

С универсальным подвижным составом (в первую очередь полувагонами — именно они во многом были выведены в ПГК, составили основу парка ВГК, а частично проданы операторам) ситуация совершенно другая, подчеркивают в ОАО РЖД. В нем можно взять металлы, уголь, руду, станки и оборудование, щебенку, лес — все, что угодно. Когда полувагоны начали массово переходить в частные руки (в том числе в результате покупки операторами вагонов у производителей), технология управления ими принципиально изменилась. Этот парк стал работать по технологии специализированного, поясняют в ОАО РЖД, а инфраструктура железных дорог оказалась к этому не готова.

Фактически речь идет о резком увеличении порожнего пробега, в ряде случаев — до 100%. В среднем по сети он составляет около 50%, тогда как до выведения парка не превышал 28–30%. Загруженность дорог и станций, потребность в локомотивах удваиваются, говорят в монополии, а «инфраструктура не в состоянии это выдержать». «Резко возросший парк вагонов просто уже негде размещать для отстоя в сезонные спады перевозок, для этого ведь тоже нужны железнодорожные пути. Наши движущие посчитали, что если количество вагонов возрастет до 1,2 млн, сеть просто встанет», — добавляют в ОАО РЖД. По состоянию на 5 сентября в российском парке было 1,06 млн вагонов.

«Пока в системе оставалось определенное количество вагонов инвентарного парка, даже при создании ПГК система работала», — соглашается гендиректор ВГК Виталий Евдокименко, бывший заместитель руководителя ФСТ. — Допустим, 200 тыс. вагонов инвентарного парка. Но у системы есть определенный предел. Как только мы превысили этот предел, учитывая ограниченные ресурсы инфраструктуры и то, что регуляторную модель мы не поменяли, система начала ограничивать работу парка».

Регуляторной модели свободного рынка вагонов просто не существует. Работа оператора на сети железных дорог никак не регулируется. Собственно, в законодательстве и понятия «оператор», по сути, нет. Для монополии как публичного перевозчика расписано, в какой форме подается заявка, как оформляется договор, кто и за что несет ответственность. Про частные вагоны в правилах всего одна фраза — о том, что порожние оформляются как груженные.



СТАЛКИВАЯСЬ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ В ПЕРЕВОЗКАХ, ГРУЗОПРАВЛИТЕЛЬ ПЕРЕСТАЕТ СМОТРЕТЬ НА ЦЕНЫ, ГЛАВНОЕ — ВЫВЕЗТИ

«Но у перевозчика должно быть право влиять на процессы на своем объекте, которым является инфраструктура», — подчеркивают в ОАО РЖД. — Мы же можем влиять только на перевозки груженных вагонов, например ограничить движение в том или ином направлении в случае возникновения проблем на сети. Порожние вагоны монополия просто обязана отправлять, куда и когда хотят их владельцы в любом случае. Эти перевозки не согласовываются. Но порожняк точно так же использует ресурсы сети, как и груженные вагоны, способствуя возникновению пробок. И ОАО РЖД ничего не может с ним сделать — ни отказать в перевозке, ни отогнать, чтобы ликвидировать затор». Частично решить проблему были призваны правила перевозки порожних вагонов, которые монополия и операторы долго обсуждали и в итоге смогли найти некий консенсус. Но в конце сентября документ отклонил Минюст, и правила ушли на новый виток согласований.

Между тем, уверяют операторы, проблема усугубляет саму себя, нарастая как снежный ком. Грузовладелец, уви-

дев серьезные ограничения в пропускной способности инфраструктуры и нехватку тяги, делает вполне логичный шаг — закрепляет подвижной состав за собой, оплачивая 100% порожний возврат, поясняет глава «Трансгаранта» Алексей Гром. «Для клиента на фоне растущего рынка важнее не цена перевозки, а наличие вагона под погрузку, возможность вывезти товар», — добавляет топ-менеджер. — Оператор осуществляет порожний рейс, только если грузовладелец заказывает эту перевозку. Я не могу отказаться — тогда груз повезет другой оператор».

Сейчас редко вспоминают, что когда был инвентарный парк, платили штрафы за простой вагонов, добавляет член совета директоров «Нефтетранссервиса» Алексей Лихтенфельд. Сегодня, уверяет он, по контрактам с операторами очень мало кто платит за это. «Некоторые грузовладельцы согласились включить в договор штрафы за сверхнормативный простой в трое суток и более, но это не системное решение», — отмечает господин Лихтенфельд. — Некоммерческое партнерство операторов об-

суждает консолидированное внедрение таких штрафов, но только обсуждает. Конечно, операторы отчасти закладывают эти средства в общую цену перевозки, но она распределяется в целом на систему. А вагоны стоят по десять дней на подъездных путях, создавая искусственный дефицит. Кроме того, стоят вагоны небольших операторов, у которых нет заранее запланированной загрузки в обратном направлении и они ее просто ждут, оставляя вагон на станции грузополучателя».

