

23 Поправки от РЖД в Устав железнодорожного транспорта могут в корне изменить взаимоотношения монополии с пользователями

23 Повышение тарифов на порожний пробег не приносит ожидаемой эффективности перевозок

Объединенный вагонзавод

В российском вагоностроении произошла ключевая для отрасли сделка: группа ИСТ, основатель Объединенной вагонной компании, уступила свои 9,33% в ней конкуренту — входящему в структуру «Ростеха» Уралвагонзаводу. На фоне перехода под патронаж «Ростеха» еще одного крупного вагоностроителя — «Промтрактор-Вагона» — в отрасли гадают, следует ли ожидать от консолидировавшейся группы шагов по оптимизации своих производственных программ для подготовки к спаду спроса, который прогнозируют уже в 2020–2021 годах.

— конъюнктура —

Два колеса — пара

Накануне Нового года состоялась одна из наиболее значимых сделок последних лет в российском вагоностроении. «Ростех», владеющий одним из двух крупнейших вагоностроительных предприятий РФ — Уралвагонзаводом (УВЗ), купил 9,33% акций другого лидера отрасли — Объединенной вагонной компании (ОВК), основным активом которой является Тихвинский вагоностроительный завод (ТВЗ). Формальным покупателем должен был выступить «Омсквагонмаш», входящий в структуру УВЗ, но в итоге, как стало известно 10 января при официальном объявлении о сделке, долю купила холдинговая компания АО «Концерн „Уралвагонзавод“». Сумма сделки не раскрывается. Группа ИСТ заявила, что полученные средства планирует вложить в совместный с «Ростехом» проект по добыче и переработке редкоземельных металлов — освоение Томторского месторождения в Якутии.

На момент сделки группа ИСТ уже не была основным владельцем ОВК, формально компания была подконтрольна фондам — в основном ЦБ как владельцу «ФК Открытие». Формально «Ростех» не установил контроль над ОВК, у крупнейшего акционера «ФК Открытие» 24,3% компании, крупные пакеты и у Регион Траст (УК НПФ «Будущее» и других пенсионных фондов) (19,9%), и у «Открытие Холдинга» (7,9%; в конце января решили выйти из капитала ОВК), и у группы «Сафмар» (10,4%). А 15 мая стало известно о том, что группа ИСТ все же останется крупным акционером ОВК: подконтрольная группе ИСТ и ее дружественным инвесторам Первая тяжеловесная компания (ПТК) стала владельцем 14,8% акций вагоностроителя. Акции, судя по изменениям в структуре акционеров ОВК, были куплены с рынка — пропорционально сократился free float компании.

В операционном плане тем не менее в ОВК произошли существенные изменения. 20 декабря 2018 года у компании сменился гендиректор, и на место Романа Савушкина, возглавлявшего ОВК более шести лет, пришел

Тимофей Хряпов, председатель правления и первый вице-президент группы «Арсел» Игоря Макарова, которая выкупала в свое время «УВЗ-Логистик», ныне «Модум-Транс».

В марте был переизбран совет директоров ОВК, в новый состав которого вошел господин Хряпов, совладелец «Трансмашхолдинга» Андрей Бокарев, совладелец RailGo (ранее ISR Trans) Ракман Халилов. Четыре места заняли представители «ФК Открытие». Совет директоров, который возглавил председатель правления банка «Траст» Александр Соколов, сменился полностью (за исключением представителя «Открытия» Артема Кириллова). Производственные компетенции менеджмента были усилены за счет перехода в ОВК из УВЗ Бориса Мягкова, возглавлявшего на уральском предприятии гражданский дивизион.

Несколько источников, знакомых с ситуацией, говорят, что «Ростех» не будет наращивать свою долю в ОВК. В этом нет большой необходимости: даже со скромной долей группа ИСТ ранее контролировала производственные процессы на предприятии. Плюс к тому появление у УВЗ даже видимости контроля над ОВК создаст явные санкционные риски для тихвинского завода, поставив крест на всех его международных программах.

Заинтересованность «Ростеха» в сделке отчасти обусловлена требованиями руководства страны к военно-промышленному комплексу. В декабре 2016 года президент дал поручение довести к 2020 году долю гражданской продукции в общем объеме производства российского ОПК до 17%, к 2025-му — до 30%, а к 2030 году — до 50%. При этом, по мнению профильных министерств, возможно и опережение графика — так, в 2017 году глава Минпромторга Денис Мантуров говорил о 20% к 2020-му вместо 17%.

В поручении президента не уточняется, каким образом должна увеличиться эта доля — путем органической конверсии производства или за счет приобретения гражданских активов. «Ростех» открыто говорил, что сделка по покупке 9,33% ОВК будет содействовать достижению целевых показателей стратегии концерна, предполагающей рост



В преддверии спада спроса на вагоны их производители медленно, но верно консолидируются

гражданской продукции к 2025 году до 50%. Доля гражданской продукции на УВЗ по итогам 2018-го составила 48%, сообщила компания в марте. В 2016 году этот показатель составлял 18%, в 2017-м — 40%.

Инновационный актив

Сновым приобретением «Ростех» получает долю в компании с весьма неплохим положением дел, хотя иотягощенную долгом и судебными разбирательствами. Бесспорное преимущество — принципиально новая для рынка линейка вагонов, рассчитанных на нагрузку 25 тонн на ось, и новое производство, которое постоянно растет и росло даже в кризисные годы (в 2014 году компания выпустила 9,6 тыс. вагонов, в 2015-м — 12,4 тыс., в 2016-м — 15,9 тыс.). В 2018 году производство вагонов составило 19,7 тыс. единиц.

Более того, спрос на вагоны стимулирует так и не отмененная, несмотря на все обещания ФАС, тарифная схема на порожний пробег вагонов с повышенной грузоподъемностью, условия которой у моделей ОВК привлекательнее, чем у УВЗ и «Алтайвагона». Плюс к тому ОВК выпускает спецпарк, опережая по

ассортименту УВЗ, который будет востребован на рынке даже при сжатии спроса на универсальный подвижной состав.

Если рассматривать финансовые результаты ОВК с чисто бухгалтерской точки зрения, то выглядят они не оптимально. При выручке 62 млрд руб. и EBITDA 12,7 млрд руб. по МСФО за полный 2017 год чистый убыток составил 4,5 млрд руб. Выручка за первое полугодие 2018-го по МСФО — 32,1 млрд руб., EBITDA — 5,1 млрд руб., чистый убыток — 3,05 млрд руб. Убыток формировался в основном из-за процентных расходов.

Согласно отчету по МСФО за первое полугодие 2018 года, суммарные кредиты и займы компании составляют 81 млрд руб. Самый крупный кредитор — «ФК Открытие» (60 млрд руб., в том числе кредит на 37,2 млрд руб. под ключевую ставку плюс 3,5% с погашением в 2021–2024 годах и на 9 млрд руб. под 13,8% годовых с погашением в 2021-м). Кроме того, компания должна Альфа-банку 18,6 млрд руб. под 12,7% с погашением в 2023 году. При этом по части долга перед «Открытием» ОВК нарушила ряд ковенант, что подняло ставку по кредиту на 18 млрд руб. с февраля прошлого года на процентный пункт. В 2019 году компания должна выплатить 19,1 млрд руб. долга. А в сентябре необходимо погасить облига-

ции на 15 млрд руб. При этом ОВК находится в процессе судебного разбирательства со структурами группы «Сафмар», которые требуют выкупа акций примерно на 8,2 млрд руб. Истцы — АО «Ай Кью Джи Управление активами» (управляющая компания НПФ «Сафмар» и «Доверие», которые входят в группу «Сафмар») и УК «Управление инвестициями» — требуют этого на том основании, что в марте 2018 года на внеочередном собрании акционеров ОВК без их участия было принято решение об одобрении крупных сделок на сумму свыше 50% балансовой стоимости имущества ОВК. Впрочем, в апреле Арбитражный суд Московского округа отказал в удовлетворении кассационной жалобы управляющих компаний «Сафмара», а в конце мая Девятый арбитражный апелляционный суд подтвердил решение Арбитражного суда Москвы, отказавшегося обязать ОВК выкупить у них акции.

Первый шаг к снижению долговой нагрузки компании представители «ФК Открытие», доминирующие в новом руководстве ОВК, уже сделали. 1 апреля компания объявила о реструктуризации кредитов, выданных «ФК Открытие» предприятиям ОВК, на 39 млрд руб. со снижением ставки до 9,55% и переносом срока погашения задолженности и процентов по ней на конец июня.

Колесная лирика

— смежники —

Начало 2019 года, как и весь 2018-й, заканчивается острым дефицитом цельнокатаного колеса, которое на спотовом рынке взлетело в цене до 100 тыс. руб., в то время как у спекулянтов цена колесной пары приблизилась к заоблачным 300 тыс. руб. Через пару лет дефицит уйдет, уверены участники рынка, но пока он остается одним из факторов роста ставок на вагоны для грузо-владельцев.

За грузом — без колес

Взлет цен на запчасти к грузовым вагонам, и в особенности на цельнокатанные колеса (ЦКК), в последние два года стал одним из существенных факторов роста себестоимости эксплуатации вагона, приводящих к росту ставок их предоставления. По оценкам компаний, входящих в Союз операторов железнодорожного транспорта (СОЖТ), стоимость ремонта с заменой запасных частей в 2018 году увеличилась, по предварительным данным, более чем в два раза по сравнению с 2016-м.

