

ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ

ВАГОНСТРОИТЕЛИ ИЩУТ НОВЫЕ ПУТИ.
РАСТЕТ СПРОС НА НОВЫЕ ТИПЫ
ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ /10
ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ
ГОТОВЯТСЯ К СНИЖЕНИЮ СПРОСА
НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ /13
РОССИЯ И УКРАИНА
ДЕЛЯТ ДОРОГИ СНГ /14



Вторник, 3 апреля 2012
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №6

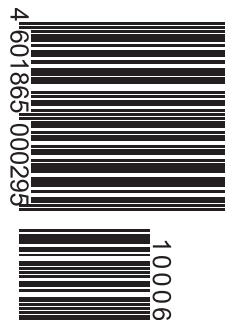
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

реклама



KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ»

ВАГОНЫ-ВОЖАТЫЕ

Производство грузовых вагонов — лакмусовая бумажка состояния тя-желого машиностроения. Все пробле-мы отрасли в целом проявляются и в этом ее сегменте. Наличие неудовлетворенного спроса на продукцию, несоответствие цены спроса цене предложения, наконец, извечная, существующая еще с момента пуска заводов проблема качества — эти проблемы можно обнаружить у лю-бого вагоностроительного завода.

Борьба с ними идет на всех фрон-тах и с переменным успехом. Строят-ся новые производственные мощно-сти, разрабатываются или покупа-ются у западных конструкторов но-вые модели вагонов, делающие пе-ревозки более эффективными, нако-нец, выстраиваются заградитель-ные барьеры от импорта в страну потенциально опасной продукции, которая еще и ломает рынок рос-сийским предприятиям.

Впрочем, реализация всех этих мер невозможна без четкой госу-дарственной политики, направлен-ной на увеличение объема грузов, перевозимых железной дорогой. Не секрет, что сейчас перевозить контейнерные грузы в пределах ев-ропейской части страны дешевле и быстрее с помощью автомобильно-го транспорта. И, если железная до-рога не хочет остаться транспортной артерией исключительно для сырье-вых грузов, а планирует стать при-влекательным сервисом и для сред-него бизнеса, необходимо более гибкое тарифное регулирование.

А пока производителям остает-ся наращивать мощности, надеясь, что возникший два года назад рост спроса на грузовые вагоны не сой-дет на нет как минимум до запуска их новых предприятий.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Подвижной состав)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор
Азер Мурсалиев — шеф-редактор
Анатолий Гусев — арт-директор
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Харнас — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

КОЛИЧЕСТВО ОТОЛЬЕТСЯ В КАЧЕСТВО

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВАГОНОВ ЭКСТРЕННО НАРАЩИВАЮТ СОБСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. ЭТО ПОЗВОЛИТ ИМ КОНТРОЛИРОВАТЬ КАЧЕСТВО ЛИТЬЯ И НЕ ЗАВИСЕТЬ ОТ ИМПОРТА. ЭКСПЕРТЫ УЖЕ ПОДСЧИТАЛИ, ЧТО ОЖИДАЕМАЯ КОРРЕКЦИЯ СПРОСА НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ СО СТОРОНЫ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ГРУЗОВ ПРИВЕДЕТ В СКОРОМ ВРЕМЕНИ К ИЗБЫТКУ ЛИТЬЯ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, СНИЖЕНИЮ ЦЕНЫ НА ВАГОНОКОМПЛЕКТЫ. У ТАКОГО СЦЕНАРИЯ ЕСТЬ СВОЙ ПЛЮС: ИЗБЫТОК ИГРОКОВ НА РЫНКЕ ПРИВЕДЕТ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНЦИИ СРЕДИ ПОСТАВЩИКОВ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ.

МАРИЯ ЧЕРКАСОВА

ОТЛИТЫ В МЕТАЛЛЕ Пик спроса на грузовые вагоны в СНГ пришелся на 2010–2011 годы. В прошлом году российские вагоностроители произвели 62,8 тыс. грузовых вагонов, что почти на четверть (24,4%) больше, чем в позапрошлый период. Совокупный объем производ-ства России и Украины вырос на треть — до 115 тыс. гру-зовых вагонов. Эти цифры могли быть и выше, но дефи-цит вагонокомплектов — набора узлов для сборки вагона — в прошлом году составил примерно 40 тыс. единиц. Не справились с потребностями сборочных цехов литейные производства ОАО «Рузхиммаш», ОАО «Завод металло-конструкций» (г. Энгельс), ОАО «Новокузнецкий вагоно-строительный завод», ОАО «Армавирский завод тяжело-го машиностроения» и другие.

Это привело к тому, что металлурги погнались за ко-личеством в ущерб качеству и снизили контроль над

технологией. «В погоне за объемами предприятия на-чинают выпускать продукцию в ущерб качеству», — от-мечают в РЖД.

Как рассказали ВГ участники рынка, в литейном про-изводстве уровень брака всегда был высоким. В советское время отбраковка некачественного литья достигала 30%, и этот показатель был нормой. Брак отсортировывался и возвращался на переплавку. Сейчас этот показатель меньше не стал. Возникновение дефектов, как правило, связано с сокращением продолжительности определен-ного периода выплавки стали в электродуговых печах. Этот период называется восстановительным. На этом тех-нологическом этапе из металла удаляется кислород, и на-рушение технологии приводило к развитию усталостных трещин в местах расположения литейных дефектов — а это основная причина изломов. Проблема изломов нека-

чественного литья усугубляется при сильных морозах, так как в условиях низких температур металл меняет свои свойства и приобретает повышенную хрупкость.

Корыстность смежников усугубило отсутствие квали-фицированных кадров. Как рассказал в интервью журналу «РЖД-партнер» первый заместитель начальника центра технического аудита ОАО РЖД Сергей Палкин, кадровый потенциал на литейных заводах не соответствует требова-ниям экономики. «Порой это плохо обученные или вообще привлекаемые со стороны работники с низкой квалифи-кацией. Такая ситуация не позволяет с высокой ответ-ственностью и надежностью изготавливать качественные литые детали», — говорит он. В качестве примера госпо-дин Палкин приводит ситуацию на Бежицком сталелитей-ном заводе, где литье производится не по новым техноло-гиям, а по старой, давно используемой предприятием схе- ➔



В ЭТОМ ГОДУ ДЕФИЦИТ ЛИТЬЯ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ПОЧТИ 15% ОТ ПОТРЕБНОСТЕЙ СБОРОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ме. «И за счет того, что сохранены опытные специалисты, изломы боковых рам, произведенных на этом предприятии, случаются крайне редко, а в последние годы вообще отсутствуют», — говорит менеджер РЖД.

В прошлом году лидерами по объемам поставок некачественного литья стали украинские предприятия «Азовэлектросталь», входящее в группу «Азовобщемаш», и Кременчугский сталелитейный завод. Согласно данным РЖД, на долю «Азовобщемаша» пришлось 50% изломов грузовых вагонов 2009–2010 годов выпуска. По подсчетам монополии, в прошлом году произошло 24 излома боковых рам вагонов, в 11 случаях оказался виноват производитель «Азовэлектросталь», в 3 — Кременчугский сталелитейный завод. Начало года ознаменовалось новыми проблемами в отрасли. С начала года было зафиксировано семь случаев излома боковых рам тележек грузовых вагонов, при этом два из них закончились крушениями. Как отмечают в РЖД, в четырех случаях тележки были изготовлены на названных украинских предприятиях.

Сложности возникали и с отечественными производителями: «Алтайвагоном», доля которого на внутреннем российском рынке вагоностроения составляет 12,4%, а также с лидером российского рынка «Уралвагонзаводом» (40,6%). «Уралвагонзавод» не полностью покрывал дефицит литья и около 10–15% импортировал с Украины. «Алтайвагон», согласно информации в отчете за четвертый квартал 2011 года, приобретал тележечное литье у Кременчугского завода.

От некачественного украинского литья пострадали многие вагоностроители. В их числе и предприятия вагоностроительного дивизиона холдинга «Русские машины» Олега Дерипаски. Как рассказал ВГ директор по развитию ООО «УК холдинга РКТМ» Святослав Афанасьев, предприятия компании получали литье Кременчугского завода. «Недавний случай излома боковой рамы, который был на Дальнем Востоке, возможно, обернется для нас финансовыми потерями», — говорит он.

Производственные проблемы привели к нескольким крупным авариям на железной дороге. Только в этом году в январе в Амурской области произошло крушение грузового поезда, перевозившего сырую нефть. Из 68 вагонов поезда с рельсов сошли 18, были перекрыты оба пути Транссиба, произошло возгорание нескольких вагонов-цистерн. Ущерб от схода в Еврейской автономной области, случившегося 11 марта, ОАО РЖД оценивает более чем в 100 млн рублей. Совокупный ущерб, по оценкам монополии, составляет примерно 200 млн руб. «За первые три месяца 2012 года количество изломов превысило показатели всего 2011 года, который, в свою очередь, был рекордным за период с 1991 года», — говорит директор аналитического агентства «Infoline-аналитика» Михаил Бурмистров.

Общая ситуация вынудила железнодорожников пойти на радикальные меры. Было принято решение о приостановке эксплуатации более 10 тыс. грузовых вагонов «Азовэлектростали» производства 2009–2010 годов. Для предотвращения изломов уже в этом году были отставлены из эксплуатации 1,3 тыс. вагонов «Алтайвагонзавода». Действие сертификатов на производство литья «Азовэлектростали» и Кременчугского сталелитейного завода было приостановлено. Кроме того, как рассказали операторы железнодорожного рынка, РЖД в феврале заставили частных пройтись осмотр в ремонтных депо. У некоторых операторов тормознули временно треть парка, что доставило им массу неудобств.

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС Самым радикальным методом борьбы с дефицитом комплектующих стало решение РЖД о ввозе китайского литья. Долгое время Россия отказывалась открывать рынок китайским постав-

В ПРОШЛОМ ГОДУ ЛИДЕРАМИ ПО ОБЪЕМАМ ПОСТАВОК НЕКАЧЕСТВЕННОГО ЛИТЬЯ СТАЛИ УКРАИНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ «АЗОВЭЛЕКТРОСТАЛЬ» И КРЕМЕНЧУГСКИЙ СТАЛЕЛИТЕЙНЫЙ ЗАВОД



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ РОССИЙСКИЕ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НАРАЩИВАЮТ СОБСТВЕННОЕ ЛИТЕЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ЧТОБЫ НЕ ЗАВИСЕТЬ ОТ СМЕЖНИКОВ И ИМПОРТНЫХ ПОСТАВОК

щикам комплектующих. Тем не менее в апреле прошлого года Торговый дом РЖД договорился с Ружоуской компанией Тианруй по производству запасных частей локомотивов и вагонов о поставках крупной партии литья на отече-

ственный рынок. Продукция предназначалась прежде всего вагоноремонтным предприятиям самой монополии и «Уралвагонзаводу».

В отношении китайских комплектующих РЖД были очень щепетильными. Как говорят в монополии, все крупное вагонное литье, поставляемое в рамках заключенного контракта, было подвергнуто строгому контролю качества как на самом предприятии-производителе, так и в холдинге ОАО РЖД. Более того, литье подвергалось про-

верке при въезде на территорию России. В подразделениях центральной дирекции по ремонту грузовых вагонов РЖД в депо на станциях Болотная (Западно-Сибирская железная дорога) и Чита (Забайкальская железная дорога) был организован «визуальный и неразрушающий контроль качества».

Как сообщили ВГ в РЖД, по итогам 2011 года Торговый дом импортировал около 17,7 тыс. единиц рам боковых и около 11,2 тыс. единиц балок наддрессорных. По данным ВГ, 50% литья поставлялось «Уралвагонзаводу». При этом стоимость китайского литья была незначительно ниже рынка. «То, что Китай делает дешевую и низкосортную продукцию, — устаревшие стереотипы», — говорят на предприятии.

Между тем к китайским коллегам обращались не только госкомпании. Как рассказал ВГ исполнительный директор «Вагонмаш» Святослав Афанасьев, «в 2011 году мы получали литье китайского производства».

Параллельно российские предприятия быстрыми темпами наращивали собственное литейное производство. Согласно сводным данным компаний, «Уралвагонзавод» в текущем году увеличивает производство литья почти на 15% — с 20,3 тыс. вагонокомплектов до 23,7 тыс. вагонокомплектов. Как рассказали представители предприятия, в текущем году дефицит литья сохранится в пределах 10–15% и будет покрываться китайскими аналогами, которые предприятие может импортировать своими силами. Кроме того, предприятие продолжает сотрудничать с Кременчугским заводом. При этом в ближайшие четыре года «Уралвагонзавод» намерен реализовать масштабную программу: полностью модернизировать литейные мощности, заменив мартены электропечами, и на 100% закрыть свои потребности в литье — до 40 тыс. вагонокомплектов в год.

