

ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ

РЕЗАТЬ БУДУТ ПО ЖИВОМУ.
СТАРЫЕ ВАГОНЫ СТАНУТ
СЛИШКОМ ДОРОГИМИ
В ЭКСПЛУАТАЦИИ /3
ТРИУМФ ИННОВАЦИЙ.
НОВЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
РАЗРАБОТКИ ПОМОГУТ
ЗАВОДАМ СПРАВИТЬСЯ
С КРИЗИСОМ /6
СЛИШКОМ ДОРОГО.
КРУПНЫЕ ОПЕРАТОРЫ
ГОТОВЫ РАСШИРЯТЬ
ПАРК ВАГОНОВ, НО ЖДУТ
СНИЖЕНИЯ ЦЕН /12



Вторник, 31 марта 2015
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №5

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4601865 000295

10005

РЕКЛАМА

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**



КОЛОНКА РЕДАКТОРА



АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ»

ГОСПЛАН НЕ ВЕРНЕТСЯ
Обсуждая причины и последствия кризиса перепроизводства в России грузовых вагонов, участники рынка частенько вспоминают Госплан СССР, по указаниям которого любой завод в стране знал, сколько он должен произвести продукции и в каком направлении проводить модернизацию производства. Но в сегодняшней России никто не может точно сказать, какая продукция будет востребована на рынке и уж тем более, сколько она будет стоить, например, через пять лет.

Впрочем, за поиском решений этих проблем отечественных вагоностроителей далеко ходить не надо. Достаточно взглянуть на международные рынки грузовых железнодорожных перевозок, чтобы убедиться в том, что развитие отрасли неизбежно пойдет по пути расширения линейки выпускаемой продукции, разработки новых моделей узкоспециализированного, а не универсального подвижного состава, а также внедрения технологических инноваций.

Может быть, у участников рынка даже хватит мудрости заглянуть в «послезавтрашний» рынок и представить, что нужно будет операторам лет через 20-30, когда выпущенные сегодня инновационные вагоны станут пройденным этапом в развитии российских железных дорог. В противном случае у заводов не останется иных вариантов выжить, кроме как перепрофилировав свои производства под выпуск какой-то другой продукции. Но и тогда вряд ли кто-то им подскажет, что будут покупать, как долго и по каким ценам. Придется думать самим.

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

Владимир Желонкин — президент ИД «Коммерсантъ»
Мария Комарова — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Павел Кассин — директор фотослужбы
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»

Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Екимовский — 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: «Сканвеб А6».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Варвара Аляй

КОНЬЮНКТУРА

ПОРА В УТИЛЬ

ПРЕКРАЩЕНИЕ ПОСТАВОК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ С УКРАИНЫ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕ СПАСЛО ОТ ОБВАЛА ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОЕ ОТСУТСТВИЕ СПРОСА СО СТОРОНЫ ОПЕРАТОРОВ В СИЛУ КРИЗИСА ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА УГРОЖАЕТ ОСТАНОВКОЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ ИЗ-ЗА РОСТА БАНКОВСКИХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ СТОЛКНУЛИСЬ С ИСТОЩЕНИЕМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ. ЗАСТАВИТЬ ОПЕРАТОРОВ ПОКУПАТЬ НОВЫЕ ВАГОНЫ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОПЫТАЕТСЯ, ПРИМЕНИВ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРЫ.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

В начале года рынок грузовых вагонов в России окончательно рухнул. По итогам января их выпуск в России сократился на 60% к январю 2014 года: отечественные вагоностроительные заводы произвели 1787 грузовых вагонов всех типов против 4356 в январе 2014 года, свидетельствуют данные статистики. Таким образом, мощности по производству на уровне 6,5–7 тыс. вагонов в месяц (около 80 тыс. вагонов в год) оказались сегодня загружены всего на 25%, а некоторые заводы и вовсе не произвели с начала года ни одного вагона. Сотрудники этих предприятий оказались под угрозой сокращения, вероятность остановки производства из-за внешних финансовых бурь и внутриотраслевых проблем теперь угрожает и крупнейшим производителям вагонов, у которых не хватает оборотных средств на перевооружение и поддержание текущих производственных программ.

Итоги работы отрасли в 2014 году не показывали такого явного кризиса на рынке: падение производства составило всего 9% к уровню 2013 года. Но более глубокий анализ продаж грузовых вагонов свидетельствовал о системном кризисе в отрасли еще год назад. Около 80% всех выпущенных в прошлом году заводами вагонов поступило в аффилированные с ними же транспортные компании, тогда как спроса от независимых грузовых операторов нет

уже давно. Причина такого положения вещей тоже известна каждому российскому транспортнику: вагонов на железнодорожной сети оказалось слишком много, объемы перевозок не растут, а заводы в последние два года изо всех сил старались сохранить объемы выпуска продукции.

В результате преодоления дефицита подвижного состава ставки арендной платы, за счет которой операторы зарабатывают на вагоне, держатся на уровне нулевой рентабельности еще с 2013 года, что совершенно не добавляет инвестиционной привлекательности такому активу. В итоге цены на вагоны скатились до 1,5 млн руб. за штуку, что поставило на грань себестоимости уже и производителей. Финансовый же кризис окончательно добил заказчиков новых вагонов банковскими ставками по кредитам и лизингу, что поставило под вопрос уже заключенные контракты по финансированию сделок с вагонами.

ТАРИФНЫЙ АВТОГЕН В середине марта этим и другим проблемам отрасли транспортного машиностроения было посвящено специальное совещание с участием премьер-министра РФ Дмитрия Медведева, состоявшееся на Тихвинском вагоностроительном заводе (ТВСЗ), одной из крупнейших площадок по производству инновационных грузовых вагонов в Ленинградской области. Окон-

чательные решения и итоги закрытой части заседания правительства пока не стали официально известны, протокол с поручениями на момент сдачи номера в печать подписан не был. Но одно из возможных решений сразу было высказано министром промышленности и торговли Денисом Мантуровым еще на официальной части заседания и уже наделало много шума в отрасли.

Согласно идее министерства, поддержать вагоностроителей можно путем введения экономических ограничений на использование отработавших свой назначенный срок грузовых вагонов. «Мы предлагаем ввести повышенный коэффициент 1,48 на порожний пробег для универсальных вагонов, эксплуатирующихся за пределами назначенного срока службы, и рассчитываем, что эта мера стимулирует операторов избавляться от старых вагонов и поможет поднять объемы продаж новых до минимальной загрузки новых машиностроительных предприятий на уровне 40 тыс. в год», — заявил министр.

В результате этой меры эксплуатация вагонов с предельными сроками службы станет дороже на 14,5%, следует из материалов Минпромторга к совещанию, что позволит поднять общую доходность операторов подвижного состава. По оценкам господина Мантурова, справедливая ставка аренды полувагона с учетом стои- ➔



→ мости обслуживания и лизинговых процентов должна составлять не меньше 830 руб. в сутки против нынешних ставок на уровне 500 руб. в сутки за вагон. В купе с мерами по усилению контроля и дополнительного ужесточения требований к выходу на сеть грузовых вагонов, а также наведения порядка в сфере сертификации подвижного состава эти экономические условия должны обеспечить необходимую загрузку вагоностроительных мощностей, считают в министерстве.

Министр добавил, что эти меры прорабатывались с участниками рынка и были горячо поддержаны вагоностроителями. Выступивший на совещании глава крупнейшего в России производителя грузовых вагонов ОАО «НПК „Уралвагонзавод“» (УВЗ) Олег Сиенко обозначил и другие болевые точки в отрасли, отметив прежде всего, что с момента повышения ЦБ ключевой ставки в конце 2014 года и последовавшего за ним роста кредитных ставок в банках финансирование производства грузовых вагонов стало попросту невозможным. Кроме того, «металлурги в один месяц подняли стоимость металла от 30% до 60%», пожаловался он премьеру на смежников. «Помимо того что вообще спроса не было, мы еще столкнулись и с этой проблемой. Сейчас мы видим, что в ближайшей перспективе рост стоимости продукции, и без того не востребованной на рынке, подойдет к такой черте, когда невозможно будет это все покупать», — резюмировал он.

ЗАВОДЫ ХОТЯТ ГАРАНТИЙ Как сообщили ВГ в пресс-службе УВЗ, из-за финансового кризиса под угрозу встало исполнение заказа 2015 года, в том числе самой крупной сделки 2014 года по приобретению вагонов «УВЗ-Логистик» в лизинг у Сбербанка: в декабре компании объявили о покупке свыше 10 тыс. вагонов УВЗ (включая 1,8 тыс. инновационных полувагонов) общей стоимостью порядка 40 млрд руб. с учетом лизинговых платежей в течение 15 лет. «Основным потребителем грузовых вагонов, выпускаемых корпорацией УВЗ, является транспортная компания „УВЗ-Логистик“, с которой на 2015 год подписан договор на поставку 13,5 тыс. вагонов всех видов, — констатируют в пресс-службе УВЗ, особо отмечая, что все эти вагоны востребованы на рынке и имеют 100-процентную загрузку. — Однако исполнение договора между Уралвагонзаводом и „УВЗ-Логистик“ находится под угрозой из-за резкого повышения ставок по кредитам со стороны российских банков», — сообщили в пресс-службе УВЗ. В корпорации рассчитывают, что решением проблемы выполнения контракта «УВЗ-Логистик» может стать получение государственных гарантий по банковским кредитам на приобретение вагонов.

Впрочем, этим не исчерпываются предложения УВЗ по поддержке вагоностроительной отрасли. Кроме госгарантий по кредитам на приобретение вагонов и текущую деятельность вагоностроительных предприятий компания предлагает правительству внести изменения в порядок субсидирования продаж инновационных вагонов. В УВЗ считают целесообразным рассчитывать субсидию исходя из ключевой ставки ЦБ (сейчас составляет 14%), а не ставки рефинансирования (8,25%), как это записано в ноябрьском постановлении правительства.

Однако для радикального исправления последствий неожиданного профицита вагонов на железнодорожной сети списание ранее выпущенных вагонов на металлолом выглядит безальтернативным вариантом. По разным оценкам, на железных дорогах уже пару лет курсирует от 250 тыс. до 300 тыс. «лишних» вагонов, которые только затрудняют диспетчеризацию и снижают общую скорость доставки грузов железнодорожным транспортом. «Старые вагоны снижают эффективность работы сети железных дорог, что в конечном итоге дискредитирует всех участников рынка, клиенты которых переходят на автотранспорт. Поэтому стабилизация на рынке транспортных

ПОД ТАРИФНЫЙ МЕЧ ПОДПАДАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ПАРКИ ЧЕТЫРЕХ ИГРОКОВ ИЗ ПЕРВОЙ ПЯТЕРКИ КРУПНЕЙШИХ ОПЕРАТОРОВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА



СПИСАНИЕ ОКОЛО 300 ТЫС. СТАРЫХ ВАГОНОВ ДОЛЖНО ОСВОБОДИТЬ ПУТИ ОТ ПРОСТАИВАЮЩЕГО БЕЗ РАБОТЫ ПАРКА

услуг возможна только при условии списания вагонов с продленным сроком службы, что позволит сбалансировать потребный и имеющийся парк», — считают в пресс-службе УВЗ, предлагая в качестве антикризисной меры временное — хотя бы на два-три года — введение запрета на продление срока службы вагонов.

В ПОИСКАХ СПРАВЕДЛИВОСТИ Прозвучавшие из Тихвины проекты решений по увеличению стоимости порожнего пробега «возрастных» вагонов при этом совершенно не обрадовали участников рынка перевозок. Шутка ли: под тарифный меч подпадают значительные парки четырех игроков из первой пятерки крупнейших операторов подвижного состава, следует из материалов Минпромторга к совещанию в Тихвине. Удорожание эксплуатации может коснуться 44% парка крупнейшей в России Первой грузовой компании (ПГК) Владимира Лисина, у которой за пределами нормативного срока службы эксплуатируется 86,1 тыс. вагонов из 195,5 тыс. всего ее парка. Парк вагонов принадлежащей РЖД Федеральной грузовой компании на 39% состоит из «продленных» вагонов, что составляет 62,3 тыс. из 159,1 тыс. единиц общего парка компании.

Из второго эшелона лидеров отрасли пострадают частные компании «Русагротранс» (18,7 тыс. вагонов из 49,9 тыс., или 37,6% парка) и «Нефтетранссервис» (11,7 тыс. вагонов из 41,8 тыс., или 28% парка). Сопоставимый с ними по размеру конкурент Globaltrans с достаточно новым парком в количестве 54,9 тыс. единиц пострадает незначительно: под удорожание может подпасть только 1,8 тыс. вагонов, что составляет лишь 3,2% от всех имеющихся в управлении оператора, говорится в материалах Минпромторга к совещанию правительства в Тихвине. В целом, по данным министерства, с превышением назначенного срока службы в России эксплуатируется 293 тыс. вагонов из 1,218 млн, или 24% всего имеющегося у операторов парка. На перечисленные выше компании приходится 180,6 тыс. грузовых вагонов, эксплуатация которых может стать чересчур затратной.

Для правильного понимания сути предложенной идеи следует упомянуть, что вагоны с продленным назначенным ресурсом не являются чем-то незаконным на желез-

ной дороге. Они прошли капитальный ремонт по всем правилам и утвержденным нормативам, в них заменены ключевые детали ходовой части, к таким вагонам предъявляются повышенные требования по регулярности технического обслуживания и ремонта, что гарантирует их исправную эксплуатацию на сети. В теории именно частота и дороговизна ремонтов должны заставлять операторов обновлять парк по экономическим причинам, что в целом и начало происходить на российском рынке само по себе, хотя и не так быстро, как хотелось бы вагоностроительным предприятиям.

Но текущий этап структурных реформ на железнодорожном транспорте в России поставил в щекотливое положение крупных операторов подвижного состава, которые помогли в свое время РЖД избавиться от старого парка. В 2010 году монополия предложила порядка 50 тыс. вагонов с уже тогда истекшим сроком службы (порядка 30 тыс. полувагонов, свыше 23 тыс. зерновозов и более 500 лесовозных платформ) Прямым условием приобретения на аукционах крупных вагонных парков в 2010 году была обязанность покупателя провести капитальный ремонт всех приобретенных у РЖД вагонов в течение одного года. Купить такие обремененные активы согласились ПГК и «Нефтетранссервис» (купили по 20 тыс. таких вагонов), «Русагротранс» (приобрел все предложенные к продаже зерновозы). Теперь же, когда эти операторы выполнили свои обязательства и отремонтировали эти десятки тысяч вагонов, правительство вводит запретительные тарифные надбавки на их использование, фактически объявив металлоломом.

