт Восточный исключительно инновационные вагоны. Телеграмма соответствующего содержания была разослана 2 февраля. Источник „Ъ“ на рынке утверждает, что «бумага была выпущена в интересах» «Кузбассразрезугля», решившего обеспечить себе таким образом беспрепятственный доступ к порту. Впрочем, в ОАО РЖД тогда объясняли, что вагоны с повышенной грузоподъемностью позволяют увеличить объем перевозимого груза на 8%, или 1,5 млн тонн, в год, сократить оборот вагона более чем на сутки, а также в значительной степени снизить нагрузку на сортировочные станции Восточного полигона. Перечень грузонапряженных маршрутов, закрепленных за инновационными вагонами, Восточным портом может не ограничиться: на очереди Лужская в Ленинградской области (Ростерминалуголь) и терминал СУЭК в Ванино (Дальтрансуголь).

Инновационный вагон практически превращается в «углевоз», то есть из универсального превращается в специализированный, замечает собеседник „Ъ“ среди операторов. «По общим правилам, заложенным в прецедентом 10-01, он должен тарифицироваться с повышающим коэффициентом, а ОАО РЖД, наоборот, дает на них скидки», — удивляется он. Напомним, значительная скидка на порожний пробег инновационных вагонов действует до сих пор лишь для ряда инновационных моделей, хотя ФАС еще в 2015 году выражала намерение ее видоизменить.

Правительство показало готовность субсидировать дальнейшее развитие тяжеловесного движения. Хотя супертяжеловесные вагоны (с нагрузкой 27 тонн на ось) пока эксплуатируются лишь на опытном полигоне Смычка—Качканар и лишь готовятся к подконтрольной коммерческой эксплуатации. Минпромторг уже в 2018 году готов выделить 1 млрд руб. на их закупки (еще 1 млрд руб. выделен на закупки спецпарка 25 тс). При сохранении высоких ставок кредитования и существующей вероятности пересмотра тарифной политики в части предоставления скидок на порожний пробег

для инновационных вагонов инвестирование в приобретение такого парка связано с определенными рисками необеспечения окупаемости, считает собеседник „Ъ“ в транспортной отрасли.

Презренный металл

Но никакие субсидии, будь то на инновационные или на обычные вагоны, не могут компенсировать взрывной рост цен на них. «Принятых государством мер недостаточно для оказания полноценной поддержки», — говорит собеседник „Ъ“ в отрасли. — Только за последний год стоимость подвижного состава выросла примерно на 30%. Скорее речь идет о точечной поддержке крупных производителей, которых на рынке осталось всего два — ОВК и Уралвагонзавод (УВЗ), добавляет он. Объем субсидируемых вагонов значительно ниже количества уже законтрактованных операторами вагонов на момент принятия решения о субсидировании, отмечает собеседник „Ъ“. В прошлом году размер субсидий на покупку инновационных вагонов был выше в 2,5 раза (5 млрд руб.), однако вся сумма распределялась между двумя-тремя игроками. «Практика прошлых лет показала, что основной объем субсидий выбирали предприятия, аффилированные с вагоностроителями, что в итоге привело к искусственному накачиванию рынка неостребованными вагонами», — говорит он.

«На наш взгляд, сейчас цены на полувагоны настолько высоки, что вложения не окупаются ни в какие приемлемые сроки», — говорит гендиректор Globaltrans Валерий Шпаков. — Стоимость инновационных полувагонов с начала прошлого года выросла на 20%, типовых полувагонов — на 25%. Помимо высокой фондоемкости при покупке подвижного состава и длительных сроков его окупаемости, добавляет он, также отмечается значительный рост стоимости его содержания и обслуживания.

