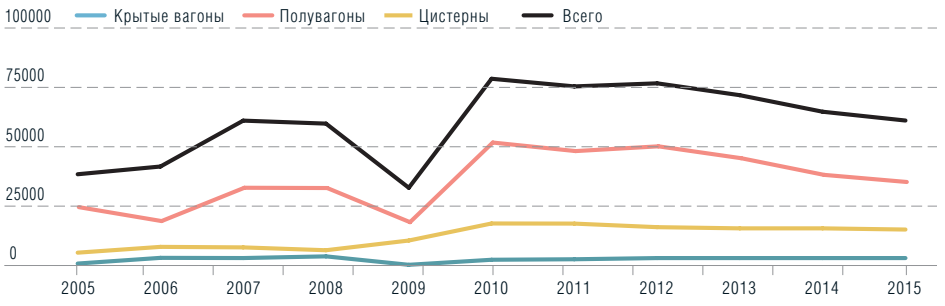
завод» и «ВКМ-Сталь», которая сможет выпускать до 12 тыс. вагонокомплектов в год. В конце 2012 года — начале 2013 года заработают и литейные цеха Тихвинского вагоностроительного завода, в это же время на новую проектную мощность по литью выйдет «Промтрактор». «Все эти мощности вместе способны закрыть дефицит литья в России»,— полагает господин Афанасьев. Гендиректор «Уралвагонзавода» Олега Сиенко уточняет, что в 2012 году предприятие по-прежнему будет использовать китайское литье, но с 2013 года постепенно от него откажется.

БАНКИ НА ДОРОГЕ В то же время покупатели вагонов по крайней мере отчасти связывают резкий рост цен на них с концентрацией рынка в руках крупных лизинговых компаний. Действительно, по данным «Infoline-Аналитики», в 2006–2009 годах доля лизинговых контрактов на рынке составляла 50%, а в 2010-м — уже почти 70%. Поделили его в основном государственные компании: «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг». При этом стоимость лизинга вагона в месяц для среднестатистического покупателя с начала 2010 года выросла вдвое. Так, при условии авансового платежа в 20% и лизинга полувагона сроком на семь лет ежемесячный платеж за вагон в начале 2010 года составлял в среднем 19 тыс. руб., в 2011 году — уже 40 тыс. руб.

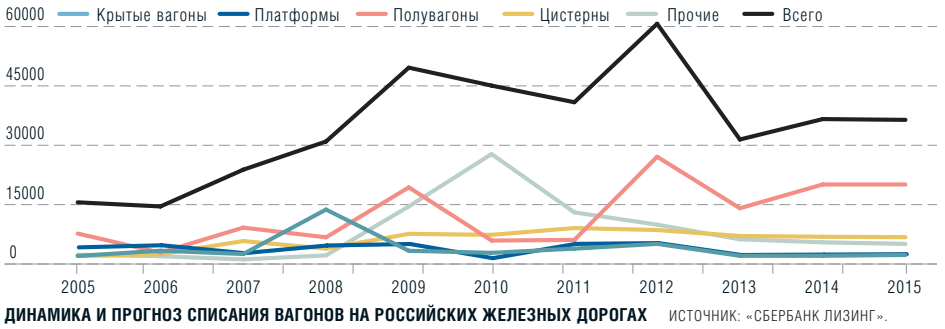
Гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что одним из крупнейших игроков стал «ВТБ-Лизинг», аккумулирующий львиную долю украинских вагонов, на которые приходится порядка 37% рынка СНГ. Портфель заказов «ВТБ-Лизинга» по железнодорожной технике в 2010 году достиг почти 75 млрд руб. По данным российских производителей, «ВТБ-Лизинг» и в 2011 году продолжает тесное сотрудничество с Украиной и даже выкупает за счет собственных ресурсов украинское литье для дальнейшего производства вагонов. При этом на рынок украинские вагоны выходят по более привлекательной цене — примерно на 5–10% дешевле, чем российские. Хотя отечественные производители утверждают, что качество у украинских вагонов ниже.