Тихвинский вагоностроительный завод запускает литейное производство с запланированной мощностью 90 тыс. тонн среднего и крупного литья как для собственных нужд, так и для рынка.

Масштабные планы есть у ООО «ВКМ-Сталь» (входит в холдинг «Русские машины»). Сейчас предприятие производит среднее и мелкое литье, которое удовлетворяет на треть ОАО «Рузхиммаш». В компании обещают до конца года запустить новый литейный цех мощностью до 12 тыс. вагонокомплектов ежегодно. «Мы рассчитываем, что ООО «ВКМ-Сталь» выйдет на проектные мощности уже в 2013 году и сможет закрыть значительную часть потребностей ОАО «Рузхиммаш» в крупном литье», — говорят в компании.

Таким образом, совокупные литейные мощности в России в текущем году увеличатся на 40% и составят 102,5 тыс. вагонокомплектов.

Не собираются сдавать свои позиции и забракованные РЖД украинские производители литья. В марте регистр сертификации на федеральном железнодорожном транс-

Что касается нашего взаимодействия, то на объектах в Сочи РЖД помогают нам, но хотелось бы больших объемов транспортировки.

Дмитрий Тарасов, вице-президент ОАО «Эмальянс»:

— Не тормозят — точно. Пока у нас ничего не срывалось из-за их работы. К проблемам и претензиям я бы отнес, пожалуй, только сами железнодорожные составы, многие из которых необходимо менять. Дороги нуждаются в ремонте, но не катастрофически. Без железной дороги работу нашей компании вообще было бы невозможно представить.

Вадим Варшавский, создатель холдинга «Русский уголь»:

— Тормозят очень многих! Сейчас грузов по всей стране стало больше, а скорость строительства, ремонта, финансирования железных дорог снизилась. У меня волосы встают дыбом, когда я узнаю, что российские предприниматели собираются строить свои, частные железные дороги, потому, что не могут пользоваться РЖД, а параллельно СМИ пишут о том, какие суммы были потрачены на железные дороги в Сочи. У нас не жалуют денег на спортивный клуб «Локомотив» и частные самолеты, а, по моим ощущениям, железные дороги вообще финансируют в последнюю очередь, поэтому все и тормозит.

Сергей Галицкий, совладелец сети «Магнит»:

— Нас РЖД никогда не подводили. Но проблема РЖД в том, что это монополия, которая конкурирует с частными автоперевозками. Мы дожили до того, что из Челябинска в Краснодар автотранспортом привезти товар дешевле, чем железной дорогой. Вообще, монополия работает неэффективно, поэтому она всегда будет жаловаться на недостаток вагонов, людей, путей. Монополия никогда не может быть эффективной — никогда и нигде, а особенно в России.



В ЭТОМ ГОДУ «УРАЛВАГОНЗАВОД» ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО ЛИТЬЯ ПОЧТИ НА 15% — С 20,3 ТЫС. ВАГОНОКОМПЛЕКТОВ ДО 23,7 ТЫС. ВАГОНОКОМПЛЕКТОВ.

порте возобновил действие сертификата на боковые рамы Кременчугского завода, который был заморожен в начале года. Источник ВГ на предприятии сообщил, что завод обязался заменить за свой счет около 120 бракованных изделий, где были обнаружены изломы боковых рам.

Однако, как говорит господин Бурмистров, полноценное использование украинского литья (а также произведенных на Украине грузовых вагонов) в России возобновится не ранее середины второго квартала. При этом ситуация с качеством литья всерьез угрожает безопасности железнодорожного транспорта в целом, что, несомненно, требует жестких решений относительно отзыва и возобновления.

Между тем, как считают эксперты, полностью отказываться от украинско-китайского импорта пока рано. По

мнению Михаила Бурмистрова, в текущем году «ВКМ-Сталь» и Тихвинский вагоностроительный завод, скорее всего, не смогут запустить производство крупного вагонного литья. На ОАО «Алтайвагон» линия по выпуску литья не до конца отлажена, что не позволяет задействовать ее на полную мощность. «Поэтому протекционистские меры бессмысленны и приводят только к усилению дефицита, росту цен на литье, а также повышению риска использования контрафактных изделий», — говорит он. По мне-

нию эксперта, ситуация стабилизируется только в следующем году — после запуска новых мощностей на «ВКМ-Сталь», Тихвинском вагоностроительном заводе и Бежицком сталелитейном заводе.

В свою очередь, РЖД делают ставку на повышение качества продукции. Как считают в РЖД, залог качества литья — переход на усиленные рамы, которые сегодня начали выпускать предприятия «Промтрактор-Промлит», «Уралвагонзавод» и ряд украинских заводов. У этой продукции коэффициент запаса сопротивления усталости более двух единиц, что выше установленного норматива в 1,8 раза.

Между тем ряд участников рынка считает, что в ближайшее время российским компаниям придется столкнуться с профицитом литья. К 2014 году, если большинство планов реализуется, мощность заводов вырастет до 200 тыс. вагонокомплектов. При этом участники рынка и аналитики прогнозируют в ближайшее время спад спроса на вагоны и коррекцию — со 115 тыс. единиц подвижного состава в прошлом году до 100–105 тыс. единиц в текущем.

Профицит мощностей повлияет на существенное падение цен и на литье, и на вагоны, говорят они. Это приведет к тому, что малоэффективные предприятия будут уходить с рынка, а остальные «начнут от ценовой конкуренции дифференцироваться по качеству и по ценности для потребителя». ■

ПОЛНОЦЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УКРАИНСКОГО ЛИТЬЯ, А ТАКЖЕ ПРОИЗВЕДЕННЫХ НА УКРАИНЕ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В РОССИИ ВОЗОБНОВИТСЯ НЕ РАНЕЕ СЕРЕДИНЫ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2012 ГОДА

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВАС РЖД ТОРМОЗЯТ?

Геннадий Шмаль, президент союза нефтегазопромышленников России:

— По нефтегазовому комплексу проблем с нехваткой вагонов РЖД не было. Железная дорога любит нефтяников. Кроме того, наш груз все же специфический: нам требуются цистерны, а они на другие грузы, кроме каких-то химических, не уходят. Поэтому для нас на железной дороге всего хватает. Главная же проблема РЖД — запредельные тарифы. Мазут при перевозке из Омска на Дальний Восток становится просто золотым.

Алексей Будюков, директор по маркетингу компании ПЭК:

— За последние годы перевозка грузов железнодорожным транспортом стала серьезной проблемой в стране. Прежде всего это касается «дефицита» вагонов при избыточном вагонном парке, что объясняется снижением эффективности ж/д транспорта в результате непродуманных мер по его реформированию. До недавнего времени компанию ПЭК действительно сильно тормозили железнодорожные перевозки и наносили ущерб нашим клиентам и репутации компании. Сроки доставки грузов могут серьезно нарушаться из-за многих факторов. Например, вагон отцепляют от основного состава, чтобы включить в состав другого поезда, в результате вагон несколько дней находится на станции, пока о нем не вспомнят (самый долгий простой при перевозке грузов нашей компании был под Уссурийском: вагон стоял неделю). За последнее время тарифы на железнодорожные перевозки увеличились и стали нерентабельными для нас, в то время как автоперевозки начали развиваться более быстрыми темпами. Сейчас мы практически не пользуемся железнодорожным транспортом.

Андрей Давыдов, коммерческий директор ОАО «МЕТАФРАКС» (ПЕРМЬ):

— Сегодня — нет. С января работа идет нормально. Но во втором полугодии 2011 года были существенные задержки. Более 40% отправок приходили с задержкой.

Алексей Чижик, заместитель гендиректора по правовым вопросам

ОАО «УК „КОРУНД“:

— Как правило, в сроки ОАО РЖД и его дочерние компании, владеющие вагонным парком, ПГК и ВГК при перевозке грузов укладываются. Но нередко возникают сложные моменты, при разрешении которых дело доходит вплоть до обращения к органам исполнительной власти региона. Как правило, сложности связаны с тем, что нам нужно грузить товар, а вагонов нет. Подвижной состав нам нужен постоянно, но не всегда его хватает. Это явление носит сезонный характер. Например, по осени у нас была подобная история — мы тогда чуть не до губернатора достучались: нам нужно было срочно отправить груз, а вагонов не было, но потом удалось как-то договориться.

Андрей Дзко, гендиректор ООО «ФРОЙДЕНБЕРГ ПОЛИТЕКС»

(НИЖНИЙ НОВГОРОД):

— Мы редко пользуемся услугами железной дороги, чаще всего это контейнерные перевозки. С РЖД мы стараемся не работать, а в основном пользуемся услугами экспедиторов, так как у РЖД для нас слишком сложные правила, которые нам не особо понятны и приемлемы, поэтому мы для работы с ними нанимаем экспедиторов. Экспедиторов привлекаем разных в зависимости от направления работы. Думаю, ОАО РЖД — это компания, которая успешно работает с крупными грузоотправителями, а для мелких грузоотправителей установлено слишком много бюрократических барьеров, которые им сложно преодолеть.

Александр Сарапкин, гендиректор ООО «АМУРАГРОЦЕНТР»:

— Какие у меня могут претензии к железной дороге? Мы на Дальнем Востоке рады, что у нас есть железная дорога. У нас тут много чего вообще нет, так что спасибо, что Николай II нам построил железную дорогу.

«МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО РЫНОК НЕ РЕЗИНОВЫЙ»

ОАО «НПК „УРАЛВАГОНЗАВОД“» (УВЗ) — КРУПНЕЙШИЙ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ. ХОТЯ ПЕРЕВОЗЧИКИ ПРИЗНАЮТ, ЧТО ПИК СПРОСА НА НОВЫЕ ВАГОНЫ ПРОЙДЕН, КОРПОРАЦИЯ ПЛАНИРУЕТ СОЗДАТЬ НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЕСЯ НА ГРУЗОВОМ ПОДВИЖНОМ СОСТАВЕ. ОБ ЭТИХ ПЛАНАХ, СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УВЗ И СИТУАЦИИ В ОТРАСЛИ ВГ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ ОЛЕГ СИЕНКО.

BUSINESS GUIDE: «Уралвагонзавод» намерен построить в Нижнем Тагиле новый завод по производству грузовых вагонов мощностью 30 тыс. единиц в год. Не слишком ли это много для российского рынка?

ОЛЕГ СИЕНКО: Инициатива реализации программы, связанной с этим проектом, принадлежит не мне, а премьер-министру, и она будет реализована. Следует понимать, что это будет не только завод по производству нового подвижного состава. Это и создание нового литейного производства с более высоким переделом, а также выпуск специальной техники. Что же касается объема выпуска грузовых вагонов, то на существующих мощностях мы плавно наращиваем производство по утвержденному графику. В прошлом году мы выпустили 26 тыс. вагонов и считаем, что годовой объем выпуска в 30 тыс. вагонов будет оптимальным для нынешнего состояния рынка. Оставшиеся мощности будут загружены производством комплектующих и запасных частей. Сегодня более 30% всех вагонов, которые перемещаются по сети российских железных дорог,— это вагоны «Уралвагонзавода». Это означает, что еще порядка 30 лет они будут ходить по сети, их нужно будет обслуживать и ремонтировать. А выбывание из эксплуатации старых вагонов будет поддерживаться производством новых.

ВГ: Если говорить о стране в целом, то до каких размеров может вырасти рынок вагонов? Сейчас много говорят об увеличении эффективности диспетчеризации на железных дорогах, в результате чего должна вырасти оборачиваемость вагона и, соответственно, потребность в парке будет снижаться.

О. С.: По нашим подсчетам, ежегодно рынок будет нуждаться в вагонах в объеме порядка 75 тыс. штук. Это будет оптимальным и для операторов подвижного состава, и для производителей. Напомню, что сегодня мы перевозим столько же грузов, сколько и в середине 1990-х, а парк на 25% больше. На мой взгляд, если говорить об эффективности вагона, то нельзя иметь в виду лишь одну из составляющих перевозки. Нужно говорить обо всей системе, где ключевым фактором является баланс между пропускной способностью инфраструктуры, скоростью движения груза по железной дороге, географическим развитием сети и многими другими аспектами. Диспетчеризация— это ключевой момент, который также нужно решать всем участникам процесса сообща.

Но при этом мы прекрасно понимаем, что рынок не резиновый. Более того, он будет сужаться и консолидироваться, в том числе и в сегменте производителей. На рынке вряд ли останется место для тех, кто организовал сборку вагонов на базе ремонтного депо и называет себя заводом. Прежде всего умрут те, у кого нет глубоких переделов, и те, кто собственным производством не может обеспечить собственную комплектацию. Я думаю, что на рынке останется немного игроков, которые будут его контролировать и развивать.

