

СМЕЖНИКИ

годня парк вагонов участников рынка сформирован из подвижного состава, произведенного в 80-х годах прошлого века. Таким образом, в период до 2010 года он начнет неуклонно сокращаться, вагоны полностью выработают свой ресурс. Например, вагоны-минераловозы массово поставлялись в парк общего пользования МПС начиная с 1980 года. Срок эксплуатации подобного типа вагонов составляет 26 лет», — отметил Сергей Величков.

Поэтому, по его словам, грузовладельцы начинают более интенсивно приобретать новый подвижной состав, используя лизинговые схемы. К примеру, ОАО «Уралкалий» и «Сильвинит» сейчас полностью отказались от аренды вагонов. Вместе две компании приобрели 270 вагонов-минераловозов производства БМЗ и Стахановского завода. ОАО «Уралкалий» до конца 2007 года приобретет еще порядка 2 тыс. хопперов. Компания «Фосагро» в нынешнем году приобрела в лизинг 250 вагонов-минераловозов у Brunswik Rail Leasing.

Между тем круг производителей спецвагонов довольно узок. «Одним из ведущих российских производителей грузовых вагонов является Рузаевский завод химического машиностроения. Он выпускает полувагоны и цистерны (20 моделей), в том числе предназначенные для перевозки химической продукции. Основной продукцией БМЗ остаются маневровые тепловозы, хопперы и платформы. Завод наращивает объемы производства вагонов-хопперов: они имеют устойчивый спрос у заказчиков. Но «Алтайвагон», раньше выпускавший специализированные цистерны для светлых вязких нефтепродуктов и улучшенной серной кислоты, это производство сокращает», — говорит Сергей Величков. Главный конструктор ОАО «Алтайвагон» Маргарита Диская подтвердила ВГ, что у ее предприятия имеются разработки цистерн для перевозки серной кислоты. Однако в настоящее время их выпуск не планируется. «Мы выпускали их только опытными образцами. Основная наша продукция — универсальный подвижной состав (полувагоны. — ВГ)», — отметила она.

МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Директор по экономике и развитию лизинговой компании «ВКМ-лизинг» Олег Марасанов уверен, что можно с большой долей вероятности спрогнозировать стабильно растущий спрос на подвижной состав в ближайшие десять лет. Например, в 2006 году ОАО РЖД и частные компании приобрели 39,4 тыс. вагонов. Причем на долю частных пришла львиная доля закупок — 31,4 тыс. Тем не менее только за первое полугодие 2007 года ОАО РЖД приобрело более 8 тыс. вагонов. Однако суммарные производственные мощности России и стран СНГ ограничены — все заводы вместе могут производить не более 60 тыс. единиц подвижного состава в год. Это не позволит на фоне роста стоимости металла и дефицита вагонного литья в полной мере удовлетворить растущий спрос. И негативно будет сказываться на их стоимости. За год стоимость не некоторые типы подвижного состава выросла более чем на 20%.

«Впрочем, рост цен на специализированные вагоны может быть не столь значительным. Этот рынок достаточно узок. Кроме того, срок эксплуатации специальных вагонов для химической промышленности составляет более 30 лет и просто нет необходимости их частого обновления», — отмечает господин Марасанов.

Пресс-менеджер Стахановского вагоностроительного завода (СВЗ) Максим Праволов с этой точкой зрения не согласен. По его словам, СВЗ не испытывает проблем со сбытом своей продукции, в том числе и спецсостава для химической продукции. «Только в первом квартале мы реализовали более 450 минераловозов, из них 80% были куплены такими российскими компаниями, как лизинговая Brunswik Rail Leasing, или операторами „Фосагротранс“ и



У ХИМИКОВ ДВЕ ПРОБЛЕМЫ С ТРАНСПОРТИРОВКОЙ ПРОДУКЦИИ: ДЕФИЦИТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ВАГОНОВ И ВЫСОКИЕ ТАРИФЫ

„Северстальтранс“. На нашу продукцию стоит очередь минимум на полгода вперед. Сейчас приобрести вагон сложнее, чем сделать. Предпочтение мы собираемся отдавать долгосрочным заказчикам, горизонт планирования СВЗ составляет от пяти до десяти лет», — добавил он.

Максим Праволов обратил внимание на то, что в обозримой перспективе в СНГ пройдут сразу три крупных мероприятий, которые резко повысят спрос на хопперы, — зимние Азиатские игры-2011 в Алма-Ате, чемпионат Европы по футболу-2012 в Польше и на Украине и Олимпиада-2014 в Сочи. «Это вызовет резкий скачок спроса на хопперы-цементовозы, — считает представитель СВЗ. — Поэтому ситуация, когда нет дефицита в спросе, но есть дефицит предложения на определенные виды специализированного подвижного состава, сохранится».

