

транспорт

Гадание на инвесторах

Байкало-Амурская магистраль, возможно, получит шанс для дальнейшего развития. На недавних торжествах 35-летия БАМа были озвучены цифры инвестиций: до 2020 года в развитие инфраструктуры дороги будет вложено порядка 400 млрд руб. Однако определенности в этом нет, поскольку РЖД рассчитывает на вложения со стороны государства и частного бизнеса, которые пока не высказывают заинтересованности.

стратегия

Сквозная непроходимость

В начале июля в Тынде прошли торжества, посвященные 35-летию начала строительства Байкало-Амурской магистрали. Сданный в постоянную эксплуатацию в 1989 году БАМ до сих пор не вышел на свою проектную мощность — в советское время планировался объем перевозок порядка 27 млн т ежегодно. На текущий момент пропускная способность Байкало-Амурской магистрали составляет 12 млн т. Основные виды грузов — уголь, нефтепродукты, лес, стройматериалы и другие. В последние несколько лет эксперты не раз напоминали, что потенциал БАМа так и не раскрыт полностью — остались неосвоенными многие прилегающие к нему месторождения, на которые изначально делалась ставка при строительстве дороги. К примеру, до сих пор нет загрузки БАМа с Эльгинского и Апсатского угольных месторождений.

Впрочем, проблемы БАМа связаны не только с задержкой реализации проектов на прилегающих к нему месторождениях. Дорога стала устаревать, на ней возникли узкие места, основное из которых — Кузнецовский тоннель в Ваннинском районе Хабаровского края. Именно оттого, будет ли реконструирован тоннель, зависят перспективы проектов строительства частных терминалов в

портах Ванино и Советская Гавань (Хабаровский край). В августе 2006 года бывший президент РФ Владимир Путин в беседе с главой ОАО РЖД Владимиром Якуниным признал, что «БАМ нужно развивать». Это стало политическим решением в судьбе трассы. При этом президент отметил: «Надо смотреть, что там есть рядом. Он строился в свое время не только как стратегический путь для обеспечения военных перевозок, но и для развития экономики этого региона».

В 2007 году ОАО РЖД разработало стратегическую программу развития БАМа до 2020 года. Специалисты предложили два сценария — пессимистичный и оптимистичный. Первый предполагал рост объема перевозок грузов в порты Ванино и Советская Гавань до 30 млн т в год, второй — до 53 млн т в год. Оптимистичный вариант, рассчитанный на долгосрочную перспективу, предусматривает продолжение магистрали на север в сторону Магдана, Камчатки и Чукотки. Эти проекты зафиксированы и в стратегическом плане развития российских железных дорог до 2030 года.

В ценах 2006 года программа развития БАМа оценивалась от 247,3 млрд руб. (пессимистичный вариант) до 317,2 млрд руб. (оптимистичный вариант). В 2008 году началась модернизация железнодорожной линии Комсомольск-на-Амуре—Советская Гавань, предусматривающая строительство нового Кузнецовского тоннеля и обходного пути меж-



Дальнейшее развитие БАМа напрямую зависит от желания частных инвесторов вкладываться в дорогу

ду станциями Оуэн и Высокогорная. Этот проект, за счет реализации которого БАМ сможет конкурировать с морскими перевозками между странами Азиатско-Тихоокеанского региона и Европой, стал первым на Дальнем Востоке, получившим финансирование из Инвестиционного фонда РФ. На реконструкцию участка необходимы почти 60 млрд руб., из них 17,5 млрд руб. выделяет

Инвестфонд, остальное финансирует ОАО РЖД.

Будет ли груз на БАМе

Программа РЖД по развитию Байкало-Амурской магистрали, разработанная в 2007 году, предусматривает активное развитие конечности БАМа — Ваннинско-Совгановского транспортного узла. Эта территория становится все более инвестиционно

привлекательной. Здесь уже построили и запустили в эксплуатацию первую очередь угольного терминала СУЭК. Кроме того, этот транспортный узел интересен принадлежащей «Мечелю» «Саха транспортной компании»: в бухте Мучке «Мечел» уже получил участок и сейчас готовится проектная документация на строительство терминала мощностью 25 млн т. Компания «Аркам», за-

вершающая строительство завода по переработке древесины, которую планируется экспортировать в страны АТР, намерена строить два пирса в этой же бухте.