**ОТДЕЛЬНАЯ ДОРОГА
ДЛЯ ПАССАЖИРСКИХ ПОЕЗДОВ
СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТ
БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРЕВОЗОК**



ОЛЕГ СИЕНКО СЧИТАЕТ, ЧТО НУЖНО ЧЕТКО ПОНИМАТЬ, ЧТО ТОТ, КТО ПРОИЗВЕЛ ВАГОН, ТОТ И ДОЛЖЕН ОБЕСПЕЧИВАТЬ ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

ВГ: Одно из предложений операторов — запретить восстановительный ремонт и продление срока службы старых вагонов. Таким образом, производители получат стимул выпускать вагоны новых моделей с увеличенной кубатурой и грузоподъемностью, повышая их коммерческую эффективность. Как вы относитесь к таким предложениям?

О. С.: Для оператора прежде всего сегодня стоит вопрос качества вагона, его межремонтный пробег и его надежность в эксплуатации. Например, зачастую вагоны эксплуатируются в условиях постоянных перепадов температур, где проявляются самые малейшие производственные недостатки, связанные со свойствами металлов. И над этим сейчас работают все ведущие производители. Что касается вагонов с повышенной нагрузкой на ось, то сегодня на УВЗ уже серийно выпускаются вагоны с осевой нагрузкой в 25 тонн. Можем выпускать вагоны с нагрузкой и 27 тонн на ось, и даже 32 тонны — такие модели выставлены у нас на площадке в Нижнем Тагиле. Но к таким вагонам не готова инфраструктура, прежде всего я

имену в виду мосты, проектные характеристики и текущее состояние которых не позволяют таким вагонам по ним ходить. Нет и достаточного количества локомотивов, которые могли бы везти составы повышенного веса. К сожалению, пока мы не проведем глубокую модернизацию железнодорожной инфраструктуры, эксплуатация таких вагонов будет невозможна.

ВГ: Это же какие-то гигантские средства должны быть потрачены...

О. С.: Но без этого некуда идти. Огромное количество груза — руда, уголь, лес, удобрения — мы перевозим на огромные расстояния, и скоро тариф на их перевозку может превысить стоимость самого сырья. Мы можем улучшить качество вагона, пытаемся уменьшить его собственный вес, смотрим на использование композитных материалов и для таких инноваций уже создаем экспериментальное производство. Но если от эксперимента мы хотим перейти к массовому использованию, мы должны отталкиваться от того, где все это будет ездить.

ВГ: Новые дороги строятся уже с учетом этих потребностей?

О. С.: Там тоже есть свои ограничения. Например, если взять дороги к месторождениям, которые разрабатываются на востоке страны, то это фактически объекты незавершенного строительства. Дороги строятся по давно разработанным проектам, и там тоже есть мосты, спроектированные по устаревшим нормативам. В любом случае с этого участка вагоны все равно должны выйти на магистральную сеть, а расстояние и тариф съедает почти всю выгоду от использования таких вагонов. Кроме того, если мы говорим об экспорте, то встает проблема с разгрузкой. Например, существующие в портах вагоноопрокидыватели не способны их обрабатывать.

ВГ: Как же это все обустроить?

О. С.: Мое глубокое убеждение, что у нас должна появиться комплексная программа при участии, наверное, и частного капитала, и иностранных инвестиций. От Владивостока до западных границ должна быть выделена двухполосная грузовая дорога, где скорость перемещения поездов должна существенно вырасти (сегодня по ГОСТам наши вагоны могут ходить со скоростью 120 км/ч, но ни-

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Олег Сиенко родился 11 февраля 1966 года в городе Батайске Ростовской области. В 1997 году окончил Оренбургский межрегиональный институт менеджмента, в 2000-м — Российский государственный университет нефти и газа. С 1988 года работал инструктором Иркутского горкома ВЛКСМ. В 1992 году занялся бизнесом. В 1998 году стал советником первого заместителя гендиректора

«Межрегионгаза» Олега Жилина, в 1999-м — председателем совета директоров ООО «Газкоммерц» (поставки газового оборудования). В 2002 году назначен гендиректором «дочки» «Газпрома» ООО «Газэкспорт», занимающегося поставкой газа в Европу. В 2003 году стал заместителем председателя правления — начальником управления стратегического развития и корпоративного управления нефтегазовой компании «Итера».

В 2006 году вернулся на пост председателя совета директоров «Газкоммерца», в 2007-м также возглавил совет директоров машиностроительного завода «Лепсе» (Киров). В апреле 2009 года назначен гендиректором «Уралвагонзавода». Награжден орденом Почета, медалью ордена «За заслуги перед отечеством» второй степени. В 2008–2010 годах был президентом Федерации велосипедного спорта России.



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

где такой скорости и близко нет). Отдельная дорога для пассажирских поездов существенно увеличит безопасность перевозок. Рядом должны появиться автомобильная дорога, инфраструктура обслуживания железнодорожных объектов, системы связи и прочее. Очевидно, что в одиночку государственный бюджет это не сможет потянуть. Но, с другой стороны, появится значительно больше рабочих мест, а железнодорожный транспорт сможет эффективно конкурировать на рынке, например, с морским транспортом за счет радикального сокращения сроков доставки грузов.

ВГ: Сегодня очень много говорится о низком качестве новых вагонов, внезапные поломки которых приводят и к авариям, и к финансовым потерям операторов. Считаете ли вы, что нужно дополнительно усилить ответственность производителей, например, через введение системы страхования?

О. С.: Страхование — это цивилизованная международная норма, это лишь один из эффективных шагов. Но при этом мы должны понимать, что на эксплуатационные качества влияет прежде всего качество погрузки и эксплуатации. Если это не принимать во внимание, то во всем можно обвинить производителей. Нельзя грузить уголь с семиметровой высоты глыбами по три тонны, нельзя размораживать груз в вагоне с помощью тротила, нельзя допускать превышения грузоподъемности вагона. Если мы возьмем, например, автомобильный транспорт, то там это априори недопустимо, поскольку очень много контролирующих органов на пути следования. Но на железнодорожном транспорте это практически является нормой. Я не хочу сказать, что во всем виноваты перевозчики или оператор. Основное безобразие происходит на подъездных путях, где ОАО РЖД не несет ответственности за происходящее и где очень сложно проконтролировать ситуацию. Считаю, что необходимо двигаться в направлении создания федерального органа по контролю над производством и эксплуатацией вагонов.

ВГ: Как вы относитесь к допуску на наш рынок подвижного состава иностранного производства? Операторы считают, что конкуренция заставит производителя повышать качество и снижать цены. В частности, много говорят о возможности сертификации китайских полувагонов в России.

О. С.: Так может быть, тогда к нам сюда пустить и иностранных железнодорожных операторов? Я посмотрю, как тогда наши игроки будут конкурировать с компаниями, у которых 30-летние кредиты со ставкой 1,5–2% с нормальной амортизацией. Ну, хорошо, а где они будут ремонтировать китайские вагоны, в каких депо? Наверное, мы можем торжественно похоронить нашу вагоностроительную отрасль, выкинуть на улицу 200–300 тыс. человек, если считать вместе с поставщиками комплектующих. А может быть, следует все-таки отрезвиться и задуматься серьезно над этим вопросом? Вы попробуйте, например, где-нибудь за границей сертифицировать российскую продукцию! Года два-три будете обивать пороги без уверенности в успехе. Вот мы однажды уже пытались поставить на иностранный рынок нашу дорожно-строительную технику. Но несмотря на нашу победу в тендере, иностранные банки отказались финансировать контракт. Потому что они финансируют только своих.

ВГ: Но ведь мы уже покупаем китайское литье для производства вагонов...

О. С.: Это вынужденная мера, поскольку не запустились два крупных литейных производства — Тихвинский завод и РКТМ (Русская корпорация транспортного машиностроения. — **ВГ**). Могу сказать, что это литье производится по отечественным стандартам, это наша технология, и с успехом компенсирует существующий у нас дефицит. Надеюсь, что к 2013 году эти предприятия все же

запустятся и ситуация придет в норму. По крайней мере, мы с ними все время в контакте и стараемся помогать в том, в чем они нуждаются.

ВГ: Помогаете? Они же ваши прямые конкуренты.

О. С.: Я считаю, что в вагоностроении конкуренция должна быть внешней, это не тот случай, когда следует внутри страны создавать какую-то специальную конкурентную среду. Могу сказать, что мы всегда сверяем карты, зачасную выступаем единым фронтом. В конце концов, у нас одни и те же проблемы, одни и те же задачи. Конкуренция, конечно, есть, но без фанатизма в этих вопросах.

ВГ: Украинские заводы вы тоже рассматриваете в таком качестве?

О. С.: Знаете, качество украинской продукции скоро будет сравнимо с вагоном из бумаги... Вообще, я считаю, что правительство делает недостаточно для защиты нашего рынка. Представьте себе, больше 90% украинской продукции идет на российский рынок. При этом по вопросам качества нас все время «воспитывают», у нас на предприятии постоянно присутствует около 20 приемщиков от РЖД. В 2010 году мы 42 раза вообще останавливали предприятие из-за претензий к качеству, причем даже из-за той продукции, которую мы уже не выпускаем. На Украине, пожалуй, сертификат отозвали, а они продолжают работать, отдавая российским комплектаторам свою продукцию. Условия для всех должны быть равные. А на нашем рынке для них условия должны быть все-таки жестче. Ведь если они выпускают продукцию ниже качеством, чем наша, это вообще не допустимо.

ВГ: Вы предлагаете ввести заградительные пошлины?

О. С.: Пошлины — это первое. Второе — сертификация, но правильная. При которой не только определяется возможность производства того или иного продукта, но и контролируется соблюдение технологических процессов, определяющих качество производимой продукции в текущем режиме. Необходимы единые правила для всех производителей на рынке.

ВГ: В 2010 году вы приобрели производство во Франции. Насколько успешной оказалась эта покупка?

О. С.: Абсолютно. Мы приобрели предприятие со столетней историей, которое традиционно специализировалось на литейном производстве. Но прежде всего мы покупали технологии. Например, это тележка с изменяемой шириной колеи — такой подвижной состав используется на железных дорогах Португалии и Испании. Кроме того, мы планируем заниматься вагонами метро: завод будет поставлять тележки для метрополитенов Лондона, Амстердама, Сингапура. Собственно литейное производство там уникальное: такого класса продукцию для нефтяной и электроэнергетической промышленности производит всего несколько компаний в мире. Наш рынок тоже нуждается в такой продукции, поэтому мы сертифицировали ее, построили сервисные центры и будем продавать в России. Но для нас, как для российской корпорации, это еще и выход на международные рынки: мы никогда не продавали нашу продукцию таким грандам машиностроения, как Siemens, Bombardier, Alstom, Schlumberger, а теперь продаем.

ВГ: Какие-то еще приобретения за рубежом планируются?

О. С.: Там же во Франции, например, мы планируем развить нашу линейку до производства готовой продукции. Кроме того, сейчас мы завершаем due diligence по приобретению Казахстанской вагоностроительной компании, которая была фактически создана при участии нашего дочернего предприятия «Техвагонмаш». Так что мы знаем эту компанию и уверены в ее перспективах: она будет выпускать подвижной состав для казахстанских железных дорог. Казахская сторона была, в свою очередь, заинтересована в диверсификации своих рисков, поскольку там есть литейное производство, которое будет поставлять комплектующие для этого завода.

ВГ: Сколько стоит завод?

О. С.: Не могу называть сумму, но это не заоблачные цифры. Мы не применяем всякие коэффициенты, как это сейчас модно у выпускников иностранных курсов. Мы оцениваем реальную работу предприятия и его перспективы на ближайшую перспективу, а не на то, что будет через 15–20 лет.

ВГ: Планируется ли привлечение внешних инвесторов в сам «Уралвагонзавод» и когда?

О. С.: В 2013 году мы должны окончательно перейти на международные стандарты отчетности и определим перспективу своего развития. В частности, мы должны разделить те сегменты, где будем прикладывать больше или меньше усилий, чтобы избежать кривых падений и добиться сбалансированного равномерного роста. Сегодняшний симбиоз гражданской и специальной продукции позволяет нам достичь таких результатов. На IPO нам будет сложно идти, поскольку мы сильно связаны с наукой, новыми технологиями и прочим. Что же касается стратегических партнеров, то мы считаем, что это возможно. Наверное, было бы хорошо кооперироваться на некоторых участках с мировыми лидерами, такими как Alstom, Bombardier. Но сейчас для нашего развития еще более важно установить отношения с финансовыми институтами. Сейчас мы уже разговариваем с крупнейшими банками о том, чтобы они выкупили от 5% до 10% акций в качестве портфельных инвесторов. Они видят нашу прозрачность, каждый год мы приносим прибыль, а плюсы к капитализации во многом зависят от того, на каких условиях выдаются кредиты на развитие. Так что я считаю, что этот путь мы смело можем выбирать.