По данным ГТЛК, с учетом авансовых платежей и десятилетнего договора лизинга вагоны обходятся покупателям в итоге примерно вдвое дороже прямой покупки. По расчетам Михаила Бурмистрова, чтобы в такой ситуации полувагон окупился за семь-десять лет, он должен работать на рынке по ставке 1,5 тыс. руб. в сутки. Эту цифру подтверждают и представители операторов. В то же время сейчас средняя ставка на полувагон составляет около 1,3 тыс. руб.— таким образом, претензии операторов к вагоностроителям и лизингодателям выглядят во многом обоснованными. Другое дело, что в их парках пока не так уж много вагонов, купленных по высоким ценам, и пока в рыночных ставках высока чисто спекулятивная доля. Но если стоимость подвижного состава не снизится, ставка в 1,5 тыс. руб. за полувагон в сутки может стать уже действительно обоснованным минимальным рыночным уровнем.

ДОРОЖЕ НЕКУДА Все опрошенные BG железнодорожные операторы в один голос утверждают, что дорожать вагонам уже некуда. Дочерняя структура ОАО РЖД Вторая грузовая компания (ВГК), которую сейчас вагоностроители видят основным перспективным клиентом, по словам ее гендиректора Виталия Евдокименко, не видит возможности покупки полувагонов дороже 2,1 млн руб. Топ-менеджер уверен, что предпосылки для снижения цен на вагоны уже есть, поскольку сейчас на этом рынке «присутствует значительная спекулятивная составляющая». «Как только мы решим проблему технологической эффективности работы подвижного состава, это моментально повлечет профицит подвижного состава и повлияет на цены,— полагает Виталий Евдокименко.— Рынок перегрет. Сегодня это рынок производителя, а не покупателя».



ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ВАГОНОВ В РОССИИ ИСТОЧНИК: «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ».



ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ СПИСАНИЯ ВАГОНОВ НА РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ ИСТОЧНИК: «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ».

Гендиректор крупнейшего частного оператора вагонов Globaltrans Сергей Мальцев уверяет, что при существующей доходности перевозок вагон по цене 2,4 млн руб. «в приемлемые сроки не окупается». Топ-менеджер также подчеркивает, что «рынок новых полувагонов перегрет». «Это косвенно подтверждает и поведение спекулянтов,— поясняет Сергей Мальцев.— Есть у нас на рынке такие компании, которые покупают вагоны, в среднем 5–6 тыс., и выбрасывают их на рынок на пике спроса. Так вот сейчас они вагоны продают. Чувствуют, что близится падение».

Член совета директоров «Нефтетранссервиса» Алексей Лихтенфельд подтверждает, что «ажиотажного спроса на вагоны уже нет». «Крупные операторы на самом деле подвижной состав не покупают, особенно на фоне снижения доступности финансовых средств в последние месяц-полтора,— поясняет господин Лихтенфельд.— Покупают грузовладельцы и небольшие компании — не знаю даже, на что они рассчитывают. При нынешней конъюнктуре рынка перевозок разумная цена полувагона — 1,6–1,9 млн руб., не больше».

ДЕШЕВЛЕ НЕКУДА Однако производители и лизингодатели пока не соглашаются с выводами операторов вагонов. «Сейчас количество заявок на покупку вагонов в лизинговых компаниях не меньше, чем в прошлом году,— утверждает Сергей Клишо.— Мы не ожидаем сокращения заявок и в 2012 году». Топ-менеджер поясняет, что «из-за ухудшающейся логистики многие сырьевые компании вернулись к теме формирования собственного подвижного состава, а значит, заключению собственных долгосрочных договоров на покупку вагонов». В частности, добавляет Сергей Клишо, крупные партии вагонов планируют приобрести горно-металлургические и угледобывающие компании, например «Мечел» и СУЭК (они уже сейчас владеют значительными парками собственного подвижного состава).

