

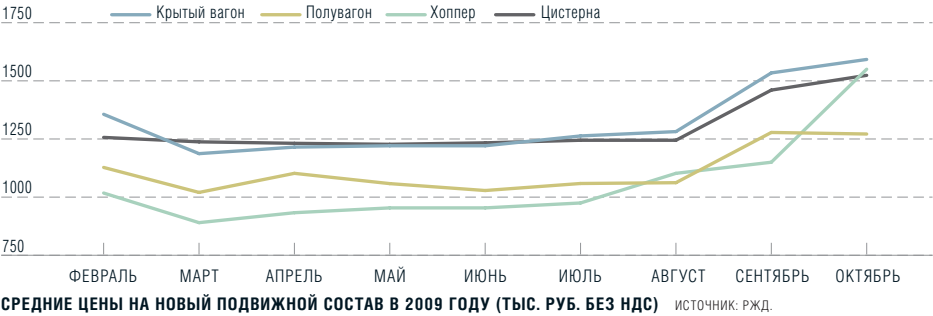
участку нефтепровода Восточная Сибирь—Тихий океан (железнодорожный маршрут Тайшет—Сковородино будет действовать до открытия второго участка нефтепровода в 2014 году). СП «Востокнефтетранс» заказало на УВЗ сразу 5,4 тыс. цистерн.

Крупные заказы на УВЗ доразместили и ПГК, отношения которой с заводом изменились к лучшему после смены его руководства. Сейчас гендиректор ПГК Салман Бабаев называет отношения с УВЗ «нормальными». «До конца года мы должны подписать соглашение о сотрудничестве до 2015 года, где будут определены объемы и сроки закупок — в основном это будут полувагоны (порядка 10 тыс. только в 2010 году), в этом году мы дозаявили заводу еще 700 вагонов», — говорит Салман Бабаев. Он признает, что такому крупному оператору, как ПГК не обойтись без мощностей УВЗ, даже несмотря на известные проблемы с качеством литья. «Дело в том, что “Промтрактор” может делать только 2 тыс. вагонов в год, а УВЗ — порядка 18 тыс., — рассказывает он. — Неплохие вагоны делают Рославльский и Новокузнецкий заводы, но объемы выпуска — 500–1000 вагонов в год — это не разговор, не тот масштаб». По словам Олега Сиенко, сейчас мощности УВЗ по производству цистерн и полувагонов загружены на 100%. Уже летом УВЗ начал возвращать сотрудников, отправленных в неоплачиваемые отпуска.

БОРЬБА ЗА ЦИСТЕРНУ Заказ на 5,4 тыс. цистерн, полученный «Уралвагонзаводом» от СП с «Транснефтью», конечно, частный случай, и все же он отражает главную тенденцию рынка грузовых вагонов. Цистерны в течение всего года оставались единственным бесприорышным видом подвижного состава, поскольку нефтекомпания существенно меньше других отраслей пострадала от кризиса и перевозки нефти и нефтепродуктов стали единственным сегментом, который почти не упал (по итогам 11 месяцев 2009 года — всего на 2,6%).

В результате, по данным INFOLine, производство цистерн в России в январе—ноябре выросло более чем вдвое — на 137%. Этот перспективный рынок с УВЗ фактически на двоих поделил мордовский завод «Рузхиммаш», которому удалось быстро переориентировать производство. В 2008 году 54% производства «Рузхиммаша» пришлось на цементовозы, спрос на которые в связи с приостановкой почти всех крупных строительных проектов в этом году упал до нуля, а еще порядка 20% — на автомобильевозы и фитинговые платформы, также в этом году не востребованные. Цистерн для перевозки нефтепродуктов «Рузхиммаш» в 2008 году произвел всего 450. В 2009 году ситуация изменилась: по итогам девяти месяцев львиную долю (86%) в объемах производства завода составили цистерны, а от производства нерентабельных видов подвижного состава завод почти отказался.