ВГ: Наличие оборонного производства не помешает вам продавать акции? Будет ли организационное разделение гражданского и военного производства?

О. С.: Организационно мы можем разделить, но технологически это крайне сложно. Тем не менее мы к этому идём. Повторюсь, что IPO для нас не очень хороший процесс, при котором мы будем должны миллионам акционеров рассуждать о каждом своем действии. Сейчас вообще время такое, что лучше поменьше говорить и больше делать.

ВГ: В одном из ключевых заказчиков УВЗ — Первой грузовой компании — не так давно сменился собственник. Изменились ли ваши взаимоотношения с компанией? И в целом с какими клиентами работать проще — частными или государственными?

О. С.: По-разному бывает. Порой бывает сложно и с частными компаниями, иногда и с государственными, ведь каждый ищет пути наименьшего сопротивления. С Первой грузовой компанией у нас отношения конструктивные. Смена собственника произошла достаточно плавно, мы ничего особенного на себе не почувствовали, хотя несколько месяцев мы друг к другу присматривались. Контактные отношения не изменились: у нас есть четкая программа, которая будет реализовываться. Но новый менеджмент оказался заинтересован смотреть и в долгосрочную перспективу. Причем не только в области поставок подвижного состава, но и в контексте наших новых разработок в области сервиса. Так что наши отношения скоро должны перейти на качественно новый уровень.

ВГ: Еще один крупный игрок — Вторая грузовая компания. Известно, что у нее запланировано масштабное обновление парка — она должна где-то приобрести десятки тысяч новых вагонов. Нашлось ли место для нее на УВЗ?

О. С.: Здесь мы немножко буксуем. В декабре мы им поставили порядка 1700 вагонов, от которых отказалась в их пользу ПГК. При этом мы готовились с мая наладить неснижаемый объем поставок. Но у нас все-таки плановое производство, есть отношения с другими партнерами. У нас поставлены свои приоритеты в пользу долгосрочных программ, а в остальном: есть вагоны — приходите, нет — значит, нет. Мы по-прежнему ведем переговоры с Второй гру-

зовой компанией, но на второй квартал они опять остались без вагонов. Как говорится, «дорога ложка к обеду»: мы не обязаны все время выступать пожарными и выручать других. Есть решение — приходите, и не стоит все откладывать на последний день. У нас есть свои принципы и сроки, все должно происходить вовремя.

ВГ: То есть дело в принятии решений внутри ВГК?

О. С.: Это их дела.

ВГ: Сейчас ОАО РЖД выводит из своей структуры вагоноремонтный комплекс — в частности, сформированы три крупные вагоноремонтные компании (ВРК), которые планируются к продаже на рынок. Насколько вам интересны эти активы?

О. С.: Когда мы говорим о качестве подвижного состава, мы должны четко понимать, что тот, кто произвел вагон, тот и должен обеспечивать его обслуживание на протяжении всего жизненного цикла. Иначе получится как всегда: произошел сход или крушение, а в результате выясняется, что одна запчасть от одного завода, другая — от другого, а в целом получилось неисправное изделие. В целом мы считаем, что депо должны проходить аккредитацию у производителей, а затем и сертификацию.

Если ВРК будут продаваться, мы просто обязаны их приобрести, чтобы решить целый ряд вопросов. Первый — это проблема контрафактных деталей, второй — проблема качества самих деталей, которые используются при ремонте. Кроме того, мы хотим создать базу электронных паспортов деталей, где содержится вся информация об их производстве, эксплуатации и ремонте. Без этого разговоры о том, кто виноват, бесполезны. В этом и операторы кровно заинтересованы, это их повседневная работа.

ВГ: То есть одну из трех ВРК точно приобретете?

О. С.: При покупке активов мы исходим из стратегии развития, которую утверждает совет директоров.

ВГ: «Уралвагонзавод» владеет собственными операторскими компаниями «Востокнефтетранс» и «УВЗ-Транс». Скоро достроится нефтепровод ВСТО, чем будет заниматься «Востокнефтетранс» и чем будут загружены освоенные цистерны?

О. С.: Мы не управляем «Востокнефтетрансом» с 2010 года, остаемся лишь акционерами. На уровне руководителей УВЗ и «Транснефти» принято решение о том, что свой пакет в компании мы продаем «Транснефти» с возможностью продажи и парка цистерн. В дальнейшем его перспективы будет определять «Транснефть». А «УВЗ-Транс» будет и дальше развиваться: у нее есть программы с другими нефтяниками — никаких проблем у нее на пути я не вижу. Сегодня мы пока не можем произвести столько цистерн, сколько требуется для перевозки нефти и нефтепродуктов, поэтому в этом отношении у нас есть отдельная долгосрочная программа.

ВГ: Расскажите о перспективах участия УВЗ в программах по развитию трамвайного движения в российских мегаполисах.

О. С.: Мы увеличили в семь раз портфель заказов и намерены совместно с Bombardier эту программу продолжать, уже сейчас готовим площадки для создания новых производств. Вчера, например, проводили переговоры по созданию композитных кузовов для трамваев. Работаем над разворачиванием производства современных литиевых батарей в Санкт-Петербурге. Кстати сказать, эти батареи применяют не только в трамваях, но и в тепловозах, автомобилях, тракторах и другой технике, а также они служат резервными накопителями в электроэнергетике для защиты от резких перепадов напряжения. Так что эта тема очень перспективная, потребность для России большая, потому что электрический транспорт наиболее экологичный и дешевый из всех. Вы сами можете видеть, что цены на топливо растут значительно быстрее, чем тарифы на электроэнергию.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

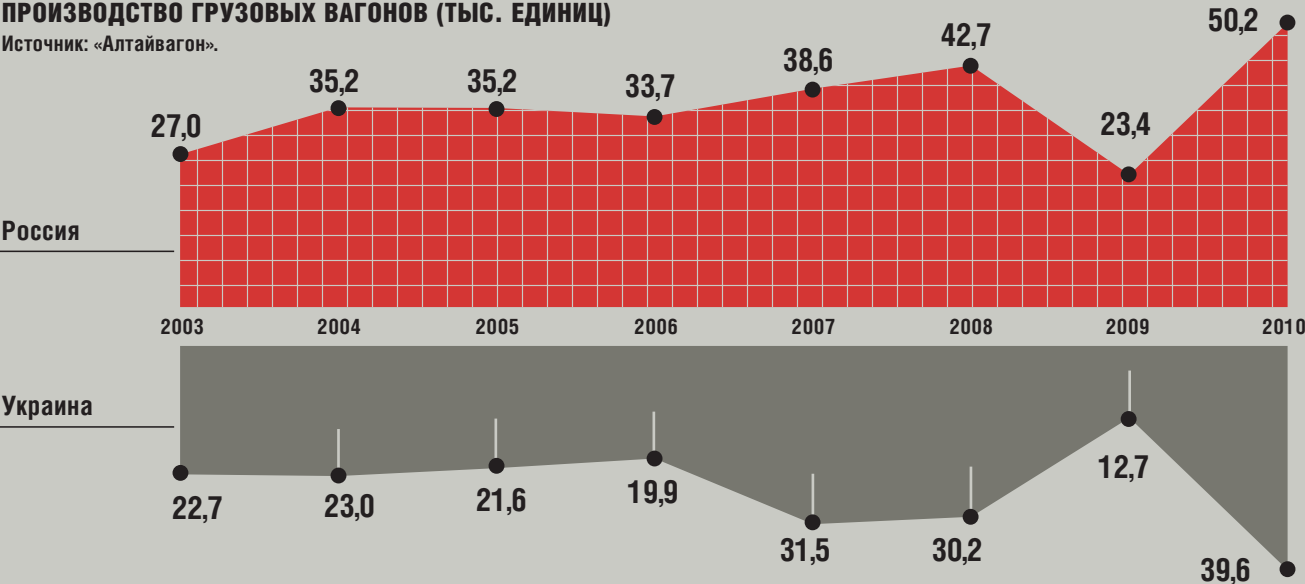
МЫ ЗАВЕРШАЕМ DUE DILIGENCE ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ КАЗАХСТАНСКОЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ БЫЛА СОЗДАНА ПРИ УЧАСТИИ НАШЕГО ДОЧЕРНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ТЕХВАГОНМАШ»



ВАГОН ЗОВЕТ ОЧЕНЬ ХАРАКТЕРНАЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРТА — НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТРАДАТЬ ОТ ДЕФИЦИТА ТОГО ИЛИ ИНОГО ТОВАРА, А ЗАТЕМ НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ ЕГО СТОЛЬКО, ЧТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ БЫСТРО ПРЕВЫСИТ СПРОС. ВОТ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВАГОНОВ, РАЗОБРАВШИСЬ С ИЗМЕНЕНИЕМ МОДЕЛИ РАБОТЫ НЕКОГДА ЕДИНСТВЕННОГО ЗАКАЗЧИКА — РЖД, ОБЪЯВЛЯЮТ О НАРАЩИВАНИИ МОЩНОСТЕЙ. ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО НАЙТИ ГРУЗЫ.

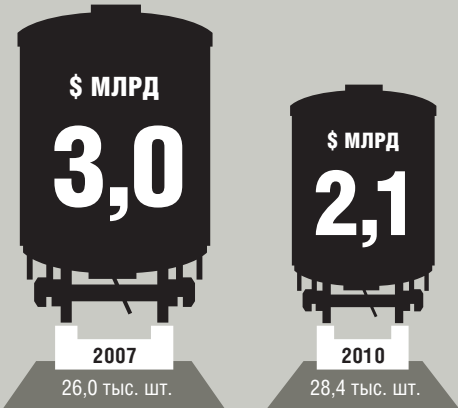
ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ (ТЫС. ЕДИНИЦ)

Источник: «Алтайвагон».



ИМПОРТ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ С УКРАИНЫ

Источник: Altana Capital, журнал «Бизнес».



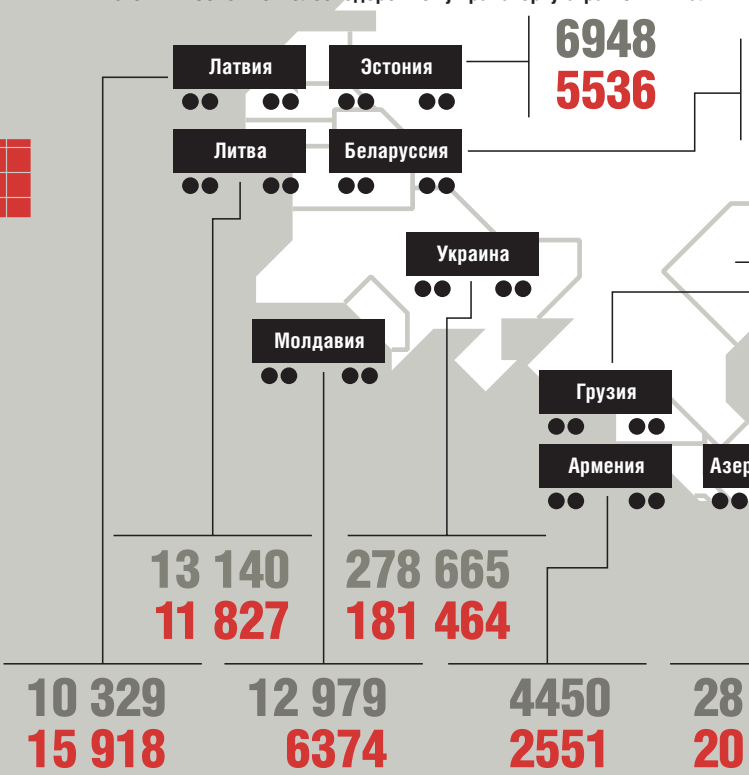
КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В РОССИИ В 2011 ГОДУ (ТЫС. ШТУК)

Источник: «Алтайвагон».