«Уралвагонзавод» в 2011 году рассчитывает продать около 25 тыс. вагонов, а в 2012 году увеличить цифру примерно до 30 тыс. Олег Сиенко поясняет, что через ТД РЖД компания заключила долгосрочный контракт на «очень большой объем» (10 тыс. вагонов в год) с ПГК и ведет переговоры о заключении сопоставимого контракта с ВГК. С независимыми операторами, уточняет топ-менеджер, завод работает в основном через лизинговые компании. При этом господин Сиенко не скрывает, что ПГК получает вагоны со значительной скидкой, хотя и не уточняет реальную цену вагонов для компании (по данным знакомых с ситуацией источников BG, в качестве индикативной установлена цена в 2–2,1 млн руб. за полувагон).

Независимые аналитики также не ждут существенного снижения цен на вагоны. По мнению специалистов «Infoline-Аналитики», в 2011–2013 годах конъюнктура рынка сохранится на уровне 2011 года, а средняя цена полувагона без НДС составит примерно 2,2 млн руб. Такой прогноз объясняется реализацией «масштабной программы закупок подвижного состава для ВГК», сохранением нехватки полувагонов в условиях низкой эффективности управления ими на сети железных дорог, а также «агрессивной политикой лизинговых компаний, которые активно предлагают операторам договоры лизинга с минимальным авансовым платежом или авансом 0%».

В 2014–2015 годах, отмечается в исследовании «Infoline-Аналитики», уровень цен будет иметь тенденцию к снижению в связи с усилением конкуренции после запуска Тихвинского вагоностроительного завода (в конце 2012 года — начале 2013 года), выхода на проектную мощность ЗАО «Промтрактор-вагон» и новой сборочной площадки «Уралвагонзавода» в Омске, а также ликвидацией дефицита крупного вагонного литья. Однако снижение, по оценкам агентства, произойдет до уровня 2,05–2,1 млн руб., что большинство операторов все равно называет не слишком приемлемым. По мнению аналитиков Тихвинского завода, поддержит рынок то, что на фоне падения спроса закроются неэффективные производства вагонов и этот фактор приведет к снижению ценовой конкуренции. По прогнозам «Уралвагонзавода», в 2013–2014 годах продажи вагонов в России составят 50–60 тыс. в год максимум.

ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПИКА Вагоностроители уже начинают понемногу готовиться к падению рынка и прощупывают идеи для его поддержки. Одна из них — стимулирование списания старых вагонов, тем более что для этого всегда можно найти отличный повод в виде усиления требований по безопасности перевозок. «Конечно, рынок не резиновый,— признает Олег Сиенко.— Но идет и списание вагонов. Когда есть дефицит, операторы стараются этот процесс растянуть. Но когда выпускается много новых вагонов, должны быть высокие требования к безопасности и регулирующие органы должны четко это отслеживать». Параллельно «Уралвагонзавод» готовится всерьез выйти на рынок ремонта вагонов, а также рассчитывает на доходы от продажи запчастей. В связи с этим Олег Сиенко подчеркивает, что необходимо начинать борьбу с контрафактными запчастями.

Однако в исследовании «Infoline-Аналитики» говорится, что объемы списания подвижного состава, достигшие пика в 2009–2010 годах, «будут иметь тенденцию к снижению». Это обусловлено завершением активного периода списания грузовых вагонов ПГК, которая в 2011–2015 годах планирует списать всего около 15–17 тыс. единиц, а также реализацией ВГК комплексной программы модернизации подвижного состава. К 2015 году, заключают эксперты «Infoline-Аналитики», ПГК и ВГК приведут парк в соответствие с потребностями грузоотправителей (с точки зрения среднего возраста, технического состояния и модельно-видовой структуры) и с 2016 года начнут сокращать объемы закупок.

В целом, по мнению «Infoline-Аналитики», с 2013 года объемы закупок полувагонов будут постепенно сокращаться и в 2016–2020 годах, скорее всего, будут варьироваться в диапазоне 30–35 тыс. в год. Большинство российских вагоностроительных предприятий могут быстро переориентироваться с одного типа выпускаемых вагонов на другой, уточняется в исследовании агентства. Но массового обновления могут потребовать только хопперы-зерновозы, крытые вагоны, цистерны для перевозки кислот и химических продуктов, совокупный спрос на которые не превысит 8–10 тыс. в год. Это не компенсирует сокращение закупок полувагонов и нефтеналивных цистерн (после 2014 года).

