

# Рынок операторских услуг: в условиях волатильности

**В настоящее время рынок предоставления железнодорожного подвижного состава продолжает функционировать в достаточно сложных условиях. Несмотря на то, что в высокий сезон ставки на аренду универсальных полувагонов заметно подросли, множество вопросов, связанных с экономикой компаний-операторов, остаются открытыми. «РЖД-ПАРТНЕР» попросил рассказать об актуальных проблемах и перспективах рынка аренды вагонов президента Ассоциации перевозчиков и операторов подвижного состава железнодорожного транспорта (АСКОП) **Владимира Прокофьева**.**

## О МИНУСАХ И ПЛЮСАХ

– Владимир Николаевич, как Вы оцениваете текущую обстановку на рынке предоставления подвижного состава?

– Ситуацию, которая сложилась на сегодняшний день в сфере предоставления вагонов для грузо-владельцев, можно назвать весьма непредсказуемой, или, как принято выражаться, волатильной. Особенно это касается сегмента аренды нефтебензиновых цистерн.

– Какие рыночные параметры в последние месяцы претерпели изменения, например, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года?

– При падении объемов железнодорожных перевозок нефти и нефтепродуктов на 7,6% в течение января – сентября 2016 года стоимость аренды цистерн также заметно снизилась. В то же время диапазон цен на их предоставление сейчас очень широк – от 400 руб./сут. на старые цистерны малого объема до 700 руб./сут. на новые, большого объема, а также не требующие ремонта в течение ближайших 3 лет.

– В столь неустойчивой ситуации операторские компании реализуют разные стратегии. Какие из них Вы считаете наименее обоснованными?

– В частности, хочется отметить неоправданную гигантоманию некоторых компаний, продолжающих наращивать вагонные парки, совершенно не обеспеченные грузовой базой. Дело доходит до экзотических вариантов, когда несколько крупных компаний-операторов дают понять участникам рынка, что намерены аккумулировать весь парк цистерн для создания искусственного дефицита – с целью поднятия цен на аренду этого вида вагонов. При этом в самом уязвимом положении оказываются как мелкие и неэффективные собственники подвижного состава, так и крупные лизинговые компании, поскольку на рынке достаточно часто имеют место случаи несостоятельности операторов в части покрытия лизинговых платежей.

– И все же какие плюсы в сегменте предоставления вагонов Вы могли бы назвать?

– В первую очередь следует отметить резкий рост объемов перевозок в танк-контейнерах, связанный с выбытием из эксплуатации специализированного подвижного состава. Однако этот сегмент рынка довольно быстро насыщается – и возникает давление на ставки доходности оперирования танк-контейнерами.



**СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ РЕЗКИЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПЕРЕВОЗОК В ТАНК-КОНТЕЙНЕРАХ, СВЯЗАННЫЙ С ВЫБЫТИЕМ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. ОДНАКО ЭТОТ СЕГМЕНТ РЫНКА ДОВОЛЬНО БЫСТРО НАСЫЩАЕТСЯ – И ВОЗНИКАЕТ ДАВЛЕНИЕ НА СТАВКИ ДОХОДНОСТИ ОПЕРИРОВАНИЯ ТАНК-КОНТЕЙНЕРАМИ**

## Что влияет на доходность

– Давайте поговорим о доходности операторской деятельности. В сегменте универсального подвижного состава перемены в этом плане очевидны...

– Что касается сферы оперирования универсальным подвижным составом, то с начала текущего года в этом сегменте рынка наметилась устойчивая тенденция к увеличению стоимости аренды полувагонов. На ее формирование повлиял ряд факторов. Во-первых, это повышение стоимости угля, а во-вторых, переход строительных материалов с автомобильного транспорта на железную дорогу. К сентябрю стоимость аренды полувагонов доходила до 850–900 руб./сутки, то есть вдвое превысила уровень начала года. Однако, к сожалению, на данный момент в связи с окончанием сезона строительных работ мы видим падение объема перевозок, соответственно, и стоимости аренды полувагонов.

– Каким образом меняется доходность операторских компаний, предоставляющих клиентам специализированный подвижной состав?

– В этом сегменте встречаются ситуации, когда ряд владельцев цистерн дает на тендерах ценовые предложения, которые не покрывают не то что ремонт, а даже подсыл и подготовку вагонов под налив. Видимо, неэффективному игрокам с такими инициативами придется покинуть рынок. Большинство поглощений и объединений на операторском рынке диктуется именно финансовыми трудностями.

– Как трансформируется стоимость содержания вагонного парка и какие факторы влияют на ее динамику?

– На сегодняшний день она значительно выросла. Прежде всего потому, что вагон для ОАО «РЖД» теперь чужой, так как весь парк сосредоточен в руках частных собственников. При этом список требований, предъявляемых к операторам в части содержания парка, постоянно расширяется. Например, для цистерн в настоящее время он включает обязательную установку эластомерных поглощающих аппаратов и категорическое требование красить вагоны после капитального ремонта. Именно поэтому ООО «БалтТрансСервис» было вынуждено построить покрасочную камеру на базе ремонтного вагонного депо Иваново. Кроме того, предъявляются такие требования, как 100%-ная замена фрикционных клиньев на новые и строгое соблюдение такого параметра, как толщина гребня колеса перед



погрузкой. Ранее этот показатель составлял 23 мм, а сейчас – 26 мм, то есть фактически колеса приходится ремонтировать в 2 раза чаще.

#### Как будем парк пополнять?

– Каковы перспективы пополнения парков частных операторов новым подвижным составом?

– В настоящее время вагонный парк принадлежности РФ насчитывает 1 млн 86 тыс. грузовых вагонов. При этом истек срок службы у 52 тыс. вагонов и до конца года ожидается окончание его еще как минимум у 14 тыс. ед. подвижного состава. Соответственно, списание старых вагонов влечет за собой обновление парка, но уже не в тех масштабах, как в 2007–2012 гг., когда он пополнялся на 40–70 тыс. ежегодно. Для сравнения: в текущем году операторскими компаниями было закуплено чуть меньше 13 тыс. ед. подвижного состава.

Судя по всему, данная тенденция сохранится в ближайшие годы, особенно с учетом того факта, что на сегодняшний день вагонный парк РФ значительно помолодел и является едва ли не самым молодым в Европе. Так, по данным Центральной дирекции инфраструктуры ОАО «РЖД», количество вагонов, чей срок службы составил пять и менее лет, перевалило уже за четверть миллиона, еще 322 тыс. вагонов были выпущены 5–10 лет назад.

– Какие действия в этой ситуации предпримут операторы? Готовы ли они, к примеру, пополнять парки инновационным подвижным составом?

– По сути, собственникам остается только выбрать предпочтительный вариант – приобрести инновационный вагон с нагрузкой на ось 25 тс или же остановить выбор на проверенных временем вагонах старой конструкции. В пользу последних говорит их стоимость (разница в цене между обычными и инновационными вагонами составляет более 1 млн руб.) и порядок их обслуживания в ходе эксплуатации. Кстати, на сегодня так и не создана развитая сеть по ремонту и обслуживанию грузовых тележек с кассетными подшипниками, которыми оборудуется инновационный подвижной состав. Возвращаясь к теме его покупки, в очередной раз хочется отметить, что четких критериев инновационности в отрасли также пока нет.

– Какой вариант консолидации парков Вы считаете наиболее приемлемым в настоящее время?

– Наше мнение заключается в следующем: компании должны объединяться по роду перевозимого груза и типу вагонов. В идеале это 10–12 предприятий, специализирующихся на перевозке нефти и нефтепродуктов, 20–25 организаций, работающих с универсальным подвижным составом, и 20–25 – со специализированными вагонами. При этом на рынке операторских услуг останется место и для небольших мобильных кэптивных компаний, предоставляющих услуги на достаточно коротких направлениях.

**КОМПАНИИ ДОЛЖНЫ  
ОБЪЕДИНЯТЬСЯ  
ПО РОДУ ПЕРЕВОЗИМОГО  
ГРУЗА И ТИПУ ВАГОНОВ.  
В ИДЕАЛЕ ЭТО  
10–12 ПРЕДПРИЯТИЙ,  
СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ  
НА ПЕРЕВОЗКЕ НЕФТИ  
И НЕФТЕПРОДУКТОВ,  
20–25 ОРГАНИЗАЦИЙ,  
РАБОТАЮЩИХ  
С УНИВЕРСАЛЬНЫМ  
ПОДВИЖНЫМ  
СОСТАВОМ, И 20–25 – СО  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ  
ВАГОНАМИ**

#### Куда идет рынок?

– Как Вы оцениваете последние инициативы Федеральной антимонопольной службы, связанные с усилением контроля над деятельностью крупных операторских компаний, в том числе создание методики по определению монопольно высоких и монопольно низких цен на предоставление вагонов?

– Если говорить о финансовой стороне дела, то повышение учетной ставки Центробанка РФ подтолкнуло вверх уровень как кредитных, так и лизинговых платежей, что также значительным образом повлияло на рост стоимости покупки и содержания вагонов. На этом фоне решение ФАС регулировать ставки аренды вызывает недоумение и множество вопросов. Например, почему цены начали мониторить в тот момент, когда ставка составляет 700 руб./сут., а не когда она достигала 1,6 тыс., то есть 3–4 года назад? С другой стороны, как я уже

отмечал, на операторском рынке наблюдается много случаев ценового демпинга, но они сложнодоказуемы. Между тем некоторые игроки прибегают к нему регулярно, и очень жаль видеть среди них государственную компанию «Газпромтранс».

– Каким образом на состоянии рынка операторских услуг сказывается фактическое отсутствие актуальной Целевой модели рынка грузовых перевозок, которая так еще и не принята в настоящее время?

– К сожалению, отсутствие актуальной Целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок не способствует дальнейшему развитию операторского движения. Прежде всего это касается института частных перевозчиков. Мы думаем, что право на жизнь имеют и локальные перевозчики, и перевозчики на маршруте. Поэтому участникам рынка и регуляторам необходимо совместно проработать вопрос локомотивной составляющей и создать новые правила игры.

БЕСЕДОВАЛА МАРИНА ЕРМОЛЕНКО