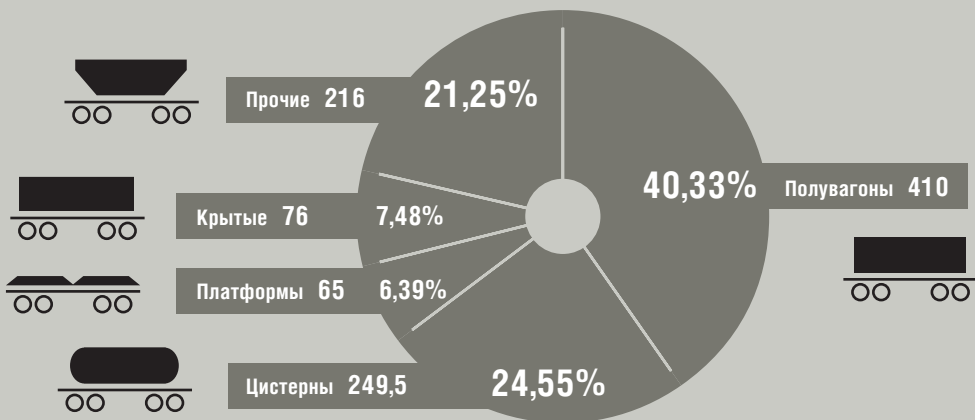
ПАРК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ НА ТЕРРИТОРИИ БЫВШЕГО СССР (ЕДИНИЦ)

Источник: Совет по железнодорожному транспорту стран СНГ и Балтии.



СТРУКТУРА ПАРКА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В РОССИИ В 2010 ГОДУ (%/ТЫС. ШТ)

Источник: РЖД.



КРУПНЕЙШИЕ УКРАИНСКИЕ ПОСТАВЩИКИ ВАГОНОВ В РОССИЮ (%) Источник: Altana Capital.



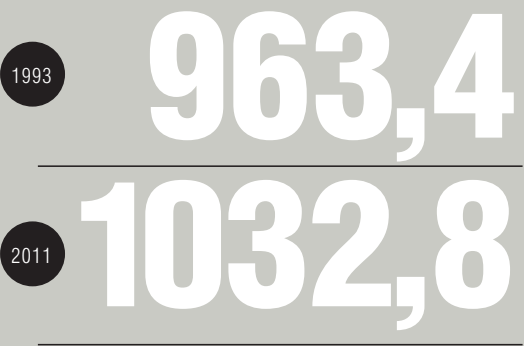
ОБЪЕМ ЗАКУПКИ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ МПС И РЖД (ЕДИНИЦ)

Источник: Хусаинов Ф. И. «Реформа российских железных дорог: неоконченная пьеса» // Экономическая политика. 2011, №5.

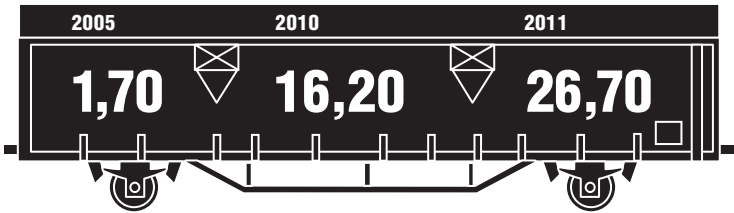


*Включая закупки дочерних компаний.

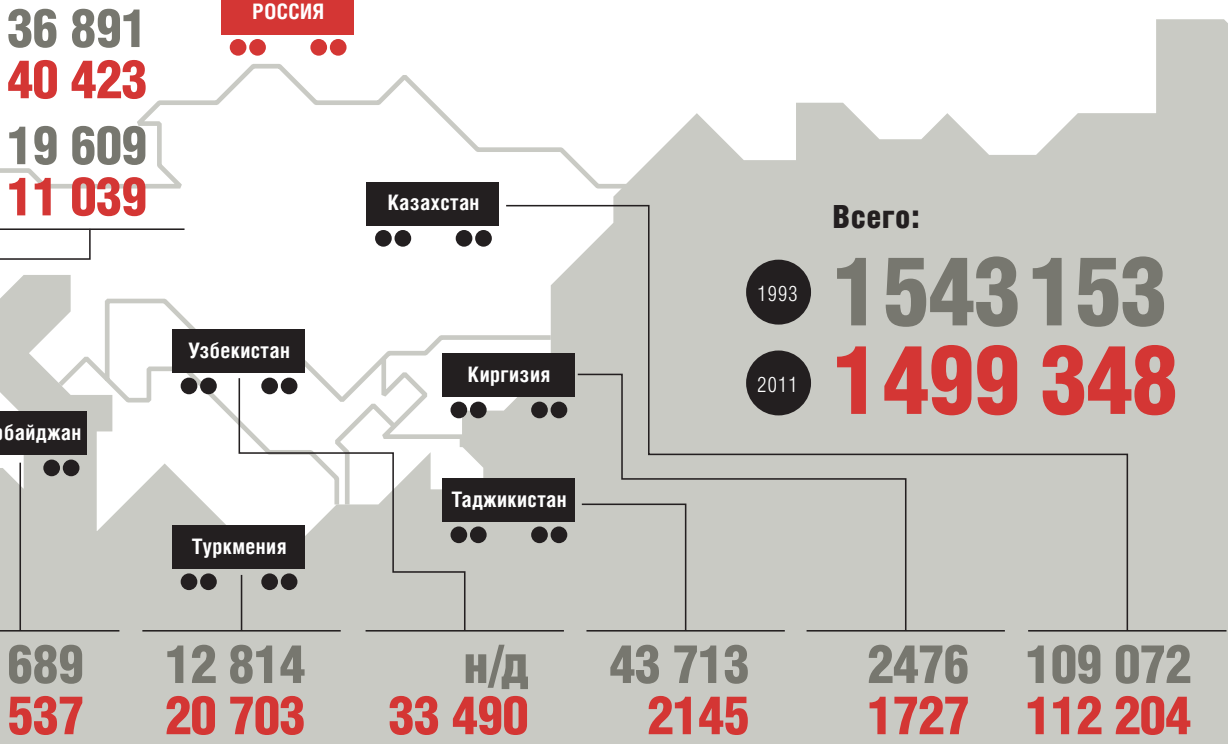
ПАРК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В РОССИИ (ТЫС. ЕДИНИЦ) Источник: РЖД.



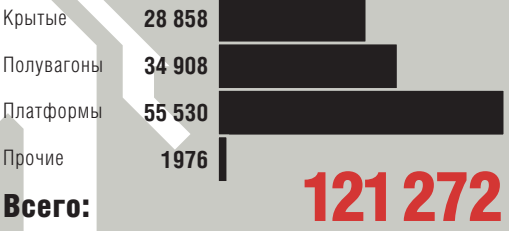
ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО ЛИЗИНГУ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА (\$ МЛРД) Источник: «Лизинг Ревю», INFOLine, «Профиль».



963 378 1993
1 032 827 2011



СОСТАВ ПАРКА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В ГЕРМАНИИ (ЕДИНИЦ) Источник: Statistisches Bundesamt, 2011.



СОСТАВ ПАРКА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В КИТАЕ (ЕДИНИЦ) Источник: China Statistical Yearbook 2010.



ТЕЛЕЖКА НА ВЫРОСТ

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ВАГОННОГО ПАРКА НЕ УСТРАИВАЕТ ГРУЗОТРАНСПОРТНИКОВ И ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ. ОПЕРАТОРЫ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НОВЫЕ МОДЕЛИ ВАГОНОВ, ЗАВОДЫ ГОТОВЫ ИХ ПРОИЗВОДИТЬ. ОДНАКО УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО УСКОРИТЬ ПРОЦЕСС ПОЯВЛЕНИЯ НА СЕТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ДОЛЖНО ГОСУДАРСТВО С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТИМУЛОВ.

ГАЛИЯ ШАКИРОВА

КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Основная часть вагонного парка российских железных дорог уже сосредоточена в руках частных владельцев, и их не может не беспокоить состояние подвижного состава. Большие претензии владельцы грузовых вагонов предъявляют к их качеству. Самой серьезной проблемой является низкое качество вагонного литья. За последние три года резко выросло количество изломов деталей вагонной тележки, что объясняется лишь заводским браком.

Еще больше перевозчики недовольны «устаревшими» правилами эксплуатации. «В настоящее время межремонтный пробег большей части вагонного парка установлен на уровне 100 тыс. км, что крайне мало в сравнении с мировыми аналогами», — отмечает руководитель отдела исследований транспортного машиностроения Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Константин Кострикин.

«Можно провести очевидные параллели развития рынков железнодорожных перевозок России и США», — говорит заместитель генерального директора по развитию бизнеса компании Brunswick Rail Владимир Хорошилов. — В обеих странах железная дорога играет ключевую роль в транспортировке грузов. По грузообороту, по протяженности сети железных дорог и размеру парка грузовых вагонов рынки Россия и США сопоставимы. Однако наша транспортная система значительно отстает в работе от американской. Так, например, американский вагон перевозит груза на 40% больше, а его межремонтный пробег составляет 1 млн миль, в то время как наши вагоны ремонтируются в десять раз чаще. Это в первую очередь связано с использованием технологически устаревшей тележки, сконструированной еще в послевоенные годы».

Вагонный парк требует модернизации. «В настоящее время новой может считаться модель вагона, у которой грузоподъемность увеличена на 3–5 тонн или межремонтный пробег достигает 250–500 тыс. км. К таким вагонам можно отнести запускаемые в производство на Тихвинском вагоностроительном заводе полувагоны модели 19–9869, оснащенные тележкой Barber S-2-R, с заявленным межремонтным пробегом 500 тыс. км. Аналогичные показатели, за исключением нагрузки на ось, заявлены и у полувагона модели 12–9788-01 производства чувашского завода „Промтрактор-Вагон“, — рассказал господин Кострикин.

По мнению господина Хорошилова, внедрение вагонов нового поколения позволит решить многие проблемы на российском рынке. Brunswick Rail предпринимает активные шаги в этом направлении.

«Осенью прошлого года мы закупили 70 новых полувагонов, оснащенных инновационными тележками Motion Control (модель 12–1304)», — сообщил топ-менеджер Brunswick Rail.

Б Motion Control — детище американской Amsted Rail, а производятся полувагоны на «Промтрактор-Вагоне» (находится под управлением концерна «Тракторные заводы» и входит в состав Machinery & Industrial Group N.V.). Основными преимуществами тележки Mo-

tion Control перед традиционной моделью 18–100 являются увеличенная на 8–9% грузоподъемность вагона (до 75 тонн), уменьшение нагрузки на верхние строения пути и снижение износа колес вагона.

По словам Владимира Хорошилова, арендатором вагонов нового поколения стала компания «ТалТЭК Транс». «Вагоны используются для перевозки кварцита, угля и руды на участке Западносибирской железной дороги. Первые результаты эксплуатации вагонов оказались положительными», — говорит господин Хорошилов.

Группа компаний Rail Garant также решила пойти по пути модернизации своего парка.

«В управлении Rail Garant находится более 1000 новых моделей вагонов-цистерн повышенной грузоподъемности производства „Уралвагонзавода“ (модели 15–5103, 15–150-04) и „Ружимаша“ (модель 15–1213). Ведем пере-

говоры о приобретении дополнительной партии новых моделей вагонов», — рассказал технический директор группы компаний Rail Garant Сергей Бодров.

По его словам, новые модели вагонов имеют ряд преимуществ: увеличенную грузоподъемность (что позволяет одновременно перевозить больший объем груза) и увеличенный межремонтный пробег (снижение эксплуатационных затрат). «С коммерческой точки зрения перевозка в универсальных вагонах с повышенной грузоподъемностью выгодна только при транспортировке грузов первого класса. Если же говорить о специализированном подвижном составе, новые вагоны вне конкуренции при перевозке любых грузов», — считает господин Бодров.

ФГУП «Почта России» обзавелось новыми почтовыми вагонами. Разработкой занимался Центральный научно-исследовательский институт «Трансэлектронприбор». А производство налажено на Торжокском вагоностроитель-

ном заводе. Почтовый вагон модели 61–906 оснащен системой авторежима в тормозной системе. За счет этого грузоподъемность при скорости 160 км/ч увеличена с 12 до 22 тонн. Как сообщил генеральный директор НИИ «Трансэлектронприбор» Виктор Шелест, ФГУП «Почта России» приобрело уже 70 таких вагонов.