«Рузхиммашу» было проще, чем конкурентам, адаптироваться к новым условиям, поясняет гендиректор INFOLine Михаил Бурмистров. Во-первых, исторически предприятие было крупнейшим в России производителем цистерн. Во-вторых, если, например, УВЗ — это конвейерное производство, которое может производить только крупные партии и которое невозможно быстро переориентировать, то работа «Рузхиммаша» строится на большом количестве небольших производственных линий. «Поэтому завод смог просто заморозить одну линию, быстро переоснастить оборудование и запустить другую, поэтому „Рузхиммаш“ и пострадал меньше, чем конкуренты», — поясняет господин Бурмистров. В результате предприятию удалось снизить производство всего на 13,6%.



Впрочем, цены на цистерны, в отличие от объемов производства, начали расти недавно и медленно. По данным INFOLine, если на пике средняя цена составляла 2,8 млн рублей, то в течение всего текущего года оставалась на уровне 1,2–1,25 млн рублей и только с сентября начала расти до 1,5 млн рублей. Возможно, поэтому, несмотря на небольшой спад производства, «Рузхиммаш» в своем годовом отчете все равно прогнозирует закончить 2009 год с убытком в 121 млн рублей против 217 млн рублей чистой прибыли в 2008 году.

Остальным производителям вагонов, которые в силу технологических особенностей производства не смогли его диверсифицировать в сторону более выгодных сегментов, пришлось хуже. Например, «Алтайвагону» удалось более или менее сохранить только объем производства полувагонов (–24%), а производство остальных вагонов, составлявших 58%, либо упало вдесятеро (крытые вагоны, фитинговые платформы), либо прекратилось вообще (автомобилевозы, обычные платформы). В результате объемы производства на «Алтайвагоне» упал на 67%.

Единственным производителем грузового подвижного состава, который смог по итогам января—ноября увеличить объемы производства (+34,4%), стал входящий в концерн «Тракторные заводы» Михаила Болотина завод «Промтрактор-вагон», производящий в основном полувагоны. В этом заводу помог контракт с ПГК, которая стала единственным и крупнейшим заказчиком завода, в 2009 году уже купила у «Промтрактора» 1,2 тыс. полувагонов и разместила заказ еще на 700. Салман Бабаев поясняет выбор производителя тем, что «Промтрактор» производит современные модели вагонов. «ОАО РЖД сегодня разрешило хождение практически по всей сети вагонов с нагрузкой 25 тонн на ось, поэтому с заводом „Промтрактор“ мы планируем заключить договор на следующий год о поставке таких вагонов», — отмечает Салман Бабаев. — Учитывая, что у ПГК 66% перевозок — это массовые, тяжелые грузы, нам интересно в одном вагоне возить больше, в результате экономика перевозок становится совсем другой».

ПРИЗРАК РЕЦЕССИИ Несмотря на то что погрузка на железных дорогах восстанавливается медленно и будущее рынка до конца не ясно, с конца лета российские вагоностроители начали оправляться от удара, нанесенного кризисом. Уже в начале сентября гендиректор крупнейшего железнодорожного оператора Globaltrans Сергей Мальцев говорил, что рынок перевозок угля снова испытывает дефицит полувагонов в связи с ростом цен на перевозки первого класса грузов. С началом осени впервые с начала кризиса стали расти цены и на подвижной состав.

С июля по октябрь цены на полувагоны выросли на 20,2%, на цистерны — на 22,4%, на крытые вагоны — на 26%, на хопперы — на 59,1%. Цены растут, во-первых, из-за роста цен на сырье, прежде всего металл, а во-вторых, из-за роста спроса, констатирует Михаил Бурмистров. Тем

не менее цены далеки от пика, который пришелся на октябрь 2008 года, и пока они будут оставаться относительно низкими, операторы будут пользоваться возможностью обновить парк вагонов, ведь когда-то это все равно придется делать, добавляет эксперт. О покупке нового подвижного состава задумалась уже не только ПГК, обеспечивавшая основную часть заказов, но и частные операторы. Например, с октября, уточнив свои прогнозы по восстановлению рынка, вновь стал строить вагоны «Трансгарант» — по словам управляющего директора компании Алексея Грома, до конца года оператор должен получить 500 полувагонов.