В среднем стоимость содержания полувагона (с учетом стоимости ремонтов), по данным членов ассоциации, на начало 2016 года составляла около 335 руб. на вагон в сутки, на сегодняшний день — от 600 руб. до 680 руб. в сутки. При этом подвижной состав дорожает: цена нового полувагона сегодня иногда превышает 3 млн руб.

Общие расходы отрасли на подорожавшие колеса в ассоциации подсчитать не готовы: многое зависит от состояния парка вагонов конкретной компании, коммерческих условий ее поставщиков запчастей и под-

рядчиков по ремонту, географии перевозок и иных аспектов. По неофициальным оценкам собеседников „Ъ“ на рынке, дополнительные затраты операторов из-за резко подорожавшего колеса и, как следствие, стоимости ремонта находятся в диапазоне 20–50 млрд руб. в год.

В России колеса выпускают Выксунский металлургический завод (ВМЗ), входящий в Объединенную металлургическую компанию (ОМК) и располагающий мощностями по выпуску 850 тыс. колес в год, и Нижнетагильский меткомбинат (НТМК) Evraz, выпускающий в год 550 тыс. колес.

Другой крупный участник российского рынка — украинский «Интерпайп» Виктора Пинчука. Однако бизнес у компании в 2018 году осложнялся сначала введением в его отношении заградительных антидемпинговых пошлин Евразийской экономической комиссии (ЕЭК увеличила их с 4,75% до 34,22%), а потом санкциями против украинских предприятий. Тем не менее продукция компании до сих пор представлена на рынке РФ, и в 2018 году, по словам участников рынка, «Интерпайп» продал в Россию больше колес, чем в 2017-м. Именно после решения комиссии ЕЭК о пошлинах против «Интерпайпа» вопрос о цене колес, поднимавшийся и до него, стал предметом всеобщего обсуждения.

Сейчас цена на цельнокатаные колеса при покупке у российских производителей варьируется от 40 тыс. до 50 тыс. руб. за единицу, — говорит собеседник „Ъ“ из числа покупателей ЦКК. — На спотовом рынке их стоимость может доходить до 90 тыс. руб. и более. Литые детали стоят около 100–120 тыс. руб. за единицу».

Подтверждением ажиотажного спроса на ЦКК стали аукционы, проведенные ВМЗ в конце апреля—мае, где



Дефицит цельнокатаных колес в 2018–2019 годах стал серьезным фактором, влияющим на баланс парка на сети

сформировалась средняя цена 95 тыс. руб. за колесо. Притом что эту цену можно назвать спотовой (расторговывалась партия в 7,2 тыс. колес), она уже стала как минимум бенчмарком для вагоноремонтных предприятий, которые, соответственно, повысили цену ремонта колесной пары, а также аргументом для ВМЗ при попытке повысить цену по долгосрочным контрактам, которые он как минимум в двух случаях в одностороннем порядке разорвал (см. „Ъ“ от 31 мая).

С прошлого года на рынке ощущается острый дефицит запчастей, говорит собеседник „Ъ“, сейчас операторам нужно примерно 200 тыс. дополнительных колес в год. Глава СОЖТ Алексей Дружинин оценивал дефицит колес в 250–300 тыс. По оценкам главы «СТ-Транса», вице-президента

Объединение производителей железнодорожной техники (ОПЖТ) Сергея Калетина, дефицит колес в текущем году составит 280 тыс. единиц. Дефицит сохранится в текущем году и перейдет на следующий, полагают он.

Спрос на колеса создают разные сегменты рынка: вагоностроители, вагоноремонтники, операторы и собственники вагонов. В ситуации дефицита определенное преимущество получили более консолидированные сегменты спроса. Так, вагоностроительные заводы заключили долгосрочные контракты с поставщиками ЦКК: в ОВК осенью говорили, что работают по долгосрочным контрактам, а на УВЗ — что испытывают небольшую нехватку колес, но, предвидя дефицит, в 2017 году заключили трехлетний контракт из расчета выпуска 15 тыс. вагонов в год.

Остальной объем стал выкупать Торговый дом РЖД для нужд ремонт-

ных предприятий холдинга. Но и они недоукомплектованы, писал в июле прошлого года глава ОАО РЖД Олег Белозеров: на тот момент максимальная обеспеченность литьем и ЦКК составляла не более 38% от существующей потребности ОАО РЖД. Операторы, особенно малые, оказались отброшены отчасти в спекулятивный сегмент, где цены могут достигать 300 тыс. руб. за колесную пару.

Колесо объясняет свое отсутствие

По мнению металлургов, выпуск ЦКК просел в 2014–2016 годах из-за избытка колес с вагонов, списанных после запрета продления срока службы (около 260 тыс. вагонов, или примерно 2 млн б/у колес). Тогда мощности металлургов простаивали, производство работало почти в убыток, а значительная доля рынка приходилась на украинский импорт. Дефицит возник из-за совмещения циклов: под влиянием спроса увеличилось производство новых вагонов (67 тыс. штук в 2018 году), потребовали замены колеса тех вагонов, которые массово строились в 2012–2013 годах, к этому добавилась необходимость досрочно заменить колеса со сниженным ресурсом из числа поступивших после массового списания вагонов.

Кроме того, металлурги говорят о росте цены сырья для производства колеса, опережающем рост стоимости самой продукции. Так, рассказывал директор по продажам железнодорожных колес ВМЗ Дмитрий Цхе, цена лома и заготовки с 2014 года выросла на 67–68%, а колеса — на 25%.

«Есть много разных наслоений, — объясняет замгендиректора Института проблем естественных монополий Владимир Савчук. — Это и недостаток закупок колесных пар раньше,

и ситуация со списанием, когда очень много б/у пар выплеснулось на рынок в короткий промежуток времени, и срок службы у них был не очень большой. Это снизило поставки новых колес — вот мы и получили двойной эффект в 2019 году».

По мнению экспертов, говорит собеседник „Ъ“ в отрасли, увеличить мощности по производству хотя бы до 100 тыс. единиц российские предприятия смогут к 2020–2021 годам. К тому времени потребности будут не только закрыты, возникнет профицит деталей. Однако металлурги уверяют, что предвидели текущую ситуацию и были к ней в производственном плане готовы.

«О том, что будет спрос, мы начали говорить заблаговременно, — рассказывал на конференции „Ведомостей“ директор по продажам ВМЗ Алексей Долгов. — Когда мы производили очень мало, мы были вынуждены уволить людей, консервировать оборудование. У нас были месяцы, когда мы производили 20% от своей мощности. Но, видя рост потребления, мы начали нанимать людей, обучать их — это очень долгий процесс. И поэтому, когда весь рынок понял, что нужно покупать колеса, мы оказались к этой ситуации готовы: начали наращивать поставки уже в 2016–2017 годах. И если рекорд у нас был в 2012 году — мы произвели 850 тыс. колес, то в 2018-м мы уже сделали 860 тыс., а в 2019-м сделаем больше 900 тыс.»

В Evraz ранее отмечали, что с учетом высокого спроса на рынке РФ в июле 2018 года на «Евраз НТМК» была запущена пятая линия полнопрофильной обработки колес на 66 тыс. штук, которая увеличила производственные мощности компании до 516 тыс. колес в год.

Review Железнодорожный транспорт

Из лизингодателей — в операторы

В прошлом году Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), подведомственная Минтрансу, инициировала серию крупных сделок, которые вывели бы ее в первую десятку операторских компаний и сделали безусловным лидером среди операторов инновационного подвижного состава. Однако в силу сопротивления государства и иных причин планам ГТЛК не суждено было реализоваться — во всяком случае, в полном объеме.

— административный ресурс —

Тяжеловесная консолидация

Информация о намерении ГТЛК в рамках той или иной модели стать консолидатором вагонного парка появляется уже много лет. Так, еще в 2015 году говорили о «плане „Ураган“», предполагавшем консолидацию на базе ГТЛК профитного на тот момент парка полувагонов лизинговых компаний (около 200 тыс. единиц) с последующей передачей их в управление крупным игрокам и списанием части парка. Впрочем, реализован он не был.

Последняя итерация консолидационных планов была разработана в минувшем году и предполагала серию крупных сделок по поглощению ГТЛК нескольких операторских компаний и холдингов, в первую очередь работающих с инновационным (тяжеловесным) парком полувагонов и обслуживающих угольный сектор.

Первая из поглощаемых компаний — это Brunswick Rail Ильи Беляева. В рамках сделки ГТЛК должна была приобрести 100% кипрской Niezat Company Limited, которой на момент сделки должен принадлежать стопроцентный контроль над ООО «Брансвик Рейл», «Профтранс», «Профэкс-потранс» и «Амальгам Рейл Менеджмент». Впоследствии объектом поглощения стала BRG Holding Limited без изменения содержания.

ГТЛК планировала и приобретение ООО «Проминвествагон», которому подконтрольна Первая тяжеловесная компания (ПТК). На момент, когда появилась информация о планах госкомпании, еще не было известно, что основатель ПТК компания «Промышленные инвесторы» Сергея Генералова, которая приобрела в 2016 году лизинговую компанию «Нитрохимпром», а затем у Общественной вагонной компании операторскую компанию «Восток1520» и создала на их основе ПТК, постепенно выходила из капитала оператора. Серия сделок, завершившаяся 12 февраля, привела к тому, что контрагентом ГТЛК при покупке ПТК стала группа ИСТ и ее дружественные инвесторы.