СТАНДАРТЫ РИСКА Грузовладельцы готовы вкладываться в инновации подвижного состава. Но многих сдерживают не средства, а стандарты. Например, в компании «Петропавловск — Черная металлургия» (прежнее название — «Ариком») со временем намерены рассмотреть вопрос о производстве вагонов «нового поколения» под свои перевозки. «Наши объемы нарастают, рано или поздно встанет вопрос о приобретении собственного вагонного парка», — рассказала заместитель генерального директора по логистике Инна Шлеева. Пока же,



ИТАР-ТАСС



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



И. КОЗЛОВ / КМ

**РОСТ ПРОИЗВОДСТВА ПШЕНИЦЫ В РОССИИ
ВЫЯВИЛ НЕХВАТКУ КАЧЕСТВЕННЫХ
ВАГОНОВ-ЗЕРНОВОЗОВ**

ить на 5,5 тонны груза больше и получить экономию по стоимости перевозки тонны груза на 5–8%. Кроме того, полувагон обладает повышенным пробегом до депоовского ремонта в 500 тыс. км вместо 210 тыс. км у стандартных вагонов. Массовая эксплуатация нового типа вагонов на тележках Barber позволит собственнику подвижного состава уменьшить потребный парк вагонов (на парке в 1000 вагонов экономия инвестиционных средств превысит 200 млн рублей), получить экономию на тарифе и повысить эффективность бизнеса за счет сокращения затрат на эксплуатацию и ремонт подвижного состава», — представил достоинства новых моделей Максим Куземченко.

Среди ожидаемых на рынке новинок также вагон-цистерна для нефтеналивных грузов с двумя котлами. В первом полугодии 2012 года на мощностях «Рузхиммаша» должен быть построен опытный образец. Для соединения рам, на которых разместятся котлы, разработчики (научно-внедренческий центр «Вагоны») предложили применить жесткую сцепку. Это позволит сократить расстояние между цистернами до 260 мм (вместо 500 мм) и удешевить вагон.

В итоге в поезде можно будет перевозить на 11% больше светлых нефтепродуктов. Как рассказал директор НВЦ «Вагоны» Юрий Бороненко, в производство новинка должна поступить в 2013 году.

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ Однако на пути внедрения «новинок» есть множество проблем. «Существуют объективные пределы, продиктованные особенностями инфраструктуры по нагрузке на ось и габаритам. Изменить инфраструктуру под бо льшую нагрузку на ось или габарит — достаточно капиталоемкая задача. Второе — недостаточная экономическая заинтересованность в работе с такими вагонами. Прямые экономические эффекты от внедрения в работу инновационных вагонов не покрывают более высокую цену на них. Косвенные эффекты, например от более бережного воздействия на инфраструктуру, начинают ощутимо проявляться только при значительной доле новых вагонов на сети или на определенных маршрутах перевозок», — перечисляет эксперт ИПЕМА.

Об этих же проблемах упомянул и Владимир Хорошилов. «Многих пугает высокая цена на вагон по сравнению с традиционными моделями (в среднем на 10–15% выше) и более продолжительные сроки его окупаемости. Если же опять вспомнить опыт США, то там эту проблему решали с помощью экономических мер — путем увеличения тарифа на старые вагоны, которые способствовали скорейшему износу инфраструктуры», — рассказал господин Хорошилов.

По его мнению, необходимо стимулировать появление вагонов нового поколения экономическими мерами. «Сегодня важно с участием широкого круга специалистов РЖД, научного и бизнес-сообществ пересмотреть сроки межремонтного пробега новых вагонов и снизить инфраструктурный тариф для вагонов нового поколения, увеличив его для традиционных вагонов», — считает представитель Brunswick Rail.

Впрочем, Константин Кострикин уверен, что процесс уже запущен и производители вагонов в ближайшее время объявят о постановке на производство новых моделей грузовых вагонов. «Скорее всего, как этап внедрения на сеть новых моделей вагонов будет выбрана их поставка на региональные, географически локализованные маршруты перевозок. Это позволит подготовить определенные транспортные коридоры на магистральных путях, а также пути необщего пользования для обработки вагонов повышенной грузоподъемности и габарита. Дополнительно это позволит локализовать ремонтный сервис таких вагонов», — прогнозирует эксперт. ■

**НЕОБХОДИМО
СТИМУЛИРОВАТЬ ПОЯВЛЕНИЕ
ВАГОНОВ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ МЕРАМИ**

по ее словам, вагоны повышенной грузоподъемности для горно-обогатительных комбинатов компании не вполне актуальны. «90% всех перевозок осуществляется через железнодорожные погранпереходы в Китай, поэтому загрузка вагона лимитирована соглашением СМГС до 63 тонн и грузоподъемность даже обычного вагона используется не полностью», — объясняет госпожа Шлеева.

А вот «СИБУР-Транс» не готов к экспериментам. «Поскольку компания занимается перевозкой опасных грузов, экспериментировать с парком, на мой взгляд, не стоит. Мы будем готовы покупать или арендовать новые модели подвижного состава только в том случае, если увидим положительные результаты опытно-промышленной эксплуатации, а также сможем познакомиться с конкретным опытом других компаний. Риски в нашем случае слишком высоки», — высказал свое мнение генеральный директор компании Максим Зинченко.

ОСОБЫЕ ГРУЗЫ Руководитель дивизиона железнодорожного литья и вагоностроения концерна «Тракторные заводы» Альберт Костромин рассказал, что за 2011 год вагоностроительное подразделение ЗАО «Промтрактор-Вагон» выпустило всего 170 единиц новой продукции. В том числе 70 вагонов модели 12–1304 на тележке 18–9836 с Motion Control с осевой нагрузкой 25 тонн и 100 фитинговых платформ модели 13–9781 для перевозки крупнотоннажных контейнеров.

«Востребованность моделей подтверждается заказами на 2012 год, контракт на платформы заключен в январе 2012 года, обсуждение контракта на продажу полувагонов 12–1304 в настоящее время еще не завершено», — добавил господин Костромин.

Он отметил, что при внедрении новой техники особое внимание обращают не только на грузоподъемность новых вагонов, но и на степень воздействия ходовых частей вагонов на рельсовое полотно, отдавая предпочтение технике с «щадящей» степенью. Новая разработка тележки модели 18–9836, на которой проектируются но-

вые модели вагонов, как раз обладает всеми нужными качествами и может стать новым стандартом отрасли.

Концерн планирует в ближайшие годы расширить линейку хопперов за счет производства минераловозов и зерновозов, установленных на тележку с нагрузкой 25 тонн на ось для повышения грузоподъемности вагонов и с увеличенным межремонтным пробегом.

А уже в первом полугодии 2012 года ожидается получение сертификата на вагон-хоппер модели 19–9838-01 для перевозки цемента на базе тележки модели 18–9771.

«Вагоны-хопперы становятся одним из наиболее востребованных типов подвижного состава на пространстве 1520. Понимая это, мы направили хопперы в числе первых для прохождения поднадзорной эксплуатации в ОАО „Первая грузовая компания“», — соглашается директор Торгового дома ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод» (ТВСЗ) Максим Куземченко, отмечая, что специалисты ОАО ПГК по промежуточным результатам опытной эксплуатации тихвинского вагона-хоппера подтвердили преимущества подвижного состава. По его словам, объем кузова вагона-хоппера ТВСЗ не имеет аналогов на территории колеи 1520 и составляет 101 куб. м, что позволит на 6–7% увеличить его полезную загрузку минеральными удобрениями. Кроме того, разработанный кузов может с минимальными переделками быть переоборудован в эффективный зерновоз. «В целях повышения надежности и эффективности при проведении загрузочных работ будут усовершенствованы конструкции загрузочных устройств», — добавил господин Куземченко.

В целом продуктовая линейка Тихвинского ВСЗ представлена грузовыми вагонами 11 модификаций, в том числе в комплектации с инновационной экипажной частью модели Barber, обеспечивающей больший межремонтный пробег, скорость и низкую вероятность внеплановых ремонтов. Кроме вагона-хоппера среди них универсальный и полувагон с глухим кузовом, а также длиннобазная платформа.

«Так, универсальный полувагон с тележкой Barber S-2-R с осевой нагрузкой 25 тонн позволит собственнику перевоз-



**ВАГОНЫ-ХОППЕРЫ СЕЙЧАС САМЫЙ
ВОСТРЕБОВАННЫЙ ТИП
ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В СНГ**



ПРЕИМУЩЕСТВО В НОВИЗНЕ

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ОПЕРАТОРСКОГО РЫНКА СПОСОБСТВОВАЛА ТОМУ, ЧТО СОБСТВЕННИК И ОПЕРАТОР СТАЛИ РАССМАТРИВАТЬ ОБНОВЛЕНИЕ СВОЕГО ПАРКА В КАЧЕСТВЕ ОДНОГО ИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ. В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРОИЗОШЛО СУЩЕСТВЕННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА, НО В ЦЕЛОМ СТЕПЕНЬ ЕГО ИЗНОСА ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ.

ЛЕОНИД ГРИГОРЬЕВ

СТАРТОВАЛИ ВОВРЕМЯ Генеральный директор ООО «Независимая транспортная компания» (НТК) Александр Печурин отметил несколько причин, из-за которых число «молодых» вагонов растет невысокими темпами. Это «молодость» самого операторского рынка, помноженная на кризисные явления 2008 года и существовавший долгие годы дефицит производства вагонов.

«Вагоностроители постепенно выходят на докризисный уровень и увеличивают предложения. Прирост вагонов на сети железных дорог составил в 2011 году порядка 70 тыс. единиц. Вместе с тем спрос на полувагоны сдерживается высокими ценами. Полагаю, что по мере насыщения рынка произойдет оптимизация цены на универсальные вагоны».

Заместитель начальника департамента вагонного хозяйства ОАО РЖД Александр Лукьянов заявил ВГ, что с 2006 года наблюдается тенденция стремительного омоложения вагонного парка. За прошедшее с тех пор время введено в строй почти 500 тыс. новых вагонов. Средний возраст вагона по сравнению с 2006 годом снизился почти на четыре года.

«В связи с тем что парка ОАО РЖД сегодня практически нет — он остался лишь для обслуживания хозяйственных нужд самой компании, следует говорить о работе с парком частных компаний», — подчеркнул он. — В этой связи надо отметить, что операторы работают по схеме «лишь бы купить», причем подешевле, не особо задаваясь оценкой о перспективах работы этих вагонов в будущем. О том, насколько будут удовлетворены потребности их клиентуры».

Как следствие, по мнению господина Лукьянова, это может привести к тому, чтокупаемый ими парк не в полной мере будет соответствовать потребностям клиентов-грузовладельцев.

Александр Лукьянов считает, что на запросы рынка крупнейшие российские заводы-вагоностроители откликаются. В частности, ОАО «Уралвагонзавод» приступило к производству полувагонов с нагрузкой до 25 тонн на ось. Оно уже приступило и к модернизации ранее выпущенного парка ОАО «Вторая грузовая компания». На вагоны устанавливаются кассетные подшипники производства шведской компании SKF. ОАО РЖД, в свою очередь, старается помочь организовать наиболее щадящий режим эксплуатации парка — маршрутами.

На общем состоянии парка стала благотворно сказываться также политика морских портов. Стивидоры стали наконец активно оснащать свои терминалы современным оборудованием, минимизирующим повреждения вагонов. Прежде всего опрокидывателями, заменяющими грейферы. Успехи от этой работы можно уже наблюдать, как отметил Александр Лукьянов, на станциях Лужская Октябрьской железной дороги и Посыет Дальневосточной магистрали.

Однако генеральный директор ООО «Трансгрупп АС» Дмитрий Николаев не согласен с оценкой политики операторов по принципу «лишь бы купить». Многие частные владельцы парка давно делают ставку на новые вагоны.

«У нашей компании весь парк состоит из новых вагонов, — подчеркнул он. — Однако если потребности клиен-

**СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ
ВАГОНА ПО СРАВНЕНИЮ
С 2006 ГОДОМ СНИЗИЛСЯ
ПОЧТИ НА ЧЕТЫРЕ ГОДА**



У РЖД ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ СОБСТВЕННЫХ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ — ТЕПЕРЬ ИМИ УПРАВЛЯЮТ ЧАСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

тов к вагонам по грузоподъемности ведущие операторы выполняют, то их запросы к скорости движения грузов упираются в инфраструктурные ограничения, что не дает возможности увеличивать объемы грузоперевозок в полном соответствии с желаниями грузовладельцев. Плюс не снята с повестки дня острота вопроса цены вагона: она на сегодня явно спекулятивная».

«В 2011 году полувагоны приобретали только на первичном рынке, — заметил Александр Печурин. — НТК приобрела 411 полувагонов нового поколения модели 12–196–01. Это инновационная разработка ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», отвечающая лучшим мировым стандартам. Вагоны модели 12–196–01 отличаются увеличенным межремонтным пробегом — до 250 тыс. км, повышенной грузоподъемностью — до 75 тонн, нагрузкой от оси колесной пары 25 тонн».

ОГРАНИЧЕНИЯ НЕ В ДЕФИЦИТЕ Директор московского представительства ОАО «Трансойл» Анатолий Иванов уверен, что количество вагонного парка, работающего на сети РЖД, таково, что возможно беспрепятственное обеспечение перевозочных потребностей любого клиента вне зависимости от объемов предъявляемого к перевозке грузов.