Начало восстановления рынка для вагоностроителей совпало с моментом, когда правительство наконец созрело для того, чтобы перейти от точечной поддержки отдельных производителей типа УВЗ или ТВЗ к принятию мер по системной поддержке рынка. В начале октября правительство приняло постановление о субсидировании лизинговых и кредитных ставок на закупку вагонов российского производства железнодорожными операторами. О необходимости такой программы еще весной говорил министр транспорта Игорь Левитин, а летом гендиректор УВЗ Олег Сиенко.

Государство будет компенсировать операторам две трети лизинговой или кредитной ставки (но не более двух третей ставки рефинансирования ЦБ, или не более 11%, если кредит валютный). В рамках постановления на программу будет выделено всего 600 млн рублей — в пять раз меньше, чем получил ТВЗ (деньги были перенесены с неудавшейся программы субсидирования железнодорожных перевозок автомобилей на Дальний Восток). Вопреки предложениям части операторов, программа распространяется только на контракты, заключенные с 1 июля 2009 года (в первоначальном варианте Минтранса планировалось захватить весь период с середины 2008 года). Эксперты сочли эти изменения правильными: вместо того чтобы поддерживать неправильные коммерческие решения операторов, закупавших подвижной состав на пике цен при очевидном падении перевозок, государство поможет операторам, закупаящим вагоны сейчас. Михаил Бурмистров оценивает потенциальный эффект программы в дополнительные 2,5–3,5 тыс. вагонов для российских заводов. Пржед всего, конечно, это будут цистерны.

Сейчас крупные частные железнодорожные операторы считают, что ситуация на рынке стабилизировалась достаточно для того, чтобы в 2010 году делать новые заказы. Олег Сиенко отмечает, что в портфеле заказов завода на 2010 год доля дочерней компании ОАО РЖД составляет меньше 50% и полувагоны на предприятии заказывают частные операторы. «На 2010 год мы планируем закупать вагоны, как минимум 1 тыс.», — говорит Алексей Гром из «Трансгаранта», поясняя, что в текущем году компания спешит по сроку службы «несколько сотен вагонов» и эти закупки должны поддержать численность парка. «Дальше мы посмотрим, как будет развиваться рынок, и запланируем соответствующее расширение парка», — добавляет он.

В Globaltrans также видят возможности для приобретения нового подвижного состава. По словам гендиректора компании Сергея Мальцева, она уже заключила контракты на поставку 2 тыс. новых полувагонов и считает, что прогнозы развития рынка делают такие вложения привлекательными. На приобретение подвижного состава может пойти часть из \$100 млн, которые оператор заработал в ходе декабрьского СПО на Лондонской фондовой бирже.

КЛЮЧЕВОЙ ПОКУПАТЕЛЬ Тем не менее вагоностроители и эксперты признают: на большое количество крупных заказов частных железнодорожных операторов рассчитывать и в 2010 году не приходится. Некоторые из крупных компаний, например Дальневосточная транспортная группа, в 2010 году закупать новый подвижной состав вообще не планируют. В этой ситуации загруженность вагоностроительных заводов будет зависеть от заказов ПГК, говорит Михаил Бурмистров — в следующем году основным покупателем на рынке останется она.