Третий объект поглощения — компания «Промышленные активы» Андрея Лебедева, которой принадлежат «ВМ-Транс», ТВМ и «Транспорт-Инвест». Предполагалось, что сначала «Промышленные активы» купит

ПТК, а потом ПТК, усиленную этим приобретением, приобретет ГТЛК.

Компания Ernst & Young (EY) провела для ГТЛК независимую оценку активов. По состоянию на 30 сентября 2018 года аудитор оценил Brunswick Rail в 29 млрд руб. (почти в 20 раз выше той цены (\$25 млн), которую, по данным СМИ, уплатил за компанию господин Беляев в 2017 году), ПТК — в 57,3 млрд руб., а «Промышленные активы» — в 27,6 млрд руб. (вместе — 84,9 млрд руб.). Закладываемая ГТЛК цена сделки содержала дисконт к оценке EY: Brunswick Rail — 24,2 млрд руб. (дисконт 16,55%), а ПТК плюс «Промышленные активы» — 71,7 млрд руб. (15,55%). Под сделку ГТЛК планировала привлечь долговое финансирование в 95,9 млрд руб. плюс 10,7 млрд руб. форвардного покрытия. Предоставить финансирование должен был ВТБ.

В результате этих сделок ГТЛК планировала стать третьим оператором по размеру парка, лидером по оперлизингу, седьмым по размеру парка в управлении и крупнейшим оператором тяжеловесного парка. В управлении компании должно было оказаться около 80 тыс. вагонов, из которых 87% — полувагоны, 65% — инновационный парк. Средний возраст всего приобретаемого парка — менее четырех лет, что должно было дать ГТЛК большое преимущество в операционных затратах. Более того, компании обладали стабильной клиентской базой: после поглощения основными клиентами операционного подразделения ГТЛК должны были стать УГМК с почти 40% в портфеле, СУЭК, КТК и ряд других крупных сырьевых компаний.

Стратегия будущего операторского бизнеса предполагала, что за рамками планируемых поглощений ГТЛК закупит к 2024 году 44,5 тыс. вагонов и к этому моменту парк компании составит около 150 тыс. единиц.

Рывок за маржинальностью

Стоимость компаний предполагала достаточно высокую оценку активов при не малом долге компаний — так, на все приобретаемые активы по итогам года приходилось примерно 151 млрд руб. долга. Тем не менее, по оценке ЕУ, полное погашение долга, привлеченного ГТЛК на покупку этих компаний, происходит менее чем за девять лет. А в период с 2027 по 2048 год но-



Попытка государства создать крупнейшего оператора тяжеловесных вагонов провалилась из-за рыночных сделок

вые активы генерируют 1,4 трлн руб. свободного денежного потока.

Компания инициировала эти сделки, рассказывал „Б“ источник, знакомый с ее позиций, чтобы поменять модель финансового лизинга на более доходный оперлизинг или оперирование. Лизинговый бизнес со стороны представляется менее рискованным, чем непосредственное оперирование — в конце концов, лизингодатель свою долю в любом случае получит, хорош рынок или плох, а предпринимательские риски достанутся оператору.

Но на деле это не совсем так. Как показывает практика 2015 года, в кризис операторы просто не платят лизингодателю или договариваются о реструктуризации этой задолженности. Лизингодателю приходится поневоле идти навстречу, ведь альтернативой является получение сотен или тысяч вагонов на руки на низком рынке, где никто их в лизинг не возьмет. Сами же лизинговые компании вполне закономерно не развивают компетенций, необходимых для управления объектом лизинга, будь то вагон, самолет или станок. Поэтому призрачный шанс получения денег в будущем оказался привлекательнее для банков-лизингодателей, чем перспективы получить в оперирование неоплаченных парк.

В те же времена, когда рынок на взлете, большая часть маржи уходит операторам, тогда как лизинговый платеж остается неизменным. Источник „Б“ в одной из компаний говорит о разбросе получаемой маржи между лизингодателем и оператором более чем в 10 процентных пунктов. Сама ГТЛК указывала в своих документах, что средневзвешенные ставки ли-

зинга по договорам ГТЛК, заключенным в 2018 году, ниже рыночных ставок аренды минимум на 24–28%, или на 270–310 руб. за вагон в сутки.

Более того, часть вагонов покупаемых компаний и так принадлежит ГТЛК. Лизинговые обязательства «Восток1520» (входит в ПТК) перед госкомпанией — 42,2 млрд руб., или 94% от общего долга, сообщалось в ее документах. Еще 30,3 млрд руб. составляет лизинговый долг перед ГТЛК «ВМ-Транс» (входит в «Промышленные активы»).

А ФАС располагает

Источники „Б“ рассказывали, что, презентуя концепцию собственного операторского бизнеса и поглощений, которые должны лечь в его основу, ГТЛК не ожидала серьезного противодействия ФАС, считая согласие службы формальным действием: ГТЛК не нашла у себя признаков потенциальной монополийной концентрации на рынке. По ФЗ о защите конкуренции положение компании не может быть признано доминирующим, если доля рынка не превышает 35%, что не достигалось ни в какой конфигурации сделки.

Однако ФАС решила выделить тяжеловесное движение в отдельный рыночный сегмент, что коренным образом меняло оценку доминирования на рынке. Более того, руководитель службы Игорь Артемьев в письме главе Минтранса Евгению Дитриху неодобрительно отозвался о практике «приобретения государственных институтами развития большого количества вагонов на вторичном рынке», которая «не добавляет вагонов на сети, но отвлекает финансовые ресурсы от решения задач по обновлению парка вагонов и ликвидации их дефицита». Также он отметил, что сделки госкомпании в тяже-

ловесном сегменте несут риски «национализации убытков», связанные с работой ФАС по «выравниванию условий конкуренции и отказу от преференций, в том числе тарифных», имея в виду намерение службы отменить льготные тарифные схемы для инновационных вагонов, обходящихся ОАО РЖД, по расчетам службы, в 8 млрд руб. в год.

Минпромторг поддержал ФАС, заявив в конце января, что в контексте сделок, предлагаемых ГТЛК, «считает возможным отменить требования рассмотрения рыночных сделок по новым вагонам, произведенным на российских вагоностроительных предприятиях, на заседании совета директоров ГТЛК с принятием единогласного решения всеми его членами», однако «против осуществления ГТЛК любых сделок с бывшими в употреблении вагонами и другим железнодорожным подвижным составом».

По информации „Б“, ФАС не позволила ПТК купить «Промышленные активы», ссылаясь на монополистическую концентрацию в тяжеловесном сегменте. «ПТК-Холдинг» уже вызвал ФАС в суд, привлекая «Промышленные активы» как третье лицо. Разбирательство назначено на конец мая.

В декабре 2018 года у ГТЛК истек период эксклюзивности, предоставленный продавцами. Об этом группа ИСТ уведомила партнера в начале текущего года, упомянув, что продача часть активов. В апреле покупку «Нитрохимпрома» завершила СУЭК, которая приобрела в результате право лизинга 16 тыс. вагонов и окончательно закрыла свою долгосрочную потребность в перевозке грузов. Цена неизвестна. Однако при подготовке сделки с ГТЛК ЕУ оценила актив в 33,5 млрд руб., но при этом госкомпания собиралась приобрести его с дисконтом — за 25,4 млрд руб.

Ввиду сложной ситуации с ПТК менеджмент ГТЛК рекомендовал совету директоров приостановить покупку и временно отказаться от формирования собственной операторской компании, сосредоточившись на оперлизинговом бизнесе. Кроме того, менеджмент вынес на обсуждение совета директоров покупку Brunswick за 24–29,7 млрд руб. (цена зависит от внутригруппового долга компании и стоимости выбывших вагонов на дату закрытия) и заручился единогласным одобрением совета директоров на заседании 27 марта. Вместе с тем, по информации „Б“, с согласованием и этой сделки имеются сложности. Впрочем, к стадии согласования сделки с ФАС ГТЛК на момент одобрения ее советом директоров не перешла, поскольку до формального предложения должна завершить внутригрупповые действия, связанные с формированием будущего покупателя — ГТЛК-1520.

Эксперты отмечают, что «огосударствление» вагонного парка как по духу, так и буквально противоречит концепции структурных реформ на железнодорожном транспорте, утвержденной правительством РФ в 2001 году и не отмененной до сих пор, а также целевой модели рынка услуг железнодорожных перевозок (ЦМР), которую безуспешно пытались согласовать в течение четырех лет. Напомним, ее обсуждение было прервано в феврале текущего года по инициативе Минтранса, который счел, что для планирования развития рынка достаточно долгосрочной программы развития ОАО РЖД до 2025 года, однако, говорят источники „Б“ на рынке, не исключено, что обсуждение ЦМР возобновится под руководством вице-премьера Максима Акимова.