Вагоностроители отмечают, что существенным фактором повышения цен на вагоны является рост стоимости стали на мировых рынках. Так, в ОВК говорят, что с середины 2017 года цены на плоский прокат выросли в среднем на 35% на внешнем и, как следствие, внутренних рынках. «Рост стоимости металла уже привел к значительному росту себестоимости грузового вагона, 75% которой формирует именно металл и комплектующие», — подчеркивают в компании. По расчетам «Алтайвагона», повышение це-

ны на металл на 10% приводит к росту себестоимости вагона на 3%. И существенные госсубсидии, направляемые вагоностроителям, в значительном объеме перенаправляются металлургическим холдингам. Так, на примере 2016 года можно видеть, что рост цен на вагон в среднем составил 14%, при этом цены на металл повысились на 45%, на колесо — на 30%, и из 250 тыс. руб. роста отпускной цены на вагон 200 тыс. руб. приходится на доходы металлургов. По оценкам «Алтайвагона», в 2016 году из 13,2 млрд руб. господдержки, выданных вагоностроителям по всем программам, на металлургов пришлось 7,88 млрд руб.

Наиболее тяжелая ситуация сложилась с ценами на стальные цельнокатаные колеса (ЦКК). Если в 2014–2016 годах металлурги держали отпускные цены на ЦКК на уровне 18–20 тыс. руб. за штуку, в первом квартале 2017 года цена достигла 25–27 тыс. руб. А за 2017 год цена ЦКК выросла на 40%.

До недавнего времени рост расходов операторских компаний на ЦКК сдерживался наличием в ремонтном фонде у предприятий деталей, сохранившихся после массового списания вагонов в 2016–2017 годах. Однако эти запасы подходят или подошли к концу.

Ситуация усугубляется тем, что 7 марта после двукратного антидемпингового расследования Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) решила повысить пошлину на происходящие из Украины ЦКК до 34,22% от таможенной стоимости. 99% этих колес ввозит в ЕАЭС украинская «Интерпайп» Виктора Пинчука. Заявления подали Выксунский металлургический завод ОМК и Нижнетагильский металлургический комбинат Evraz, на которые, по данным расследования, в 2013–2016 годах приходилось 97% выпуска колес в ЕАЭС, еще 3% было у казахского ТОО «Проммашкомплект». Впрочем, отмечают в ВКМ, «Проммашкомплект» не является новым игроком на рынке: у него есть проект по механической обработке ЦКК мощностью 75 тыс. колес в год, где компания сейчас перетачивает под казахскую колею заготовки Evraz, а колесопрокатное производство мощностью 200 тыс. колес в год пока не выведено на проектную мощность.

Что касается предприятий-завятей, то, по мнению собеседников „Ъ“ на рынке, эти предприятия не покрывают потребности российского рынка в ЦКК: в докладе ЕЭК она оценивается в 1,1 млн штук в год, а

По итогам 2017 года объем закупки нового парка существенно превысил списание

они совместно производят не более 700 тыс. единиц. Участники рынка опасаются, что российские игроки начнут «жонглировать» ценами. Об этом, в частности, в феврале сообщили СДС-МАШ и «Алтайвагон» в своем отзыве на итоги расследования ЕЭК. По их данным, сейчас доля стоимости колес в цене типового вагона составляет 10% (против 8% в 2016 году), а при введении повышенной ввозной пошлины в ближайшие два квартала она подскочит до 14%. А общее повышение стоимости колес составит 39,22%, или 15 тыс. руб. на штуку.

Лицензиаты уходят в небеса

Вторым крупным фактором роста цены на вагоны является сужение круга производителей. Частью этого процесса становится сокращение доли рынка вагоностроительных компаний, ранее работавших на лицензионных началах с УВЗ.

Крупнейшие производители вагонов в РФ УВЗ и ОВК исторически по-разному подходили к лицензированию сторонним производителям своей продукции. ОВК никогда не передавала другим вагоностроителям производство тележек Varber и литья для них, УВЗ же придерживался другой стратегии. И если лицензия на его обычную тележку 23,5 тс 18–100, самую популярную на постсоветском пространстве, изначально была у всех предприятий, а потом была ими модифицирована под свои нужды, то инновационную тележку с нагрузкой на ось 25 тс 18–194–01 компания продвигала весьма агрессивно. «Из-за отсутствия тарифной скидки и некоторых „детских“ болезней новой тележки УВЗ для привлечения партнеров предлагал возможность самостоятельного производить литье и собирать тележку. Кроме того, у УВЗ действовали либеральные финансовые условия и отсутствовали ограничения в сфере сбытовой политики», — рассказывает глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. На выходе завод получил комплекс проблем: крупные производители, такие как «Алтайвагон» или ЗМК, фактически стали сильными конкурентами для УВЗ на рынке глухонемых полувагонов и хопперов соответственно, говорит эксперт, а более мелкие производители не обеспечивали должного контроля, что мешало конкурировать с Varber. c18