Салман Бабаев с этим не спорит — по его словам, в этом году его компания закупила 53% всех произведенных вагонов и в 2010 году этот процент не уменьшится. «За два года в общей сложности мы купили около 20 тыс. новых вагонов, включая 8 тыс. в этом, кризисном году, в течение которого у нас у самих иногда по 50 тыс. вагонов в сутки стояло без работы. Наша программа обновления подвижного состава определена до 2015 года, в 2010 году мы планируем приобрести за счет собственных средств около 15 тыс. вагонов и, возможно, 10 тыс. вагонов возмем в лизинг», — рассказывает Салман Бабаев. Он поясняет, что у ПГК есть вагоны с истекающим сроком службы — в предыдущие два года компания списала 13 тыс. единиц. Сейчас ПГК очень внимательно смотрит на рынок производителей вагонов, рассматривая в том числе и украинские заводы, говорит господин Бабаев. «Мы очень ждем, когда откроется завод в Тихвине (его строит группа ИСТ. — **BG**), ведь чем больше производителей, тем нам лучше», — отмечает он.

Господин Бабаев, поясняя большие объемы закупок своей компании, отмечает, что ее принцип работы отличается от других операторов. По его словам, несмотря на проблемы с загрузкой парка, ПГК должна иметь резерв по целому ряду типов подвижного состава. «В 2007 году все за цементовозами бегали, а в этом году строительный рынок провалился и цементовозы почти остановились», — приводит пример Салман Бабаев, добавляя, что у ПГК находится почти 49% всех цементовозов в России. По его словам, частные операторские компании, и особенно сами цементные предприятия, имеющие собственный парк цементовозов, зимой сами справляются с объемами перевозок, а летом, в разгар сезона, подключают цементовозы ПГК. «Если у меня их не будет, в стране возникнет дефицит этого подвижного состава», — поясняет он.

Кроме того, если ПГК не будет покупать вагоны, то вагоностроительные заводы сократят их выпуск и «потом вагоны покупать будет просто негде», продолжает гендиректор ПГК. «У нас 78% износа парка, в конечном итоге нам понадобится одномоментно закупить большое количество вагонов», — поясняет он. — А вдруг цена подскочит, как в прошлом году, до 2,7 млн рублей за полувагон (сейчас 1,1–1,2 млн рублей. — **BG**)?» По словам господина Бабаева, программа ПГК предусматривает закупку практически всех видов вагонов: минераловозов, цементовозов, цистерн, полувагонов и крытого подвижного состава. «Единственное, что мы сегодня не приобретаем, — это универсальные платформы, потому что их на рынке достаточно», — отмечает он. Господин Бабаев добавляет, что операторы нуждаются в новых конструкциях вагонов с увеличенным межремонтным пробегом и большей вместимости и уже ведут переговоры об этом с производителями. ■

СЕЙЧАС КРУПНЫЕ ЧАСТНЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ОПЕРАТОРЫ СЧИТАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ ДОСТАТОЧНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ В 2010 ГОДУ ДЕЛАТЬ НОВЫЕ ЗАКАЗЫ

КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ НОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В 2009 ГОДУ			
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	ПОКУПАТЕЛЬ	ВИД ВАГОНА	КОЛИЧЕСТВО
НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»	СП «ВОСТОКНЕФТЕТРАНС»	ЦИСТЕРНА	5400
НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ПОЛУВАГОН	2651
«ПРОМТРАКТОР-ВАГОН»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ПОЛУВАГОН	1200
«РУЗХИММАШ»	«НЕФТЕТРАНССЕРВИС»	ЦИСТЕРНА	1000
«РУЗХИММАШ»	«ТРАНСОЙЛ»	ЦИСТЕРНА	1000
«ПРОМТРАКТОР-ВАГОН»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ПОЛУВАГОН	700
НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ЦИСТЕРНА	687
«РУЗХИММАШ»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ЦИСТЕРНА	525
«АЛТАЙВАГОН»	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» для ООО «ФИРМА „ТРАНСГАРАНТ“»	ПОЛУВАГОН	500
«АЗОВМАШ» (УКРАИНА)	«ВЗБ-ЛИЗИНГ»	ЦИСТЕРНА	485
НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ЦИСТЕРНА	468
«РУЗХИММАШ»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ЦИСТЕРНА	120
НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»	ПЕРВАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	ПОЛУВАГОН	50

ИСТОЧНИК: INFOLINE.