По словам генерального директора Института исследования проблем железнодорожного транспорта (ИИЖД) Павла Иванкина, ни в ДПР, ни в одном из существующих сегодня вариантах ЦМР не содержится предложений по увеличению доли государственного сектора на рынке оперирования вагонами. Более того, инвестиции в приобретение уже построенных вагонов «не вполне соответствуют уставным задачам ГТЛК как государственного института развития», отмечает господин Иванкин. «Такие значительные суммы господдержки гораздо более остро востребованы в других сегментах промышленности, где нет сложившегося рынка, таких как водный транспорт или региональная авиация, нежели на рынке грузовых вагонов, где хватает коммерческих инвесторов», — считает он. Появление на железнодорожном рынке еще одной крупной госкомпании с колоссальным финансовым ресурсом, направленным на закупку существующих портфелей, «развитием рынка назвать никак нельзя», добавляет гендиректор ИИЖД.

Наталья Семашко

Объединенный вагонзавод

— конъюнктура —

Первый и единственный

В прошлом году в РФ было произведено, по разным оценкам, 67–69 тыс. вагонов. Основной вклад в производство внесли ОВК и УВЗ. Так, ОВК в 2018 году выпустила 19,7 тыс. вагонов, что на 3% выше, чем в 2017-м, и планирует сохранить производство на том же уровне (19–20 тыс. вагонов) по итогам текущего года. УВЗ, в свою очередь, увеличил производство на 20%, до 18 тыс. вагонов, и, как говорил на конференции «Ведомостей» директор департамента развития гражданской продукции завода Андрей Абакумов, в 2019 году УВЗ произведет 17 тыс. полувагонов. Таким образом, на двух этих производителей в 2018 году приходилось около 55% выпуска вагонов в РФ.

Важно также отметить, что под косвенным патронаж партнера «Ростеха» холдинг «Транспортные компоненты» Дмитрия Комиссарова перешел еще один крупный игрок вагоностроительного рынка — канадский «Промтрактор-Вагон» и чебоксарский «Промтрактор-Промлит», ранее входившие в гражданский дивизион концерна «Тракторные заводы» (КТЗ).

После того как в 2017 году КТЗ, принадлежавший Михаилу Болотину и Альберту Бавову, накопил около 100 млрд руб. задолженности, его основной кредитор ВЭБ начал банкротить предприятия концерна, и управление им перешло к «Ростеху». Госкорпорация привлекла к процессу оздоровления «Транспортные компоненты», партнера «Трансмашхолдинга», который инвестировал в предприятия, и уже в середине 2018 года «Промтрактор-Вагон» и «Промтрактор-Промлит» возобновили выпуск продукции.

«Промтрактор-Вагон» по итогам года выпустил 1,5 тыс. вагонов и намерен увеличить производство до 5 тыс. единиц. Причем предприятие, отмечалось в его сообщении, имеет в планах наладку выпуска тележек с нагрузкой 25 тонн на ось. В конце года оно заключило крупный контракт с Уральской горно-металлургической компанией («УГМК-Холдинг») и в марте передало заказчику первые 100 полувагонов из заказанных 800 единиц.

Парк на конец 2018 года составил 1,112 млн единиц и, по мнению ОАО РЖД, уже достаточно. Обманичивое впечатление производят наличие локального дефицита и высокие ставки на предоставление вагонов на этом фоне. Однако дефицит связан скорее со снижением оборота вагона в силу того, что большая часть парка востребована на наиболее загруженных экспортных направлениях, где за спросом на перевозку не поспевают возможности инфраструктуры.

Вагон в тумане

Исходя из опубликованных планов, ОВК, УВЗ и «Промтрактор-Вагон» в 2019 году совокупно могут выпустить примерно 42 тыс. вагонов. Прямо о консолидации промышленной политики этих предприятий речь не идет. Однако, учитывая сдержанную реакцию ФАС на эту сделку, можно предположить, что она не осуществлялась без высокой санкции на оптимизацию российских вагоностроительных мощностей. Такая санкция первого лица была дана в устной форме, рассказывает собеседник „Б“ в отрасли.

Ситуация в вагоностроении действительно неоднозначная. Совокупный объем выпуска отечественных предприятий за 2018 год, отмечает Институт проблем естественных монополий (ИПЕМ), уже приближается к рекорду 2012-го (71 тыс. вагонов), и рекордные мощности, на которые вышло отечественное вагоностроение, чреватые скорым (в течение двух-трех лет) профицитом мощностей и дефицитом заказов.

«У нас с полувагонами совсем не здорово», — говорил на конференции «Ведомостей» Владимир Савчук. — В прошлом году списали немножко — поставили 42,5 тыс. В этом году спишем 2,7 тыс. — поставим 35–40 тыс. В 2020 году мы также поставим много. Мы сегодня поставляем на сеть гораздо больше вагонов, чем необходимо для перевозок. Куда уходят эти вагоны? Пока — в брошенные поезда, в снижение скорости, то есть нужно больше парка, чтобы перевезти тот же самый груз. Как только ОАО РЖД начнет улучшать эффективность перевозок, сразу высвободятся десятки тысяч полувагонов. Но сеть для этого не развивается. Мы строим дополнительные пути, но никто не строит станции для отстоя этого излишнего порожняка. Еще чуть-чуть — и сеть уже начнет останавливаться не потому, что она неэффективно управляет грузовым рейсом, а из-за того, что технические станции забьются этим порожняком».

ОАО РЖД считает, что наращивать парк больше не нужно, расчетно его уже достаточно, а в некоторые месяцы, например в январе, даже с учетом роста погрузки количество подвижного состава было избыточным. Руководство монополии не раз высказывалось в пользу оптимизации использования уже имеющегося парка.

Среди вагоностроителей алармистские настроения присутствуют, но по-разному. Некоторые вагоностроители разделяют взгляд ИПЕМ. Так, глава «Алтайвагона» Дмитрий Медведев в марте говорил, что ожидает стагнации вагоностроения в 2020–2021 годах из-за падения спроса на подвижной состав: потребность РФ, по его оценке, — 60 тыс. вагонов в год, а совокупные мощности по выпуску вагонов — 100 тыс. в год.

Как именно приводить мощности в соответствие со спросом, сдерживающимся омоложением парка и ограниченными возможностями инфраструктуры, которые мешают использовать весь потенциал благоприятной конъюнктуры товарных рынков, пока не понятно. Это требует существенного административного ресурса и непопулярных решений, говорит один из собеседников „Б“ в отрасли, и потянет это в лучшем случае «Ростех».

Подготовительные шаги

Директор департамента развития гражданской продукции УВЗ Андрей Абакумов говорил в апреле на конференции «Ведомостей», что, хотя «не лучшие годы должны были бы начаться в этом году», скорее всего, они начнутся со следующего года в связи с наполняе-

мостью сети. Однако сегодня из окна его кабинета «конца очереди желающих приобрести вагоны не видно». По его словам, концерн пытается искусственно сдерживать спрос и сформировать отложенный спрос на подвижной состав. Господин Абакумов говорит, что компания имеет стопроцентную загрузку на три года, включая 2021 год. Проблематичны прогнозы, по его словам, до 2025 года, когда объем списанийкратно увеличится.

Аналитики тоже по-разному оценивают масштаб сжатия рынка в 2020–2021 годах. По мнению главы «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, в 2019 году можно ожидать выпуска вагонов как минимум в объемах 2018-го, а возможно, и в больших: мощности ОВК, УВЗ, «Алтайвагона», «РМ Рейл» законтрактованы полностью, а «Промтрактор-Вагона» — почти на 50%, и это уже дает не менее 60 тыс. единиц. В 2020 году спрос на вагоны и производство снизятся, однако масштаб прояснится позже: господин Бурмистров прогнозирует выпуск на уровне не выше 50 тыс. вагонов. Но уже в 2021-м спрос может снизиться до 40–45 тыс. единиц, причем подавляющее большинство из них будет с увеличенной осевой нагрузкой, отмечает он. Сложность для российских вагоностроителей заключается в том, что на фоне сжатия спроса и будет происходить снижение цен, поддерживаемых сейчас в том числе высокой ценой на комплектующие, говорит господин Бурмистров.

Вдобавок проблемой является и высокая долговая нагрузка отечественных заводов, до сих пор не погасивших кредиты, привлеченные для масштабных инвестиций в строительство и модернизацию мощностей, и если бы ставки по кредитам и объем долга были ниже, маржинальность заводов сегодня была бы совершенно иной. Однако, отмечает господин Бурмистров, в случае сокращения рынка вагоностроителей остается возможность как экспорта вагонов, так и расширения выпуска комплектующих, в том числе с поставками на экспорт, а также такие варианты, как подкачка новых тележек с увеличенной осевой нагрузкой под старые вагоны.

Но экспорт, который представляется достойной альтернативой закрытию производства, пока не обладает нужной емкостью, а меры его поддержки, необходимые для конкуренции со странами с исключительно благоприятными экспортными режимами, как КНР или Германия, в нашей стране лишь зарождаются.

Показателен пример «РМ Рейл», которая столкнулась с внезапным усеением доходности по контракту на поставку вагонов на Кубу, когда Минпромторг решил второе снизить предельную долю транспортной субсидии в стоимости экспортной продукции. Потом тот же Минпромторг заговорил о другой конфигурации мер экспортной поддержки, но предел транспортной субсидии в рамках этого плана все равно упал вдвое с прежнего уровня. Таким образом, о перспективах дальнего экспорта вагонов, где одна транспортноревка отнимает примерно 20–30% стоимости продукции, пока можно говорить с осторожностью.