Таким образом, отмечают в «Infoline-Аналитике», с 2014 года рынок должен стать профицитным, стимулируя вагоностроителей снижать цены, диверсифицировать производство и искать новые формы поддержки спроса. «Уралвагонзавод», например, уже участвует в капитале железнодорожного оператора «Востокнефтетранс» (использует цистерны), создано ЗАО «УВЗ-Логистика», которое планирует оперировать парком полувагонов. Владелец Тихвинского вагоностроительного завода группа ИСТ создала собственную лизинговую компанию RAIL1520.

Кроме того, вагоностроители уже активно думают о необходимости защиты рынка — в первую очередь от украинских производителей. «На нашем рынке очень много сторонних производителей,— подчеркивает Олег Сиенко.— Это не слишком хорошо, мы его совсем не ограждаем от этих проблем. А ведь в разных странах СНГ разные требования к производству подвижного состава. У нас они очень жесткие, а все, что приходит из-за границы,— это просто какие-то телеги, которые регулярно ломаются, но продолжают поступать». ■

САМИ ВАГОНОСТРОИТЕЛИ УВЕРЯЮТ, ЧТО ДЕЛО НЕ ПРОСТО В СПЕКУЛЯЦИЯХ НА ВЫСОКОМ СПРОСЕ И У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЫЛИ ВПОЛНЕ ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЧИНЫ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕН НА ВАГОНЫ. В ЧАСТНОСТИ, РЕЧЬ ИДЕТ О СУЩЕСТВЕННОМ ПОДОРОЖАНИИ МЕТАЛЛА

↑

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВАГОНОВ В СНГ

			ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА В ЯНВАРЕ–ИЮЛЕ 2011 ГОДА (ШТ.)	ИЗМЕНЕНИЕ К ЯНВАРЮ–ИЮЛЮ 2010 ГОДА
1	«УРАЛВАГОНЗАВОД»	РОССИЯ	15142	56,99%
2	«АЗОВМАШ»	УКРАИНА	8700	37,66%
3	КРЮКОВСКИЙ ВСЗ	УКРАИНА	6142	18,18%
4	ВКМ	РОССИЯ	4427	-8,61%
5	«ДНЕПРОВАГОНМАШ»	УКРАИНА	4391	83,72%
6	СТАХАНОВСКИЙ ВСЗ	УКРАИНА	4365	6,88%
7	«АЛТАЙВАГОН»	РОССИЯ	3759	-18,21%
8	«ПРОМТРАКТОР-ВАГОН»	РОССИЯ	2562	226,37%
9	ЗМК (Г. ЭНГЕЛЬС)	РОССИЯ	2460	82,63%
10	НОВОКУЗНЕЦКИЙ ВСЗ	РОССИЯ	1571	124,43%
11	БРЯНСКИЙ МЗ	РОССИЯ	1594	40,81%
12	ПОПАСНЯНСКИЙ ВРЗ	УКРАИНА	1350	114,29%
13	ДИЗЕЛЬНЫЙ ЗАВОД (Г. КРИВОЙ РОГ)	УКРАИНА	1118	116,67%
14	АРМАВИРСКИЙ ЗТМ	РОССИЯ	890	37,13%
15	«ТРАНСМАШ» (Г. ЭНГЕЛЬС)	РОССИЯ	903	87,73%
16	КУЗБАССКАЯ ВСК (Ф-Л «АЛТАЙВАГОНА»)	РОССИЯ	872	194,59%
17	«УКРСПЕЦВАГОН»	УКРАИНА	929	149,06%
18	РОСЛАВЛЬСКИЙ ВРЗ	РОССИЯ	654	-30,43%
19	«ПОЛТАВАХИММАШ»	УКРАИНА	625	56,64%
20	БАРНАУЛЬСКИЙ ВРЗ	РОССИЯ	704	206,09%
	ВСЕГО		66027	39,64%

ИСТОЧНИК: «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУЗЫ».