

ВАГОНЧИК ТРОНУЛСЯ

Одной из ключевых причин резкого роста цен на перевозки железнодорожники называют подорожание подвижного состава. Базовые для отрасли полувагоны уже стоят вдвое больше, чем два года назад, достигнув короткого докризисного пика цен и побив все рекорды по объемам производства. Покупатели уверены, что рынок перегрет и скоро рухнет. Лизингодатели и производители падения не ждут, хотя уже обдумывают пути отступления, в том числе защиту рынка от иностранных конкурентов.

ЕКАТЕРИНА СОБОЛЬ

ЭФФЕКТ ОТЛОЖЕННОГО СПРОСА В этом году вагоностроители России и СНГ обещают выпустить около 120 тыс. вагонов. Это на 20% больше, чем в 2010-м, и абсолютный исторический рекорд рынка. В денежном выражении его емкость оценивается на уровне \$7 млрд.

Заместитель гендиректора «Сбербанк Лизинга» Сергей Клишо говорит, что решающую роль в резком росте сыграл отложенный спрос за 2009–2010 годы, который «был разогрет дефицитом подвижного состава на фоне роста объема перевозок». Топ-менеджер поясняет, что накануне экономического кризиса, в середине 2008 года, стоимость вагонов достигла максимума (порядка 2,5 млн руб. за самые массовые на рынке полувагоны), но потом цена подвижного состава резко упала (до 1,2–1,5 млн руб.) вслед за не менее существенным снижением железнодорожных перевозок. Минимальный уровень цен (1,05 млн руб. без учета НДС) был зарегистрирован во втором квартале 2009 года (в январе того же года снижение грузовых железнодорожных перевозок составило 33%). Но даже по такой цене вагоны почти не покупали, уточняет Сергей Клишо.

Ситуация выглядела катастрофической. В начале февраля 2009 года замглавы «Уралвагонзавода» Владимир Щелоков сообщил об остановке предприятия из-за отсутствия заказов. «На складах накопилось 1,3 тыс. вагонов», — пояснял он. — Мы вынуждены переводить людей на две трети тарифа из-за вынужденной остановки, мы просто не можем больше складировать произведенную продукцию». Железнодорожники обвинили в том, что «навязываемые» ими цены «не покрывают даже расходов по себестоимости» выпуска вагонов, но и по этим контрактам покупатели не платят. В Минтрансе рынок вагонов «в еженедельном режиме» обсуждала специально созданная рабочая группа. Ситуацию усугублял тот факт, что у лизинговых компаний параллельно начали появляться свободные «дефолтные» вагоны — от тех операторов, которые в условиях падения перевозок и цен на них не смогли обслуживать свои контракты и вынуждены были вернуть подвижной состав. В первом полугодии 2009 года производство вагонов в России упало вдвое.

В конце 2009 года и в 2010 году рынок перевозок начал восстанавливаться вслед за экономикой, однако производители вагонов достаточно быстро отреагировать на это не смогли, хотя и начали быстро наращивать производство. Дополнительно дефицит спровоцировало крупное выбытие подвижного состава в 2009–2010 годах (в 2008 году вагоны почти не списывались, а эксплуатировались практически до полной выработки ресурса). В результате и сформировался отложенный спрос на подвижной состав, поясняет Сергей Клишо.

Высокий спрос спровоцировал рост цен на рынке. По оценкам директора по развитию бизнеса ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) Владимира Добровольского, стоимость полувагонов в 2009–2010 годах выросла с 1,2 млн рублей до 2,1 млн рублей

(без НДС), то есть на 97%. «Это значит, что мы вплотную приблизились к докризисным ценам 2008 года», — отмечает топ-менеджер.

Сейчас, по данным заместителя гендиректора «Уралвагонзавода» (крупнейший производитель вагонов в России) Андрея Шлемского, цена за полувагон на рынке может достигать 2,5 млн руб. При этом топ-менеджер подчеркивает, что сам «Уралвагонзавод» «держит цены для крупных транспортных компаний на уровне 2,1 млн рублей». По оценке гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, это привлекательная цена — в среднем сейчас вагоны на рынке стоят 2,3 млн рублей.

НИКТО НИ В ЧЕМ НЕ ВИНОВАТ 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. Цены на сталь резко упали в начале кризиса, но во второй половине 2009 года черная металлургия начала довольно быстро восстанавливаться и они снова пошли вверх.

Потребители из всех отраслей отреагировали громкими жалобами — железнодорожники не стали исключением. ОАО РЖД пожаловалось на металлургов в феврале 2010 года: цены на рельсы и крепления к ним выросли на 20,7%, цены на путевые костыли и противоугоны — на 15%, тогда как монополия рассчитывала максимум на рост в 7,2% продукции для черной металлургии и 3,7% для готовых металлических изделий.

Одновременно жалобу подал и «Уралвагонзавод», для которого цены на железорудное сырье, уголь, кокс, ферросплавы выросли на 20–30%, на стальной лом — на 38%, на металлопрокат — на 10–17%, а на железнодорожное литье — до 60%. В злоупотреблении ситуацией обвиняли Evraz Group, «Мечел», ММК и «Северсталь». Ситуацию изучала Федеральная антимонопольная служба (ФАС), но не нашла признаков злоупотреблений со стороны металлургов, лишь порекомендовала их потребителям переходить на более долгосрочные контракты. Конфликты вагоностроителей с металлургами продолжались весь

2010 год без серьезных уступок со стороны последних. Это позволило производителям вагонов во многом обосновывать рост своих цен подорожанием сырья.