Чтобы осуществить какие-либо преобразования в вагоностроении, «Ростеху» необходим операционный контроль над ОВК. Но на данный момент, рассказывают собеседники „Б“, он его не имеет: в управлении активно участвуют представители «Открытия». Менеджеры банка в первую очередь финансисты, а не производственники и подходят к управлению заводом сообразно, говорит собеседник „Б“ на рынке. Он опасается, что, если новое руководство оперативно не выникнет специфику отрасли, ОВК потеряет ту фору, которую имела на момент перехода управления, когда была обеспечена заказами на полтора года вперед. «Инвестиционный этап, который и сформировал высокую задолженность, закончился», — отмечает наш собеседник. — Время снимать сливки с высокого рынка и сокращать задолженность». К предстоящему циклическому падению спроса на полувагоны ОВК готова, говорит собеседник „Б“: он будет компенсирован выпуском специализированных вагонов.

Евгения Чурапченко, Наталья Семашко

Уставные отношения

В нынешнем году ОАО РЖД предложило внести кардинальные изменения в Устав железнодорожного транспорта, закрепляющие возможность реализации на сети механизма take-or-pay и предоставления приоритетного доступа к инфраструктуре для грузоотправителей, внесших провозную плату за год вперед. Вкупе с уже внесенными в прошлом году предложениями, направленными на снижение ответственности ОАО за просрочку доставки грузов и повышение ответственности смежных звеньев транспортной цепочки за необоснованную задержку вагонов под выгрузкой-погрузкой, они коренным образом меняют структуру взаимодействия монополии с грузоотправителями и операторами.

— нормотворчество —

Движение ответственности

В марте Госдума в первом чтении утвердила поправки в статью 97 Устава железнодорожного транспорта, сокращающие ответственность ОАО РЖД за просрочку доставки грузов.

Проект поправок был подготовлен еще в середине 2017 года группой депутатов во главе с Владимиром Афонским. Согласно документу, если сейчас монополия платит по 9% стоимости перевозки за сутки просрочки вплоть до полной потери дохода, то по новым правилам пеня упадет до 6% и не превысит 50% провозной платы.

По мнению депутатов, это поможет гармонизировать российские нормы с законодательствами стран—членов ЕЭС и Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении, где ответственность, как правило, начинается с 6% платы за перевозку и ограничена 30%.

Однако еще в марте прошлого года Совет потребителей по вопросам деятельности ОАО РЖД выдал экспертное заключение о том, что снижение лимитов ответственности перевозчика за просрочку доставки грузов и порожних вагонов и контейнеров нецелесообразно.

«Речь идет не об исключении ответственности железнодорожного перевозчика за просрочку доставки, а о выравнивании условий перевозок по железной дороге с нормами, действующими на других видах транспорта»,— возражают в ОАО РЖД, напоминая, что сегодня в случае задержки груза в пути на 11 суток железнодорожный перевозчик при предъявлении претензии со стороны грузоотправителя рискует ничего не получить за свою работу.

«С учетом расстояний перевозок, масштабов железнодорожной сети России, огромного количества объективных факторов, влияющих на перевозку, а также условий, действующих на других видах транспорта, такая норма демотиивирует перевозчика»,— отмечают в монополии. Не всегда сроки доставки груза нарушаются по вине перевозчика: это может быть нехватка выгрузочных и складских мощностей, занятость подъездных путей или неготовность грузополучателя принять груз в выходной день и т. д.

Другой аргумент ОАО РЖД— неравенство условий с автоперевозчиками, хотя номинально размер ответственности на авто- и железной дороге одинаковы (9% за каждый день просрочки и предел ответственности 100% платы за перевозку). Сроки доставки грузов автомобильным транспортом в нормативных актах не регламентированы, а законодательство дает возможность устанавливать договорную ответственность за нарушение сроков, которая имеет приоритет перед



Поправки в Устав железнодорожного транспорта могут поставить одних грузоотправителей в приоритетное положение относительно других

установленной законом. Плата за перевозку груза автомобилями также является предметом договора.

Уголь против

На уровне властей эту инициативу ОАО РЖД постоянно поддерживал Минтранс, подчеркивавший в своем отзыве в правительство, что проведенный анализ «показал, что основные затруднения при соблюдении сроков доставки грузов возникли на железнодорожном транспорте в условиях отсутствия у перевозчика собственного вагонного парка», притом что надежность и скорость доставки грузов растут.

Однако довольно серьезно возражало Минэнерго, которое поддерживает позицию угольной отрасли, высказанную Общероссийским отраслевым объединением работодателей угольной промышленности (ОО-ОРУП). В январе представители ОО-ОРУП писали вице-премьеру Дмитрию Козаку, что действующий размер штрафа стимулирует ОАО РЖД обеспечивать своевременное и качественное оказание услуг. Минэнерго заявило, что разделяет эту позицию и не считает возможным поддержать предложенные изменения устава.

«Предложенный законопроект не имеет под собой какой-либо весомой аргументации»,— говорит источник „Ъ“ среди операторов.— Например, нет финансово-экономического обоснования предлагаемых размеров ответственности ОАО РЖД за просрочку доставки вагонов». В то же время ОАО РЖД отчитывается о снижении задержки грузов на сети, добавляет собеседник, а также вынуждает грузоотправителей подписывать договор об увеличении нормативов доставки, в то время как сама монополия отказывается фиксировать в документах время на подачную уборку вагонов.

«Отчасти из-за таких мер в конце прошлого года только на направлении Кузбасс—Дальний Восток оказались брошенными свыше 600 поездов»,— говорит наш собеседник.— Помимо этого за последние три года количество порожних вагонов с нарушением сроков доставки выросло почти на 30%. Все связанные с этим расходы, естественно, ложатся на плечи грузоотправителей и операторов, что, в свою очередь, отражается на конечном потребителе». В среднем за год отдельные владельцы железнодорожного подвижного состава несут убытки свыше 1 млрд руб. из-за несвоевременной доставки грузов и порожних вагонов, добавляет собеседник „Ъ“.

Не сроком единым

Вопросы ответственности ОАО РЖД за соблюдение сроков доставки грузов— лишь часть того комплекта поправок, внесение которых по тем или иным причинам инициировали в последние месяцы железнодорожники с целью ускорения движения и оборота вагона на сети. Среди этих мер, в частности,— изменения статьи 100 устава, вводящие ответственность грузоотправителей и получателей за задержку на подъездных путях чужих вагонов.

С такой инициативой еще в ноябре 2017 года выступил Минтранс, предлагая взыскивать с нарушителя в десятикратном размере относительно записанного в Уставе штрафа. Также предлагалось повысить плату за нахождение порожних вагонов на путях общего пользования вне перевозочного процесса до уровня суточной ставки операторов (в среднем по полувагонам в 2018 году— примерно 2,25 тыс. руб. за вагон в сутки, или в десять раз больше, чем в уставе).

Лучше равных

Гораздо более масштабный набор правок в Устав появился в начале марта. Гендиректор ОАО РЖД Олег Белозеров предложил главе Минтранса Евгению Дитриху радикально пересмотреть ряд положений как устава, так и Закона о железнодорожном

транспорте, чтобы предусмотреть, в частности, законодательные основания для введения механизма take-or-pay и возможности торговать приоритетным доступом в обмен на точечные вливания инвестиционных средств со стороны грузоотправителя, а также для пропуска грузов определенной категории.

Так, в уставе помимо долгожданного закрепления статуса оператора, который уже много лет не могут внести в законодательство, появятся положения, которые обязывают оператора предоставлять вагоны или контейнеры для перевозок «особо значимых грузов». Порядок отнесения грузов к этой категории, согласно документу, определяется правительством. В прошлом году Минтранс, обобщая поступившие мнения, отмечал, что в приоритетные категории могут попасть оказание услуг потребителям в государственных или социально значимых целях, поставки по долгосрочным контрактам в противовес спотовым, перевозки компаний, инвестирующих в портовую инфраструктуру РФ, в эти порты, и грузоотправителей, осуществляющих поставки нефти на товарные биржи РФ.

Кроме того, грузоотправителю и перевозчику, а также оператору разрешают (не обязывая их) заключать долгосрочные договоры об органи-

зации перевозок, предусматривающие взаимную ответственность за объемы и сроки. В частности, такие договоры, сообщается в тексте, могут содержать условие о предоплате на год и более, «в том числе в целях инвестирования в развитие инфраструктуры». Они могут тарифицироваться особым образом, а перевозки по ним осуществляются в приоритетном порядке.

В последней версии целевой модели рынка (ЦМР) грузовых железнодорожных перевозок механизм take-or-pay фигурировал— впрочем, в текущем году от ЦМР как таковой решили отказаться (см. „Ъ“ от 13 марта). Вопрос продажи пропускных способностей за инвестиции, что сейчас невозможно в силу принципа равнодоступности инфраструктуры, обсуждается уже давно, но периодически это обсуждение переживает всплески, в частности как в прошлом году, когда владелец «Сибантрацита» Дмитрий Босов предложил построить второй Северомуйский тоннель на БАМе в обмен на приоритетный доступ к нему.

В сентябре ОАО РЖД предложило ввести возможность резервирования грузоотправителем пропускной способности узких мест за невозвратную предоплату, либо сохранять для штатного доступа грузоотправителей большую часть инфраструктуры загруженных участков, а остаток расторговывать за повышенную цену. Тогда операторы сочли такое предложение коррупциогенным и создающим простор для возникновения вторичного рынка пропускной способности.