Эту позицию поддержал и директор департамента по связям с общественностью ЗАО «Трансмашхолдинг» Артем Леденев. По его словам, спрос на вагоны-хопперы для перевозки минеральных удобрений среди заказчиков отрасли химической промышленности достаточно стабилен.

«В связи с этим „Трансмашхолдинг“, удовлетворяя потребности рынка, продолжает выпуск основного модельного ряда своей продукции — вагонов-хопперов моделей 19–3116–04 и 19–3054–01», — рассказал он.

«Предложение на перевозку химических грузов немногим выше предложения специализированного подвижного состава», — отметил Павел Яковлев. — Своего парка мы имеем 6,5 тыс. единиц. Из них 2 тыс. хопперов и 4,5 тыс. специализированных цистерн под уксусную и другие виды кислот. Есть 400 вагонов различного назначения, в частности минераловозов. До 2010 года планируется увеличить парк специализированных вагонов до 8,2 тыс. единиц. Не хватает же нам прежде всего именно минераловозов. Те, что мы имеем, в 2012 году будут сняты с эксплуатации».

ЭКОНОМИЯ НА ЦИСТЕРНЕ

Начальник управления по организации перевозочного процесса ЗАО «ПО „Спеццистерны“» Виктор Исаков говорит, что ОАО РЖД не дает для перевозок нефтехимических грузов «буквально ни колеса». В результате каждый собственник данной продукции вынужден обходиться своими силами. Железнодорожники возят только продукты нефтепереработки, и не более того. «Я считаю, что РЖД перестраховывается. Причем напрасно — груз выгодный, предложения большие. Думаю, железнодорожники поступают так, чтобы выводить собственников груза на

спецставки, то есть хотят дополнительно заработать на нефтехимии. Ведь для перевозки нефтехимии применяются цистерны тех же моделей, что и темных и светлых нефтепродуктов. А железнодорожники поставили грузовладельцев в такие условия, что им нужно соглашаться на перевозки на особых условиях. Или идти на дополнительные затраты по приобретению собственного подвижного состава. На это производители не всегда могут пойти», — сказал он.

Начальник отдела внешнеторговых и транзитных перевозок департамента управления перевозками ОАО РЖД Алексей Кузнецов подтвердил, что сейчас компания в значительной степени работает в сфере перевозок химических грузов. Он пояснил, что такой порядок вещей сохраняется со времен Министерства путей сообщения СССР.

«Чтобы осуществлять безопасные перевозки химического груза, надо четко знать его состав, условия разгрузки и погрузки, необходим узко специализированный парк подвижного состава. Особенно если дело касается наливных грузов — это цистерны со специальным внутренним покрытием. Ведь кислоты, щелочи, другие агрессивные продукты, равно как пищевые жидкости, такие как вина и масла, нельзя перевозить в обычных цистернах нашего инвентарного парка. Они в основном используются для перевозки нефти и нефтепродуктов — главной номенклатуры грузов. Поэтому их у нас никогда и не было. У нас использовался определенный парк минераловозов. Но сейчас специализированный подвижной состав, предназначенный для перевозки сухих химических грузов, будет передан в дочернее предприятие РЖД Первую перевозочную компанию. Она будет его оператором», — рассказал Алексей Кузнецов.

Директор ГП «Нефтехимтранс» Николай Трохинин отметил, что удовлетворение высокого спроса на специализированный подвижной состав сдерживается его высокой стоимостью. Цена одной специализированной цистерны для перевозки серной кислоты в среднем составляет около 5 млн руб. Это более чем втрое выше цены обычной цистерны, в которой перевозятся нефть и нефтепродукты. Срок окупаемости данного подвижного состава превышает 12 лет, а максимальный срок его службы не превышает 17 лет. Кроме того, для поддержания своего парка специализированных цистерн в максимальной готовности к перевозкам собственнику требуется своевременно производить плановые осмотры и ремонты, устранять неисправности, осуществлять техническое освидетельствование, необходимые испытания котлов, организовывать их пропарку и промыв-

ку. Все это также повышает сроки окупаемости подвижного состава. Цистерна работает на прибыль весьма непродолжительное время, делая невозможными значительные единовременные затраты на приобретение данного вида подвижного состава. Как результат, для перевозки грузов, требующих специального подвижного состава (например, фенола, стирола), нередко используются обычные нефтеемзиковые цистерны. И даже когда груз не столь опасен, как кислота, перевозки его в непригодных цистернах приводят к значительным экономическим потерям. «Например, перевозки фенола в цистернах с нецинкованным внутренним котлом приводят к потере качества продукции. И, соответственно, сокращению его цены. Он теряет цветность, в нем появляются следы окиси железа. Происходит его пересортица — продукт принимают не как чистый фенол, а как технический», — говорит Николай Трохинин.

ЛИЗИНГ РЕШАЕТ ВСЕ

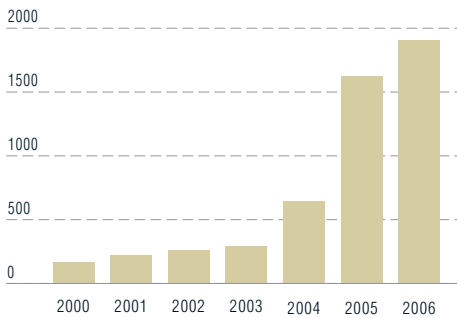
Виктор Исаков отметил, что компании — операторы нефтехимических грузов стараются проводить закупки по лизинговым схемам. «Конечно, хотелось бы, чтобы проценты по ним были ниже. Но и в нынешней ситуации лизинг позволяет обновлять подвижной состав», — добавил он.

«Какой из вариантов привлечения инвестиций на обновление подвижного состава выбрать, каждая компания решает самостоятельно», — говорит Олег Марасанов. — Кредитование больше подходит для пополнения оборотных средств. Сейчас все больше участников рынка перевозок выбирают лизинг. Многие лизинговые компании уже предлагают технику в десятилетнюю аренду без аванса или с минимальным авансовым платежом. Кроме того, они, в отличие от банков, предъявляют не столь серьезные требования к лизингополучателям. Весь срок договора владельцем предмета лизинга является сама лизинговая компания. Это снижает риски по сделке».

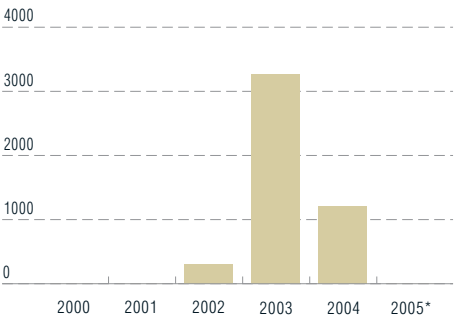
В результате, по словам эксперта «ВКМ-лизинг», в 2006 году объем сделок по лизингу подвижного состава в России составил более 95 млрд руб. Для сравнения: в 2005 году эта цифра составила 48 млрд рублей. Крупными игроками, как и прежде, являются аффилированные с банками и инвестиционными компаниями структуры, такие как «Магистраль-Финанс» («КИТ Финанс»), «ВТБ-Лизинг» (ВТБ), «РГ-Лизинг» (Сбербанк), «Альфа-Лизинг» (Альфа-банк). Авансовый платеж в среднем по итогам прошлого года колебался от 0 до 20% от суммы сделки.

Руководитель отдела исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий Владимир Савчук отметил, что типового процента лизинговых платежей сейчас не существует. Он в каждом отдельном случае зависит от ряда индивидуальных факторов. Таких, например, как условия банка-заемщика, срок лизинга (чем короче, тем выше), модели подвижного состава. «Можно говорить о коридоре лизинговой ставки от 9 до 12% годовых. Тенденцией же является стабильное снижение их размера», — добавил он.

Генеральный директор консалтинговой компании Se-lenTrans Константин Костенко согласился с такой оценкой: «Это вполне реальная цифра, потому что ставки по лизингу имеют свойство ориентироваться на ставки банковских кредитов под инвестиционные проекты. А они сейчас составляют в среднем от 7 до 10% годовых». ■

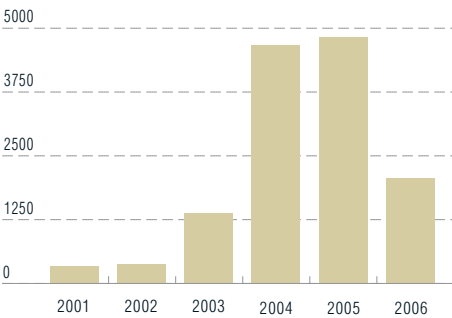


ПРОИЗВОДСТВО ВАГОНОВ БМЗ В 2000–2006 ГОДАХ, ХОППЕРОВ (КОЛ. ВАГОНОВ)



ПРОИЗВОДСТВО ЦИСТЕРН «АЛТАЙВАГОНОМ» В 2000–2005 ГОДАХ (КОЛ. ЦИСТЕРН)

*АЛТАЙВАГОН ПРЕКРАТИЛ ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЦИСТЕРН



ПРОИЗВОДСТВО ЦИСТЕРН «РУЖИММАШЕМ» В 2001–2006 ГОДАХ (КОЛ. ЦИСТЕРН)



ДИРЕКТОР ПО ЭКОНОМИКЕ И РАЗВИТИЮ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ВКМ-ЛИЗИНГ» ОЛЕГ МАРАСАНОВ УВЕРЕН, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПРОС НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ БУДЕТ СТАБИЛЬНО РАСТИ

СМЕЖНИКИ