Впрочем, самим вагоностроителям тоже не удалось избежать антимонопольных претензий. В марте правительство поручило Минтрансу, Минпромторгу и ФАС выяснить, не являлся ли рост цен на вагоны следствием злоупотребления доминирующим положением со стороны производителей на фоне роста спроса. Однако, как и в случае с металлургами, каких-либо санкций в отношении производителей вагонов так и не последовало, хотя, например, на «Уралвагонзаводе» говорят, что все еще получают запросы ФАС и «работают с ними».

Директор по развитию ООО «УК холдинга PKTM» (объединяет активы предприятий вагоностроительного комплекса ОАО «Вагоностроительная компания Мордовии» (группа ВКМ), в том числе и ОАО «Рузхиммаш») Святослав Афанасьев поясняет, что дефицит вагонов был спровоцирован еще и чисто производственными проблемами. В первую очередь речь идет о недостатке крупного литья для выпуска вагонов. Мощностей существующих производителей в условиях растущего рынка не хватает, поясняет господин Афанасьев.

Основные производители литья на пространстве СНГ — Бежецкий сталелитейный завод и «Промтрактор-Промлит» в России, Кременчугский сталелитейный завод и «Азовэлектросталь» на Украине. В советское время мощности для его производства на территории СССР составляли около 50 тыс. вагонокомплектов в год, поясняет топ-менеджер. Но сейчас потребность превышает 100 тыс. вагонокомплектов, уточняет господин Афанасьев, а реальные мощности по литью, наоборот, сократились до 40 тыс. вагонокомплектов в год.

ТРЕБУЙТЕ ДОЛИВА По данным «Infoline-Аналитики», формально совокупная мощность шести крупнейших производителей литья в СНГ составляет около 140,5 тыс. вагонокомплектов и теоретически этого должно хватать для удовлетворения потребностей всех действующих вагоностроительных предприятий стран «простран-

ства 1520» (имеются в виду страны, объединенные шириной колеи 1520 мм, то есть страны СНГ и Балтии) при выпуске 90 тыс. вагонов в 2010 году и потребностей ремонтных предприятий на уровне 40 тыс. вагонокомплектов в год. «Однако в связи с низким качеством продукции и высоким процентом брака существующие производственные мощности характеризуются далеким от стопроцентного уровнем загрузки, что обуславливает формирование дефицита литья на рынке», — говорится в исследовании «Infoline-Аналитики» для «Сбербанк Лизинга» (BG удалось ознакомиться с документом).

Ситуация стала настолько критической, что российский рынок открыли для китайского литья, которое до сих пор почти никто из участников отрасли здесь видеть не хотел. В частности, торговый дом РЖД начал импорт крупного вагонного литья ООО «Ружоуская компания Тианруй по производству запасных частей локомотивов и вагонов». К настоящему моменту ТД РЖД уже поставил потребителям около 11,5 тыс. единиц литья и около 4,3 тыс. надрессорных балок. Поставки осуществляются вагоноремонтным предприятиям ОАО РЖД, а также в адрес ЗАО «Уральская большегрузная техника — Уралвагонзавод».

Но полностью решить проблему дефицита вагонного литья эти поставки не смогли — в России он сегодня, по данным ОАО РЖД, составляет порядка 30 тыс. вагонокомплектов (это боковая рама и надрессорная балка). Дополнительно дефицит подстегнуло то, что Украина в июле запретила экспорт этой продукции, пытаясь защитить собственные вагоностроительные заводы. Именно дефицит литья, уверяют участники отрасли, стал основной причиной падения объемов производства вагонов у ВКМ и «Алтайвагона» на фоне роста рынка в целом. Зато обеспеченный китайским литьем лидер отрасли «Уралвагонзавод» увеличил в январе—июле выпуск вагонов на 57% при общем росте производства вагонов в СНГ на 40%. В ОАО РЖД говорят, что, учитывая потребности рынка в крупном вагонном литье, ТД РЖД «прорабатывает вопросы размещения заказов на производство данной продукции и на других предприятиях КНР».

Дефицит позволяет производителям литья диктовать цены. «В структуре материальных затрат производства вагонов стоимость литья занимает существенную долю», — уверяет Святослав Афанасьев, добавляя, что себестоимость литья всего 250 тыс. руб. за комплект, тогда как до закрытия рынка Украины в июле крупное литье стоило порядка 450 тыс. руб. за вагонокомплект, сейчас — уже 650 тыс. руб. Однако это не связано с изменением стоимости сырья производителей литья. Олег Петропавловский из ИК «Брокеркредитсервис» уточняет, что рост стоимости чугуна в 2010 году составил 52%, а в 2011-м цена на него «стагнировала».

Относительной стабилизации ситуации с литьем Святослав Афанасьев ожидает в 2012–2013 годах. Тогда новые мощности по литью планируют запустить «Уралвагон-



НОВЫЙ ТИХВИНСКИЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД МОЖЕТ ВЫЙТИ НА РЫНОК УЖЕ В ПРЕДВЕРИИ ЕГО ПАДЕНИЯ