Последние предложения ОАО РЖД о правках устава не отклоняются от ранее заданного вектора. Вариант дробления пропускной способности с дифференциацией оплаты там отсутствует, зато предоплату предложено закрепить.

«Создание любых инструментов, меняющих существующие в настоящее время правила доступа к перевозкам (приоритет— только грузам для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций), должно сохранять недискриминационный доступ к инфраструктуре»,— говорит источник „Ъ“, близкий к крупному грузовладельцу.— Предлагаемые изменения в части введения механизма приоритетных перевозок для грузоотправителей и грузополучателей, заключивших договоры с ОАО РЖД, включая инвестиционные договоры, содержат экономические риски и неопределенности для грузоотправителей и грузополучателей, не подписавших долгосрочные соглашения». «Трудно комментировать произвол,— резюмирует еще один собеседник „Ъ“.— Про торговлю ограниченными пропускными способностями— слов нет!»

Анна Павлова,
Наталья Скорлыгина

Госдума понижает ответственность РЖД

— мнение —

В начале марта Госдума одобрила в первом чтении поправки к Уставу железнодорожного транспорта о снижении ответственности ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) за просрочку сроков доставки грузов. Будет уменьшена не только ставка штрафа (с привычных 9% за сутки просрочки до 6%), но и предельная его величина. Если сейчас общий размер штрафа ограничивается полной величиной провозной платы за соответствующую перевозку, то, согласно законопроекту, он будет ограничен только половиной соответствующей суммы.

За всю историю российских железных дорог сменилось девять уставов— главных документов, имеющих статус федерального закона, которыми регламентируются взаимоотношения железных дорог и потребителей транспортных услуг. Предыдущие восемь уставов принимались в 1885, 1920, 1922, 1927, 1935, 1954, 1964, 1998 годах, ныне действующий— девятый— в 2003 году.

В ст. 97 действующего Устава железнодорожного транспорта РФ предусмотрено, что «за просрочку доставки грузов или не принадлежащих перевозчику порожних вагонов, контейнеров перевозчик... уплачивает пени в размере 9% платы за перевозку грузов, доставку каждого порожнего вагона, контейнера за каждые сутки просрочки, но не бо-



Фарид Хусаинов, кандидат экономических наук, эксперт Института проблем ценообразования и регулирования естественных монополий НИУ ВШЭ

лее чем в размере платы за перевозку данных грузов, доставку каждого порожнего вагона, контейнера».

В предыдущем (восьмом) уставе, который назывался «Транспортный устав железных дорог Российской Федерации» и действовал с января 1998-го по май 2003 года, существовала аналогичная норма: величина пени за каждые сутки просрочки и ее ограничение были такими же, как в ныне действующем уставе 2003 года.

Но если мы отмотаем еще немного назад, к Уставу железных дорог СССР (утвержден постановлением Совета министров СССР от

06.04.1964 г., действовал с 01.10.1964 г. по 16.01.1998 г.), то там ответственность за просрочку была несколько иной. В том уставе вместо термина «пени» использовалось понятие «штраф за просрочку в доставке груза», и он ступенчато изменялся в зависимости от величины просрочки и мог составлять от 15% до 75% провозной платы.

Примечательно, что именно на 1980-е годы приходятся самые большие величины просрочек и самые большие доли отправок, прибывающих с просрочкой,— от 32% до 41% по всем видам отправок (и до 64% по мелким отправкам). При этом среднее время просрочки составляло от шести до девяти суток, а по мелким отправкам— от 12 до 17 суток. Впрочем, и общая скорость доставки грузов составляла в 1980-е годы от 203 км/сутки до 212 км/сутки.

В период с 1954 по 1964 год, впрочем, ограничение общей величины штрафов составляло 30%. А до 1954 года, пока действовал еще «сталинский» железнодорожный устав, существовала дисциплинарная и уголовная ответственность за ряд нарушений, включая просрочку сроков доставки груженных вагонов.

В дореволюционном Общем уставе российских железных дорог 1885 года величина штрафа равнялась 5% за каждые сутки просрочки. Но никаких ограничений в виде «не более 50% суммы всех провозных платежей» там не было. В ст. 110 лишь отмечалось, что «общая сумма вознаграждения не должна,

однако, превышать всей причитающейся за провоз груза платы».

Этот нехитрый исторический анализ позволяет увидеть, что теперь предлагается установить беспрецедентно мягкие, пониженные нормы ответственности РЖД за невыполнение своих обязательств. Таких льгот и поправок у железных дорог не было при всех предыдущих созывах российского парламента.

Почему это плохо?

Как мы знаем из теории, любой монополист старается уклониться от инвестиций в основные средства в пользу непроизводительных расходов (купить, например, футбольный клуб). Чтобы государственный монополист начал эффективно инвестировать, у него должны быть сильные стимулы к этому, и болезненные штрафы за просрочку доставки грузов— один из таких стимулов. Неинвестирование в инфраструктуру или некачественная организация эксплуатационной работы должны автоматически создавать для пе-

ревозчика ощутимые убытки, ведь только если монополист видит выплаченные суммы за просрочку срока доставки (из-за «пробок» на грузонапряженных участках или вследствие некачественной работы сотрудников), только тогда у него появятся стимулы что-то менять.

Судя по всему, это прекрасно понимали авторы нормативных актов, регулирующих железнодорожный транспорт на протяжении предыдущих, рыночных периодов существования отрасли. Даже в последние годы, в том числе из-за наличия этих норм в законодательстве, доля отправок с просрочкой сроков доставки снижалась (см. таблицу). Например, по итогам 2017 года с просрочкой было доставлено только 3,3% всех грузовых отправок (для груженных отправок этот показатель составил 3,4%, для порожних— 3,1%).

Отчасти это снижение было обусловлено заключением добровольных договоров между грузоотправителями и РЖД на увеличение норма-

Доля отправок, прибывших с просрочкой, в 2007–2017 годах (%)											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всего	11,2	14,1	9,5	12,8	18,4	27,5	22,5	12,9	7,1	3,9	3,3
В том числе											
В груженных вагонах	10	12,3	7,5	11,7	17,7	23	19,8	10,5	5,3	3,3	3,4
маршрутная	15	18,3	10,3	10	9,3	16,2	14,5	5,5	2,1	2,4	3,5
групповая*			5,5	9,1	15,4	23,2	18,1	10,4	5,4	3,2	3,4
повогоная	8,6	10,7	7,2	12,2	18,8	28,8	23,6	13,1	6,6	3,9	4,1
мелкая	9,1	12,4	15,2	13,1	11,3	17,7	2,5	8	8,6	4,9	7,3
контейнерная	11,2	12,4	9,6	12,9	19,8	9,7	13,3	6,8	3,5	2,6	2,2
Порожних вагонов	15,3	18,8	13,1	14,6	19,1	32,7	25,3	14,9	8,5	4,3	3,1

*До 2009 года групповые отправки учитывались в числе маршрутных.

Review Железнодорожный транспорт

Порожные повышения

15 июня правительство собирається рассмотреть очередное повышение тарифов на порожний пробег грузовых вагонов — такое поручение премьер Дмитрий Медведев 25 апреля дал Минтранс, ФАС России, Минэкономики и Минпромторгу, которые должны сделать это совместно с ОАО РЖД и Союзом операторов железнодорожного транспорта (СОЖТ).

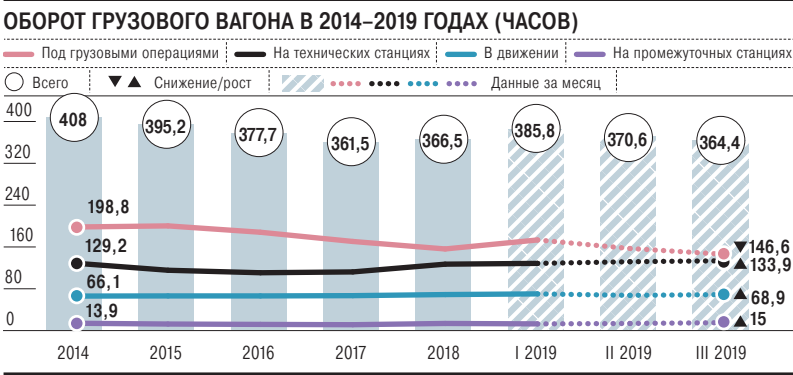
— стратегия —

Один из пунктов протокола совещания по вопросам ценообразования в строительном комплексе при реализации нацпроектов говорит о необходимости «снижения стоимости предоставления полувагонов (в том числе путем минимизации порожнего пробега), включая рассмотрение возможности повышения тарифов на порожний пробег полувагонов на дальние расстояния». Кроме того, в поручении рекомендуется рассмотреть возможность установления дифференцированных тарифов «за нахождение порожних вагонов на железнодорожных путях общего пользования, стимулирование получения услуг посредством электронной торговой площадки „Грузовые перевозки“ и иные мероприятия».