Вопросы у рынка вызывает и практическая реализация идеи Минпромторга, ведь на выделение в тарифе новой составляющей, зависящей от даты выпуска вагона, разработку методики ее учета в платежах у специалистов ФСТ могут уйти месяцы кропотливых расчетов. Им нужно будет предусмотреть прежде всего то обстоятельство, что в составе одного поезда может ехать два одинаковых, по сути, вагона, но по-разному тарифицироваться. Более приемлемый путь, считает глава исследовательской компании «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров, ввести повышенную ставку налога на имущество для старых вагонов, что упростит администрирование налога и не будет усложнять и без того излишне зарегламентированный процесс железнодорожных перевозок. Вагоностроители также не против новых налогов на «возрастные» вагоны, но не вместо, а плюс к остальным ограничительным мерам. «В дополнение к существующим мерам технического регулирования предлагается ввести для морально и физически устаревших вагонов повышенные налоги. При этом целесообразно установить прогрессивную шкалу, то есть чем старше вагон, тем выше налог», — сообщили в пресс-службе корпорации.

ДОТАЦИИ НА ИННОВАЦИИ Впрочем, в арсенале господдержки вагоностроения есть не только заградительные, но и стимулирующие меры. Минпромторг и Минтранс, следуя логике промышленного и железнодорожного лобби, обеспечили принятие правительством

еще нескольких мер поддержки вагоностроителей, но практически все они касаются вопросов приобретения так называемых инновационных вагонов — вагонов повышенной грузоподъемности и увеличенного межремонтного пробега. Так, по предложениям Минтранса, перевозка грузов в вагонах на тележках УВЗ и ТВСЗ получила тарифную скидку на пробег в порожнем состоянии, что сделало еще более привлекательным для операторов приобретение новых вагонов.

Минпромторг, в свою очередь, разработал постановление правительства, принятое в ноябре 2014 года, согласно которому государство согласилось компенсировать до 90% ставки лизингового платежа при покупке инновационных вагонов. Участники рынка и, конечно же, производители инновационных вагонов всецело поддерживают эту меру, но некоторые из них отмечают, что механизм практического получения этой субсидии в известной степени бюрократизирован и поэтому используется недостаточно активно. Впрочем, спрос на инновационные вагоны пока невелик, и этому обстоятельству масса объективных и субъективных причин (подробнее см. в материале на стр. 6). В результате выделенные бюджетом лимиты по субсидиям не выбираются полностью, хотя государство с пониманием относится к проблемам отрасли и, как правило, переносит на следующий год неизрасходованный остаток средств.

Этим же постановлением правительство сделало еще одну попытку простимулировать списание вагонов с истекшим сроком службы. По аналогии с программой утилизации в автомобилестроении со справкой о списании старого вагона в утиль можно получить единовременную скидку в размере 130 тыс. руб., но и эта мера предоставляется только при условии покупки инновационного вагона с завода-изготовителя. Поскольку приобретение инновационного подвижного состава, еще не в полной мере доказавшего свои коммерческие преимущества, является довольно рискованным делом для операторов, подобная скидка лишь слегка подталкивает их к покупке, но не способна стимулировать массовое списание устаревшей техники. Свидетельством тому невысокие пока объемы продаж «инновационнок»: сейчас на сети эксплуатируется немногим больше 10 тыс. таких вагонов, тогда как вывести из оборота необходимо пару сотен тысяч единиц «вагонохлама».

Между тем в министерстве рассчитывают, что субсидии окажут благотворное действие на рынок. «В текущем году из федерального бюджета будет выделено 2,35 млрд руб. субсидий на поддержку закупок инновационных вагонов, что должно обеспечить реализацию 18 тыс. вагонов», — сообщили ВГ в пресс-службе Минпромторга. Предположения специалистов министерства основаны на объемах продаж инновационных вагонов за период с момента вступления в действие ноябрьского постановления правительства. «За ноябрь—декабрь 2014 года на сеть железных дорог было поставлено более 5 тыс. инновационных вагонов», — рассказали в пресс-службе Минпромторга.

В министерстве добавляют, что в 2015–2016 годах, как и прежде, сохранятся субсидии на модернизацию заводов для завершения проектов техперевооружения в отрасли. «Объем финансирования этой меры поддержки только в 2015 году составит более 1 млрд руб.», — отметили в пресс-службе. В 2014 году по программам технологического перевооружения субсидии по этой программе получили пять организаций на общую сумму 1,8 млрд руб., сообщили в министерстве, но перечислять субсидируемые проекты и получателей не стали. Кроме того, Министерство субсидирует и проведение научно-исследовательских и конструкторских разработок в транспортном машиностроении. Правда, масштабы этой господдержки пока совсем мизерны: в 2014 году на НИОКР предприятиям трансмаша было предоставлено всего лишь 50 млн руб. ■

«ЕСЛИ СПРОСА НЕ БУДЕТ, ТО ВСЕ ПРОЧИЕ МЕРЫ БУДУТ БЕССМЫСЛЕННЫ»

РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ГРУЗОВЫЕ ВАГОНЫ ЗАСТАВЛЯЕТ ДАЖЕ КРУПНЕЙШИЕ ЗАВОДЫ ПО ИХ ПРОИЗВОДСТВУ ГОВОРИТЬ О СИСТЕМНОМ КРИЗИСЕ В ОТРАСЛИ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ИННОВАЦИИ НЕ УСПЕЛИ ВЫЙТИ НА РЫНОК ВО ВРЕМЯ, КАК ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ ПОМОЧЬ ВОССТАНОВИТЬ СПРОС НА ВАГОНЫ И КУДА БУДЕТ НАПРАВЛЕН ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА, В ИНТЕРВЬЮ ВГ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА ПО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКЕ ОАО «НПК „УРАЛВАГОНЗАВОД“» АНДРЕЙ ШЛЕНСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Системный кризис в отрасли вагоностроения в России в начале года наложился на общеэкономический. В чем главные причины столь резкого снижения продаж грузовых вагонов — ошибки в реформе железнодорожного транспорта или недавние потрясения на финансовом рынке?

АНДРЕЙ ШЛЕНСКИЙ: Прежде всего хочу отметить, что снижение спроса на рынке грузового вагоностроения мы наблюдаем еще с конца 2012 года, когда из-за снижения объемов железнодорожных перевозок и несвоевременного списания старых вагонов начал формироваться профицит по основным видам подвижного состава. Причины формирования этого профицита, на мой взгляд, следует искать в принятых еще в 1990-е годы нормативных актах, позволивших продлить срок службы вагонов сверх нормативного. Безусловно, в тех экономических реалиях эти административные решения были оправданными. Однако с началом структурных реформ железнодорожной отрасли в 2005 году и введением новых производственных мощностей на вагоностроительных предприятиях положение о продлении, на мой взгляд, должно было быть отменено.

В настоящее время российские вагоностроители суммарно могут ежегодно поставлять до 100 тыс. новых вагонов самой широкой номенклатуры, что снимает с повестки дня вопрос о целесообразности продления. В реалиях сегодняшнего дня продление срока службы — мера снижающая или, можно сказать жестче, убивающая инвестиционную привлекательность отрасли, ломающая производственно-эксплуатационный цикл транспортного машиностроения.

Первые тревожные сигналы вагоностроительная отрасль получила еще в 2008 году, когда спрос на новые вагоны резко сократился. Это был первый системный сбой, после которого никаких регулирующих мер со стороны федеральных органов исполнительной власти по большому счету принято не было. Вплоть до 2012 года шли параллельно два процесса: продление срока службы старым вагонам и масштабные инвестиции в приобретение новых вагонов, преимущественно с участием государственных лизинговых компаний.

Сегодняшняя ситуация — это уже вторая волна кризиса в железнодорожном секторе. Негативные события конца прошлого года, связанные с международными санкциями, только усугубили и без того сложную рыночную конъюнктуру.

ВГ: Какова стратегия крупнейших игроков, и в частности УВЗ, для работы в таких сложных условиях?

А. Ш.: Основным залогом конкурентоспособности корпорации УВЗ в условиях падающего рынка является переход на инновационный модельный ряд вагонов на тележках модели 18–194-1 с увеличенной осевой нагрузкой и межремонтным пробегом. Для не искушенных в вагоностроении читателей поясню, что такие вагоны перевозят больше груза и реже требуют сервисного обслуживания.

Мы постепенно наращиваем долю инновационных вагонов в нашей программе. Если в 2013 году на долю инновационных вагонов приходилось 11% производственной программы, то в 2014 году — уже 24%. В 2015 году мы планируем, что две трети выпущенных вагонов будут инновационными, в том числе за счет освоения серийного производства новых моделей цистерн и хопперов, тогда как ранее выпускались только полувагоны.

ВГ: Кто сейчас покупает у завода вагоны и в каком количестве? Каков ваш прогноз выпуска и продаж вагонов на 2015 год?



А. Ш.: Отказ крупнейших российских железнодорожных операторов, в том числе с государственным участием, от ранее заявленных закупок вагонов послужил причиной того, что корпорация УВЗ пошла по пути формирования вертикально интегрированного холдинга, создав собственную транспортную компанию «УВЗ-Логистик».

На сегодняшний день «УВЗ-Логистик» является шестым по величине парка российским железнодорожным оператором и основным потребителем выпускаемых корпорацией УВЗ грузовых вагонов. Важно отметить, что сотрудничество между УВЗ и «УВЗ-Логистик» строится на рыночных условиях, что, с одной стороны, обеспечивает ритмичную работу для вагоностроительного производства, а с другой стороны, позволяет оперативно расширять инновационный парк нашей транспортной компании для обеспечения возрастающих объемов железнодорожных перевозок. Ни один поставленный в «УВЗ-Логистик» вагон не простаивает без загрузки!

Одновременно корпорация УВЗ стремится привлекать заказы от компаний, не входящих в нашу интегрированную структуру. В 2014 году поставлена партия инновационных полувагонов в адрес крупнейшей российской угольной компании СУЭК. В 2015 году мы рассчитываем продолжить это сотрудничество.

В последние три года мы значительно расширили номенклатуру выпускаемых специализированных вагонов, что в настоящее время позволяет работать в нишевых рыночных сегментах и несколько демпфирует негативные последствия снижения спроса в сегменте полувагонов.

Важной частью нашей антикризисной программы является наращивание экспорта вагонов и комплектующих. Девальвация рубля сделала продукцию российских вагоностроителей конкурентоспособной даже в сравнении с китайскими аналогами. Я не хотел бы сейчас подробно раскрывать результаты проведенных в последние месяцы переговоров с зарубежными заказчиками. Будет лучше, если мы через некоторое время мы расскажем о уже свершившихся поставках вагонов в страны с колеей 1520 мм, а также в страны с более узкой или, наоборот, более широкой колеей.

АНДРЕЙ ШЛЕНСКИЙ
УВЕРЕН, ЧТО ОЗДОРОВИТЬ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ
РЫНОК БУДЕТ НЕВОЗМОЖНО
БЕЗ МАССОВОГО СПИСАНИЯ
СТАРЫХ ВАГОНОВ, КОТОРЫЕ
«УБИВАЮТ» ИНВЕСТИЦИОН-
НУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
ОТРАСЛИ

А. Ш.: В первую очередь это комплекс мер по стимулированию спроса на новые вагоны. Если спроса не будет, то все прочие меры будут бессмысленны. В 2014 году вышло постановление правительства №41 о субсидировании транспортным компаниям части расходов по приобретению инновационных вагонов. Эта мера, безусловно, оказала позитивное влияние на рынок вагоностроения. Наши покупатели приобрели за прошлый год около 5 тыс. полувагонов модели 12–196–01 с получением таких субсидий.

Но резкий рост банковских ставок в конце прошлого года диктует необходимость внесения корректировок в данное постановление за счет привязки расчета субсидии не к ставке рефинансирования, как есть сейчас, а к ключевой ставке ЦБ. Это позволит вновь сделать инвестиции в новые вагоны экономически привлекательными.

В целом хочу отметить, что грузовые вагоны традиционно приобретаются транспортными компаниями с использованием заемных средств. Поэтому снятие всех барьеров для привлечения кредитов и лизинга является ключевым условием для восстановления спроса на новые вагоны. Именно в этой сфере необходимо скорейшее вмешательство государства, как это оно с успехом делает в других отраслях экономики. Например, буквально на днях вышло постановление правительства о введении пониженных ипотечных ставок. Я уверен, что это позволит сохранить ранее достигнутые объемы строительства, что, свою очередь, обеспечит работой строительную отрасль и их комплектаторов.

Аналогичный механизм необходим и в транспортном машиностроении.

ВГ: Корпорация УВЗ недавно представила новый трамвай, который прозвали «iPhone на рельсах». Как вы оцениваете перспективы этого продукта на рынке?

А. Ш.: Действительно, помимо грузового вагоностроения корпорация УВЗ активно выходит на смежные рынки городского рельсового транспорта. В конце 2012 года наше дочернее предприятие ОАО «Уралтрансмаш» победило в конкурсе на поставку в Москву низкопольных трамваев. Производство этих трамваев осуществляется в кооперации с польской компанией PESA. Первые 60 трехсекционных низкопольных трамваев уже поставлены в Москву и эксплуатируются на четырех столичных маршрутах.

Одновременно корпорацией разрабатывалась собственная модель современного трехсекционного трамвая под торговой маркой R1. Прототип этого трамвая был впервые представлен в июле 2014 года на выставке «Иннопром» в Екатеринбурге. Трамвай полностью соответствует самым жестким требованиям к общественному транспорту для проведения чемпионата мира по футболу 2018 года. При этом уровень локализации производства трамвая приближается к 80%, что позволяет избежать валютных рисков и обеспечить заказами отечественных комплектаторов.

Мы рассчитываем, что трамвай R1 и созданные на его базе модификации будут востребованы российскими муниципалитетами в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу и после его проведения.

Однако в условиях бюджетного дефицита на региональном и муниципальном уровнях необходим оперативный запуск федеральной целевой программы по обновлению трамвайного парка в российских городах. Такая программа действовала в 2010–2012 годах и будет чрезвычайно своевременна и полезна в сегодняшней ситуации.

Беседовал **СЕРГЕЙ ВЕСЕЛЬНИКОВ**

ВАГОНЫ ЕДУТ В БУДУЩЕЕ

В УСЛОВИЯХ ОБЩЕГО СПАДА ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ПРОИЗВОДСТВО НОВЫХ МОДЕЛЕЙ С РАДИКАЛЬНО УЛУЧШЕННЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ СТАНОВИТСЯ ДЛЯ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНЫМ ВЫХОДОМ ИЗ КРИЗИСА ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА. УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ СМОГУТ ЛИШЬ ТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ УСПЕЮТ ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД НУЖДЫ ДАЖЕ НЕ СЕГОДНЯШНЕГО, А ЗАВТРАШНЕГО РЫНКА ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ



ПРЕСС-СЛУЖБА ОАО «УРАЛВАГОНЗАВОД»

Объемы производства инновационных вагонов растут семимильными шагами, но все равно их доля пока остается незначительной в общем объеме российского парка. Производство вагонов ОАО «НПК „Уралвагонзавод“» (УВЗ) на инновационной тележке в 2014 году выросло в 2,5 раза, до 4,6 тыс. вагонов; всего на железных дорогах эксплуатируется уже свыше 8 тыс. вагонов 196-й модели. Объем курсирующих на сети вагонов на инновационных тележках Barber от железнодорожного холдинга «Объединенная вагонная компания» (ОВК) превышает 15 тыс. единиц, запущилось производство инновационных вагонов на «Алтайвагоне». Таким образом, всего в отечественном парке уже используется около 24 тыс. инновационных вагонов повышенной грузоподъемности, что, впрочем, пока составляет лишь около 2% от общего количества вагонов в России.

В РЫНОК СО СКИДКОЙ Одно из главных отличий инновационных вагонов от обычных состоит в повышенной грузоподъемности вагонов на новых тележках. Осевые нагрузки у четырехосной тележки выросли с 23,5 тонно-силы на старой доброй модели 18–100 до 25 тонно-сил у новых, что позволяет поднять грузоподъемность вагона с нынешних 69 до 75–77 тонн. Это позволяет меньшим количеством вагонов перевозить на 7–10% больше груза и существенно экономить на перевозке. Вторая значительная инновация — радикально увеличенный межре-

монтный пробег инновационного вагона, который вырос по сравнению с типовыми разработками более чем в два раза. Примерно на такую же величину должны снизиться расходы оператора на весь жизненный цикл вагона, который также вырос с 22 лет у обычного вагона до 32 лет — у инновационного. В перспективе возможен дальнейший рост межремонтных интервалов, но его необходимо будет подтверждать реальной многолетней эксплуатацией, утверждают производители.

Еще одно значительное преимущество инновационные вагоны получили от государства в виде предоставленной особой схемы тарификации, которая снизила стоимость порожнего пробега. В зависимости от конкретной модели, расстояния перевозки и вида груза преференция составляет от 5% до 30% и предоставлена Федеральной службой по тарифам по правительственному поручению. Такой тарифный механизм, поддерживающий закупки операторов, имеет свое технологическое обоснование: новый вагон меньше воздействует на рельсы, поэтому владелец железнодорожной инфраструктуры имеет возможность «поделиться» с оператором и грузовладельцем полученной экономией от снижения износа путей.

По оценкам компании «Infoline-Аналитика», арендные ставки в сегменте инновационных полувагонов с увеличенной осевой нагрузкой и тарифной скидкой в среднем выше, чем на полувагоны на тележке 18–100, примерно на 300–350 руб. в сутки. «Более высокая арендная ставка объясня-

НА ЭКСПЛУАТАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ВАГОНОВ ОПЕРАТОРЫ СМОГУТ ЗАРАБОТАТЬ ПОЧТИ ВДВОЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ РАНЬШЕ

ется более высокой доходностью инновационных полувагонов, которая превышает доходность полувагона на тележке 18–100 на 400–500 руб. в сутки и варьируется в зависимости от модели вагона и вида груза», — говорится в исследовании компании. Более высокая доходность инновационных полувагонов в груженом рейсе формируется в связи с увеличенной грузоподъемностью вагона, в порожнем рейсе — из-за тарифной скидки. По оценкам аналитиков компании, в среднем при перевозках угля доходность оперирования полувагона с нагрузкой 25 тс на ось выше примерно на 250 руб. в сутки, чем у полувагона с осевой нагрузкой 23,5 тс на ось. Экономия из-за тарифной скидки для полувагонов Тихвинского вагоностроительного завода (ТВСЗ) на теле-

жках Barber в среднем при перевозках угля и полном порожнем возврате составляет до 250 руб. на вагон в сутки, для полувагонов УВЗ — около 150 руб., подсчитали эксперты.

ВСЕ ПОЗНАЕТСЯ В СРАВНЕНИИ Кто же покупает сегодня инновационные разработки вагоностроительных заводов? Одним из важнейших и при этом платежеспособных заказчиков инновационной техники в России стала крупнейшая в стране угледобывающая компания ОАО СУЭК. К началу 2015 года парк инновационных вагонов производства УВЗ, ТВСЗ и «Алтайвагона» под управлением СУЭК составил 6,6 тыс. единиц. В частности, в сентябре прошлого года УВЗ передал в железнодорожный парк компании первую партию инновационных вагонов 196-й модели из 355 штук. Всего контракт СУЭК с УВЗ предусматривает предоставление до 4 тыс. вагонов, количество которых будет зависеть от эффективности результатов в эксплуатации. По итогам 2014 года потребность ОАО СУЭК в вагонах уменьшилась на 5,4 тыс. единиц. А в декабре угольная компания получила в управление первые 360 инновационных полувагонов модели 12–2142 производства ОАО «Алтайвагон» грузоподъемностью 75 тонн и увеличенным объемом кузова до 94 кубометров. Остальные почти 6 тыс. инновационных вагонов в управлении СУЭК произведены на ТВСЗ, входящем в ОВК.

Несмотря на то что для проверки полного комплекса инновационных характеристик, заявляемых производителями, требуется длительное время, представители компании уже отмечают, что работа инновационного парка полувагонов значительно повышает оборачиваемость подвижного состава и увеличивает скорость его передвижения по сети РЖД. Очевидно, что компания решила действовать согласно мудрой поговорке и не кладет все яйца в одну корзину, предпочитая сравнить все имеющиеся инновации между собой. Вагоностроительные заводы ждут вердикта требовательного заказчика в буквальном смысле затаив дыхание, ведь от этого решения будет зависеть очень важная тактическая победа на рынке крупных контрактов на закупку техники.

В компании En+ Logistics (входит в энергетический холдинг En+ Олега Дерипаски) также решили переходить на эксплуатацию вагонов нового поколения. По словам исполняющего обязанности генерального директора Эльмара Камаева, доля инновационных вагонов производства ОВК в парке компании существенна, а экономический эф-



АЛЕКСАНДР МИРЯКОВ

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕЛЕЖКИ ПОЗВОЛЯЮТ ПОВЫСИТЬ ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ ВАГОНА НА 7-10% ИЛИ НА 6-8 ТОНН

фект от их эксплуатации получают не только операторы вагонного парка, но также РЖД и грузовладельцы.

САМ СЕБЕ ЗАКАЗЧИК Между тем другие самые массовые покупатели инновационных вагонов в России — транспортные и лизинговые компании, созданные при участии самих производителей подвижного состава. Дочерняя компания УВЗ «УВЗ-Логистик» оперирует крупнейшим парком инновационных вагонов УВЗ — свыше 7 тыс. единиц, а к 2016 году планирует увеличить долю 196-х полувагонов до 40% в общем объеме наращиваемого парка, отмечает гендиректор оператора Дмитрий Еремеев (см. интервью с ним на стр. 11). В самой корпорации не отрицают, что УВЗ превращается в вертикально интегрированную структуру, которая не только производит, но и эксплуатирует вагоны. К этому набору очень кстати пришла и собственная угольная компания, потребности которой обеспечиваются вагонами «УВЗ-Логистик», что защищает оператора от возможного кризиса на перевозочном рынке. Наличие собственной грузовой базы сегодня является единственным спасением от снижения погрузки на железных дорогах, которое прогнозируется в силу возможной общей рецессии в российской экономике.

«Полным циклом» услуг в области предоставления грузовых вагонов владеет и ОВК, которая создана на базе ТВСЗ, выпускающего инновационные вагоны на тележке Varber, и включает в себя также лизинговую компанию RAIL1520 и транспортного оператора «Восток 1520». «Фактически мы просто диверсифицируем виды услуг, которые предлагает наш холдинг, — поясняет директор аналитического департамента ОВК Андрей Цыганов. — В одном случае мы предлагаем клиенту приобрести наш вагон с завода и воспользоваться всеми преимуществами этого продукта, то есть получать полный доход от его эффективной эксплуатации. Если клиент пока не готов приобретать вагон в собственность, мы предлагаем ему вагон в операционный лизинг. В этом случае оператор получает возможность на деле убедиться, насколько наш вагон эффективен в работе, не отвлекая финансирование от развития основного бизнеса». Возможно, клиент впоследствии захочет перевести этот вагон из операционного лизинга в финансовый или просто его купить, чтобы самостоятельно получать полный эффект от улучшенной экономики инновационного вагона, предполагает господин Цыганов.

«Если же у клиента просто есть груз, который нужно перевезти, но нет вагона и не на что его купить, то и эту услугу мы готовы ему оказать через собственную транспортную компанию. При этом стоимость перевозки тонны груза для клиента все равно будет ниже, чем в вагоне типового парка», — поясняет Андрей Цыганов. Благодаря такой бизнес-модели клиент ОВК получает все возможные варианты услуг, связанных с инновационным грузовым вагоном, а у самой компании появляется финансовый ресурс предоставить скидку грузоотправителю, отмечает эксперт ОВК.

ВЫИГРЫШ В ПАРТНЕРСТВЕ На современном этапе развития рынка перевозок выигрыш оператора в конкурентной борьбе может получить только тот, кто имеет приоритетный доступ к ресурсам: либо к грузовой базе, либо к вагоностроительным мощностям, либо к финансированию, считает гендиректор лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрий Зотов. Поэтому он считает, что созданные СП между заводами, операторами вагонов и лизинговыми компаниями останутся на рынке надолго. Так, «Трансфин-М» финансирует подвижной состав, закупаемый целым рядом собственных СП с заводами и крупными операторами подвижного состава. Благодаря поддержке со стороны лизингового партнера и производитель, и эксплуатант вагона могут не останавливать реализацию своих производственных программ, считает глава лизинговой компании.



АЛЕКСАНДР МИРЯГОНОВ

РАЗОБРАТЬСЯ В ТОНКОСТЯХ ИННОВАЦИЙ ПРЕДОСТОИТ НЕ ТОЛЬКО ОПЕРАТОРАМ, НО И ПРАВИТЕЛЬСТВУ, ОТ КОТОРОГО ВАГОНОСТРОИТЕЛИ ЖДУТ ПОДДЕРЖКИ

По словам господина Зотова, «Трансфин-М», работая так же, как и весь российский бизнес, в условиях непомерного взлета кредитных ставок, сократил темпы роста своего портфеля в железнодорожном сегменте, рассматривая расширение своей деятельности на другие отрасли промышленного лизинга. Но при этом компания отнюдь не собирается выходить из профильного для себя рынка вагонов, одна из главных причин — появление на рынке инновационных разработок. «Трансфин-М» тоже рискнул приобрести в свой парк 1,5 тыс. вагонов на инновационной тележке УВЗ и готов расширить лимиты финансирования по этой программе при условии, что процентные ставки по банковским кредитам придут к приемлемым для работы уровням.

ДОРОГО, НО ВЕРНО Но каких инноваций ждет рынок от производителей подвижного состава? На эту тему некоммерческое партнерство «Совет операторов железнодорожного транспорта» подготовило согласованный между участниками рынка перечень критериев инновационности, которые государство может поддержать своими стимулирующими мерами. Высказывая удовлетворение появившимися новыми тележками от основных производителей, они отмечают, что наибольшие резервы увеличения эф-

фективности перевозок принесут инновации в области кузова грузового вагона, причем наибольшее значение приобретают инновации для специализированного подвижного состава, а не массово выпускаемых полувагонов и цистерн.

Среди главных критериев — повышение показателей безопасной и безотказной работы техники, которая отразится на количестве отцепочных ремонтов вагонов, что позволяет радикально сбалансировать и обеспечить стабильность экономики оператора. Кроме того, нужно не столько увеличивать грузоподъемность вагона (хотя и это крайне важно), сколько объем кузова для вагонов крытого типа, прежде всего специализированных хопперов. Среди более частных запросов операторов присутствует желание создания в России скоростных вагонов-платформ с лимитом конструкционной скорости до 140 км/ч, что позволит перевозить грузы в составе пассажирских и почтово-багажных поездов.

Впрочем, ряд вагоностроительных предприятий уже предлагает к продаже вагоны из алюминиевых сплавов, что в комплексе с повышенной грузоподъемностью тележки может привести к экстраординарным экономическим результатам. Например, «Промтрактор-Вагон», входящий в промышленную группу «Тракторные заводы», выпустил первый алюминиевый вагон-хоппер для перевозки зерна и сыпучих грузов. Поскольку на 11% уменьшается вес самого вагона по сравнению со стальным, грузоподъемность хоппера может быть поднята до 80 тонн, что на 12,5% выше

существующих аналогов. Антикоррозийная стойкость такого вагона позволяет значительно сэкономить на покраске и ремонте основных частей вагона, что кроме снижения затрат приводит уменьшению непроизводительных простоев вагона более чем на 20%. Конечно, стоимость такого вагона будет существенно выше обычного вагона, но алюминиевый подвижной состав оказывается выгоден владельцу даже после того, как отслужит срок. К примеру, в США через 28 лет после эксплуатации остаточная стоимость алюминиевого вагона составляет 38% от его первоначальной цены (подробнее об инновациях на рынке вагонов в Северной Америке см. материал на стр. 13). То есть такой вагон, даже отправляясь в утиль, принесет в среднем в 5,7 раза больший доход своему владельцу, чем тяжеловесный стальной.

С ИННОВАЦИЯМИ НЕ МЕДЛЯТ Фактически в сложившихся условиях эксперты и участники рынка сожалеют лишь о запоздалости выхода на железнодорожный рынок инноваций вагоностроителей. Вагоны с принципиально улучшенными эксплуатационными характеристиками на железнодорожной сети должны были появиться еще пять, а лучше бы и десять лет назад — по крайней мере именно так планировали чиновники в 2001 году ход структурных реформ на железных дорогах России. Возможно, их использование повлияло бы на сокращение количества вагонов на сети и уже несколько лет назад отрасль смогла бы откатиться от пика профицита вагонов на железных дорогах.

Однако, увязнув в структурных преобразованиях в сфере грузовых перевозок, реформаторы так и не добрались до подстройки вагоностроения под нужды нового рынка. А он тем временем «неожиданно» перешел на следующую стадию своего развития: рынок с лихвой насытился вагонами на 15–20 лет вперед и перестал заказывать подвижной состав у заводов. Этому процессу активно помогали банки и различные лизинговые компании, дополнительно подогревая спрос на вагоны во второй половине 2000-х годов сравнительно дешевым финансированием.