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТРАНСПОРТ

Денежный вагон



— технологии —

В конце 2016 года УВЗ был передан «Ростеху», а в марте 2017 года на посту главы компании Олега Сиенко сменил Александр Потапов. Новый менеджмент инициировал пересмотр лицензионных соглашений на инновационную тележку на более жестких условиях. Масштаб этой кампании стал понятен в сентябре, когда УВЗ публично объявил об отзыве лицензии у Новозыбковского машиностроительного завода прямо на заседании комиссии вагонного хозяйства Совета по железнодорожному транспорту государств—участников СНГ. У «Алтайвагона», еще в 2016 году заключившего крайне выгодный контракт с СУЭК на поставку 3,5 тыс. вагонов на лицензионной тележке, жесткие переговоры по лицензии с УВЗ осложнились продолжительной недопоставкой полимерных деталей, необходимых для производства тележки и изготавливаемых единственным поставщиком «Уником-Сервис». Сейчас предприятие инновационные вагоны не выпускает.

Как писал глава ППК Олег Буквин в СОЖТ в декабре, выражая озабочен-

ность пересмотром лицензионных соглашений, «по мнению УВЗ, новая политика компании должна обеспечить равные условия доступа к лицензии на инновационную продукцию для всех вагоностроительных предприятий, однако подобное решение, по нашему мнению, может обернуться негативными последствиями для всех участников рынка». Вагоностроители уже находятся в сложной ситуации, поскольку вынуждены или отказаться от дальнейшего выпуска продукции, понеся инвестиционные и репутационные потери, или перезаключить договор с УВЗ на новых условиях, добавляет он.

Но инновационными вагонами УВЗ не ограничился, начав переформулировать лицензий и на свою обычную, самую распространенную тележку 18–100. В данный момент 90% парка вагонов в РФ оборудовано тележками типа 2 ГОСТ 9246–2013. В их число входит и модель 18–100 производства УВЗ, а также еще 14 моделей (на них приходится 68% всех тележек этого типа). Их ремонт осуществляется по общим правилам, предусматривающим взаимозаменяемость узлов и деталей (регулируется ремонтной документацией РД 32

ЦВ 052–2009, действующей на территории России, стран СНГ и Балтии). УВЗ предложил всем предприятиям, выпускающим свои аналоги 18–100, переформировать лицензию и либо перейти на оригинальную 18–100, либо провести дорогостоящие испытания своих моделей. Свою позицию он обосновывал необходимостью «навести порядок в ремонте» и «привести к единому стандарту», говоря, что предписанное ремонтным руководством использование его деталей для ремонта всех подобных тележек может привести к авариям и штрафам за них в адрес УВЗ. В течение последнего полугодия завод убедил ряд вагоностроителей принять его условия — так, на выпуск 18–100 перешли Рузавский вагоностроительный завод, «РМ Рейл», ЗМК.

В декабре УВЗ по заказу Объединения вагоностроителей (ОВС) подготовил проект единой ремонтной документации на тележку 18–100. По сути дела, речь идет о том, чтобы для всех типовых моделей применялась единая ремонтная документация, в которой, в частности, будет указано, какие узлы и детали конструкции могут использоваться при их ремонте, а какие — не могут. УВЗ намерен со-

хранить взаимозаменяемость деталей, изготовленных до 1 июля.