Развитие Ваннинско-Совгановского транспортного узла планировалось также с учетом переработки лесных и металлургических грузов (Evraz Group), глинозема, алюминия и лесных грузов («Базовый элемент») и руды (Гаринское железорудное месторождение, Agicom). Предполагается и реализация серьезных горнорудных проектов, расположенных по ходу БАМа в Амурской области. Так, в 2009 году начнется промышленное освоение Куранакского полиметаллического месторождения и будет запущен Олекминский ГОК с ежегодным производством 1,5 млн тонн концентрата. Кроме того, Agicom готовится к началу добычи на Гаринском железорудном месторождении, которое будет давать порядка 10 млн т железной руды в год. В 2010 году в Приамурье начнется разработка золоторудных месторождений Бамское, Маломыр и Пионер с ежегодным объемом добычи 7 млн тонн. Наличие железнодорожной инфраструктуры позволит реализовать проекты в области заготовки и переработки леса в Селимджинском, Тындинском, Зейском районах Амурской области. «Такое активное использование экономического потенциала территории БАМа приведет к увеличению в ближайшее время валового продукта Амурской области на 12 млрд руб. Я уверен, у БАМа благополучное будущее», — считает губернатор Приамурья Олег Кожемяко.

Инвестиционные решения

Президент ОАО РЖД Владимир Якунин неоднократно говорил, что в идеале в долгосрочной перспективе грузовые перевозки в регионе должны уйти на БАМ, а Транссибирская магистраль должна специализироваться на пассажирских и контейнерных перевозках. После начала мирового финансового экономического кризиса стали возникать вопросы от-

носительно того, будет ли РЖД сокращать расходы на такой грандиозный проект.

На круглом столе «БАМ — второе дыхание в XXI веке», проведенном в Тынде в рамках празднования 35-летия магистрали, старший вице-президент ОАО РЖД Борис Лапидус обозначил объем инвестиций, которые будут вложены в развитие железнодорожной инфраструктуры БАМа до 2020 года. По его словам, их сумма в ближайшие 10 лет составит 400 млрд руб.

Однако Борис Лапидус признал, что осуществить такие вложения в БАМ только за счет инвестиционного бюджета РЖД не представляется возможным. Он сообщил, что в условиях снижения доходной базы РЖД в кризисный период «необходимо более активное участие государства и регионов в развитии БАМа». Так, в РЖД полагают, что для развития магистрали целесообразно «формирование отдельной долгосрочной федеральной целевой программы развития БАМа до 2020 года или внесение специального проекта в действующую федеральную целевую программу». РЖД это необходимо именно для того, чтобы прописать в программе государственную поддержку усиления Байкало-Амурской магистрали. Специальная ФЦП или раздел в действующей ФЦП — это возможность определить объемы и механизмы господомощи.

Кроме того, господин Лапидус заявил, что активное участие в строительстве инфраструктуры дороги будет принимать и частный бизнес, за счет инвестиций которого будут строиться примыкающие ветки от месторождений. Таким образом, РЖД официально распланировала, что кризис не позволяет им самостоятельно реализовать грандиозные планы по развитию Байкало-Амурской магистрали. Генеральный директор исследовательского агентства InfraNews Алексей Безбородов уверен в том, что кризис станет серьезным препятствием для реализации инвестиционных проектов РЖД. «В ближайшее время обозначенные деньги вложены не будут, их просто нет: заявленные в ин-

вестиционной программе средства — по логике выручки РЖД в этом году (по официальной прогнозу компании, составит порядка 1 трлн руб. при чистом убытке 49,7 млрд руб. — «Ъ-Транспорт»), — считает аналитик. Господин Безбородов отметил, что необходимые деньги могут быть вложены в проект в течение не 10, но 15 лет, однако время будет упущено. «При огромном потенциале БАМа сегодняшний менеджмент РЖД не готов к такому длинному проекту», — подчеркнул эксперт.