Задача устранения острого дефицита грузовых вагонов была решена, казалось бы, в интересах именно вагоностроительных предприятий. Гигантские инвестиции частного капитала (десятки миллиардов долларов) в закупку их продукции в полном смысле можно назвать золотым дождем, обильно выпавшим на российские и украинские заводы в 2000-е годы. Предприятия наконец-то получили возможность развернуть ранее простаивающие мощности на все 100%, поставляя на рынок по 100–120 тыс. новых грузовых вагонов в год.

Однако шанс сразу восполнить дефицит подвижного состава на рынке 1990-х за счет прорывных в технологическом плане вагонов был упущен. Разразившийся профицит «обычных» грузовых вагонов на рынке был усугублен нераспорочностью чиновников по стимулированию списания старых вагонов, произведенных еще в XX веке. Впрочем, во всех регламентирующих реформы документах и государственных стратегиях по развитию промышленности выбывание старого парка подразумевалось как непреложная аксиома.

Проще говоря, спрос упал до нуля уже сейчас, а новинки с улучшенными эксплуатационными характеристиками еще только начинают захватывать массовый рынок. Заводам, которые еще не попали в пул лидеров по инновациям, есть куда стремиться — по многим обозначенным операторами характеристикам инновационные вагоны еще не созданы. Модернизацию предприятий под новую продукцию лучше начать поздно, чем никогда, а прилетевший с Запада экономико-политический кризис должен только заставить топ-менеджеров машиностроительной промышленности быстрее шевелиться и точнее осознать перспективные запросы коммерческого рынка. Задача государства, в свою очередь, снизить разрушительные последствия разразившегося кризиса на финансовых рынках и преодолеть результаты ошибок в железнодорожной реформе. ■

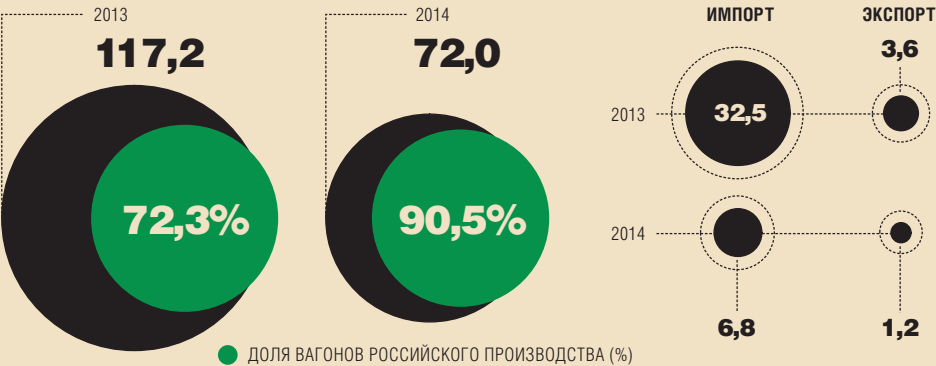
ШАНС СРАЗУ ВОСПОЛНИТЬ ДЕФИЦИТ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА НА РЫНКЕ 1990-Х ЗА СЧЕТ ПРОРЫВНЫХ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПЛАНЕ ВАГОНОВ БЫЛ УПУЩЕН



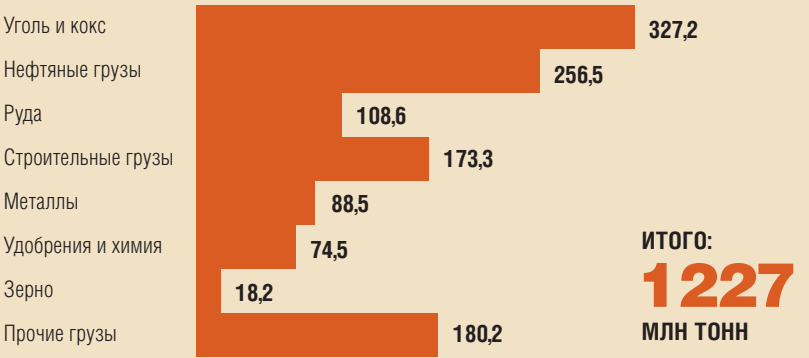
ВАГОНЫ РЫНКУ НЕ НУЖНЫ

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНО-ДОРОЖНЫХ ВАГОНОВ В РОССИИ НАЧАЛ СНИЖАТЬСЯ С НАЧАЛА 2014 ГОДА, А В ПЕРВЫЕ ДВА МЕСЯЦА НЫНЕШНЕГО УПАЛ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 60% К ПРОШЛОГОДНИМ УРОВНЯМ. ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ, ЕЩЕ ГОД НАЗАД РАБОТАВШИЕ НА ПРЕДЕЛЕ ЗАГРУЗКИ МОЩНОСТЕЙ, ТЕПЕРЬ НАХОДЯТСЯ ПОД УГРОЗОЙ ОСТАНОВКИ КОНВЕЙЕРОВ И СОКРАЩЕНИЙ ПЕРСОНАЛА.

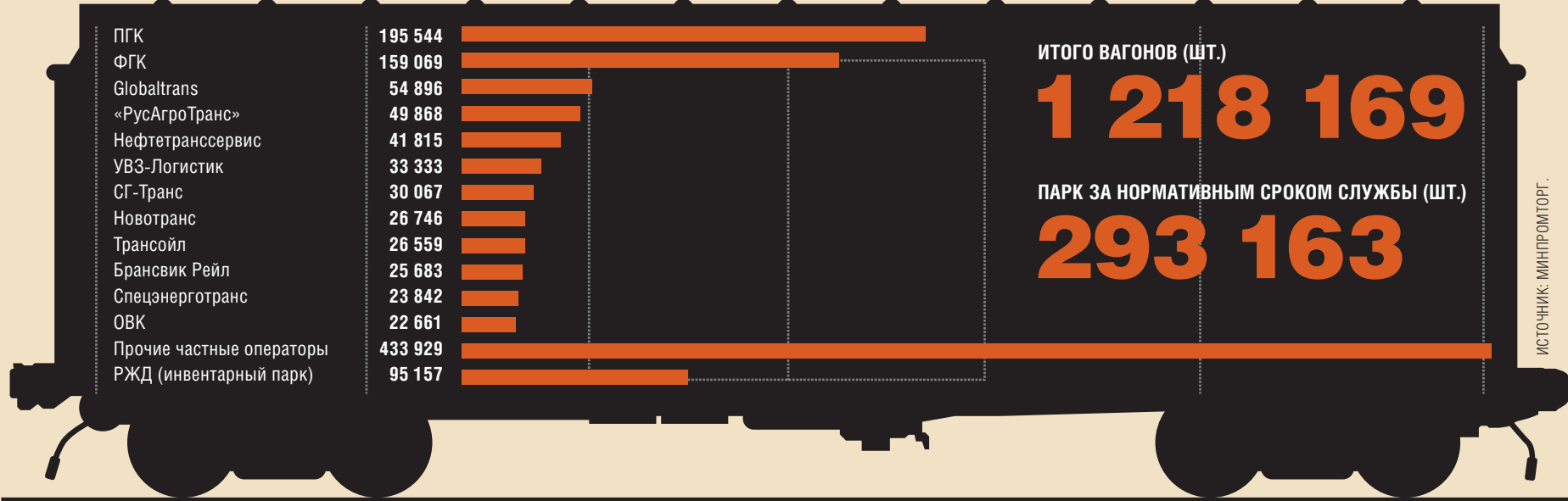
РЫНОК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ (МЛРД РУБ.)



СТРУКТУРА ПОГРУЗКИ НА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ РФ В 2014 ГОДУ (МЛН ТОНН)



ПАРК ОПЕРАТОРОВ В РАЗРЕЗЕ НОРМАТИВНОГО СРОКА СЛУЖБЫ ВАГОНОВ (ШТ.)

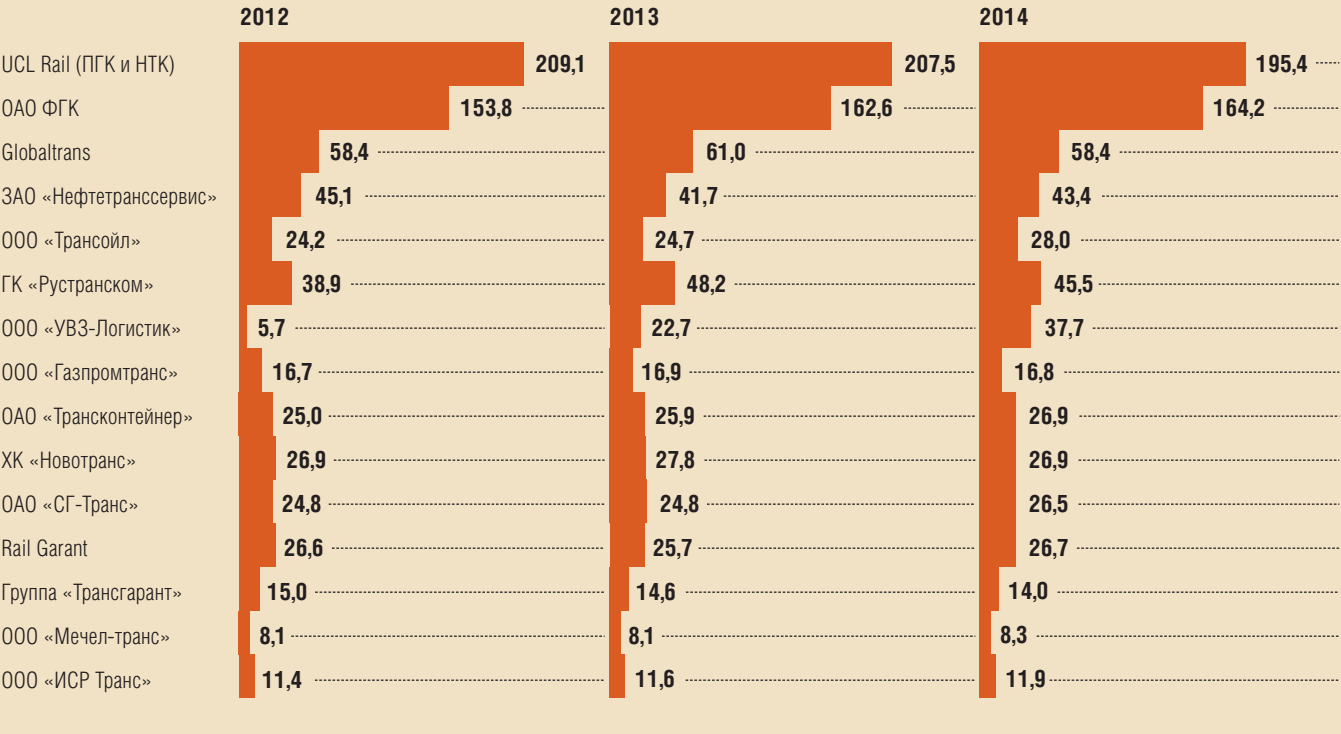


СОЦИАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОТРАСЛИ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ



ПАРК ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В СОБСТВЕННОСТИ КРУПНЕЙШИХ ОПЕРАТОРОВ С УЧЕТОМ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА

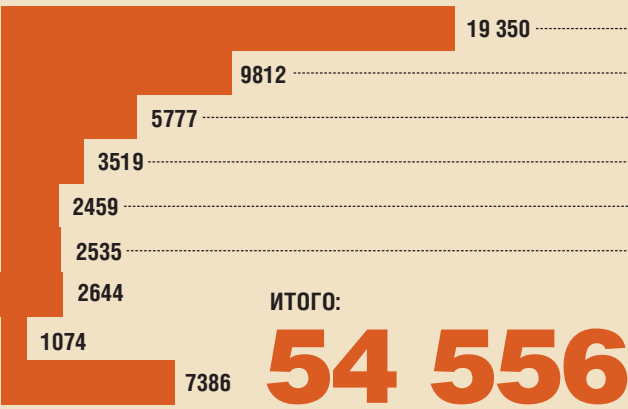
ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «INFOLINE-АНАЛИТИКА».



ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В РОССИИ В 2014 ГОДУ (ШТ.)

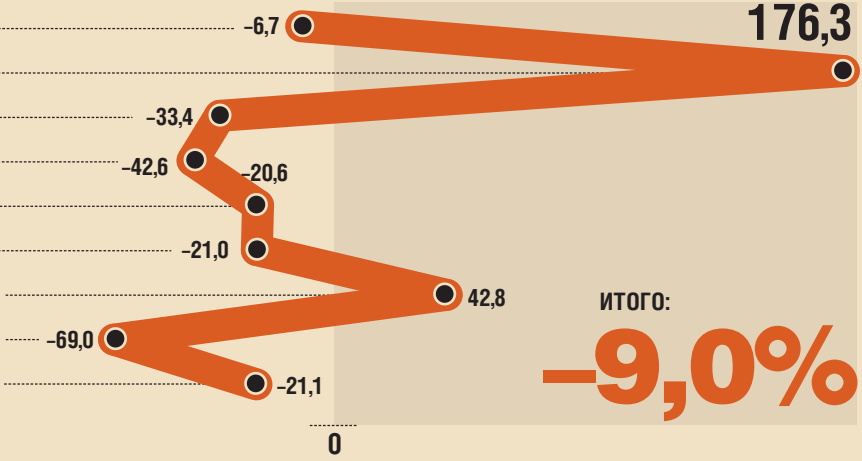
ИСТОЧНИК: УРАЛВАГОНЗАВОД.