Виталий Евдокименко полагает, что единственным выходом из ситуации будет создание «новой регуляторной модели», чтобы «технологически обезличить для перевозчика универсальный подвижной состав», иначе «дальше — тупик».

**СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ АГЕНТ** Справедливости ради стоит отметить, что в ОАО РЖД над «технологическим обезличиванием» вагонов задумались еще в 2010 году. С одной стороны, все-таки в монополии наверняка прогнозировали возникновение трудностей с управлением свободным парком вагонов. С другой — было бы странно предположить, что ОАО РЖД так просто откажется от доходного бизнеса по предоставлению вагонов и контролю над рынком. В результате родилась так называемая агентская схема, которую никто (в том числе сама монополия) в отрасли до сих пор предпочитал не афишировать, но большинство частных операторов (а по неофициальной информации, и некоторые топ-менеджеры ОАО РЖД) тихо ненавидели.

Речь фактически идет о возврате под управление монополии, а точнее, ее Центра фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО) вагонов дочерних операторов ОАО РЖД. Началось все в феврале 2010 года с внедрения так называемой автоматической системы динамического распределения порожних вагонов. Обкатывали ее на полувагонах ПГК и на первом этапе действительно как чисто технологический элемент управления перевозками. Однако с ноября 2010 года ЦФТО заключил с ПГК агентское соглашение и начал забирать у компании ее договорную базу. С 1 апреля все договоры ПГК с грузоотправителями оказались у ЦФТО. ПГК же, говорится в материалах ОАО РЖД, «продолжила разрабатывать технологические нормативы использования своего парка полувагонов и анализировать показатели его работы».

### «НЕФТЕТРАНССЕРВИС»: КАК СТАТЬ ПРИНЦЕССОЙ

«По нескольким точкам мы начали работать экспедиторами еще в 2006 году», — рассказывает член совета директоров «Нефтетранссервиса» Алексей Лихтенфельд. — И понемногу возили. Такой небольшой был бизнес по перевозке нефтепродуктов на концах трубы, например, в Западной Сибири, мы его стратегически не планировали. Взяти некоторые количество контрактов, которые были, по сути, никому не нужны. «ТНП-Транском» ими, в частности, заниматься не хотел». Цистерны «Нефтетранссервиса» арендовали.

К 2008 году у «Нефтетранссервиса» появились уже крупные контракты, например по полному обслуживанию Орского НПЗ (входил в «Русснефть», которая тогда контролировалась Олегом Дерипаской, сейчас завод куплен структурами Игоря Школьника) и перевозке нефтепродуктов «Роснефти» и ТНК-ВР. В результате в 2008 году компания увеличила почти в пять раз объем перевозок (до 17,24 млн тонн) и парк вагонов в управлении (до 15,3 тыс.). При этом большинство вагонов «Нефтетранссервиса» арендовал. Алексей Лихтенфельд утверждает, что резкий рост бизнеса «Нефтетранссервиса» не связан ни со сменой руководства «Транснефтепродукта», с которым во многом были в начале своей карьеры связаны ключевые управленцы компании, ни с увольнением в 2007 году ее гендиректора и совладельца Александра Тертычного из «Роснефти», где он работал с 2005 года. Тем не менее, именно в 2008 году, по словам господина Лихтенфельда, у «Нефтетранссервиса» «появилась мысль» о том, что нужно приоб-

ретенять собственные вагоны. Однако в начале 2008 года стоимость вагонов была очень высока и до кризиса компания купила всего 440 цистерн. Тогда же она приобрела Смышляевский завод по ремонту подвижного состава в Самаре. Господин Лихтенфельд не скрывает, что финансовый кризис сделал это вложение проблемным: компании пришлось не только привлечь кредит на оплату сделки, но вкладывать средства в новый актив.

«Все остальное было отлично», — уточняет Алексей Лихтенфельд. — С одной стороны, по сравнению с конкурентами у нас почти не было долгов. С другой стороны, мы работали исключительно в нефтянке, которая не так сильно пострадала от кризиса. Цены пришлось снизить, расходы оптимизировать, но объемы мы не потеряли». Ключевыми клиентами «Нефтетранссервиса» тогда были «Русснефть», «Роснефть» и ТНК-ВР, и в то же время, исходные контракты по обслуживанию «концов трубы» «Транснефтепродукта» компания потеряла.

