

лезнодорожного транспорта, — его хроническое недоинвестирование. Собственные инвестиционные ресурсы железнодорожной отрасли являются объективно ограниченными, а доля привлеченных инвестиций пока недостаточно высока. При сохранении существующих тенденций рост инвестиций в развитие российских железных дорог за период до 2010 года может составить, по большинству прогнозов, лишь 2,2 раза, против роста в 4,8 раза в экономике страны в целом.

Недоинвестирование российских железных дорог может стать серьезной проблемой при решении задач обновления, развития и повышения эффективности функционирования этого вида транспорта и фактором, ограничивающим рост экономики в целом.

Для того чтобы преодолеть это системное ограничение, необходима реализация комплекса мер, предусмотренных «Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года». Этот документ был разработан по поручению президента, при этом была отмечена необходимость привлечения в отрасль «значительных инвестиционных ресурсов».

По словам президента ОАО РЖД Владимира Якунина, реализация столь масштабных программ, как свидетельствует зарубежный опыт, становится возможной и эффективной только при взаимодействии государства и частного бизнеса. В стратегии предложен механизм, четко увязывающий основные направления развития железнодорожного транспорта с участниками инвестиционного процесса.

Действительно, для реализации «Стратегии развития железнодорожного транспорта России до 2030 года» планируется активно использовать механизм государственно-частного партнерства. В стратегии определены партнеры, потенциальные заказчики и инвесторы, которые рассчитывают на получение наиболее существенных эффектов от развития и модернизации сети железных дорог.



АМБИЦИОЗНЫЙ ПРОЕКТ ВАГОНА-ЛАБОРАТОРИИ С РЕАКТИВНОЙ ТЯГОЙ (1970) ОКАЗАЛСЯ НА ПРИКОЛЕ ИЗ-ЗА НЕДОСТАТКА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Именно они и должны стать основными инвесторами строительства и реконструкции железнодорожных линий.

Участие Российской Федерации в развитии железнодорожного транспорта реализуется через прямое бюджетное финансирование, а также через другие формы и инструменты государственного участия, например выделение средств из Инвестиционного фонда Российской Федерации на условиях государственно-частного партнер-

КТО И ЗА ЧТО ПЛАТИТ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И БЮДЖЕТЫ РЕГИОНОВ	СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ ДОРОГИ, СОХРАНЯЮЩИЕ И УКРЕПЛЯЮЩИЕ ЦЕЛОСТНОСТЬ СТРАНЫ, УЛУЧШАЮЩИЕ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИТОРЫ	ГРУЗОБРАЗУЮЩИЕ ЛИНИИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН
ОАО РЖД, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИТОРЫ, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИНИИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СЕТИ В ЦЕЛЯХ УСКОРЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ И МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ
ОАО РЖД, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИТОРЫ, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И БЮДЖЕТЫ РЕГИОНОВ	ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ ЛИНИИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ПАССАЖИРОВ СО СКОРОСТЬЮ ДО 350 КМ/Ч
ОАО РЖД, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ	МОДЕРНИЗАЦИЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ ЛИНИЙ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ПРОГНОЗНЫХ ОБЪЕМОВ ПЕРЕВОЗОК И ОРГАНИЗАЦИИ СКОРОСТНОГО ПАССАЖИРСКОГО ДВИЖЕНИЯ

ства, финансирование в рамках федеральных и межгосударственных целевых программ, предоставление налоговых инвестиционных кредитов. В стратегии четко обозначены объемы инвестиций всех заинтересованных сторон.

Но эксперты, опрошенные ВГ, указывают на ряд проблем, без решения которых реализовать отраслевую «Стратегию 2030» не удастся. Например, в проекте федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)» соотношение источников финансирования строительства новых железнодорожных линий в рамках государственно-частного партнерства отличается от соотношения, заложенного в «Стратегии 2030», которая предполагает снижение почти вдвое доли финансирования из госбюджета и бюджетов субъектов РФ, в пользу соответствующего увеличения объема инвестиций из частных источников.

Кроме того, до сих пор не отработан механизм государственно-частного партнерства. Вызывает сомнения перспектива освоения и эффективного использования частных инвестиций. Федеральный закон «О концессиях» не дает реальных инструментов для финансирования частными структурами инфраструктурных проектов. Наконец, в налоговом законодательстве отсутствуют прозрачные и ясные положения, описывающие взаимодействие государственных и частных структур.

Негативную роль в ближайшем будущем сыграет и наличие существенных обременений на имущество ОАО РЖД. По словам руководителя департамента инфраструктурных и транспортных проектов юридической фирмы «Вегас-Лекс» Александра Кошкина, вопросы о возможности совместного финансирования со стороны региона и федерального центра пока не решены. Например, инвестор готов профинансировать за свой счет модернизацию действующей железнодорожной ветки с целью увеличения ее пропускной способности. Однако РЖД как собственник этой ветки не имеет возможности привлечь эти средства. Отсутствуют правовые основания, так как данная ветка в силу действующего законодательства не может не только продаваться, но и передаваться в аренду, в иное пользование, вноситься в качестве взноса в уставный капитал совместной компании. Акции РЖД также ограничены в обороте.

Очевидно, есть необходимость согласования финансовых механизмов, заложенных в программе «Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года», с близкими по духу и смыслу проектами в других отраслях, государственными программами развития экономики и социальной сферы. И необходима более тщательная проработка механизма государственно-частного партнерства. ■

«ПРЕДСТОИТ ИНТЕГРИРОВАТЬСЯ В МИРОВУЮ ТРАНСПОРТНУЮ СИСТЕМУ»

ОАО «ТрансКонтейнер» заявил о намерении трансформироваться в международного логистического оператора. О том, какие действия на этом пути будут предприняты компанией, а также о ближайших планах ее развития рассказал генеральный директор ОАО «ТрансКонтейнер» ПЕТР БАСКАКОВ.



BUSINESS GUIDE: Какие задачи стоят перед международным оператором?

ПЕТР БАСКАКОВ: Российской транспортной отрасли предстоит интегрироваться в мировую транспортную систему и таким образом в полной мере реализовать огромный транзитный потенциал России. А для этого транспортный рынок в стране должен быть максимально возможно развит с точки зрения конкурентной среды.

Наша компания была создана в рамках реализации второго этапа структурной реформы на железнодорожном транспорте, который, в частности, предполагал выделение из сферы естественной монополии потенциально конкурентных видов деятельности.

По сути, формирование ОАО «ТрансКонтейнер» способствовало демополизации рынка контейнерных перевозок. С момента своего создания наша компания является равноправным участником рынка, и с тех пор мы в полной мере ощущаем конкуренцию как на внутреннем, так и на международном рынке.

Отрадно, что такой же точки зрения придерживается и большинство специалистов транспортного рынка. По их оценкам, выделение контейнерного бизнеса ОАО РЖД в самостоятельную организацию крайне позитивно отразилось на инвестиционной привлекательности этого бизнеса. Мы наблюдаем бурное развитие терминальной инфраструктуры, рост парков контейнеров и платформ. Все это привело к повышению доступности и качества услуг, а также снижению затрат на перевозки грузов.

ВГ: Ваши новые возможности?

П. Б.: Получив статус открытого акционерного общества и, соответственно, право самостоятельно выходить на рынок, компания также получила возможность принимать самостоятельные управленческие решения и в большей степени отвечать потребностям участников рынка.

Заметнее всего это отразилось на международной деятельности: практически с момента создания «ТрансКонтейнер» ведет активную экспансию на рынки стран СНГ и Западной Европы. И на сегодняшний день мы достаточно широко представлены за пределами России. Представительства ОАО «ТрансКонтейнер» открыты в Германии, Латвии, Белоруссии, Украине, Узбекистане и Китае, агенты компании работают в Японии и Южной Корее, в Финляндии учреждено совместное предприятие «КонтейнерТранс Скандинавия».

Нужно сказать, что география нашего присутствия постоянно расширяется. В 2008 году мы планируем открыть ряд новых представительств за пределами России. К приоритетам сейчас мы относим Турцию, Иран, Индию, Чешскую Республику, Словакию, Словению, Австрию и Венгрию. Хотим расширить свое присутствие в Южной Корее, Китае и Казахстане, поскольку эти рынки генерируют быстро растущие контейнерные потоки с Россией. Кроме того, при нашем участии

ОАО РЖД совместно с Deutsche Bahn создали логистическую компанию, одна из основных задач которой — развитие транзитных железнодорожных перевозок из стран АТР в Западную Европу.

Мы также заключили ряд прямых долгосрочных соглашений с такими крупными грузоотправителями, как Volkswagen, General Motors, UZ-Daewoo, Hyundai, LG Electronics и Samsung.

ВГ: Ваши перспективы?

П. Б.: Судите сами. По итогам второй половины 2006 года, когда мы начали самостоятельную деятельность, и всего 2007-го, первого года самостоятельной работы, мы достигли всех параметров, которые закладывали в бизнес-план. Объемы перевозок выросли, наши доходы тоже. Компания вышла на рынок контейнерных перевозок стран Западной Европы, СНГ и АТР, реализовала несколько крупных проектов для ведущих мировых автоконцернов и производителей электроники, в разы увеличила капитальные вложения в свои объекты, а также существенно пополнила свой парк подвижного состава. Частное размещение 15% акций ОАО «ТрансКонтейнер» и выпуск первого облигационного займа показали немалый интерес к нашей компании со стороны потенциальных инвесторов.

Планируемый объем инвестиций в этом году составит порядка 9 млрд руб., что почти в два раза превышает прошлогодние объемы (4,8 млрд руб.). Из них 4,9 млрд руб. пойдут на закупку подвижного состава, в частности, мы планируем закупить как минимум 2 тыс. фитинговых платформ и 10 тыс. крупнотоннажных контейнеров. Кроме того, мы, как я уже говорил, намерены выйти на рынок еще как минимум пяти стран.

Всего этого мы добились или собираемся добиться, находясь в статусе открытого акционерного общества. Более того, я уверен, что мы можем добиться существенно большего. Так что я думаю, что наш статус уже отразился и еще не раз отразится на нашей работе самым положительным образом.

Программа развития ОАО «ТрансКонтейнер» предусматривает трансформацию нашей компании в полноценного 3PL-провайдера, работающего на евро-азиатском логистическом пространстве. Предусмотрено проведение вертикальной интеграции компании, а именно участие в предоставлении услуг морских перевозок и развитии складских услуг. Кстати, в марте этого года мы открыли морскую контейнерную линию по маршруту Стамбул—Ростов.

ВГ: Есть ли проблемы при реализации 3PL-логистики?

П. Б.: Основной проблемой является доверие клиента к услугам логистического провайдера. При вхождении провайдера в деятельность клиента встает вопрос о раскрытии информации. Именно поэтому очень многим трудно получить прямые контракты с грузоотправителями. И пока между логистическими компаниями и грузовладельцами не будет преодолено недоверие, трудно говорить о прогрессе в логистике. Чтобы появление 3PL-провайдеров стало массовым, предприятия должны набраться смелости и принять решение передоверить всю логистику компании более квалифицированным специализированным структурам. Пока в России такое понимание не созрело, поэтому продукты наших логистических компаний будут направлены лишь на крупных клиентов — таких как торговые сети или автосборочные заводы.



ДЛИННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Создание проектов в формате государственно-частного партнерства (ЧГП) в железнодорожной отрасли позволяет привлечь инвестиции, так необходимые для реализации амбициозных планов, обозначенных в «Стратегии 2030». Хотя, конечно, для РЖД и Министерства транспорта эта задача — серьезный вызов. Сложно привлечь крупных инвесторов, нет пока примеров успешно реализованных проектов, не наработана нормативная база. Получается замкнутый круг — никто не хочет быть первым, поскольку риски высоки, а окупаемость этих инвестиций отдалена.

Впрочем, уже сейчас очевидно, что наиболее интересны для инвесторов проекты по строительству терминалов, морских и сухопутных портов, железнодорожных подходов к ним. К инвестиционно привлекательным можно также отнести инфраструктурные проекты, связанные со строительством и модификацией железнодорожного пути. Но о них сейчас в меньшей степени думают инвесторы. Эти длинные инвестиции могут быть оправданы только в том случае, если РЖД и Министерство транспорта создадут хорошие условия для частного инвестора. Компания «Тройка Диалог», безусловно, заинтересована принять участие в крупном проекте в железнодорожной отрасли, в том числе на основе ЧГП.

АНДРЕЙ ШАРОНОВ, управляющий директор компании ГК Тройка Диалог

ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ УНИКАЛЬНЫМИ РОССИЙСКИМИ ПРОБЛЕМАМИ — В 1970–1980-Х ГОДАХ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ БОЛЬШИНСТВА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ МИРА ПЕРЕСТАЛИ СООТВЕТСТВОВАТЬ ПОТРЕБНОСТЯМ ЭКОНОМИКИ