Уралвагонзавод (с учетом «Уралкриомаша»)
Тихвинский ВСЗ
«Алтайвагон» (с учетом филиала в Кемерово)
«Рузхиммаш»
«Протрактор-Вагон»
Завод металлоконструкций
Рославльский ВРЗ
Новокузнецкий ВСЗ
Прочие производители



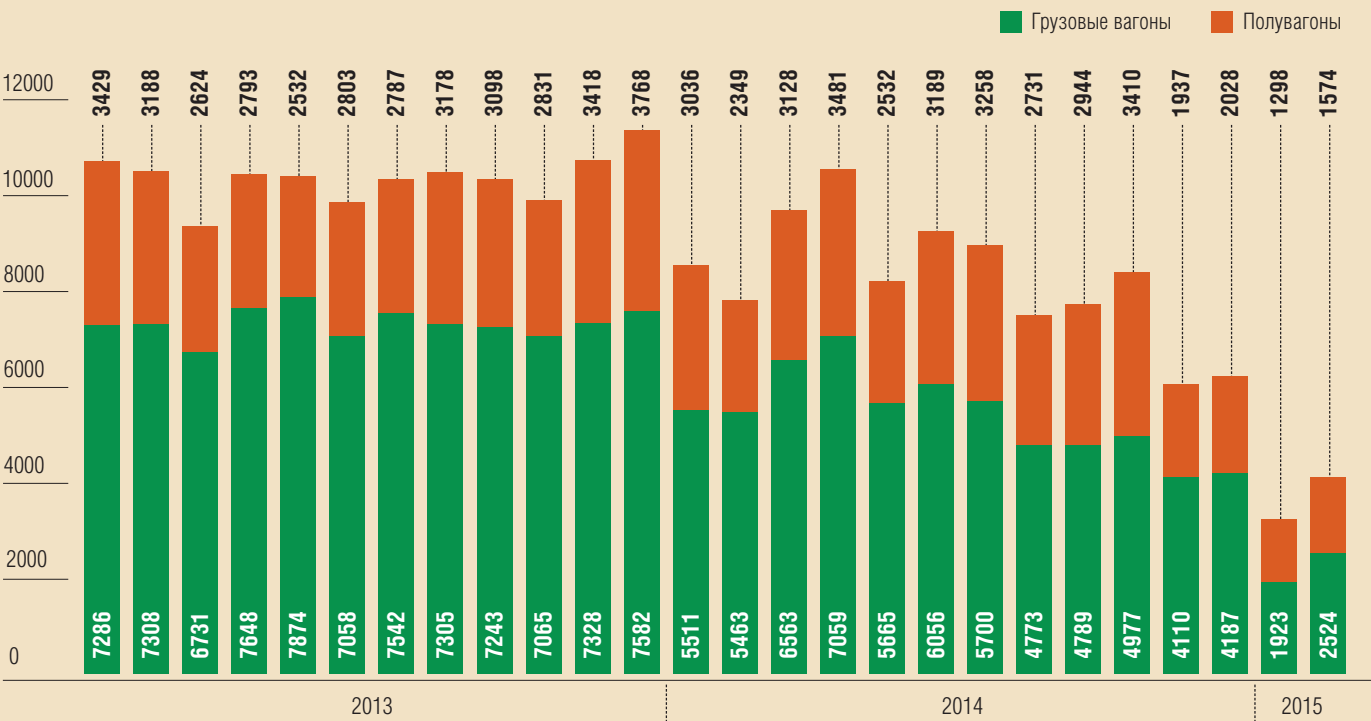
ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В 2013-2014 ГОДАХ (%)

ИСТОЧНИК: УРАЛВАГОНЗАВОД.



ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В СНГ В 2013-2015 ГОДАХ

ИСТОЧНИК: «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУЗЫ».

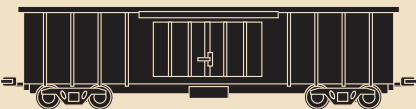


ПРОИЗВОДСТВО ВАГОНОВ В РОССИИ ПО ТИПАМ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА (ШТ.)

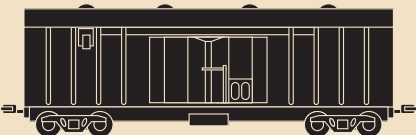
ИСТОЧНИК: УРАЛВАГОНЗАВОД.



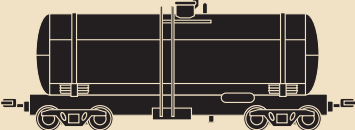
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОЛУВАГОНЫ



14 282 В Т.Ч. С ОСЕВОЙ НАГРУЗКОЙ 25 Т



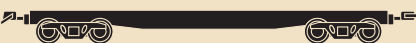
3 930 5686 КРЫТЫЕ ВАГОНЫ



7339 13 392 ЦИСТЕРНЫ



6085 4596 ХОППЕРЫ



5622 6417 ПЛАТФОРМЫ

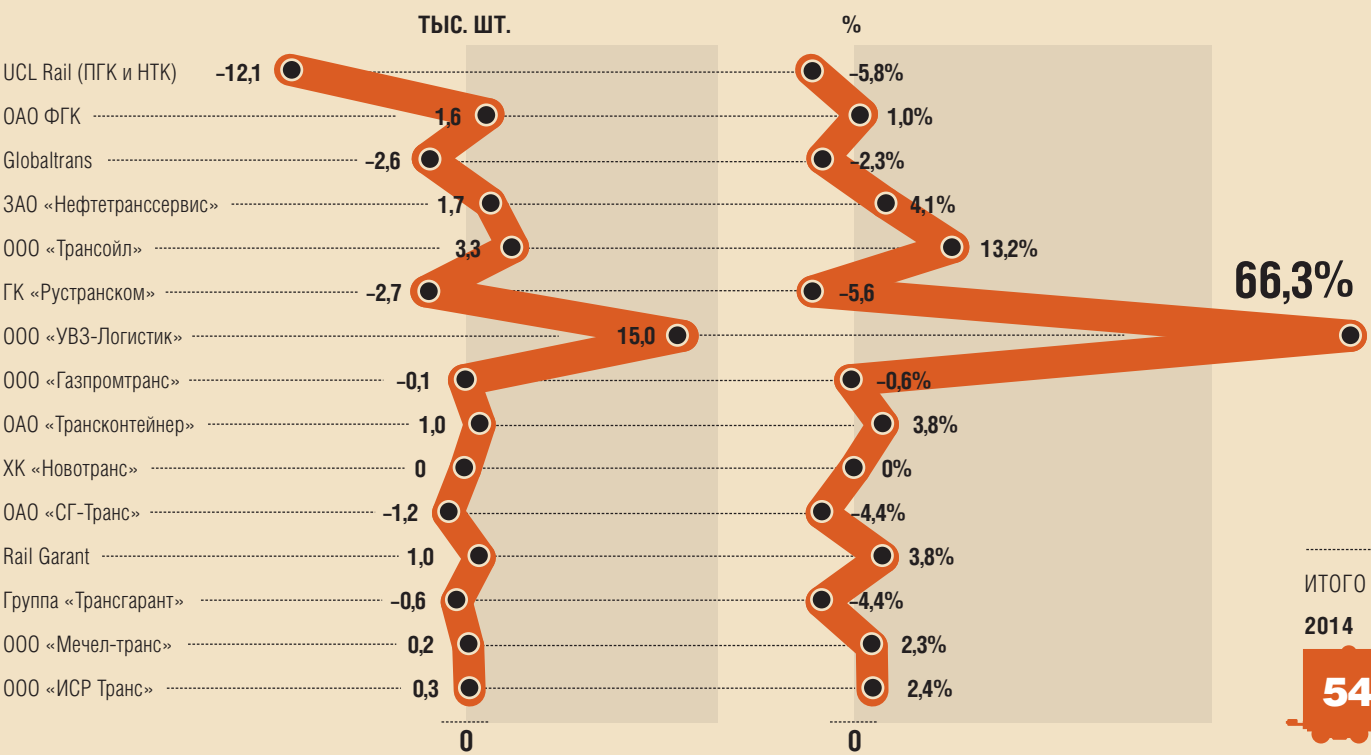


627 526 ПРОЧИЕ ГРУЗОВЫЕ ВАГОНЫ

ИТОГО ВЫПУЩЕНО ВАГОНОВ:



ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПАРКА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В 2013-2014 ГОДАХ



НЕСБАЛАНСИРОВАННАЯ ПОДДЕРЖКА

ВЛАДИМИР САВЧУК, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ИНСТИТУТА ПРОБЛЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ, НЕДОУМЕВАЕТ, ПОЧЕМУ ПРОИЗВОДСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ ПОЛУЧАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ БЮДЖЕТНЫХ СУБСИДИЙ, ЧЕМ ДРУГИЕ СЕГМЕНТЫ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ.

Промышленный кризис 2014 года активизировал работу государства по стимулированию роста отечественной промышленности и возвращению курса на реализацию полноценной промышленной политики. Однако утвержденные объемы государственного финансирования и перечни мер господдержки существенно различаются по отраслям, что приводит к дисбалансу между перспективами их развития. Так, производители локомотивов, вагонов и городского рельсового транспорта продолжают оставаться с меньшим объемом поддержки, чем другие отрасли машиностроения.

На прошедшем в середине марта в Тихвине совещании правительства РФ по вопросам развития транспортного машиностроения обсуждался объем государственных средств, который будет выделен из бюджета на поддержку вагоностроительных предприятий. По словам министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова, в 2015 году на это из бюджета будет выделено 2,35 млрд руб. Для производителей локомотивов, мотор-вагонного подвижного состава, пассажирских вагонов (за исключением двухэтажных) и городского рельсового транспорта субсидии из бюджета на данный момент не предусмотрены.

Согласно утвержденной правительством РФ в апреле 2014 года госпрограмме «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», в части транспортного машиностроения в 2015–2016 годах планировалось выделение 9,4 млрд руб. бюджетных средств. В качестве мер были указаны субсидирование предприятий на возмещение затрат на уплату кредитов, а также поддержка разработки новых дизельных двигателей. При этом на последнюю уже были выделены средства, так как развитие дизелестроения является подпрограммой ФЦП «Национальная технологическая база», которая была утверждена в октябре 2011 года.

Также в госпрограмме утверждены объемы поддержки и по другим отраслям. В частности, для автомобильной промышленности на 2015–2016 годы запланировано выделение из бюджета 21,3 млрд руб. Поддержка авиастроения и судостроения в связи с существенной ориентацией этих отраслей на ОПК выделена в отдельные госпрограммы, и бюджетное финансирование на них в этот же период запланировано в размере 115,9 млрд и 24,6 млрд руб. соответственно.

Сравнительный анализ данных отраслей показывает, что такое распределение средств не соответствует вкладу каждой отдельной отрасли в экономику страны. При этом помимо дисбаланса в объемах финансирования существует значительная ограниченность инструментария поддержки транспортного машиностроения на фоне других отраслей.

Так, помимо мер поддержки, которые прописаны в госпрограмме, для транспортного машиностроения дополнительно принята только одна мера — субсидии на возмещение потерь в доходах лизинговых компаний за скидку на покупку инновационных вагонов, которые были утверждены в январе, а затем дополнены правительством.

Список же мер, предполагаемый для других отраслей, в рамках госпрограмм значительно шире, а субсидии увеличены по целому ряду правительственных постановле-



ний. Так, в госпрограмме развития авиастроения предусмотрены: субсидирование НИОКР по разработке новых моделей техники, поддержка продаж на начальных этапах, стимулирование роста конкурентоспособности производителей комплектующих, компенсация затрат на сертификацию техники, субсидии авиаперевозчикам по лизинговым платежам. Более того, отдельной мерой указана поддержка «проектов по оптимизации и модернизации структуры их активов и систем управления», то есть реорганизация отрасли.

Для судостроителей существует отдельная госпрограмма, в которой предполагается широкий перечень мер, по многим пунктам совпадающий с авиастроением. В ней также предусмотрены: возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, компенсация лизинговых платежей и утилизационный сбор. При этом, в отличие от транспортного машиностроения, дополнительно предполагается поддержка НИОКР, а именно компенсация затрат на «экспертное и аналитическое сопровождение инвестиционных проектов создания новых и модернизации действующих производств».

Широкий набор мер утвержден правительством РФ и для автомобильной промышленности. Так, субсидии предоставляются и компаниям — продавцам автомобилей, и кредитным организациям (выдача кредитов на покупку автомобилей физическим лицам), и потребителям (муниципальные закупки для нужд городского транспорта и т. д.). При этом в 2014 году были введены дополнительные существенные меры по поддержке автомобилестроителей. Только в январе прошлого года были утверждены субсидии на компенсацию затрат на содержание рабочих мест, проведение НИОКР, закупку энергоресурсов, а также затрат на выпуск и поддержку гарантийных обязательств по продукции, соответствующей экологическим нормам «Евро-4» и «Евро-5». Также уже 18–19 марта постановлениями правительства было подтверждено выделение 10 млрд руб. суб-

сидий на компенсацию затрат автопроизводителей, а также продлена программа утилизации автомобилей на 2015 год.

Ориентация государства на внедрение мер поддержки в данных отраслях понятна: в них отсутствует единый крупный заказчик. Но за прошедшие годы ситуация существенно изменилась и в транспортном машиностроении. Такого заказчика, как МПС (и позднее — РЖД), который самостоятельно курировал поддержку и закупку практически всех видов подвижного состава (за исключением трамваев), сегодня тоже нет. На данный момент РЖД закупают только локомотивы, закупку пассажирских вагонов дальнего следования и электропоездов (кроме высокоскоростных и скоростных, таких как «Сапсан» и «Ласточка») должны осуществлять ФПК и пригородные компании, грузовые вагоны — это уже сложившийся рынок с множеством покупателей, а закупками городского рельсового транспорта занимаются городские власти.

Меры господдержки, целесообразные для внедрения в транспортном машиностроении, можно условно разделить на две группы. Первая должна быть направлена на разрешение системной проблемы отрасли — отсутствия долгосрочного оплаченного спроса на подвижной состав. Так, крайне важным элементом поддержки спроса станет внедрение долгосрочного тарифообразования на услуги железнодорожных транспортных компаний. В части грузового вагоностроения сегодня уже рассматриваются меры в первую очередь по ликвидации избытка грузовых вагонов, что возможно решить изменением условий деятельности операторов (повышение эффективности работы парка), внедрением по аналогии с автомобильной промышленностью утилизационного сбора, ограничением продления сроков службы грузовых вагонов.

Вторая группа — поддержка самих машиностроителей и стимулирование их инновационной деятельности. В данном направлении, как и в других упомянутых в статье отраслях машиностроения, целесообразно предусмотреть субсидирование НИОКР по созданию отечественной инновационной техники и компонентной базы, компенсацию затрат на сертификацию. Также, возможно, эффективной мерой станет поддержка и первичных продаж инновационной техники, что позволит стимулировать экспорт подвижного состава.

Важно учитывать, что наиболее полный эффект будет достигаться только при совместной реализации первой и второй групп мер. При этом весь комплекс государственной поддержки отрасли должен быть сбалансированным, учитывать интересы всех субъектов перевозочного процесса, а главное — интересы экономики страны, задачи по ее росту и повышению конкурентоспособности.

Утверждая конкретные планы, цифры и меры в стратегических документах, государство всегда дает конкретный сигнал производителям, потребителям и потенциальным инвесторам о перспективах спроса на продукцию. Если спрос будет — будут и инвестиции, и импортозамещение, и промышленный рост. Если спроса нет, планы по активному развитию будут отложены до лучших времен. С учетом текущих экономических условий и ситуации в отрасли расширение государственной поддержки транспортного машиностроения становится насущной необходимостью. ■

ВЕС МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

ИСТОЧНИКИ: ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ, МИНПРОМТОРГ РФ, ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ИПЕМ.

	ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ ОБЪЕМ ГОСПОДДЕРЖКИ В 2015–2016 ГОДАХ (МЛРД РУБ.)	ДОЛЯ В ВВП (%)	ЗАНЯТОСТЬ В ОТРАСЛИ (ТЫС. ЧЕЛ.)	МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ
АВИАСТРОЕНИЕ	115,9	1,10	>410	1,32
СУДОСТРОЕНИЕ	24,6	0,20	>129	1,34
АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ	21,3	0,45	>363	0,87
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ	9,4	0,22	>245	1,50

ОБЪЕМ ГОСПОДДЕРЖКИ ИЗ БЮДЖЕТА ПОДСЧИТАН НА ОСНОВАНИИ УТВЕРЖДЕННЫХ ГОСПРОГРАММ. ПОД МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫМ ЭФФЕКТОМ ПОНИМАЕТСЯ ВЛИЯНИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В ОТРАСЛИ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЯХ. ДАННЫЕ ПО АВИАСТРОЕНИЮ И СУДОСТРОЕНИЮ ПРИВЕДЕНЫ С УЧЕТОМ ПРОГРАММ ОБОРОНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА. ДАННЫЕ ПО АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЮ ПРИВЕДЕНЫ С УЧЕТОМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОМПЛЕКТУЮЩИХ.



ЕВГЕНИЙ КУРСОВ

ПЕРЕКОСЫ В ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА МОГУТ ДОРОГО ОБОЙТИСЬ ВАГОНОСТРОИТЕЛЯМ



«СТАВКА ДОЛЖНА БЫТЬ СПРАВЕДЛИВОЙ»

ГЛАВНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫСТУПИЛИ КОМПАНИИ, АФФИЛИРОВАННЫЕ С ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. НАПРИМЕР, «УВЗ-ЛОГИСТИК» СТАЛА КРУПНЕЙШИМ В РОССИИ И ЯКОРНЫМ ЗАКАЗЧИКОМ УРАЛВАГОН-ЗАВОДА (УВЗ), ПОЛУЧИВ ЗА ГОД С КОНВЕЙЕРА СВЫШЕ 13 ТЫС. ВАГОНОВ. ПО МНЕНИЮ ГЕНДИРЕКТОРА «УВЗ-ЛОГИСТИК» ДМИТРИЯ ЕРЕМЕЕВА, БУДУЩЕЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ЗА ИННОВАЦИОННЫМИ ВАГОНАМИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ОПЕРАТОРУ ХОРОШУЮ ЭКОНОМИКУ.

BUSINESS GUIDE: Ваша компания — один из крупнейших операторов инновационных вагонов. Могли бы вы рассказать об опыте их эксплуатации? Какие грузы и на каких направлениях они возят?

ДМИТРИЙ ЕРЕМЕЕВ: Действительно, «УВЗ-Логистик» в соответствии со своей инвестиционной стратегией ориентирована в первую очередь на приобретение и эксплуатацию инновационных полувагонов, которые по своим характеристикам превосходят вагоны модели 12–132, (увеличенная грузоподъемность — 75 тонн против 69,5 тонны, срок службы — 32 года против 22 лет у стандартных полувагонов, увеличенный межремонтный пробег — 500 тыс. км вместо 210 тыс. км). Сегодня мы обладаем самым большим парком инновационного подвижного состава — свыше 7 тыс. единиц, а к 2016 году планируем увеличить долю 196-х полувагонов до 40% в общем объеме наращиваемого парка.

Динамичное снижение ставок доходности универсального подвижного состава в последние два года, особенно у полувагонов, с 1600–1700 руб. за 1 ваг./сут. в 2012 году до 450–550 руб. за 1 ваг./сут. в 2014 году заставляет рассматривать все возможные инструменты оптимизации расходов операторской компании.

А учитывая, что с 2009 года цена за вагон выросла почти в два раза, а стоимость литых деталей для ремонта увеличилась более чем в 3,5 раза, очевидно, что окупаемость можно получить за счет снижения количества отцепочного ремонта и снижения себестоимости депоовского ремонта.

BG: Могли бы вы привести численные сравнения основных эксплуатационных характеристик инновационных и обычных вагонов?

Д. Е.: На примере парка полувагонов «УВЗ-Логистик» собрана положительная статистика: процент отцепок в текущий ремонт стандартных полувагонов 132-й модели за 2014 год составил 18,9%, или 2,4% в месяц, при этом для инновационных полувагонов 196-й модели этот показатель оказался ниже — 6,4%, или 0,8% соответственно.

Кроме этого практика показала, что средний срок службы колесной пары у полувагонов модели 12–196–01 составляет минимум шесть лет против пяти лет у полувагонов моделей 12–132 и их аналогов. Очевидно, что увеличенный срок службы колесной пары существенно влияет на снижение стоимости ремонта в целом.

Что же касается эксплуатационной эффективности, то наибольшую производительность вагон данного типа показал при перевозке тяжеловесных насыпных грузов, таких как уголь, щебень, руда (средняя статнагрузка повысилась на 7%). Наибольшую экономию на тарифе при этом мы получили на длинных плечах, что и учли в построении своей логистики. Кроме этого дополнительный результат нам дала скидка на порожний тариф для инновационных полувагонов производства УВЗ, которая начала действовать с 13 февраля, позволил снизить издержки компании на оплату порож-

ДМИТРИЙ ЕРЕМЕЕВ
УБЕЖДЕН, ЧТО СИТУАЦИЯ
С ПРОФИЦИТОМ ВАГОНОВ
БЫЛА ПРОГНОЗИРУЕМА
ЗАРАНЕЕ



ПРЕСС-СПУЖКА «УВЗ-ЛОГИСТИК»

него пробега до 15%. На сегодняшний день 196-й вагон у нас в основном задействован на экспортных угольных корреспонденциях — через порт Усть-Луга и Baltic Coal Terminal в Вентспилском порту. Параллельно инновационный вагон участвует в проектах по перевозке строительных грузов — порядка 15%, металлов — около 4% — и руды — 3%.

BG: Какова сегодня ставка на предоставление инновационного вагона?

Д. Е.: На сегодняшний день стоимость предоставления инновационного вагона в расчете на тонну перевезенного груза идентична ставке стандартного полувагона. Но несмотря на это, увеличенная грузоподъемность позволяет экономить грузоотправителю за счет уменьшения количества погрузочно-разгрузочных операций, а нам, как оператору, — добиться более высокой операционной эффективности за счет снижения расходов на порожний тариф.

BG: Какова сейчас и какой должна быть цена вагона с улучшенными характеристиками?

Д. Е.: Мы считаем, она должна быть справедливой, то есть позволяющей производить, покупать и окупать такой подвижной состав в сложившихся рыночных условиях.

BG: Достаточны ли, на ваш взгляд, меры государственной поддержки по внедрению в эксплуатацию инновационных вагонов? Нужны ли какие-то дополнительные тарифные стимулы или ограничения на использование существующего парка?

Д. Е.: Вагоностроители являются ключевым звеном в железнодорожной отрасли. Мы знаем, что пик списания вагонов придется на 2015–2017 годы — около 300 тыс. единиц, это может привести к серьезному дефициту и, соответственно, к спросу на подвижной состав со стороны грузоотправителей. При такой рыночной конъюнктуре в момент острой необходимости обновления парка грузовых вагонов только развивающиеся вагоностроительные

в виде увеличения срока предоставления субсидий до трех лет позволят снизить стоимость привлечения заемных средств для транспортных компаний и значительно снимут кредитную нагрузку предприятий.

Также в марте принята новая редакция постановления правительства РФ от 21 февраля №154 «Об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования», предусматривающего установление размера процентной ставки для лица, которому предоставляется кредит в целях реализации инвестиционного проекта. В рамках этого предусмотрено изменение ставки с ключевой на ставку рефинансирования плюс 2,5%. Таким образом, итоговая ставка составит 10,5%.

BG: Каковы ваши прогнозы в целом по ситуации на рынке подвижного состава, учитывая, что даже у «УВЗ-Логистик» более 80% парка — это вагоны стандартного образца? Что будет с этими вагонами?

Д. Е.: Средний возраст парка «УВЗ-Логистик» на сегодняшний день составляет около полутора лет. Мы оперируем молодым парком и убеждены, что замена старых вагонов новыми, а в особенности инновационными, выступает как основная мера по оздоровлению инфраструктуры, позволяющая улучшить общую эксплуатационную обстановку, сократить количество задержек и отказов в пути следования, а также число срывов графиков движения поездов.

BG: Что будет с большинством операторов с возрастным парком универсальных вагонов?

Д. Е.: Что касается возрастного парка, отмечу, что изначально продление срока службы вагона было принято как антикризисная мера для выхода из ситуации, связанной с дефицитом парка вагонов на постсоветском пространстве после распада СССР. Вынужденное принятие таких мер, как продление, позволило стране не остановить перевозочный процесс. Но не стоит забывать: эта процедура была временная и любая продукция имеет свой срок службы, в этот срок завод-изготовитель несет ответственность за выпускаемую продукцию. Сегодня очевидно, что парк нуждается в обновлении.

BG: Несмотря на жестокий профицит грузовых вагонов на сети, ваша компания стремительно наращивала парк в последние годы, войдя по итогам 2014 года в пятерку крупнейших операторов страны. За счет чего обеспечивается экономика предприятия?

Д. Е.: Мы создавали компанию в уже сложившихся неблагоприятных условиях, когда правила взаимодействия между железнодорожными операторами постоянно менялись, а спрос на вагоны снижался. И ситуация с профицитом на сети была прогнозируема. У нас была стратегия развития компании, в соответствии с которой мы ориентировались, во-первых, на грузовую базу, на сотрудничество с угледобывающими предприятиями. «УВЗ-Логистик» →

МЫ ЗНАЕМ, ЧТО ПИК СПИСАНИЯ ВАГОНОВ ПРИДЕТСЯ НА 2015–2017 ГОДЫ — ОКОЛО 300 ТЫС. ЕДИНИЦ, ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К СЕРЬЕЗНОМУ ДЕФИЦИТУ И, СООТВЕТСТВЕННО, К СПРОСУ НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ СО СТОРОНЫ ГРУЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



→ стала партнером и эксклюзивным перевозчиком угольных предприятий компании «Заречная» главным образом по экспортным направлениям. Следующим шагом был контракт с Уралвагонзаводом — сегодня мы являемся сервисной компанией корпорации, способствуя совершенствованию и централизации системы завоза сырья и вывоза готовой продукции железнодорожным транспортом для предприятий УВЗ.

Во-вторых, мы делали ставку на технологичность инновационного полувагона, особенно эффективного в угольных перевозках и, в-третьих, безусловно, ориентировались на партнерство с банками. Так, в декабре 2014 года мы заключили крупные сделки по лизингу железнодорожного подвижного состава, включая инновационные полувагоны, с ЗАО «Сбербанк Лизинг» и ГПК «Газпромбанк Лизинг». В планах компании — продолжать наращивать собственный парк вагонов. К 2016 году планируется увеличение до 60 тыс. единиц подвижного состава, 40% из которого, как я уже говорил, придется на долю инновационного полувагона.

ВГ: Насколько, на ваш взгляд, эффективны меры по повышению стоимости порожнего пробега старых вагонов?

Д. Е.: Если говорить о полувагонах, то данная мера предлагается с целью стимулировать операторов к покупке новых вагонов. Выступает она в качестве превентивной меры для поддержки отечественного вагоностроения хотя бы на уровне минимальной загрузки производственных мощностей. Тарифное регулирование в том числе будет являться эффективным дополнительным рычагом в решении одной из самых острых проблем в железнодорожной отрасли — профицита парка на сети. Такая мера оправдана, так как работа со старым вагоном содержит в себе большую себестоимость из-за увеличенного количества отцепок, ремонтов и прочего. Такой вагон становится инвестиционно непривлекательным и технологически неэффективным.

ВГ: Какие вы видите перспективные направления деятельности для операторских компаний в нынешних условиях рынка?

Д. Е.: В нынешних сложных экономических условиях большинство операторов испытывают трудности, каждый пытается найти рациональное решение проблем. Мы со своей стороны видим эффективность перевозочного процесса в повышении его технологичности. Сегодня сложно коммерчески заинтересовать клиента — необходимы альтернативные пути стабилизации рынка. В ситуации с универсальным подвижным составом этого можно достичь путем консолидации парка у пяти-семи крупных операторов. Такая схема позволит совместно с ОАО РЖД разработать и апробировать новые технологические решения по оптимизации перевозочного процесса, создать дополнительные механизмы государственной поддержки, совместно с банками обеспечить финансирование.

ВГ: В каких сегментах грузовых железнодорожных перевозок вы ожидаете рост?

Д. Е.: Если говорить о перспективах в сегментах грузовых перевозок, то целевую модель грузовой базы нашей компании мы строим согласно прогнозам развития угольной отрасли. Из угледобывающих регионов самым мощным поставщиком угля является Кузнецкий бассейн. С точки зрения наращивания производственного потенциала наиболее перспективны месторождения Ерунаковского угленосного района, а также на Караканском и других месторождениях. В настоящее время ведется работа по созданию и обустройству новых центров угледобычи на базе Восточной Сибири и Дальнего Востока. Согласно оптимистичным прогнозам Минэнерго, объем экспорта энергетических углей в РФ к 2030 году достигнет 205 млн тонн, что приведет к существенному росту поставок в западном и восточном направлениях, а следовательно, и к увеличению спроса на подвижной состав.

Интервью взяла ЕЛЕНА РАЗИНА

СЕГОДНЯ СЛОЖНО КОММЕРЧЕСКИ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ КЛИЕНТА — НЕОБХОДИМЫ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА



ТОЧКА ЗРЕНИЯ

«МЫ НА ПОРОГЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА. ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО УВИДЕТЬ, КТО КОНКРЕТНО ЕГО СОВЕРШИТ»

ПРИ ВСЕЙ ВЕСОМОСТИ МНЕНИЙ ЭКСПЕРТОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ МНЕНИЕ НЕПОСРЕДСТВЕННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕЙ В РОССИИ ПЕРВОЙ ГРУЗОВОЙ КОМПАНИИ (ПГК) АЛЕКСАНДР САПРОНОВ УВЕРЕН, ЧТО ОХЛАЖДЕНИЕ СПРОСА — ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ И РЫНОК ГОТОВ НАРАСТИТЬ ЗАКУПКИ ПРИ УСЛОВИИ ВЫПОЛНЕНИЯ РЯДА КЛЮЧЕВЫХ УСЛОВИЙ.

BUSINESS GUIDE: Адекватны ли, по мнению операторов, стоимость вагонов новых моделей и расходы на их обслуживание тому экономическому эффекту, который даст их эксплуатация?

АЛЕКСАНДР САПРОНОВ: ПГК считает стоимость предлагаемых сегодня новых вагонов завышенной. При текущей доходности, которую операторы получают от работы подвижного состава, стоимость нового полувагона не должна превышать 1 млн руб. В противном случае инвестиции в вагон не окупаются. Теоретически инновационный вагон работает в других условиях. Расходы на ремонт распределяются на более продолжительный временной период. Действуют стимулирующие меры, принятые руководством страны (я имею в виду скидки на порожний пробег). Однако в целом приходится признать, что разработки отечественных вагоностроителей отстают от лучших мировых аналогов. Это означает, что, покупая сейчас те изделия, которые в настоящий момент предлагаются операторам, мы консервируем технологическое отставание на срок службы этих вагонов. Обновлению вагонного парка нет альтернативы, но рынок нуждается в новых, прорывных, если хотите, разработках, которые обеспечат сокращение транспортных расходов грузовладельцев, снизят нагрузку на экономику страны.

ВГ: Какие разработки и направления развития предприятий вагоностроительного комплекса представляются вам наиболее перспективными?

А. С.: Наиболее правильным направлением развития вагоностроительного комплекса является производство современных вагонов, конкурентоспособных по своим характеристикам с вагонами, занимающими лидирующие позиции на мировом рынке вагоностроения.

При этом необходимо разработать не отдельные конструктивные, пусть и инновационные, элементы (тележки, колесные пары и т. д.), а полную инновационную конструкцию современного универсального грузового вагона, конкурентоспособного, как сказано выше, по отношению к своим зарубежным аналогам.

По нашему мнению, создание инновационного вагона должно сопровождаться пересмотром устаревших стандартов и отраслевых нормативов, рассчитанных для марок металла, которые распределялись Госпланом для вагоностроительной отрасли в годы плановой экономики. В то время недостаток прочностных характеристик материалов компенсировался увеличением размеров и веса конструктивных элементов вагона.

ВГ: Какие факторы тормозят модернизацию вагонных парков и закупки вагонов новых моделей? Почему до сих пор операторы отдают предпочтение старым моделям?

А. С.: Не будем забывать о том, что вагоностроительная отрасль обслуживает транспортную отрасль, которая, в свою очередь, обслуживает добывающую и перерабаты-



АЛЕКСАНДР САПРОНОВ СЧИТАЕТ, ЧТО РЫНОК НУЖДАЕТСЯ В ПРОРЫВНЫХ, ЕСЛИ ХОТИТЕ, РАЗРАБОТКАХ, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧАТ СОКРАЩЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ, СНИЗЯТ НАГРУЗКУ НА ЭКОНОМИКУ

вающую промышленность и производство. Таким образом, используемый подвижной состав по вагонной составляющей экономически более выгоден для грузоотправителя. Этот вагон не несет на себе высокой лизинговой или кредитной нагрузки.

Нельзя не отметить и переизбыток мощностей по производству вагонов, рыночный спрос ниже производственных мощностей вагоностроителей.

ВГ: Насколько вообще можно говорить о наличии спроса на новые продукты в сфере вагоностроения? Создается впечатление, что при нынешнем уровне доходности любые вложения в разработку более современных моделей окажутся просто невостребованными.

А. С.: Безусловно, несмотря на наличие объективных системных противоречий, о которых я говорил, задача обновления и модернизации вагонного парка является крайне актуальной. Производители, которые предложат рынку конкурентоспособный продукт, получат преимущество. Речь идет не только о повышении грузоподъемности. Можно выделить целый ряд других характеристик, где не только возможны, но и необходимы технологические прорывы. Можно привести в качестве примера так называемый вес тары, размер межремонтного пробега, ряд других характеристик. Операторские компании готовы вкладываться в покупку нового подвижного состава, особенно если он реально позволит им повысить привлекательность перевозок. Я полагаю, что просто дополнительное стимулирование спроса, не подкрепленное новыми техническими разработками, в ко-

нечном итоге противоречит интересам всех участников рынка — и покупателей, и продавцов.

ВГ: Значит, принятие технических регламентов Таможенного союза, которые усложняют процедуры продления срока службы вагонов, является оправданной мерой?

А. С.: Я бы не назвал тот формат решения, который мы сейчас имеем, оптимальным. Возникает немало вопросов, на которые, к сожалению, нет ответов. Применительно же к нашей компании могу сказать, что мы достаточно активно отправляем «ветеранов» на покой. Да, существует мнение, что для собственников очень болезненно расставаться с имуществом. Но я считаю, что для ПГК это конкурентное преимущество. Мы избавляемся от старых вагонов, получаем возможность более эффективно использовать оставшийся парк. Внедряем новые продукты, активно работаем над сервисной составляющей, повышаем этим привлекательность сотрудничества с нами для клиентов. Оптимизируем расходы на ремонт и обслуживание.

ВГ: То есть можно сказать регуляторам спасибо?

А. С.: Скажем так, мы действуем в том поле возможностей, которое формируется в том числе решениями органов власти, и в настоящее время мы нашли способы повысить конкурентоспособность компании даже при списании старых вагонов. Видим в этом ключ к успешности нашей деятельности.

ВГ: А если не хватит вагонов, чтобы обеспечить заявки клиентов?

А. С.: Привлечем на условиях оперирования или аренды. Понимаете, в чем преимущество нашего нынешнего положения? Мы можем выбирать, какой вагон списать, какой вагон привлечь, на каких условиях, на какой срок. Те компании, которые уже совершили свои покупки, скажем так, сделали свои ставки, уже вынуждены действовать исходя из логики сделанных ранее ходов. Мы сейчас свободны. И это, безусловно, дает нам дополнительные преимущества.

ВГ: Какие-то конкретные планы по закупкам существуют? Вы их можете назвать?

А. С.: Планы, безусловно, есть, но их реализация не является директивной, а определяется рыночными факторами и экономической конъюнктурой.

ВГ: Когда же, по вашему мнению, ожидать появления подвижного состава с принципиально улучшенными характеристиками в массовом порядке?

А. С.: Полагаю, речь не идет о каких-то больших временных промежутках. Потребуется пять-семь лет, когда мы сможем увидеть и оценить подвижной состав нового поколения. И это не просто какой-то отвлеченный оптимизм. Логика развития событий говорит об этом. Уверен, нас ожидает технологический прорыв. Осталось только увидеть, кто конкретно его совершит.

Интервью взял ГЕННАДИЙ САЗОНОВ

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ВЫХОДИТ ИЗ МОДЫ

НЕЗНАЧИТЕЛЬНАЯ РАЗНИЦА В ШИРИНЕ КОЛЕИ МИСТИЧЕСКИМ ОБРАЗОМ ЗАСТАВЛЯЕТ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ ПОСТОЯННО ИСКАТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ, ЗАЧАСТУЮ ПРЕНЕБРЕГАЯ ОПЫТОМ СВОИХ КОЛЛЕГ ЗА РУБЕЖОМ. МЕЖДУ ТЕМ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО РЫНКА В ДРУГИХ СТРАНАХ, И ПРЕЖДЕ ВСЕГО В США, МОЖЕТ ПОДСКАЗАТЬ РОССИЙСКИМ ВАГОНОСТРОИТЕЛЯМ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СВОЕГО ПРОДУКТОВОГО РЯДА. АРТЕМ БОРОДНИЧИЙ

Анализируя ход структурных реформ на железнодорожном транспорте в России, отраслевые эксперты традиционно сравнивают аналогичные процессы в странах Западной Европы, где правительства сталкивались с похожими проблемами финансирования инфраструктуры и управления экономикой железных дорог. Однако если говорить об особенностях эксплуатации грузовых вагонов, то для сравнения с отечественной железнодорожной системой, с ее характерными расстояниями перевозок и преобладанием массовых грузов больше подходит железнодорожный рынок США и Канады, чем рынок сравнительно маленькой Европы. Оказывается, между железными дорогами наших стран очень много общего, несмотря на такие принципиальные отличия в модели управления, как, например, вопрос собственности на инфраструктуру (в США железные дороги и подвижной состав находятся в зоне ответственности частных перевозчиков, тогда как в России национализированная еще при царе магистральная инфраструктура не подлежит приватизации по закону).

Одно из важнейших сходств транспортных систем России и США состоит в том, что железнодорожным транспортом в наших странах перевозится около 40% всех грузов, что говорит об особом значении железных дорог для обоих государств. Размер вагонного парка в США составляет порядка 1,5 млн единиц (у нас — чуть более 1,2 млн). Номинальная мощность вагоностроительных предприятий составляет порядка 100 тыс. единиц в год (у нас — около 80 тыс.). Ежегодный выпуск вагонов в последние пять лет сохранялся на уровне 30–50 тыс. единиц, тогда как на волнах роста спроса, например в 1990-е годы прошлого века, выпуск вагонов в США доходил до 80 тыс. единиц. Это обстоятельство тоже, пусть и достаточно грубо, делает ситуации в наших странах похожими: в самый удачный 2012 год высокого спроса вагоностроители СНГ отгрузили на российский рынок около 120 тыс. единиц подвижного состава, нынешние прогнозы снижения производства до 30–40 тыс. вагонов в год рассматриваются в отрасли как кризис и обвал спроса.

Тем не менее принципиальные различия вагонных парков США и России можно увидеть в структуре по типам подвижного состава. В парке американских компаний значительно выше доля специализированного подвижного состава, по некоторым позициям разница получается кратной. Доля универсальных полувагонов в США составляет всего около 15% против 45% в России, а все остальные вагоны за океаном предназначены для перевозки специальных грузов, их конструкции ориентированы на технологические особенности грузоотправителей и их специальной инфраструктуры. Рынок железнодорожных операторов в своей массе представлен специализированными транспортными компаниями, которые занимаются перевозками монотипных грузов в специализированных вагонах.

Наиболее распространенный в США парк грузовых вагонов — около 40% — это вагоны-хопперы различного назначения: зерновозы, цементовозы, различные минераловозы и другие саморазгружающиеся крытые вагоны. Рынок железнодорожных цистерн представлен широкой линейкой вагонов для продукции химической промышленности разных типов, пылевидных и порошкообразных грузов, масел, соков различных фруктов, жидкого шоколада и других разнообразных товаров. Изотермические вагоны-холодильники на основе льда вытеснены рефрижераторными вагонами различных типов с автономными холодильными установками и платформами с розетками для рефконтейнеров. В США выпускают специальные ва-



ЧТОБЫ СНОВА ДОГНАТЬ АМЕРИКУ ПО УРОВНЮ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ, РОССИЙСКИМ ВАГОНОСТРОИТЕЛЯМ СЛЕДУЕТ, КАК МИНИМУМ, УДВОИТЬ СКОРОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

гоны для перевозки автомобилей в вертикальном положении, двухэтажные вагоны для перевозки свиней и овец и еще множество типов специализированной железнодорожной техники.

Даже универсальный (в отечественном понимании) подвижной состав в Америке фактически стал специализированным, причем его использование предполагает обязательное наличие специальной инфраструктуры в местах погрузки и разгрузки. Американский полувагон в конструкции проще нашего и не предусматривает наличие разгрузочных люков, то есть технологически заточен под вагонопрокидыватель. На множестве российских грузовых станций, в том числе в некоторых морских портах, такая пусть и нехитрая, но достаточно дорогостоящая инфраструктура пока не создана. В результате груз порой вытаскивается из вагона «домосторическими» (с точки зрения американцев) грейферами, которые, как правило, повреждают подвижной состав.

НАЗАД В ИННОВАЦИИ Анализируя технологические возможности заокеанских вагоностроителей, приходится признать, что их российские коллеги находятся глубоко позади. Инновационные вагоны с повышенной осевой нагрузкой (25 тонн на ось против 23,5 тонны на ось у российских вагонов массового производства), которые сегодня только выходят в промышленную эксплуатацию в России, — это старая добрая лошадка на американских железных дорогах. Поскольку у вагонов в США, в отличие от наших, нет такого понятия, как «назначенный срок службы», 25-тонные тележки и сегодня исправно несут службу, несмотря на свой почтенный 30–40-летний возраст. Кстати, именно американские технологические платформы тележек грузовых вагонов Barber и Amsted Rail с 25-тонной осевой нагрузкой стали основой «инновационной» стратегии крупнейших российских вагоностроительных концернов, купивших технологию у правообладателей в США.

Тем временем американцы в массовом порядке эксплуатируют грузовые вагоны с осевой нагрузкой 30 и даже

40 тонн на ось, грузоподъемность вагона вырастает с 60 до 90 и более 100 тонн. Межремонтный пробег вагонов достигает 1 млн км против заявленных 500 км у «инновационной» в российском понимании тележки Barber. Более 60% американских полувагонов сделаны из высокопрочных алюминиевых сплавов, которые показывают принципиально лучшие параметры износа при перевозках угля и при этом имеют значительно меньший собственный вес, что позволяет дополнительно увеличить грузоподъемность вагона. Вагоны для нетяжелых грузов растут в объеме кузова, платформы для перевозки контейнеров и колесной техники увеличиваются в длину и универсализируются для перевозки длинномерных изделий.

Со всей очевидностью можно сказать, что после преодоления нынешнего этапа модернизации парка вагонов в России развитие вагоностроения неизбежно пойдет в сторону все большей специализации заводов под производство новых типов подвижного состава с улучшенными характеристиками. В нынешних непростых для отечественного вагоностроителя условиях низкого спроса на универсальные вагоны у заводов практически не остается выбора — только смотреть на рынок более внимательно и искать незанятую нишу. Учитывая длинный 30-летний срок службы нового вагона, можно с некоторой уверенностью рассчитывать также на то, что диверсификация экономики России успеет произойти при нашей жизни, сырьевая направленность экспорта перестанет доминировать и потребность в специализированном парке у российских операторов пойдет вверх.

ТЕОРИЯ ПРОИГРЫВАЕТ ПРАКТИКЕ Впрочем, низкая специализация парка вагонов в России обусловлена не только уровнем инфраструктурно-технологического развития, но и, как ни странно, различием теоретических подходов к эффективности работы железнодорожного транспорта. Развитие советских железных дорог всегда шло по пути повышения технологических показателей перевозок, эти же принципы — перевезти больше груза меньшим количеством вагонов, увеличить оборот вагона, снизить порожний пробег — во многом определяют коммерческую логику руководителей сегодняшней железнодорожной монополии. Высшей коммерческой удачей в железнодорожном бизнесе считается найти для по-

лувагона обратную загрузку, что приведет к снижению непроизводительного порожнего пробега и принесет вдвое больше дохода. Считается, что у специализированного подвижного состава (которым у нас, например, еще считается фитинговая платформа для перевозки стандартных контейнеров) возможности найти себе обратный груз практически нет, поэтому порожний пробег у таких вагонов доходит до 50%, что является «плохим» с экономической точки зрения показателем.

