

# Железнодорожный транспорт

## А караван идет

—ЛИЗИНГ—

Однако особенный оптимизм не только вагоностроителей, но и лизинговых компаний вызывает последняя инициатива руководства страны — ограничить продление срока службы подвижного состава одним годом. «Стоимость ремонта в целях продления при действующих тарифах в данной ситуации будет экономически невыгодна, — уверен генеральный директор лизинговой компании «ТрансФин-М» Дмитрий Зотов. — Это может привести к выбытию значительной части парка».

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

### Фирма ушла, вагоны остались

«Падение спроса на подвижной состав, безусловно, коснется лизингового рынка, но говорить о том, что рынок сжался, пока рано, — уверен Андрей Цыганов. — За последние пять лет механизм оперативного лизинга (долгосрочной аренды вагонов) набрал популярность. После кризиса 2008–2009 годов цены на вагоны упали с исторически максимального уровня в три-



ИРИНА ШАПОВАЛОВА

четыре раза. Наученные опытом, многие компании отказываются от инвестиций в вагоны, предпочитая брать их в оперативный лизинг».

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

Впрочем, для большинства крупных игроков ситуация не

настолько грустная, как для небольших компаний. Во-первых, лидеры рынка работают преимущественно в рамках долгосрочных договоров с грузоотправителями, а в этом сегменте ценовое падение гораздо меньше, чем на спотовом рынке. А во-вторых, в рамках крупного парка можно добиться большей эффективности и осуществлять своеобразное «перекрестное субсидирование», например за счет эксплуатации более старых вагонов. Ведь полувагоны еще советского производства в свое время можно было приобрести по 300–500 тыс. за единицу. В сегменте специализированных вагонов ситуация стабильнее. Падение ставок не столь значительно (в пределах 10–15%), так как специализированные вагоны не производились такими ажиотажными темпами, как полувагоны. В итоге значительного их избытка нет.

Тем не менее в новых условиях малым и средним грузовладельцам придется очень не легко. Согласно пессимистичным прогнозам экспертов и операторов, к осени с рынка может уйти каждая третья компания. Но, как ни странно, это

может стимулировать оживление на рынке лизинга. «По моим прогнозам, объем рынка лизинга подвижного состава в 2013 году в целом будет на уровне 2012 года, — говорит Дмитрий Зотов из «ТрансФин-М». — Снижение объемов лизинга нового подвижного состава будет компенсировано лизингом бывших в употреблении вагонов, в том числе возвратным. С начала года на рынке уже реализовано несколько таких очень крупных сделок», — рассказывает он. При этом следует напомнить, что лизинговые компании уже имеют опыт управления портфелем клиентов в условиях кризиса. Залог успеха в такой ситуации — наличие надежной клиентской базы, которая базируется на реальных грузопотоках.

### Новая конфигурация

Если говорить о перспективах и возможных путях развития рынка лизинга подвижного состава, то, по общему мнению, следует ожидать роста в сегменте специализированных вагонов, объем производства которых на фоне растущих объемов выпуска универсального парка в послед-

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

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

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

**Геннадий Сазонов**

## Инфраструктурная неспособность

—ПУТЕВОЕ ХОЗЯЙСТВО—

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

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

Одной из последних инициатив стала реанимация идеи создания железнодорожных концессий. Наряду с другими моделями на обсуждение презентована модель участия частных инвесторов в контрактах жизненного цикла, включая ответственность за развитие и эксплуатацию инфраструктурных объектов. К настоящему времени на разных стадиях практической реализации находится несколько возможных моделей финансового

участия частного капитала в инвестиционных проектах на железной дороге: от механизмов возмещения вложений через предоставление тарифных скидок до выпуска инфраструктурных облигаций. В целом они позитивно воспринимаются бизнес-сообществом, но, по общему мнению, имеют один существенный недостаток. «Сейчас даже обеспечение стабильной и гарантированной, даже довольно высокой доходности не является главной целью при размещении капитала, — полагает Леонид Мазо. — Все более актуальной для бизнеса становится возможность участвовать в управлении активами. При этом в зависимости от стратегии, реализуемой конкретным игроком, нельзя исключать, что именно этот аспект будет приоритетным», — полагает эксперт. Наиболее эффективно это стремление реализуется в случае сотрудничества на условиях концессии. Однако, по мнению участников рынка, основным препятствием для «реинкарнации» концессий является боязнь того, что частные компании злоупотребят предоставленными им полномочиями. «Определенный конфликт интересов при такой форме функционирования предприятий неизбежен, и обеспечение баланса всегда очень деликатный вопрос, — уверен директор World Communicating Agency Тимур Шарипов. — При этом именно в российских условиях риски перекося в ту или иную сторону особенно велики вследствие отсутствия дееспособной системы общественно-го контроля и низкой эффективности судопроизводства. Фактически этот вакуум либо ничем не заполняется, либо компенсируется через некие варианты административного контроля и ручного управления». Опасность выхода ситуации из-под контроля, по мнению эксперта, сводит на нет потенциальные преимущества такого сотрудничества. Снять остроту ситуации может внесение изменений в закон «О концессионных соглашениях», которые создадут возможность наделения правами концедента помимо государства еще и ОАО РЖД. По неофициальным данным, предварительной такой вариант согласован с компанией и федеральными органами исполнительной власти и после получения одобрения со стороны региональных властей соответствующие проекты документов могут быть внесены в парламент.

**Геннадий Сазонов**

## ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ — ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

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

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



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

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

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

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