В СОЖТ полагают, что, как и предыдущее повышение тарифов на порожний пробег полувагонов, предлагаемая мера не приведет к желаемому эффекту. Плата за порожний пробег полувагонов увеличилась на 6% с января 2019 года, но коэффициент порожнего пробега в первом квартале увеличился на 0,7%. Такой темп прироста пробега вагонов в порожнем состоянии даже выше, чем в 2018-м в целом: в прошлом году в среднем прирост составил 0,5%. СОЖТ считает, что при принятии решения о дифференцированной шкале тарифов на порожний пробег с привязкой к расстоянию необходимо учитывать, что есть дороги, где погрузка превышает выгрузку (например, Западно-Сибирская и Красноярская), и, наоборот, дороги, на которых происходит в основном выгрузка (Октябрьская, Северо-Кавказская, Дальневосточная). «Такая организа-



Рост тарифов на порожний пробег грузовых вагонов не приводит к повышению эффективности перевозок



ция потоков порожних вагонов на данных направлениях может привести к повышению стоимости перевозок, но не повлияет на эффективность использования парка на сети», — считают в ассоциации операторов. Собеседники „Ъ“ в СОЖТ отмечают, что наряду с относительным снижением коэффициента порожнего пробега в апреле растет другой показатель эффективности перевозок — общий оборот вагона (включает грузежный и порожний пробег), который значительно повышает стоимость перевозок конечного потребителя за счет увеличения срока аренды вагона. Причем это происходит прежде всего из-за увеличения времени нахождения вагонов на технологических станциях ОАО РЖД. В первом квартале общий оборот вагона вырос на 2,7% к прош-

логоднему показателю, до 15,56 суток, в марте — на 3,5%, в апреле — на 5,4%.

Тенденция нынешнего апреля — активизация перевозок как раз нерудных стройматериалов (щебень, песок и пр.), которые перевозятся, как правило, на небольшие расстояния, а отнюдь не следствие январского повышения платы за порожний пробег и оптимизации перевозок порожних вагонов, отмечают собеседники „Ъ“ в СОЖТ. Они подчеркивают, что вместе с грузоотправителями сделали все возможное для сокращения оборота вагона: простои подвижного состава под грузовыми операциями в первом квартале сократились на 6%, тогда как с ростом общего пробега вагонов, растет и суммарная стоимость их аренды для грузоотправителя.

Станислав Пронин

Колесная лирика

— смежники —

В 2019-м при возросших мощностях прогнозируемые экспортные поставки ЦКК Evraz составят менее 1% от общего объема, подчеркивают в компании, а к 2021 году Evraz планирует увеличить мощности еще на 78 тыс. колес в год. Кроме того, компания просчитывает различные опции по строительству второго цеха для выпуска колес на 200 тыс. штук в год.

Поклон Востоку

В том, что дефицит исчезнет скорее рано, чем поздно, солидарны все участники рынка. Однако лакуну в поставках нужно было чем-то закрыть. Казахстанский «Проммашкомплект», который учитывался в расследовании ЕЭК по «Интерпайпу» в качестве самостоятельного рыночного игрока, как рассказывали источники „Ъ“, в рынке, проводил лишь мехобработку колес Evraz и самостоятельного вклада в поставки не имел. В апреле «Проммашкомплект», по словам Сергея Калетина, заявил, что поставит 150 тыс. колес в текущем году, в 2020-м — 200 тыс. единиц. Но завод пока не начинал поставок.

В итоге возникла идея закрыть лакуну в поставках за счет китайских производителей ЦКК. На совещании 30 августа 2018 года под председательством главы Минпромторга Дениса Мантурова была предусмотрена возможность поставки колес из третьих стран под контролем российских производителей.

ОМК в октябре провела переговоры с крупнейшими производителями KHP Taiyuan Heavy Industry Company и MA Steel Wheel Company и трейдерами и объявила по итогам, что готова поставлять членам СОЖТ колеса по цене (СРТ до станции в РФ) 45–50 тыс. руб. за штуку плюс 3% комиссии в пользу ОМК.

Однако меткомпания запросила у операторов безотзывные письменные оферты с поквартальными планами закупки на 2019 год у китайских производителей на этих условиях, что операторы встретили в штыки (см. „Ъ“ от 16 ноября 2018 года). В итоге, сообщил в своем интервью «РЖД-Партнеру» Дмитрий Цхе, безотзывных оферт от СОЖТ не поступило, китайские производители ОМК не ответили, а потребители колес в ноябре заявили о готовности самостоятельно приобретать колеса китайского производства. В конце ноября ОМК эту деятельность прекратила.

Дорожная китайская альтернатива

Оператором импорта из Китая был определен «Гарант рейл сервис». По словам его гендиректора Николая Кошелева, уже в мае, если все пойдет удачно, колеса поступят на российский рынок. Однако объем по году составит 25 тыс. единиц. Как сообщил на конференции «Ведомостей» Сергей Калетин, еще 75 тыс. колес поступит по другой линии поставок, в общей сложности — около 100 тыс. единиц. Но Китай требует длинных контрактов, на которые операторы, понимающие, что дефицит сойдет на нет, не готовы, говорил он РЖД ТВ. Ценовая политика, пояснял господин Калетин, у Китая сегодня, равно как и средняя заработная плата и стоимость продукции, совсем не та, что была десять лет назад: «Продукция не дешевле, чем у нас, а с учетом транспортных расходов колесо получается реально очень дорогим».

Китайское колесо, по его данным, на местном рынке стоит \$700–800, а цена для России со всеми пошлинами и транспортной составляющей не будет меньше \$1 тыс. По его мнению, Китай демпинговать не будет — разве что государство вмешается и субсидирует китайские предприятия. А если начнется такой демпинг, Россия или ЕЭК примут меры, аналогичные тем, что затронули украинский «Интерпайп», полагает господин Калетин. Впрочем, собеседники „Ъ“ среди покупателей колес опасались, что высокая цена китайского колеса даст ОМК и Evraz, ограниченным в отпускной цене надзором ФАС, аргументы для того, чтобы приводить и свои цены по контрактам к этому уровню.

«Китай не сможет конкурировать с нашим производством, если будет профицит колеса», — уверен господин Калетин, напоминая о ситуации с литыми деталями тележек: при нехватке начали завозить из Китая, но как только появился профицит, Китай ушел с рынка. Однако, подчеркивает он, китайское колесо по качеству не уступает российскому.

Литые драмы

Вместе с тем на фоне решения об импорте ЦКК из Китая возникла и инициатива о ввозе литого колеса, в России не сертифицированного. Его предлагала поставить китайская Xinyang Amsted Tonghe Wheel Co. (СП американской Amsted Rail, китайско-американской DACC и китайских Zhejiang Zhenghe и CNR), чьи колеса проходили испытания Всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта в рамках формирования ГОСТа на та-

кой тип колес. СП предлагало поставить в РФ в 2019 году по будущему ГОСТу 40–50 тыс. литых колес.

Однако в итоге из опасений, что литое колесо не обладает достаточной прочностью, чтобы эксплуатироваться в российских реалиях, ОПЖТ рекомендовало продлить его испытания на весь жизненный цикл, что фактически означает смещение принятия ГОСТа на годы, когда дефицит органично уйдет в прошлое.

Значительную часть дефицита уже закрывают параллельные меры. Так, 18 декабря 2018 года вступил в силу приказ Минтранса №349 о внесении изменений в правила технической эксплуатации железных дорог, устанавливающий порядок эксплуатации колесных пар с толщиной гребня на уровне 24 мм (ранее — 25 мм). 26 февраля этого года распоряжение об установлении требований к техническому состоянию подвижного состава, содержащих новый норматив толщины гребня, подписал первый замгендиректора ОАО РЖД Анатолий Краснюк. Стоимости сокращения затрат для пользователей колес за счет этой меры оценивают в 1 млрд руб. Это решение не только расширит базу колес, допущенных к эксплуатации, но и снизит отцепки и ремонт, которые по неисправности «тонкий гребень» должны сократиться на 10%.

СОЖТ также выступил с инициативой об организации поставок запчастей для грузовых вагонов через «Торговый дом РЖД». Такой механизм позволил бы сформировать консолидированный заказ от операторских компаний на производство крупной партии продукции (колес, литых деталей тележек и т. д.). Как подчеркнул Олег Белозеров, при реализации подобного механизма возможные риски, связанные с величиной поставок и спроса на эту продукцию, должны быть справедливо распределены между всеми участниками процесса.

Оценки того момента, когда проблемы с колесом завершатся, разнятся. Так, по мнению Алексея Дружинина, их резонанс будет ощущаться и в 2023 году. Но многие участники рынка более оптимистичны, ожидая насыщения рынка в 2020–2021 годах. «Очередного пика спроса на колеса в связи с их естественным износом стоит ожидать в 2025 году», — говорит собеседник „Ъ“ на рынке. — Важно, чтобы к этому времени была решена проблема ритмичности производства». Что же касается литых деталей, то их нехватка не такая существенная, добавляет он: при снижении производства новых вагонов в 2020 году будет достигнут баланс спроса и предложения.

Наталья Семашко

Искусство отцеплять

— сервис —

Расходы операторов на текущий отцепочный ремонт (ТОР) увеличиваются еще быстрее, чем растут доходы от перевозок, что не позволяет снижаться рыночным ставкам аренды грузовых вагонов.

По оценкам компаний, входящих в Союз операторов железнодорожного транспорта (СОЖТ), стоимость ремонта с заменой запасных частей увеличилась за последние два года более чем в два раза. С 2016 по 2018 год средняя стоимость содержания полувагона, по данным компаний, выросла с 335 руб. в сутки до 600–680 руб. в сутки и продолжает расти. Эти расходы составляют значительную долю в ставках аренды грузовых вагонов, а сами отцепки вагонов в ремонт ведут к ухудшению эксплуатационной обстановки на железной дороге.