Эксперты полагают, что в настоящее время существующих частных проектов недостаточно для того, чтобы началось финансирование БАМа из государственного бюджета. Между тем мало что изменилось с 80-х годов, когда из девяти проектов транспортно-промышленного комплекса, которые должны были обеспечить загрузку БАМа, был реализован только один — в Нерюнгинском угольном бассейне. Ситуация с тем пор улучшилась незначительно, и большинство крупнейших месторождений, прилегающих к магистрали и способных обеспечить ей дополнительную загрузку, до сих пор не разрабатываются. «Государство будет участвовать в развитии БАМа только в том случае, если инвесторы продемонстрируют готовность построить или выкупить хотя бы 10–15 проектов. Неважно, только уголь или еще какие-нибудь полезные ископаемые, главное — показать будущее налоговое отдачу. Пока, кроме Эльги (Эльгинское месторождение угля, лицензия на освоение которого принадлежит «Якутуголю», входящему в состав «Мечела» — «Ъ-Транспорт»), ничего нет», — считает Алексей Безбородов. Хотя он отмечает, что кризис не помешает приходу частных инвесторов в создание инфраструктуры железнодорожной магистрали, если будут привлекательные объекты для инвестиций.

Марина Кравченко

Стенка на стенку

грузоперевозки

Резкое падение грузопотока поставило в ОАО РЖД, и частных операторов в условиях острой конкуренции и основным элементом стала цена перевозок. Но на пике кризиса снижение тарифов дошло до уровня, ниже которого бизнес становится неинтересным, и теперь операторы пытаются придумать новые способы привлечения клиента.

Вопрос цены

Кризис начался, когда на российском рынке вновь шел процесс формирования конкурентной среды. Наблюдавшийся в последние годы рост объемов перевозок стабилизировался на невысоком уровне (всего 2,6% по итогам 2007 года), но положительная динамика рынка давала возможность всем участникам без риска потерь адаптироваться к новым условиям работы. Частным операторам — к появлению на рынке дочерних структур ОАО РЖД, крупных игроков с огромной стартовой долей рынка, но уже не связанных гостарифами. Самым новым игроком — к необходимости равноправной (по крайней мере официально) конкуренции с частниками.

Но кризис не дал сторонам времени и возможности взглянуть друг к другу. Осенью 2008 года основные клиенты железнодорожников — крупнейшие угольные компании, металлургические комбинаты, производители минеральных удобрений — оказались в числе главных пострадавших от кризиса. Только стабильность нефтяников позволила почти не снизиться перевозкам в единственном сегменте, который еще до кризиса более чем наполовину контролировался частными операторами.

Одновременно российскую экономику охватил кризис платежей, больно ударивший по частным операторам, многие из которых шли на серьез-

ные уступки, предлагали распродажу, опасаясь потерять клиента — найти ему замену было уже почти невозможно. «Конкуренция в перевозках усилилась, рынок стал жестче», — констатирует глава совета директоров крупнейшей Globaltrans Александр Елисеев. Когда темпы погрузки стали падать в среднем почти на 30% в месяц, борьба за грузоотправителя превратилась в борьбу за выживание.

Поначалу, когда стало ясно, что объемы погрузки будут падать, и быстро, операторы наперегонки бросились снижать тарифы. Демпинговали буквально все», — вспоминает первые месяцы кризиса вице-президент по железнодорожному дивизиону транспортной группы FESCO и управляющий директор железнодорожного оператора «Трансгарант» Алексей Гром. Как частные собственники подвижного состава, так и принадлежащая ОАО РЖД Первая грузовая компания (ПГК), ввели существенные скидки на плату за использование вагона, говорят в ОАО РЖД. Источники, «Ъ-Транспорт» в компании добавляет, что скидки операторов приватного парка на 10–20, а то и на 30% выше, чем инвентарного.

Но бываю и еще выше. «Тарифы приходится снижать везде, но разбор в зависимости от маршрута, груза и других факторов может быть большой. Где-то мы делаем скидку в 3%. А если, например, полувагон во Владивосток пришел с грузом, его надо везти обратно под погрузку в Сибирь, и есть подходящий груз, мы можем сделать до 50%. Все равно это лучше, чем платить за порожний пробаг», — признается председатель совета директоров ДВТТ Раиса Паршина.

Такие высокие скидки неудивительны. В кризис в любой отрасли почти единственным способом конкурентной борьбы остается цена. И прежде всего это касается крупнейших грузооправителей — например, сырьевых холдингов с географичес-

кой рассредоточенной структурой производства, в чьих интересах доля транспортной составляющей особенно высока.