У наших американских коллег, где даже железнодорожная инфраструктура находится в зоне ответственности частных коммерческих предприятий, главным критерием была и остается ориентированность железных дорог на интересы клиента — грузоотправителя. Железнодорожный транспорт в США не системообразующая отрасль, а в первую очередь бизнес, где властвуют законы спроса и предложения. Победить в острейшей конкуренции с другими игроками внутри железнодорожного сегмента, а также активно растущими соперниками из других видов транспорта можно было лишь через максимально полное удовлетворение запросов заказчиков перевозок. А клиенту нужны достаточно простые и прагматичные вещи: скорость и соблюдение сроков доставки груза плюс удобство и качество перегрузки товара на другие виды транспорта. Проблемы технологической эффективности железной дороги для клиента вторичны — ему нужна услуга, и именно за ее качество он платит железнодорожникам деньги.

В результате коэффициент порожнего пробега у большинства компаний на железных дорогах США достигает «критических» 50% (против наших 40%), но при этом без прибыли они не остаются. Более того, благодаря отсутствию перекосов в тарификации и перекрестного субсидирования у этих компаний имеется инвестиционный ресурс, позволяющий им обновлять парк. Между тем с ритмичностью перевозок у американцев все гораздо лучше: на железных дорогах США доля отправок, прибывших с просрочкой, не превышает 1–2%. В СССР в разные годы просрочка доставки составляла от 12% до 35%, на современных российских железных дорогах он достигает порядка 13–15% исходя из объема предъявленных перевозчику претензий. Не исключено, что успех американских железнодорожников становится возможным благодаря более развитой инфраструктуре железных дорог США, тогда как в России путей всегда не хватало. Но даже в этих условиях перевозчик не должен находить в этом оправдания систематического невыполнения условий коммерческих договоров.

Кстати сказать, объем официальных претензий грузоотправителей к железной дороге в России с каждым годом стремительно увеличивается, что в очередной говорит о меняющихся приоритетах клиентов российских железных дорог и зарождении «культы клиента» в отечественном железнодорожном менталитете. Если раньше грузоотправители преимущественно «боялись» расстроить дорогу своими, пусть и объективными, жалобами, рискуя получить новые проблемы с перевозками грузов, то теперь корпоративная культура российского бизнеса обязывает защищать собственные интересы, в том числе и через суд, а перевозчику — задумываться о клиентоориентированности. Этот вектор на качество транспортной услуги, по которому и будет в конце концов развиваться эффективность железнодорожных перевозок в России, задают именно наши отечественные грузоотправители, а отнюдь не какие-то заокеанские апологеты железнодорожной теории. ■

В ИННОВАЦИИ НА ТРАМВАЕ

ЕЩЕ В ИЮЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД» (УВЗ) ПРЕЗЕНТОВАЛА СВОЮ НОВУЮ МОДЕЛЬ ГОРОДСКОГО ТРАМВАЯ, ПОЛУЧИВШЕГО НАЗВАНИЕ RUSSIA ONE. С ТЕХ ПОР С ЛЕГКОЙ РУКИ БЛОГЕРОВ ПРОЗВИЩЕ «I-PHONE НА РЕЛЬСАХ» ПРОЧНО ЗАКРЕПИЛОСЬ ЗА ЭТОЙ РАЗРАБОТКОЙ ВХОДЯЩЕГО В КОРПОРАЦИЮ УВЗ «УРАЛТРАНСМАША». «НАДО БРАТЬ»,— ПОЗДНЕЕ ЦИТИРОВАЛА ПРЕСС-СЛУЖБА УВЗ СЛОВА МЭРА МОСКВЫ СЕРГЕЯ СОБЯНИНА ВО ВРЕМЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОТОТИПА R1 НА СТОЛИЧНОЙ «ЭКСПОСИТИТРАНС» В КОНЦЕ ОКТЯБРЯ. ТЕПЕРЬ РАЗРАБОТЧИКИ ТРАМВАЯ ЗАНЯТЫ КРОПОТЛИВОЙ РАБОТОЙ ПО АДАПТАЦИИ ВНЕШНЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ ТРАМВАЯ К РЕАЛИЯМ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ МЕГАПОЛИСОВ.

ПАВЕЛ БИЛАНЕНКО

ДИЗАЙН БЕЗОПАСНОСТИ Конструкционные отличия R1 от уже появившегося на свет его «коллеги» первого в России низкопольного трамвая модели 71–409 составляют не более 10%. Но футуристический дизайн трамвая — глянцевый черный корпус и кабина с обратным углом наклона — никого не смог оставить равнодушным. Ответственной за промышленный дизайн и инжиниринг стала компания «ОКБ „Атом“», а за брендинг и фирменный стиль — компания «Лаборатория Маслова», которые воплотили в этой новой разработке свою промышленную фантазию. И если технические усовершенствования разноголосия не вызывают, то внешний вид трамвая возбудил жаркие споры в дизайнерской среде. Например, известный своей эпатажностью дизайнер Артемий Лебедев, критикуя разработку УВЗ, называл R1 «трамваем-убийцей, трамваем-мясорубкой». На сайте своей студии он высказал мнение, что трамвай с подобным углом наклона кабины может нанести значительный ущерб при столкновении с машиной или пешеходом, хотя про собственно дизайн нового трамвая ничего определенного не сказал.

Тем не менее претензия нашла адресата: главный инженер проекта R1 Максим Кузин категорически не согласен с блогером, отмечая, что кабина с обратным углом наклона лобового стекла, наоборот, расширяет водителю обзор, благодаря чему количество наездов на пешеходов будет только снижаться. «Современные трамваи сконструированы таким образом, что при столкновении с автомобилем повреждения передаются машине, а трамвай выходит почти без повреждений. Это не очень правильно, потому что трамвай весит 40 тонн с пассажирами, а легковая машина — максимально 3 тонны. Количество смертельных случаев при столкновении может быть очень большим. В серийной версии R1 области потенциального столкновения с автомобилями специально ослаблены и туда добавлены краш-боксы, которые принимают на себя энергию при столкновении. Трамвай будет намного безопаснее», — рассказывал он агентству городских новостей «Москва».

Другие дизайнеры отмечали интересную конструкцию кабины, удобный угол наклона бокового стекла для обзора водителя. Поручни трамвая сделаны из алюминия с антибактериальным медным покрытием. Сиденья в R1 расположены напротив друг друга, что также является необычным для трамваев. Дизайнер трамвая Алексей Маслов, работавший над внешним видом R1, сам сравнивает его с Gelandewagen, отмечая что подобный дизайн с прямыми линиями и классическими формами может существовать без изменений значительное время, что и требуется для городского трамвая: по техническим характеристикам вагоны могут использоваться от 20 до 40 лет.

ЭКОНОМНАЯ ЭКОЛОГИЯ В текущем году УВЗ представил уже скорректированную под ряд российских условий эксплуатации модель трамвая. В отличие от прототипа, у серийного вагона вдвое уменьшен скос кабины (с 12 градусов до 6), количество кабин сократилось с двух до одной, двери расположены только с одной стороны. Нижняя граница вместимости одного вагона снизилась до 190 мест, максимальное количество пассажиров в вагоне — 260. Тем не менее сидячих мест в трамвае стало больше: в серийном вагоне сесть смогут 46 пассажиров.

Новый подвижной состав для городских железных дорог планируют производить в нескольких вариантах ком-



РОМАН ВУКОЛОВ

ФУТУРИСТИЧЕСКОГО ВИДА ТРАМВАИ ОТ УРАЛВАГОНЗАВОДА МОГУТ УЖЕ ЛЕТОМ ПОЯВИТЬСЯ НА УЛИЦАХ МОСКВЫ

плектации и различных версиях. Первоначально УВЗ планировал производить трамвай в трех модификациях — «эконом», «комфорт» и «бизнес». Правда, как ранее сообщил «Ъ», с созданием трамвая премиум-класса завод решил все-таки повременить. Но даже в базовой версии «эконом» предусмотрены средства связи навигационной системы ГЛОНАСС, GPS, интернет Wi-Fi, аудиосистема, климат-контроль пассажирского салона и кабины водителя, а также электрические розетки и входы для USB-кабеля. В зависимости от модификации будут различаться стоимостью отделочных материалов, разными наклонами угла кабины, вместимостью (от 150 до 270 человек) и количеством сидячих мест (от 28 до 50 человек).

Вне зависимости от модификаций трамвай собирается преимущественно из российских комплектующих. 79,5% деталей для R1 произведены в России, 16% — в Австрии и 4,5% — в Германии. При этом за рубежом УВЗ планирует закупать лишь материалы для отделки интерьера трамвая и некоторые специальные инженерные устройства. Стоимость одного трамвая составляет 50–70 млн руб., что ниже стоимости среднего трамвая у иностранных производителей, которая составляет примерно 100 млн руб. Серийное производство трамвая УВЗ планирует развернуть в конце года, первая тестовая эксплуатация в Москве может начаться уже летом.

КУРС НА ЭКОЛОГИЮ Эксперты отмечают, что у нового трамвая есть шанс воспользоваться удачной конъюнктурой для отечественной промышленности. «В условиях девальвации рубля производство такой техники в России и ее импорт в другие страны стал весьма выгоден», — отмечает руководитель проектов «Инфраструктура» консалтинговой группы «НЭО Центр» Евгений Мазур. — Если при сопоставимом качестве трамвай будет выигрывать у иностранных аналогов по цене, то закупать

его смогут и страны Европы». Хотя, отмечает он, конкуренция там крайне велика — например, в Чехии есть свое производство трамваев. Да и в ряде европейских крупных городов трамвай с подобным дизайном кабины будет привлекать повышенное внимание, чего, как правило, городские власти стремятся избежать, полагает эксперт.

Высокий уровень конкуренции на трамвайном рынке Европы вполне объясним, хотя еще несколько десятилетий назад, как и у нас сейчас, трамвайное движение стремительно сокращалось. В конце 50-х годов прошлого века, не выдержав конкуренции с автомобильным транспортом, трамваи почти исчезли с улиц крупнейших городов Европы, но уже в 1970-х годах для них настал период возрождения. Проблемы с пробками, шумом и экологией вынудили многие города Европы пересмотреть градостроительную политику в пользу экологичного общественного транспорта. С развитием концепции экогородов в 1990-х трамваи надолго, если не навсегда, вернулись в Лондон и Париж, в других европейских центрах трамвай также является сегодня одним из основных средств передвижения горожан и туристов.

В России же пока наблюдаются противоположные тенденции. По данным Росстата, количество трамваев за последние десять лет снизилось на 2,5 тыс. вагонов, до 8,3 тыс., также уменьшилось количество городов с трамвайной сетью. Назрела необходимость обновления трамвайного парка, признают городские власти во всех крупнейших мегаполисах страны. «Действующие трамваи морально и физически устарели, в то же время импортные трамваи Москва покупать не может: они слишком дороги и не приспособлены для нашего путевого хозяйства», — признавал мэр Москвы Сергей Собянин еще в 2012 году.

ЛИЦОМ К ЗАКАЗЧИКУ Теперь, похоже, и у российских трамваев наступает свой ренессанс. Москва уже провела крупный конкурс по закупке 120 трамваев на сумму около 9 млрд руб. Конкурс выиграл консорциум УВЗ и польской PESA, первые 60 трехсекционных

низкопольных трамваев уже поставлены в Москву и эксплуатируются на четырех маршрутах.

Однако в условиях резкого увеличения курса евро исполнение данного контракта в полном объеме принесет ОАО «Уралтрансмаш» миллиардные убытки, пояснили в пресс-службе УВЗ. Поэтому в настоящее время прорабатываются варианты поставки в Москву других моделей трамваев «Уралтрансмаша» — с более высокой локализацией и, соответственно, с меньшей зависимостью от дорогостоящих импортных комплектующих, считают в корпорации. В качестве одного из возможных аналогов-заменителей по столбичному контракту может рассматриваться трамвай нового поколения R1, отметили в пресс-службе УВЗ.

R1 в его серийной версии уже был модернизирован с учетом потребностей в транспортном комплексе Москвы. Первоначальные сомнения столичных экспертов вызывала невозможность эксплуатации трамвая в двух- или трехвагонной сцепке, что оказалось принципиально важно для интенсивного движения и экономии на машинах. Однако в УВЗ сообщают, что в серийной версии в конструкцию внесены изменения, которые позволят трамваю перевозить пассажиров в составе из нескольких вагонов.

В представленном виде трамвай вполне подойдет для таких городов, как Москва и Санкт-Петербург, полагает эксперт «НЭО Центра» Евгений Мазур, хотя для ряда других менее крупных городов представленный корпус может показаться чересчур «тяжелым». В такой ситуации интерес может представлять опция по смене кабины пассажирского салона. Такая возможность есть, и уникальная кабина может быть установлена персонально для каждого города при желании заказчика, отмечают в УВЗ.

МАРОККО ЖДЕТ ТРАМВАЙ Перспективы роста поставок новой техники в трамвайные парки еще есть. В 2015 году правительство Москвы планировало объявить новый конкурс на поставку трамваев, конкуренцию продукции УВЗ вполне могут составить канадская Bombardier, хорватская Kopcar-KEB, испанская CAF, а также французский Alstom и российский «Трансмашхолдинг», у которых тоже есть современные разработки подвижного состава, модернизированного для российских путей. Кроме того, в ближайшее время обновить трамвайный парк планируют Екатеринбург, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Волгоград, Омск. А для преодоления кризиса на финансовых рынках, в результате которого финансирование крупных сделок в промышленности стало неподъемным для большинства российских предприятий, федеральное правительство рассматривает возможность субсидирования закупок троллейбусов и трамваев в рамках антикризисного плана.

Пока Уралвагонзавод планирует поставлять вагоны R1 для чемпионата мира 2018 года. Согласно уже подписанному договору, завод «Уралтрансмаш» выполнит заказ на изготовление 50 новых трамваев R1 для Екатеринбурга, который будет возить болельщиков к реконструированному стадиону «Центральный». Одна из первых веток R1 будет проложена в самый новый микрорайон Екатеринбурга — Академический. Трамваи закуплены в лизинг, а примерная стоимость контракта составляет 5 млрд руб. Кроме того, в будущем вагоны семейства R1 планируется поставлять в страны Латинской Америки и Африки, а Марокко уже заинтересовалась новинкой, рассматривая вопрос о закупке 150 единиц семисекционных R1 для Касабланки. ■

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



Научно-производственная
корпорация «Уралвагонзавод»



АТОМ
ИННОВАЦИОННЫЙ
ТРАМВАЙ



Это самый красивый трамвай,
который я когда-либо видел
в жизни

Карим Рашид дизайнер
Prada, Umbra, Target

Rails of Victory

Рельсы победы