Операторы отмечают, что львиная доля отцепок концентрируется вокруг все тех же грузонапряженных направлений, где у РЖД и так возникают наибольшие трудности с пропуском груженых и порожних составов. Неизбежное следствие этого — повышенная нагрузка на ремонтные пункты вблизи основных магистралей, а попытки РЖД распределить эту нагрузку более равномерно между другими пунктами ТОРов вызывают только возмущение операторов. Проблема загрузки ремонтных мощностей монополии решается за счет владельцев вагонов, поскольку именно они оплачивают фактический пробег отцепленного вагона до пункта ТОРа, находящегося на значительном удалении от места отцепки.

Еще больше операторов беспокоит намерение РЖД «оптимизировать» ремонтный комплекс: процесс передачи ТОР в дочерние вагоноремонтные компании уже идет, сопровождаясь закрытием отдельных ремонтных пунктов. За последние три года доля вагоноремонтных предприятий, входящих непосредственно в периметр ОАО РЖД, в общем объеме ТОРы грузовых вагонов снизилась почти на 20 процентных пунктов — с 86,6% в 2015 году до 66,7% в 2018-м. Из 558 предприятий, проводящих ТОРы в России, непосредственно в Управление вагонного хозяйства Центральной дирекции инфраструктуры (ЦДИ) РЖД входит менее половины — 248. При этом 113 предприятий контролируют дочер-

ние РЖД вагоноремонтные компании (ВРК-1, ВРК-2 и ВРК-3). Именно их доля в проведении ТОРов наиболее заметно приросла в последние годы — до 22,5% в 2018 году против 6% в 2015-м. Еще 197 депо принадлежат частным компаниям, которым тоже удалось немного повысить свою долю на рынке ТОРов: с 2015 по 2018 год она выросла с 7,4% до 10,8%.

Вагон — не «айфон»

Одна из инициатив РЖД, с которой монополия выступает совместно с Объединением производителей железнодорожной техники, формально призвана снизить количество отцепок вагонов в ТОРы после введения дополнительных регламентов по плановой замене некоторых деталей. Но операторы убеждены, что на самом деле через элементы технической политики и ужесточение нормативов по сроку службы отдельных деталей вагона государство регулирует рынок перевозок, искусственно увеличивая издержки операторов на техобслуживание и текущий ремонт подвижного состава.

«Вагон — это все-таки не „айфон“ и не гражданский самолет, его конструкция довольно проста и надежна, что подтверждается десятилетиями успешной эксплуатации, разрабатаны достаточно жесткие регламенты техобслуживания и контроля его состояния», — рассуждает собеседник „Ъ“ в одной из операторских компаний. — А сегодня государство с очевидной целью загрузки вагоностроительных мощностей применяет меры по искусственному устареванию подвижного состава через срок службы его деталей, что ложится дополнительным финансовым бременем на всех пользователей железнодорожного транспорта, включая грузоотправителей.

Он отмечает, что похожим образом правительство действовало в кризисном 2014 году, тогда «состарившимся» было объявлено более 200 тыс. вагонов, до того находившихся в рабочем парке операторских компаний. Эффект снижения профицита ценой колоссальных убытков владельцев вагонов был достигнут, но оказался не таким уж долгим. «Сегодня мы видим, что на горизонте новый цикл насыщения рынка, и сдержат этот процесс повышением финансовой нагрузки на владельцев вагонов через удорожание техобслуживания не получится», — убежден участник операторского рынка.

Тем не менее некоторых позитивных регуляторных решений, способствующих снижению расходов на ТОРы, операторы от властей добились. В прошлом году в Правила технической эксплуатации железных дорог Минтранс внес поправки, которые предполагают снижение минимального значения толщины гребня колеса грузовых вагонов с 25 мм до 24 мм. Эта мера, по оценкам экспертов СОЖТ, позволяет снизить общее число отцепок в ремонт на 10%. По словам исполнительного директора ассоциации Алексея Дружинина, на подготовку соответствующих нормативных документов и регистрацию их в Минюсте ушло несколько месяцев. Но операторы считают, что десятипроцентная экономия далеко не предел. По оценкам заместителя генерального директора Первой грузовой компании (ПГК) Сергея Гончарова, дальнейшее разрешение эксплуатации колесных пар с размером 23 мм позволит на 26% снизить поступление вагонов в ТОРы в межремонтный период, а экономический эффект составит примерно 5 млрд руб. в год по всей сети.

Вперед к регулированию

Обсуждаемая последние несколько лет на рынке тема возможного включения стоимости ТОРов в регулируемый железнодорожный тариф в такой ситуации становится более насущной для собственников подвижного состава. Операторы считают, что отсутствие такого регулирования позволяет монополии произвольно увеличивать количество отцепок и стоимость ремонтов в те периоды, когда госкомпаниям требуется поддерживать свою доходность. Финансируют такую поддержку операторы и их клиенты-грузоотправители.

Сторонники включения затрат на ТОРы в тариф отмечают, что факт принятия РЖД вагона к перевозке (с грузом или без) доказывает выполнение оператором вагона обязательств по его техническому обслуживанию в полном объеме, а за то, что произошло с ним после этого момента, отвечает перевозчик. В то же время основная цель и смысл ТОРов — в обеспечении безопасности перевозок, и если в пути следования перевозчик обнаружит техническую неисправность, он обязан ее максимально быстро устранить и вернуть вагон в работу. Если же при разборе причин возникшей ситуации будет уста-

новлена вина владельца вагона, то операторы согласны оплачивать счета за такой ТОР и даже готовы сформировать специальный депозит на счете РЖД для этих целей.

Вариант включения ТОРов в тариф на перевозку в РЖД рассматривается, но только в части проведения ремонтных работ, то есть без учета стоимости запчастей, цены на которые сегодня зашкаливают (см. материал на стр. 21). Однако для операторов этот вопрос тоже крайне важен: закупки запчастей для нужд ВРК и пунктов ТОРов централизованно ведутся через Торговый дом РЖД, который благодаря большому объему получает те же дефицитные колеса по 30–40 тыс. руб. за штуку. При этом колес в ремонтных депо все равно не хватает, операторы вынуждены сами покупать запчасти для своих вагонов на рынке, но уже по ценам выше в два раза и более.

Однако некоторые участники рынка видят риски и в такой конструкции. «Сегодня ремонтные предприятия компенсируют владельцам грузовых вагонов часть расходов, если их работа будет признана некачественной. Если же затраты на ТОРы будут включены в тариф, вагоноремонтные депо могут понизить уровень качества своих услуг», — рассуждает замгендиректора ПГК Сергей Гончаров. В результате операторы могут столкнуться с ростом отцепок и ухудшением производительности вагонов — именно эти риски, по его мнению, стали причиной неудачи всех прежних попыток включения расходов на ТОРы в тариф.

Приказ по качеству

Впрочем, качество ремонтных работ и сегодня вызывает объективные претензии у операторов. Они рассказывают, что нередко один и тот же вагон отцепляется по несколько раз за один рейс. Это значит, что после прохождения процедуры отцепки и обслуживания на пункте ТОРов вагон признается технически неисправным уже на следующем пункте осмотра и снова направляется в ТОР. Логика подсказывает операторам, что такая ситуация может возникнуть только по двум причинам: либо вагон поломался из-за некачественной инфраструктуры или работы перевозчика, либо в депо произвели некачественный ремонт.

Заместитель начальника правового департамента ОАО РЖД Алексей Васильев при-

знает, что «сейчас эти вопросы зачастую являются предметом судебных разбирательств». В то же время он напоминает, что прошлой осенью вступили в силу поправки в Устав железнодорожного транспорта РФ, в соответствии с которыми Минтранс должен утвердить полный перечень неисправностей, требующих отцепки вагонов в ремонт, установить порядок платы за доставку отцепленного подвижного состава к месту ремонта и обратно. «Готовящийся приказ Минтранса позволит поставить точку в большом количестве споров, касающихся причин отцепок вагонов в ТОРы», — подчеркнул Алексей Васильев.

В Минтрансе затруднились назвать сроки завершения работы над приказом, но его уже очень ждут и операторы, и РЖД.

Как рассказал „Ъ“ источник в ЦДИ РЖД, будущую политику ОАО РЖД, касающуюся рынка текущих ремонтов, должна определить Стратегия развития вагонного комплекса госкомпаний. «Фактически документ уже подготовлен. Однако перед его окончательным утверждением все точки над i должно расставить Министерство транспорта РФ: необходимо дождаться принятия ведомством ряда нормативных положений, посвященных ТОРах, и уже при наличии обновленной законодательной базы принять наиболее взвешенное решение по развитию вагонного комплекса», — резюмировал собеседник „Ъ“.

В операторском сообществе тоже ждут этого нормативного документа, реализующего новые положения устава, а результат работы над самим законом признают удовлетворительным. По словам исполнительного директора СОЖТ Алексея Дружинина, документ прошел через серьезные дискуссии с участием РЖД и представителей операторского сообщества, в том числе на площадке Госдумы. «В результате в окончательную редакцию закона пошел вполне компромиссный, взвешенный вариант», — считает господин Дружинин. Тем не менее он подчеркивает, что все платные услуги РЖД требуют четкой регламентации в нормативной базе и должны содержать исчерпывающее описание, что это за процесс и какие требования предъявляются к его выполнению.

Константин Мозговой, Елена Разина