Зато кризис дал «Нефтетранссервису» возможность быстро и на выгодных услови-

ях купить вагоны — компания получила парк, который потеряли другие операторы, не сумевшие обслуживать лизинговые контракты. «Нефтетранссервис» забрал «плохие залоги» у «ВТБ-Лизинга», Сбербанка и Альфа-банка, например парк, потерянный оказавшейся на грани банкротства Дальневосточной транспортной группы. В результате в 2009 году объем перевозок «Нефтетранссервиса» вырос на 36%, до 23,57 млн тонн, а парк вагонов в управлении — на 27,8%, до 19,55 тыс. вагонов. Причем в нем впервые появились не только цистерны (16,3 тыс.), но и полувагоны (3,25 тыс.).

По словам Алексея Лихтенфельда, в новый сегмент «Нефтетранссервис» зашел прямо с января 2009 года, но с совсем небольшим арендованным парком. В качестве альтернативы универсальному подвижному составу рассматривался рынок перевозок цемента, но «там не пошло». Якорного клиента по полувагонам не было, утверждает господин Лихтенфельд, привлекли 10–20 клиентов на небольших объемах: «Чуть-чуть возили продукцию „Мечела“, чуть-чуть —

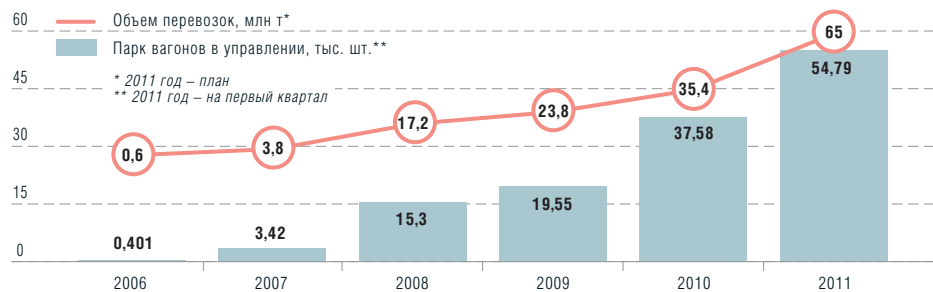
„Металлоинвеста“». Покупать полувагоны в собственность «Нефтетранссервис» начал в конце 2009 года, когда стало легче привлекать деньги в банках. Наиболее резкий скачок по количеству вагонов в собственности «Нефтетранссервису» обеспечил вывод парка ОАО РЖД. Во втором полугодии 2010 года компания приняла участие в аукционах по распродаже парка монополии и победила в двух, купив 20 тыс. полувагонов.

Сейчас в управлении у «Нефтетранссервиса» около 54 тыс. вагонов, из них 17 тыс. цистерн и 37 тыс. полувагонов (около 10 тыс. из них компания арендует). План перевозок на 2011 год составляет 65 млн тонн. Ключевые клиенты по полувагонам, уточняет Алексей Лихтенфельд, это в первую очередь «Металлоинвест» и СУЭК, а также «Мечел», ММК, Evraz Group, «Северсталь» и другие металлургические, угольные и строительные компании. По словам Алексея Лихтенфельда, чтобы стать полноценным общесетевым оператором, войти в число тех «трех-четырех», о которых говорится в целевой модели развития рынка железнодо-

рожных грузовых перевозок, «Нефтетранссервису» нужно довести парк полувагонов примерно до 50 тыс. Возможен выход и в другие сегменты, если будет перспектива получения в нем существенной доли.

На серьезный рост доли в перевозках нефтяных грузов «Нефтетранссервис» не рассчитывает. «Мы работаем над этим», — поясняет Алексей Лихтенфельд. — Но рынок сформировался. «Сургутнефтегаз» возит «Трансойл», «Газпром нефть» — тот же «Трансойл» и «Газпром транс». По ЛУКОЙЛу у нас есть небольшая доля, но у них свой «ЛУКОЙЛ транс». «Роснефть» диверсифицирует перевозки, там, наверное, можно значительно развиваться. Стратегические клиенты — «Башнефть», «Татнефть», ТНК-ВР». Грузы «Русснефти» «Нефтетранссервис» потерял после того, как нефтекомпания вернулась под контроль Михаила Гуцериева и ее перевозками снова занялся «Евротранс» (оператор с азербайджанским капиталом).

Кроме того, уточняют в ОАО РЖД, у «Нефтетранссервиса» есть локомотивы — компания оказалась в числе немногих операторов, сумевших получить разрешение на перевозки собственными поездными формированиями. В «Нефтетранссервисе» признают, что считают использование собственных локомотивов перспективным направлением и хотят развивать его на рынке перевозок нефтяных и универсальных грузов в случае принятия новых правил и схем работы. Алексей Лихтенфельд поясняет, что компания «активно участвует в их разработке наряду с Globaltrans, НТК и „Трансойлом“».



КАК «НЕФТЕТРАНССЕРВИС» ВЫХОДИЛ НА РЫНОК ИСТОЧНИК: «НЕФТЕТРАНССЕРВИС».