По мнению СОЖТ, изложенному в письме его главы Алексея Дружинина на имя курирующего вице-преьера Аркадия Дворковича, политика УВЗ в отношении производства аналогов тележки 18–100 направлена «на признание таких моделей тележек и их деталей контрафактной продукцией с последующим запретом их эксплуатации». Реализация этой инициативы УВЗ несет ряд рисков, полагают в СОЖТ. Так, в случае признания тележек других производителей и деталей контрафактными вагоны этих производителей не смогут обращаться по сети. При этом потребуются натурный осмотр почти всего парка с однотипными тележками и замена деталей на оригинальные, что «повлечет однодневную остановку значительной части эксплуатируемого парка грузовых вагонов со всеми вытекающими последствиями».

Исключительное право на ремонтную документацию, пишет СОЖТ, позволит ее держателю влиять на все процессы и всех участников рынка комплектующих, ремонта, техобслуживания. Глава «Алтайвагона» Дмитрий Медведев также соглашается в

своем письме в РСПП, что введение единой ремонтной документации создаст ситуацию возникновения исключительного права на ремонтную документацию тележек большей части грузовых вагонов у определенного хозяйствующего субъекта. «Это позволит ему единолично влиять на процессы ремонта, а также участников рынка изготовления узлов и деталей», в том числе менять правила в пользу конкретных производителей. Источники «Ъ» на рынке замечают, что если РД функционирует на всем постсоветском пространстве, то после введения новой конструкторской документации на уровне ОВС у ремонтных депо сопредельных стран не будет ни стимула, ни в ряде случаев возможности купить этот документ (к тому же пока не известно, по какой цене он будет продаваться). И кончатся все тем, что все будут ездить ремонтироваться, например, в Казахстан, предупреждает он.

«Обсуждение единой ремонтной документации ведется в закрытом режиме, и разные рассказы УВЗ про содержание документации остаются рассказами — их не перепроверить», — сетует собеседник «Ъ» в отрасли. — «Распространение документа-

Повышение цен на комплектующие и сужение рынка создадут ценовые барьеры для закупки подвижного состава

ции на принципах открытости и равнодоступности», о котором любит говорить УВЗ, — красивый тезис, но остается вопрос: сколько будет стоить покупка документации и абонентская плата? В разрезе одного типа тележки и в разрезе всех существующих типов тележек в одном депо? Очевидно, говорит он, наличие еще один способ взвинчивания цен на ремонты и перевозку грузов.

Собеседник «Ъ» отмечает, что «технический регламент ТР ТС 001/2011, которым УВЗ пытается придать легитимность своим действиям по перелому рынка, распространяется исключительно на вновь разрабатываемый (модернизируемый) подвижной состав». «Какая связь между вагонами, выпущенными до вступления в силу техрегламента, и попытками УВЗ обязать владельцев всех вагонов с тележкой 18–100 и их аналогов (независимо от срока выпуска) ставить запчасти в соответствии с пожеланиями УВЗ?» — возмущается он.

Наталья Семашко,
Наталья Скорлыгина

«Рынок справлялся с прошлыми проблемами — справится и с новыми»

— интервью —

По мнению председателя Совета потребителей по вопросам деятельности ОАО РЖД ИЛЬИ ЮЖАНОВА, государству следует прекратить вмешиваться в конкурентные сегменты рынка на железной дороге.

— Как вы оцениваете текущую ситуацию на железной дороге? Можно ли утверждать, что рынок снова вошел в фазу дефицита грузовых вагонов?

— Полагаю, что корректно будет использовать термин «локальный дефицит». А еще более точно — дефицит вагонов по цене ниже рынка.

Большое значение имеет поддержание технологичности железнодорожного транспорта. Например, простой вагонов в январе—феврале этого года в направлении дальневосточных портов спровоцировали дефицит вагонов в других направлениях, в частности для перевозки металла в южные порты.

В последние два года присутствует положительная динамика прироста рабочего парка на сети железных дорог, в том числе полувагонов. В этом году и в последующие годы за



счет приобретения новых вагонов этот прирост продолжится, а при сохранении его темпов к 2020 году мы снова можем прийти к профициту вагонов на сети.