«Конечно, когда грузоотправители, перед которыми поставлена жесткая задача снижения издержки, трясутся над каждой копеечкой, все остальные возможные конкурентные преимущества отходят на второй план», — констатирует первый заместитель гендиректора по экономике и финансам ПГК Алексей Тайчер. Но кроме того, ценообразование на рынке стало более прозрачным, добавляет он. Во-первых, существенно снизилась роль посредников, и все грузоотправители стараются работать с железнодорожными операторами напрямую, а во-вторых — владельцы компаний либо возвращаются к непосредственному управлению бизнесом, либо начинают уделять ему больше внимания.

Трудности монополии

ПГК и «Трансконтэйнер» для частных операторов — предмет одновременно опасения и зависти. Но дело не только в административном ресурсе: с ПГК трудно конкурировать по цене. «В условиях дефицита подвижного состава мы были вынуждены брать вагоны по 3 млн руб., через кредитные схемы, в лизинг. Теперь мы вносим ежемесячные платежи, которые остались прежними, а погрузка упала. А ПГК и «Трансконтэйнер» парк достали бесплатно, но при этом они имеют такие же точно рыночные условия в установленном вагонной составляющей, как и мы. Конечно, при прочих равных конкурировать с ними по тарифу сложно», — говорит Раиса Паршина.

Но ОАО РЖД передало в уставный капитал ПГК вагоны по сравнительно высокой себестоимости, которая, кроме всего прочего, при передаче переоценивалась в сторону повышения, и амортизируются они соответственно, возмещает Алек-

сей Тайчер. «А покупать ли вагоны по завышенной цене — это было частное коммерческое решение каждого оператора, и теперь это проблема того, кто взял на себя риски», — добавляет топ-менеджер. — Естественно, ситуация изменилась, и многие на этом проиграли, но мы к рискам относимся консервативно».

Оценить, насколько тарифы ПГК в среднем ниже, чем у конкурентов, по словам Алексея Тайчера, трудно: все зависит от ситуации. «Де-то мы работаем выше прейскуранта 10–01, где-то ниже. Но то что мы с нашим парком можем снижать тариф до бесконечности, это миф», — уверяет топ-менеджер. Алексей Гром с ним согласен. «Не могу сказать, что у ПГК положение намного лучше, чем у частных операторов», — говорит он. — Взять, например, преимущество в объемах: таких услуг в таком объеме, конечно, не может предложить никто. Но зато у частного оператора гораздо больше как опыт, так и возможности работы с розничным клиентом. А он гораздо лучший платательщик, чем крупная системообразующая компания: денег на один вагон собрать гораздо легче, чем на 100 тыс. тонн груза».

Если у сильных и слабых сторон рыночной позиции ПГК можно спорить, то в случае с ОАО РЖД как оператором о конкурентных преимуществах даже не приходится говорить, считают в монополии. «У ОАО РЖД с операторами просто не может быть конкуренции. Вагон выбирает клиент в зависимости от тарифных условий, а у нас прейскурант 10–01, и наш вагон становится все менее конкурентоспособным», — признают в ОАО РЖД. — Госмонополия вынуждена решать задачи обеспечения публичности договора перевозки, у нее свои принципы управления подвижным составом, а у профессионального оператора работы оптимизированы исключительно под финансовый результат и минимизацию по-

рогого пробага». Кроме того, добавляют в монополии, в перевозках инвентарным парком ОАО РЖД сейчас задействован в основном универсальный подвижной состав (специализированный парки в ПГК), а это самые дешевые грузы первого класса — уголь, железная руда, погрузка которых, ко всему прочему, еще и упала больше, чем в других видах грузов.

ОАО РЖД надеются, что создание Второй грузовой компании будет идти без задержек. Возможно, это поможет приостановить падение доли рынка группы ОАО РЖД, но наверняка усилит спекуляции частных игроков вокруг использования дочерними структурами монополии ее административного ресурса. Раиса Паршина отмечает, что, несмотря на выделение из ОАО РЖД, в реальности дочерние компании сохранили «беспрекословный доступ к инфраструктуре». «Если мы не согласовывали заявки в полном объеме, то только тогда, когда не было другого выхода и это не было действия в интересах ПГК, к которой мы относимся так же, как к любому другому оператору приватного парка», — возражают в ОАО РЖД.