«Основные запросы у операторов при закупке и обслуживании парка находятся посередине между максимальными эксплуатационными характеристиками и минимальной ценой, — отметил он. — И главной проблемой, которая влияет на их выбор, является литье: оно в дефиците и далеко не всегда того качества, которое требуется. В итоге это приводит к необоснованному повышению цен на вагоны: они, по моему мнению, завышены, как минимум, на 30%. Неоправданное задираание цен наблюдается и на сервисном рынке, среди ремонтных предприятий. Хотя на базе предприятий ОАО РЖД уже созданы три базовые ремонтные структуры, конкуренции между ними не получилось — цены по-прежнему остаются чрезмерными. Считаю, что необходимо вывести их акции на свободный рынок, чтобы операторы, купив ценные бумаги, могли влиять на ценовую политику предприятий».

Но есть и особые проблемы с парком в специфических сегментах перевозок. Как рассказал заместитель директора департамента по эксплуатации ОАО «Трансконтейнер» Валерий Киселев, в 2006 году компания унаследовала парк фитинговых платформ, оставшихся еще от МПС.

«Естественно, парк достался изношенный и средний возраст вагонов-платформ на момент передачи составил более 20 лет, — говорит он. — За это время наша компания, несмотря на кризис 2008 года, сократила его до 17 лет за счет приобретения новых вагонов. Стареемся менять и его технологический облик. В частности, за счет закупки платформ нового поколения. Это сочлененные платформы грузоподъемностью до 100 тонн. В нашей программе по дальнейшему развитию ежегодно запланирована закупка более 1 тыс. новых платформ. Мы постоянно проводим технический мониторинг новинок на рынке. В настоящее время наиболее перспективным инновационным проектом, по мнению ОАО «Трансконтейнер», является сочлененная платформа для перевозки трех 40-футовых контейнеров, которой нет в мире аналогов. Данная модель имеет принципиально новую конструкцию и перспективные технические характеристики».

Генеральный директор группы компаний «Аппарель» (второй в России железнодорожный перевозчик автомобилей) Дмитрий Золотарев отметил, что количество парка специализированных вагонов, в частности автовозов, сегодня на сети РЖД сбалансировано и отвечает запросам клиентов. Однако, учитывая рост спроса на автомобили, уже пришла пора выстраивать грамотную тарифную политику со стороны ОАО РЖД.

«Если тарифы холдинга будут адекватны, то он получит рост весьма прибыльного сегмента рынка перевозок, — подчеркнул Дмитрий Золотарев. — Кроме того, для ОАО РЖД важно так организовать свою диспетчерскую работу, чтобы обеспечить максимальную скорость следования составов. В нашем сегменте, перевозке автомобилей, не всегда удается выделять нитки графиков, позволяющие проходить составам в режиме пассажирских поездов, без задержки на сортировочных станциях. Однако в сегменте перевозки массовых и контейнерных грузов это уже сейчас надо делать обыденной практикой с переносом полученного опыта и на доставки специализированных грузов, как, например, автомобили. Скорость до-

ставки — один из ключевых компонентов выбора для клиента, и железная дорога в этом не должна уступать своим конкурентам автомобилистам».

По словам начальника участка движения грузовой работы Воркутинского транспортного предприятия Михаила Артюкина, в сфере взаимодействия грузовладельцев с операторскими компаниями типична проблема, влияющая на скорость грузооборота. Собственники вагонов не фиксируют свою работу в железнодорожной системе ЭТРАН (автоматизированной системе подготовки и оформления перевозочных документов на железнодорожные грузоперевозки ОАО РЖД по территории РФ).

«Из-за этого возникает проблема появления в доступе электронных документов по погрузке и выгрузке, — отметил он. — Итог можно показать на примере расположенной на Воркутинском узле станции Предшахтная: подъездные пути забиваются порожними вагонами, не имеющими для себя заготовок под загрузку в системе ЭТРАН. И станция не может принимать другие составы. Соответственно, снижаются возможности и грузовладельцев по отправке своей продукции клиентам».

Начальник отдела разработок новых грузовых вагонов департамента технической политики ОАО РЖД Дмитрий Шпади заявил ВГ, что первоочередная задача всех участников рынка грузовых перевозок в части эксплуатации парка состоит в изменении технического облика вагона, исходя из учета потребительских запросов.

«Это повышение его грузоподъемности, увеличение скорости доставки грузов и снижение эксплуатационных расходов за счет увеличения межремонтных пробегов и сроков эксплуатации вагона, — отметил он. — Это и есть те три кита, на которых строилась и будет строиться техническая политика ОАО РЖД в сфере эксплуатации подвижного состава. Надо четко осознать: основной, главный игрок на рынке грузовых перевозок не оператор, не собственник вагонов. Главный — клиент, грузоотправитель, для которого важно под каждый свой груз получить соответствующий вагон. Груз может иметь специфические свойства, и оператор должен дать под него тот вагон, который обеспечит его перевозку с соблюдением всех норм сохранности потребительских свойств».

И если операторы будут готовы строить свои планы по покупке новой техники с учетом требований технической политики РЖД, это, по мнению господина Шпади, неминуемо снизит затраты на эксплуатацию вагонов и инфраструктуры. Вырастет и пропускная способность сети. Проблема в том, что каждый из участников рынка стремится решить три указанные проблемы самостоятельно. Железнодорожные перевозки уже давно рыночная сфера.

«Основной заказчик — клиент, на основе потребностей которого оператор готовит задание вагоностроителю, — подчеркнул он. — Но есть и инфраструктура, которую по требованию отдельного оператора никто менять не будет. Для ОАО РЖД самое основное в ходе ведущейся реформы — удовлетворение потребностей клиента без ущерба для инфраструктуры. Если попытки увеличить осевую нагрузку будут приводить к разрушению путей, то это будет прямой убыток для государства».



СПРОС В ПОРТФЕЛЯХ

ЛИЗИНГ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА СТАЛ ОСНОВНЫМ МЕХАНИЗМОМ ПРОДАЖИ ТЕХНИКИ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ СЕКТОРЕ. ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ НА РЫНКЕ ВЫРОСЛО НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ ИГРОКОВ. РОССИЙСКИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ТЕПЕРЬ СОБИРАЮТСЯ ОСВАИВАТЬ СТРАНЫ СНГ И РАСШИРЯТЬ ЛИНЕЙКУ ПРОДУКЦИИ. ОДНАКО СУЩЕСТВУЮТ И ОПАСЕНИЯ: СКАЧОК СПРОСА ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ БЫЛ ТАКИМ РЕЗКИМ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПОТРЕБНОСТЬ В НОВЫХ ВАГОНАХ МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ.

ТАТЬЯНА МАКСИМОВА

ИЗНОС ОТКРЫВАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ

Устойчивый уровень спроса на подвижной состав сохраняется с 1999 года, поскольку перевозки неуклонно росли, а уровень износа основных фондов МПС, а затем и ОАО РЖД был крайне высоким. Небольшой спад был лишь в 2008–2009 годах, когда перевозки железнодорожным транспортом снизились.

Генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов считает, что сейчас сохранять высокий спрос помогает и снижение эффективности в управлении парком.

А лизинг, по его словам, один из самых популярных и удобных способов приобретения подвижного состава. «Во-первых, гибкий подход лизингодателей к установлению размеров авансовых платежей позволяет компаниям обновлять свой парк без значительного отвлечения оборотных средств», — поясняет господин Агаджанов. — «Во-вторых, это использование механизма ускоренной амортизации».

Кроме того, лизинговые компании ежегодно готовят игрокам новые инициативы. «Газпромбанк Лизинг», например, может предложить клиентам аренду на условиях, когда суточный размер платежа не превышает арендную ставку на вагоны, а также длительные сроки финансирования таких сделок с возможностью досрочного выкупа вагонов.

Перспективность лизинговых сделок для транспортных, по мнению господина Агаджанова, подтверждает принятое ОАО РЖД решение о финансировании путевой техники с использованием лизинга. Напомним, холдинг недавно объявил конкурс по выбору лизингодателя для финансирования закупки путевой техники ОАО «Калужский завод „Ремпутьмаш“».

«Подобные сделки могут реализовываться по следующей схеме: сначала финансируется приобретение подвижного состава, затем удовлетворяются потребности в приобретении имущества для его обслуживания», — говорит глава «Газпромбанк Лизинга».

Заместитель генерального директора, директор по развитию бизнеса Brunswick Rail Владимир Хорошилов назвал оперативный лизинг одним из наиболее успешных секторов российской железнодорожной отрасли.

«Несмотря на то что для России оперативный лизинг сравнительно новая модель бизнеса, спрос на услуги долгосрочной аренды грузовых вагонов с каждым годом заметно растет. К 2020 году есть неплохие шансы удвоить долю оперативного лизинга грузовых вагонов в России», — считает Владимир Хорошилов.

В «Сбербанк Лизинг» также полагают, что лизинг подвижного состава и железнодорожной техники сохранит высокую долю в общем объеме сделок по обновлению парка.

«Между тем стоимость вагонов стабилизировалась, спрос в этом году составит около 75 тыс. единиц, и поэтому сверхактивного прироста сегмента мы не ожидаем. Более очевидным представляется рост спроса на лизинг автотранспорта и оборудования до 35–40%», — прогнозирует директор по связям с общественностью ЗАО «Сбербанк Лизинг» Олег Гамов.

По его мнению, в этом году намечается незначительное замедление спроса на подвижной состав по сравнению с предыдущим годом — на 5–7%. На этот процесс могут повлиять следующие факторы: удовлетворение отложенного спроса на грузовые вагоны 2008–2009 годов, сверхактивные закупки в 2010–2011 годах, сложности привлечения финансирования по «льготным» условиям (нулевой аванс, 10–15-летние сроки), приближение к точке дисбаланса между пропускной способностью инфраструктуры и количеством эксплуатирующихся вагонов и списанием старого парка.

ВЫЙТИ К СОСЕДЯМ

По оценкам экспертов, самым устойчивым спросом по-прежнему пользуются полувагоны. Хотя Владимир Хорошилов полагает, что вектор заявок постепенно меняется. «Дело в том, что если в прошлом году основным направлением были полувагоны и цистерны, то сегодня спрос уходит на лизинг специализированных вагонов», — объясняет он. — Много лет строили одни полувагоны, а спецвагоны фактически не производили. Другое дело, если раньше хотели взять 1 тыс. вагонов, 2 тыс. вагонов, то сегодня речь идет о 50 и 100 единицах. Несколько сотен сегодня — это уже хорошо. Посуточная плата за полувагон сейчас составляет 1,45 тыс. руб.».

Глава ЗАО «Газпромбанк Лизинг» отметил, что специфика его компании в том, что основные лизингополучатели — крупные промышленные предприятия, именно это и определяет структуру железнодорожной техники в портфеле: 47% цистерн, 50% полувагонов. Остальные 3% составляют несколько единиц тепловозов, хоппелов и платформ. Последние два типа техники переда-

вались в лизинг постоянным клиентам, основной парк которых состоит из цистерн или полувагонов.

Оценивая рынок, Максим Агаджанов отметил рост спроса на вагоны, цистерны и платформы, то есть на тот состав, который предназначен для перевозки сырья и товаров. Меньшей популярностью пользуется пассажирский подвижной состав, так как грузоперевозки все же прибыльнее пассажирских.

Встав на ноги, лизинговые компании с надежными источниками финансирования задумываются об освоении новых рынков. К примеру, господин Агаджанов рассказывает, что «Газпромбанк Лизинг» с большим интересом рассматривает перспективы финансирования железнодорожных депо, тягового состава и различной спецтехники для подъездных путей.

В «Сбербанк Лизинг» приоритетными продуктами в железнодорожном сегменте считают все-таки универсальный подвижной состав — полувагоны и цистерны. Однако у компании появляются и новые продукты: лизинг локомотивов и путевой техники.

Некоторые лизинговые компании уже обеспечили себе присутствие у соседей, кто-то только задумывается об этом.

«Мы следим за положением на рынках пространства 1520. В долгосрочной перспективе нам была бы интересна возможность выхода на них», — рассказывает господин Хорошилов из Brunswick Rail. — Прежде всего на рынки Казахстана и Украины. Но сегодня и на российской территории есть большой потенциал для развития компании. Среди приоритетов — увеличение специализированного парка компании и направление универсальных вагонов нового поколения».