Единственное, что может приостановить инвесторов, — это цена новых вагонов, которая за последние два года выросла более чем на 40%. Кроме того, рост мировых цен на металлы, инфляционный рост цен на ремонт, введение заградительных пошлин на сельхозката-

ные колеса украинского производства — все это только увеличивает цены на вагоны.

Совет потребителей, кстати, высказался против введения пошлин, так как это не защита внутреннего рынка, а защита интересов пары олигопольных российских производителей. Это неминуемо приведет к резкому росту цен на колеса, к удорожанию стоимости подвижного состава и, соответственно, к росту цены перевозок грузов и пассажиров. — Как можно решить проблему вывоза «социально значимых» грузов?

— Вопрос о перевозках социально значимых грузов тоже является дискуссионным. Относится ли перевозка угля на экспорт к социально значимым или это касается только угля для котельных? То же самое и с зерном. Почему щель не уходит «на речку» в период навигации? Почему высокий урожай зерна не был спрогнозирован? Вопросы скрытого субсидирования отдельных отраслей за счет железной дороги подлежат отдельному обсуждению. Но можно сказать однозначно, что грузовладельцы должны оптимизировать перевозку путем создания мест хранения и накопления грузов, через улуч-

шение маршрутизации перевозок и прочих технологических приемов.

Рост погрузки и грузооборота по сети ОАО РЖД требует от всех участников рынка дополнительных усилий по обеспечению перевозок. Прежде всего грузовладельцы должны четко планировать свою работу, в том числе через заключение долгосрочных контрактов. И такое понимание уже приходит — например, «Опора России» в конце января обратилась в ФАС с письмом, в котором четко выставлен приоритет долгосрочных договоров перед спотовыми контрактами. — Есть ли необходимость в создании резервного парка для таких перевозок?

— Экономическая целесообразность формирования резервного парка никак не рассчитывалась. Понятно, что в любом случае резервный парк будет оплачен путем повышения транспортных затрат грузовладельцев. Поэтому члены Совета потребителей не поддержали такое предложение. — Одно из предложений ФАС — установить ограничения на рост цен операторов. Насколько оправдан этот шаг?

— Административное регулирование рыночных цен на операторские

услуги фактически искажает рынок перевозок, искусственно перераспределяет доходы, приводит к разнообразным негативным последствиям не только на микроэкономическом, но и на макроуровне. Поэтому мое мнение: в защите на железнодорожном транспорте нуждаются как раз конкурентные сегменты рынка, в том числе операторы.

В период кризиса операторы фактически кредитовали промышленность, теперь восстанавливают фонды. Меры искусственного ограничения цен на предоставление вагонов ФГК, принимаемые ФАС России, лишь искажают рынок и порождают ожидания цен ниже объективно рыночных, что может привести к локальному дефициту. Этот пример показал, что административное снижение цен на предоставление вагонов провоцирует неудовлетворенный спрос, технологические сбои, а в итоге — кризисные явления.

Плавнотекущая позиция большинства грузовладельцев, производителей и операторов подвижного состава, входящих в Совет потребителей, — не мешать работе! Рынок справлялся с прошлыми проблемами, справится и с новыми. А

если есть государственная необходимость, то нужно открыто субсидировать перевозку отдельных видов грузов, а не пытаться манипулировать рынком в конкурентных сферах.

Думаю, государству нужно отказаться от вмешательства в сегменты с высоким уровнем конкуренции. Антимонопольные органы должны бороться за защиту «слабой» стороны — потребителей — от давления монополий, а не наоборот!

— Может быть, должно появиться саморегулирование?

— Создание единой СРО на рынке операторских услуг активно обсуждается в рамках работы над целевой моделью рынка, но даже этот подход не имеет единодушной поддержки в Совете потребителей. Потенциальные инвесторы заинтересованы в развитии конкуренции как на рынке услуг предоставления вагонов, так и локомотивной тяги, а возможно, и услуг локальных перевозчиков. Именно конкуренция может открыть возможности для новых инвестиций в железнодорожный транспорт. А с ними появятся и инвестиции в развитие инфраструктуры и логистических мощностей.

Интервью взял
Алексей Екимовский