Впрочем, ОАО РЖД монополия владеет только путями общего пользования, а на частной инфраструктуре бывают и обратные ситуации. Пример — апрельская история в Красноярске, когда местная транспортная компания «Востоксибпромтранс» (ВСИПТ), которая владеет подъездными путями к руднику, поставившему сырье на Ачинский глиноземный комбинат «Русала», чуть не парализовала его работу, прекратив погрузку руды в вагоны ПГК. В последней утверждают, что причина конфликта — в борьбе за грузооптоки комбината и ПГК просто предложила более выгодный тариф, чем близкая к ВСИПТ компания «Краспермрут». Этот случай сейчас расследует Федеральная антимонопольная служба.

Такие истории бываю, хотя это скорее исключение, полагают в ОАО РЖД: обычно грузоотправитель может выбрать оператора с более приемлемыми ценами. Открытых конфликтов немного, подтверждает Алексей Гром, а часто выигрывает оператор, способный договориться с конкурентом, например, в части взаимного обмена подвижным составом. «В какой-то момент возникает запрос на перевозку из пункта, где у тебя вагонов нет или недостаточно, и при определенных обстоятельствах обмен становится выгодным. Для нас, например, парк цистерн не стратегический, и мы можем так работать по цистернам с «Балттранссервисом», — поясняет Алексей Гром.

Поле новых сражений

В то же время участникам рынка приходится придумывать, как привлечь клиента не только с помощью тарифа или административного ресурса. Ведь финансовое положение операторов подвижного состава, расширяющихся за лизинговые вагоны, многие из которых сейчас убыточны, и не имеющих почти никакого доступа к кредитным ресурсам, ограничивает возможность конкуренции в области тарифов. Ценовые войны на опережение закончились уже в первые месяцы 2009 года, уверяет Алексей Гром: в какой-то момент операторы оправились от первого шока и увидели, что, если снижать тарифы дальше, бизнес железнодорожных перевозок не то что перестанет быть привлекательным, а фактически перестанет быть бизнесом как таковым. «Нижняя ценовая планка была достигнута, и дальнейшее снижение было не в интересах не только операторов, но и грузоотправителей: дальнейшее движение привело бы к потере качества услуг и возникновению многочисленных технических рисков», — объясняет топ-менеджер.

Ценовые конкурентные преимущества операторов подвижного состава могут быть разными. «Работают те компании, у которых универсальный подвижной состав, новые вагоны, качественные взаимоотношения с клиентами, которые готовы гибко и очень быстро реагировать на изменения рыночной ситуации», — перечисляет Александр Елисеев из Globaltrans. Теперь приходится стараться предложить качественную услугу по невысокой цене, пытаться предугадать, что может понадобиться клиенту, соглашается Алексей Гром.

«Многим стала гораздо более важной скорость доставки груза: например, с началом кризиса все отправители импортных грузов получают деньги только по факту доставки груза, а у них свои финансовые проблемы, и

им важно как можно более быстро перечисление платежей», — говорит топ-менеджер.

Часто способность предложить клиенту больше зависит от возможностей оператора предоставить комплексную услугу, добавляет Раиса Паршина. «Мы, например, акцентуем внимание на возможности доставки груза не просто на поезде во Владивосток, а вместе с портом и паромом группы FESCO доставить его до Шанхая», — соглашается Алексей Гром. Но он так же надеется, что уже в ближайшие месяцы может начаться и повышение тарифов, хотя и очень осторожное, постепенное, чтобы не испугать клиентов грузоотправителей. Топ-менеджер рассчитывает, что на докризисный уровень ставки могут вернуться уже к 2010 году.

Петр Мироненко

Владивостокский филиал
ОАО «Первая грузовая компания» поздравляет
всех работников и ветеранов стальных магистралей
с профессиональным праздником —

Днем железнодорожника!

В этот день наш коллектив желает вам и вашим близким
здоровья и благополучия, долгих и счастливых лет
жизни. Пусть всегда вам сопутствует искренняя
и всесторонняя поддержка коллег и друзей.
Желаем удачи во всех делах и начинаниях,
направленных на динамичное развитие и процветание
российских железных дорог!

С уважением, директор Владивостокского филиала
ОАО ПГК — В.А. Осипов

Первая грузовая компания