Развитие финансирования покупки железнодорожного подвижного состава украинского производства Максим Агаджанов считает интересным направлением. «Создание на рынках стран СНГ дочерних лизинговых компаний, которые будут работать в правовом и налоговом поле этих стран, — вопрос, требующий дополнительного анализа с точки зрения юридических аспектов целесообразности данного шага для нас и финансирующей нас структуры», — заявил генеральный директор «Газпромбанк Лизинга».

Компания «Сбербанк Лизинг» заблаговременно создала дочерние структуры ТОО «Сбербанк Лизинг Казахстан» и ООО «Сбербанк Лизинг Украина». Наиболее благоприятным рынком в компании видят Казахстан.

«В конце 2011 года мы уже заключили договор лизинга с коммунальным государственным предприятием Алматы «Алматы Тазалык» на поставку 173 единиц коммунальной техники. Фондирование сделки обеспечил ДБ АО «Сбербанк» (Казахстан). Стоимость всего контракта составила порядка 420 млн рублей. Проект на практике продемонстрировал нашу готовность предложить сложноструктурированные проекты с инновационной составляющей», — говорит представитель компании «Сбербанк Лизинг» Олег Гамов.

И все же к соседям стремятся не все. Директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании Владимир Добровольский говорит, что его компания сейчас занимает четвертое место среди всех отечественных лизингодателей. «Наша задача на текущий год — сохранение позиции», — отмечает он. — В настоящее время мы не планируем развития в сегменте железнодорожного подвижного состава за счет рынков СНГ. Дело в том, что 70% рынка среди всех стран содружества приходится на Россию. Соответственно, с ней связывают основные перспективы развития большинство лизингодателей, в том числе мы».

СДЕРЖАННЫЙ ПЕССИМИЗМ

Несмотря на обнадеживающие прогнозы экспертов, у компаний все же есть опасения, что насыщенность рынка новым подвижным составом сильно сбавит обороты их развития.

Владимир Добровольский развитие лизинга железнодорожного подвижного состава оценивает со сдержанным оптимизмом. По его словам, при благоприятном экономическом фоне этот сегмент, скорее всего, сохранит прошлогодние показатели — около 100 тыс. вагонов в лизинг с учетом вторичного рынка. Однако возможно и снижение объемов на 10–15%.

Максим Агаджанов утверждает, что при существующем высоком износе активов железнодорожной отрасли замедление темпов роста бизнеса возможно только в случае насыщения рынка новыми вагонами. Кроме того, уже ощущается отсутствие значимых инноваций в железнодорожном транспорте РФ, способных оптимизировать экономику перевозок. Появление таких инноваций, а над ними сейчас работает ряд производителей подвижного состава, может вызвать новую волну спроса и снова поспособствовать развитию лизингового рынка. ■

СПРОС НА УСЛУГИ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ С КАЖДЫМ ГОДОМ ЗАМЕТНО РАСТЕТ



ПО МНЕНИЮ ДИРЕКТОРА ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ ВЛАДИМИРА ДОБРОВОЛЬСКОГО, 70% РЫНКА ЛИЗИНГА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА СНГ ПРИХОДИТСЯ НА РОССИЮ

НИ ВАГОНОВ, НИ СОПЕРНИКОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ПРОСТРАНСТВЕ С ШИРИНОЙ КОЛЕИ 1520 ММ, ОХВАТЫВАЮЩЕМ РОССИЮ И СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ, ЧИСЛО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГРУЗОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ОГРАНИЧЕННО. ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА ЭТОМ РЫНКЕ ЗАНИМАЮТ РОССИЙСКИЕ И УКРАИНСКИЕ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, И НОВЫХ РАВНЫХ СОПЕРНИКОВ В БЛИЗКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ У НИХ НЕ ПОЯВИТСЯ. ВМЕСТЕ С ТЕМ НЕ ПОЯВИТСЯ И ДОСТАТОЧНОГО ДЛЯ ВСЕГО ПРОСТРАНСТВА 1520 КОЛИЧЕСТВА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ.

МАРГАРИТА МЕНЬШАКОВА, ТАТЬЯНА МАКСИМОВА

Лидерами российского рынка производства грузового подвижного состава являются четыре компании: ОАО «НПК „Уралвагонзавод“», ОАО «Алтайвагон», ЗАО «Промтрактор-Вагон» и ОАО «Рузхиммаш». Эти предприятия по итогам 2011 года произвели 77% общего объема произведенных на территории России грузовых вагонов.

«Отличительной их особенностью является то, что они имеют собственное производство вагонного литья и полностью или в значительной степени обеспечивают свои потребности», — говорит заместитель генерального директора по научной работе Института проблем естественных монополий Олег Трудов.

Претендентов на вступление в ряды лидеров из действующих менее крупных российских вагоностроителей, по его словам, в настоящее время не наблюдается, кроме ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод» в Ленинградской области, производственные мощности которого рассчитаны на выпуск 13 тыс. вагонов в год. По прогнозам господина Трудова, после выхода предприятия на проектную мощность это позволит ему уверенно занять второе место в отрасли.

«Имеющихся в настоящее время производственных мощностей в грузовом вагоностроении достаточно для того, чтобы удовлетворить нормальный, усредненный спрос», — считает эксперт. — Всплеск спроса на грузовые вагоны наблюдался в периоды 2007–2008 и 2010–2011 годов. Это обусловлено структурными изменениями на железнодорожном транспорте. В частности, формированием компаний — операторов грузовых вагонов, а также ухудшением эффективности управления вагонным парком, что привело к дефициту вагонов. В ближайшее время стоит ожидать нормализации спроса, и тогда разговоры о дефиците вагонов можно будет оставить в прошлом».

На Украине, так же, как и в России, четыре главных вагоностроительных гиганта: ПАО «Азовмаш», ПАО «Крюковський вагонобудівний завод», ОАО «Стахановський вагонобудівний завод» и ОАО «Дніпровагонмаш». В 2011 году эти предприятия выпустили всего 103,4 тыс. грузовых вагонов, большая часть которых (около 60%) ушла в Россию.

Общий показатель внушительный, тем не менее эксперт Центра политического и экономического анализа Ирина Кава уверена, что украинским вагоностроителям необходимо готовиться к жесткой конкуренции со стороны российских заводов и искать точки сбыта в других государствах. Спрос на грузовые вагоны на украинском рынке, по словам эксперта, сейчас выше предложения, «но по мере обновления парка и снижения среднего возраста вагонов он придет в норму и сбалансируется».

По данным Совета по железнодорожному транспорту государств — участников Содружества, парк грузовых вагонов стран СНГ, Грузии, Латвии, Литвы и Эстонии составляет 1,465 млн единиц, свыше 48% которого эксплуатиру-

ПО ДАННЫМ СОВЕТА ПО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМУ ТРАНСПОРТУ ГОСУДАРСТВ — УЧАСТНИКОВ СОДРУЖЕСТВА, ПАРК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ СТРАН СНГ, ГРУЗИИ, ЛАТВИИ, ЛИТВЫ И ЭСТОНИИ СОСТАВЛЯЕТ 1,465 МЛН ЕДИНИЦ, СВЫШЕ 48% КОТОРОГО ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



БЛАГОДАРИ НАСЛЕДИЮ ЦАРСКОГО РЕЖИМА — КОЛЕЕ ШИРИНОЙ 1520 ММ — ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ СНГ НЕ ОПАСАЮТСЯ КОНКУРЕНТОВ ИЗ ДРУГИХ СТРАН

ются более 20 лет, притом что нормативный срок эксплуатации вагона составляет 24 года. Таким образом, в ближайшие пять лет необходимо заменить 703 тыс. грузовых вагонов. Соответственно, годовые потребности в обновлении составляют около 141 тыс.

«Производственные мощности стран СНГ составляют 95 тыс. вагонов. С учетом ввода в эксплуатацию мощностей ЗАО „Тихвинский вагоностроительный завод“ в России и Мартукского механического завода в Казахстане совокупные производственные мощности составят 126 тыс. вагонов», — отмечает начальник аналитического отдела КУА „Укрсбм Эссет Менеджмент“ Дмитрий Приходько. — Но даже с учетом этих мощностей на рынке пространства 1520 будет наблюдаться дефицит подвижного грузового состава в размере 15 тыс. вагонов в год».

В то же время исполняющий обязанности генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг» Сергей Клишо замечает: с дефицитом подвижного состава, а именно цистерн, в ближайшем будущем может столкнуться рынок перевозок

химических грузов. По его данным, в России сейчас насчитывается порядка 248 тыс. цистерн, а общую емкость всего сегмента рынка в СНГ он оценивает в 320–330 тыс. единиц. «Основные рынки продаж цистерн — Россия, Казахстан и Белоруссия, а также страны Балтии», — рассказывает господин Клишо. — Спрос на цистерны растет незначительно и вместе с ростом рынка. При этом парк продолжает активно устаревать по эксплуатационным и техническим характеристикам, приближаясь к порогу списания».

Выходит, производственные мощности вагоностроительных заводов пространства 1520 не спасают рынок от вагонного дефицита. Тогда, может быть, государственные администрации и операторы будут искать вагоны за его пределами.

«В настоящее время производители подвижного состава из стран дальнего зарубежья ограничиваются поставками только вагонного литья. Литые поставляется из Китая, Чехии, некоторых других стран в ограниченных количествах. Даже при отсутствии заградительных импортных пошлин (для железнодорожного подвижного состава и комплектующих к нему пошлины составляют от 5% до 10%. — **ВГ**) зарубежные производители не торопятся прийти на рынок пространства 1520 с готовой продукцией, —

возражает Олег Трудов. — Обусловлено это высокими требованиями к надежности подвижного состава, выдвигаемыми российскими органами в сфере обязательной сертификации подвижного состава».

К его мнению присоединяется и Дмитрий Приходько, который говорит, что теоретически наиболее вероятными участниками на рынке СНГ могут быть производители из Европы и Китая, но это маловероятно. «Во-первых, европейская продукция существенно дороже, а китайская уступает в качестве. Во-вторых, существуют барьеры для входа в отрасль — никто свой рынок так просто не отдаст. Поэтому на рынке грузовых вагонов СНГ будет оперировать местные игроки», — убежден эксперт.

Однако генеральный директор ООО «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров отмечает, что зарубежные компании все же работают над выходом на рынок России и стран СНГ. «Казахстан уже закупает китайские полувагоны, „Татравагонка“ поставляет сочлененные платформы для ОАО „Трансконтейнер“ и участвует в капитале ОАО „Трансмаш“. А практически все модели вагонных тележек с нагрузкой на ось 25 тонн уже производятся в кооперации с такими крупнейшими зарубежными компаниями, как Amsted Rail, Standard Car Truck», — заключает Михаил Бурмистров. ■

СМЕЖНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА

Белоруссия

Осиповичский вагоностроительный завод в прошлом году выпустил первый белорусский танк-контейнер. Руководство завода планирует производить по 400–450 цистерн ежемесячно уже в конце 2012 года. Могилевский вагоностроительный завод производит полувагоны и хопперы для перевозки

сыпучих грузов. В обозримом будущем выйдет на выпуск 5 тыс. вагонов в год. Нарращивание мощностей Осиповичского и Могилевского вагоностроительных заводов удовлетворит спрос внутреннего рынка и позволит отказаться от импорта.

Казахстан

В Казахстане полувагоны производит Казахстанская вагоностроительная компания, созданная на базе ремонтного депо «Таман». Собственного литья у завода нет — производить запланированные 5 тыс. полувагонов ежегодно пока просто невозможно. До конца 2012 года ситуация должна измениться: в городе Усть-Каменогорске на «Востокмаш-заводе» должно быть налаже-

но производство литья, но пока вагоностроительную компанию вырывают Россия и Китай. АО «Арселормиттал Темиртау» и машиностроительный холдинг Simplex Casting Ltd построят в Казахстане завод по производству полувагонов и литых изделий для вагонных тележек. Проект предполагает развитие производства на мощностях принадлежащего компании металлургического комбината в Темиртау. План

проекта предполагает выход на серийное производство до 1 тыс. вагонов и 6 тыс. комплектов литья для вагонных тележек с 2013 года.

НАЖМИ НА ВЛАСТЬ! ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ iOS И ANDROID



ЦИФРОВАЯ
ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА



- современно и экологично
- всегда под рукой
- свежий номер – в любой точке мира
- архив предыдущих номеров – в любую минуту
- удобная навигация и постраничный просмотр
- видео- и фотогалереи

ТА ЖЕ **Власть**,
НО НЕ МНЕТСЯ

ПОДПИСКА НА ЦИФРОВУЮ ВЕРСИЮ ДЛЯ IPAD — 3 ИЛИ 6 МЕСЯЦЕВ С АВТОМАТИЧЕСКОЙ ЗАГРУЗКОЙ СВЕЖЕГО НОМЕРА

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС