

железнодорожный транспорт

Битва за стандарт

вагоностроение

Эксперты констатируют, что крупные железнодорожные операторы уже сформировали оптимальный парк для перевозок своих клиентов, а железнодорожная сеть достигла пределов пропускной способности. Это означает, что цены на продукцию вагоностроителей неизбежно пойдут вниз, а конкуренция между заводами существенно обострится.

Не успели вагоностроители оправиться от кризиса 2008–2009 годов, как спрос на грузовые вагоны начал падать и цены снова пошли вниз, говорится в материалах агентства «INFOLine-Аналитика». «В четвертом квартале произошло снижение цен до 2,1–2,15 млн руб. за полувагон без учета НДС», — рассказывает гендиректор агентства Михаил Бурмистров, добавляя, что цена выше у тех производителей, которые не имеют собственного литейного производства, поскольку дефицит вагонного литья в стране сохраняется до сих пор. Поддержку рынку в конце года оказало ОАО «Вторая грузовая компания», которое планирует реализацию масштабной программы закупок подвиж-

ного состава. «Совокупно компания закупает за три года почти 30 тыс. единиц, в том числе до 10 тыс. в 2012 году и более 10 тыс. в 2013 году», — напоминает господин Бурмистров. По его прогнозам, в 2013 году дефицит литья будет ликвидирован в связи с запуском литейных цехов на ОАО «Рузхиммаш» и Тихвинском вагоностроительном заводе, а также выходом на полную проектную мощность ЗАО «Промтрактор-вагон». «Этот фактор, а также насыщение рынка и снижение активности крупнейших лизинговых компаний из-за негативных прогнозов по состоянию экономики приведут уровень цен на полувагоны до 1,9–2,0 млн руб.», — прогнозирует эксперт.

По расчетам «INFOLine-Аналитики» уже в следующие три года производство на российских заводах сократится больше чем на треть — с нынешних 100 тыс. до примерно 60 тыс. вагонов в год. Сходные прогнозы и у самих производителей (см. интервью на этой странице), но это без учета мер по поддержке рынка, которые может принять государство. «В 2013 году с высокой вероятностью будет запрещено продление срока службы вагонов при превышении полуторного нормативного срока — это по полувагонам», — полагает Михаил Бурмистров. — Что касается других видов подвижного состава, то решения будут приниматься с учетом возрастной структуры парка и возможного влияния на перевозочный процесс», — добавляет он. Например, для хопперов-зерновозов такое решение может привести к возникновению масштабных проблем с перевозками социально значимых зерновых грузов и, соответственно, его принятие крайне маловероятно, считает господин Бурмистров. Падение цен на грузовые вагоны объективно выгодно для операторов подвижного состава, но воспользоваться удачной конъюнктурой они не смогут из-за перекосов структурных реформ на железнодорожном транспорте, говорят участники

рынка. «Сегодня главная проблема — присутствие на рынке вагонов в управлении ОАО РЖД, которые ходят на особых условиях в ущерб перевозкам всех остальных операторов», — отмечает начальник управления маркетинга железнодорожного оператора «Трансгарт» Александр Метелкин. По его словам, из-за предпочтений вагонам монополии скорость передвижения и доходность частных вагонов падает значительно, что приводит к увеличению сроков окупаемости уже приобретенных вагонов. «В таких условиях приобретать новые вагоны нецелесообразно», — резюмирует топ-менеджер.

Сами вагоностроители уже готовы к снижению производства и обострению конкуренции за потребителя. Более того, отрасль готовится к очередному переделу рынка, который будет связан с утверждением стандарта на эксплуатацию новых вагонных тележек с повышенной нагрузкой на ось. Все крупные заводы обзавелись собственным проектом грузовой тележки и всеми способами убеждают железнодорожников и чиновников принять за всеобщий стандарт именно их разработку. ОАО РЖД и операторы вагонов уже ведут тестовую эксплуатацию 25-тонных тележек, фиксируя их эксплуатационно-технические показатели.

Именно на основе этих данных Минтранс и ОАО РЖД будут принимать решение по поводу общепромышленного стандарта.

Тележка типа Barber, лицензионные права на производство которой Тихвинский вагоностроительный завод приобрел в США, прошла по российским дорогам уже более 60 тыс. км и демонстрирует очень высокие для отечественного вагоностроения технические и экономические показатели, утверждают в компании (см. интервью на этой странице). Еще одна модель тележки — тоже североамериканская, Motion Control, — внедряется заводом «Промтрактор-Промлит», входящем в концерн «Тракторные заводы». Тестовая эксплуатация этой разработки осуществляется совместно с операторами «ТайТЭК Транс» и Второй грузовой компанией, а также лизинговой компанией Brunswick Rail. «Рузхиммаш», входящий в Русскую корпорацию транспортного машиностроения (холдинг «Базовый элемент» Олега Дерипаски), воспользовался европейскими разработками и на основе модели Y-25 проектирует тележку ДП-3 с возможностью модернизации конструкции к осевым нагрузкам в 27 тонн. Свою 25-тонную тележку готовят и нижнетагильский «Уралвагонзавод», и Рославльский вагоноремонт-

ный завод ОАО РЖД, а также украинские Крюковский и Криворожский заводы.

Михаил Бурмистров из «INFOLine-Аналитики», впрочем, отмечает, что нагрузка на ось в 25 тонн является предельной для существующей инфраструктуры железных дорог. «Вагоны с грузоподъемностью 25 тонн на ось могут использоваться везде, а 27 тонн на ось — только на ограниченных кольцевых маршрутах, так как не все искусственные сооружения смогут выдерживать подобную нагрузку», — отмечает он. Между тем эксперт убежден, что «инновационные вагоны» получат поддержку ОАО РЖД за счет специальных тарифных условий, однако нагрузка на ось является только одним из факторов, формирующих преимущества нового типа подвижного состава. «Другими не менее важными факторами являются скорость, межремонтный пробег, отношение массы перевозимого груза к массе самого вагона, увеличенная грузоподъемность и объем кузова», — отмечает господин Бурмистров. Скорее всего, набор критериев к таким вагонам будет согласован до конца года, и только тогда будет понятно, в каком направлении будет развиваться рынок вагоностроения в России, полагает аналитик.

Алексей Екимовский

«МЕЛКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ СПОСОБНЫ ВКЛЮЧИТЬСЯ В ГОНКУ ЗА ИННОВАЦИЯМИ»

Дефицит литейных производств, который будет ощущаться в России еще несколько лет, приведет к уходу с рынка тех вагоностроителей, которые не обладают соответствующими мощностями, считают в Русской корпорации транспортного машиностроения, входящей в холдинг «Базовый элемент» Олега Дерипаски. О новых формах конкуренции между крупными заводами в условиях насыщения рынка рассказал гендиректор ООО «УК холдинг РКТМ» ПАВЕЛ ОВЧИННИКОВ.



— Железнодорожные аналитики и операторы подвижного состава предупреждают, что на рынке грузовых перевозок начинает чувствоваться профицит парка, что неизбежно повлечет за собой снижение спроса на вагоны. Можете ли вы подтвердить эту тенденцию?

— Если говорить про все пространство железнодорожной колеи 1520 мм, то к концу 2012 года выпуск грузовых вагонов составил 105–110 тыс. единиц. То есть объем производства сохранится на уровне 2011 года. Но уже в 2013 году, по нашим прогнозам, произойдет коррекция и рынок сократится до 60–70 тыс. вагонов. При этом по различным сегментам рынка мы наблюдаем зачастую противоположную динамику. Самое большое сокращение производства ждет сегмент универсальных полувагонов. Сегодня это самый массовый продукт, за последнее время построено много новых производственных мощностей по их выпуску, и произошло определенное насыщение рынка — спрос начал снижаться. На другие сегменты, в частности специализированные вагоны, такие, как цистерны для перевозки сжиженных газов, для перевозки кислот, аммиачные цистерны, хoppers для перевозки зерна и цемента, спрос остается достаточно уверенным. По этим сегментам мы даже ожидаем рост производства в 2013 году.

— В любом случае срок службы нового вагона очень длинный, и перепроизводство станет реальностью во всех сегментах. За счет чего будут конкурировать заводы в ближайшем будущем? — На наш взгляд, в прошедшие три года рынок был перегрет. В результате произошел резкий скачок цен на комплектующие для вагонов, прежде всего на литейные изделия, которые до сих пор в России в дефиците. Если цена на вагон бу-

дет снижаться, то и цены на комплектующие должны снижаться пропорционально. Из нашего общения с операторами подвижного состава и грузоотправителями мы делаем вывод, что допустимый уровень этого нового паритета находится в диапазоне от 1,8 млн руб. до 1,9 млн руб. за полувагон (сегодня средняя цена превышает 2,5 млн руб. — „Ъ“). В свою очередь, посуточная операторская ставка снизится до 900–1000 руб. за вагон вместо нынешних 1200–1300 руб. Вот при таком ценовом балансе мы сможем сохранить спрос и даже обеспечить его постепенное восстановление, поскольку такие цены будут вполне приемлемы для наших покупателей и их клиентов.

— Все ли производители будут готовы поддержать такой ценовой уровень? В кризис цена на полувагон опустилась до 1,2 млн руб. Не боитесь ли демпинга со стороны конкурентов?

— Мы считаем, что рынку нужна консолидация. За последнее время было введено в эксплуатацию слишком много новых мощностей, очень много бывших вагоностроительных заводов перепрофилировались в производственные предприятия, хотя они и не предназначены для выполнения целого ряда технологических операций. На наш взгляд, на рынке должно остаться несколько крупных игроков с собственной базой производства комплектующих, в частности вагонного литья, которые способны разрабатывать новые типы вагонов и опережающим темпом предлагать рынку инновационные продукты.

— Как это будет происходить? Вряд ли мелкие производители легко решат выйти из прибыльного бизнеса...

— Мне кажется, что как раз рынок и расставит все на свои места. Даже

при той цене, которую я назвал выше, уже большинство производителей станет нерентабельным и будет закрываться. В особенности это касается предприятий, которые зависят от покупного литья и ориентированы только на выпуск полувагонов как наиболее массового сегодня продукта. Кроме того, в рамках Объединения вагоностроителей сейчас активно обсуждаются различные программы поддержки отрасли. Речь идет и о тарифной поддержке инновационных вагонов, и о программах утилизации, и о введении запрета на эксплуатацию вагонов с продленным сроком службы. Все эти меры позволят поддержать рынок, а мелкие производители будут не способны включиться в гонку за инновациями и потому выпадут из этого процесса.

— Говоря об инновациях, вы имеете в виду тележки с повышенной нагрузкой на ось? А готова ли инфраструктура к эксплуатации таких вагонов?

— Откровенно говоря, сейчас как раз обсуждаются критерии того, что следует понимать под «инновационным вагоном». Это касается и динамических характеристик, таких, как повышенная нагрузка на ось, соотношение веса тары и полезной нагрузки и многие другие. Сейчас все крупные производители ведут собственные разработки и отрасль уже близка к определению унифицированного стандарта. Наше предприятие идет по двум основным направлениям. Во-первых, мы много работаем над кузовом вагона, повышая его коммерческие характеристики как в стандартном исполнении, так и в инновационном, применяя, например, алюминиевые детали в конструкции.

Второе направление — это повышение конкурентоспособности тележки, о котором мы сказали. Да, по нашим данным, железнодорожная сеть вполне готова принять на себя повышенную нагрузку. Но гораздо более важно другое. Сейчас сразу несколько крупных производителей работают над тележкой с нагрузкой 25 и 27 тонн на ось. Это и Тихвинский завод с тележкой Barber, и завод «Промлит» с тележкой от Amsted Rail, и «Уралвагонзавод» и Крюковский завод и мы. Теперь нужно, чтобы Минтранс и ОАО РЖД приняли единый стандарт для тележки с повышенной нагрузкой. Трудно представить себе ситуацию, когда на железных дорогах будет использоваться сразу пять-шесть видов тележек с различной технологией обслуживания, эксплуатации, ремонта.

По сути, на железной дороге должна быть одна унифицированная платформа с ограниченным перечнем возможных модификаций. Это сейчас одна из самых важных проблем для всего рынка вагоностроения, и мы надеемся, что она будет решена в ближайшее время.

— Получается, что сейчас крупные вагоностроительные корпорации будут бороться за принятие данного стандарта в пользу именно своих продуктов?

— Да, предстоит достаточно сложный процесс обсуждения, потому что все участники рынка уже имеют свои наработки: кто-то продвинулся вперед, кто-то отстает, у кого-то тележка больше подходит под вкусы ОАО РЖД, у кого-то — меньше. Но мы все заинтересованы в том, чтобы подобное решение было принято и все производители получили единый ориентир для развития.

— Обсуждаете ли вы меры защиты рынка от украинских производителей?

— Да, мы считаем, что отечественный рынок нужно защищать. Доля украинских производителей на рынке очень велика: сегодня это около 40%. Вы помните, что не так давно были проблемы с качеством вагонов, произведенных на украинских заводах. Поэтому, на наш взгляд, стратегия развития вагоностроения, которой занимаемся в Министерстве промышленности, должна включать в себя меры по защите отечественного производителя.

— В ближайшей перспективе ОАО РЖД должно приватизировать ремонтные мощности. Это создано три крупные вагоноремонтные компании, две из них обещают продать на аукционе. Интересны ли вашей компании эти активы?

— Нам это направление однозначно интересно. В РКТМ уже есть сервисное подразделение, которое успешно проводит и капитальный, и деловской ремонт грузовых вагонов — нам этот рынок известен, и мы, безусловно, планируем работать на нем дальше. Мы будем внимательно смотреть на условия продажи, стартовую цену и принимать решение, но пока эти условия еще не объявлены. Но в целом мы считаем, что сервисный сегмент очень хорошо интегрируется в производство. Это позволит производителю обслуживать вагон на протяжении всего жизненного цикла и гарантировать клиенту высокое качество вагона в эксплуатации.

Интервью взял
Алексей Екимовский

Вагоностроительный завод в г. Тихвине — единственный в России пример строительства «с нуля» нового производства на частные деньги. Созданная владельцами завода Объединенная вагонная компания управляет и производством, и лизинговой компанией Rail1520, что позволяет обеспечивать финансированием продажи заводов. Несмотря на очевидные признаки охлаждения спроса на грузовые вагоны, гендиректор компании РОМАН САВУШКИН не теряет оптимизма.



— Сегодня все больше говорят о том, что рынок перегрет и не за горами его коррекция. Так ли это, по вашему мнению?

— За последние два года участники рынка купили большое количество подвижного состава, удовлетворяя растущий спрос на транспортную услугу. Такой спрос был сформирован увеличением грузооборота и снижением эффективности управления парком. При этом собственники не обращали должного внимания на качество и экономические показатели при приобретении парка — просто покупали необходимое им количество вагонов, чтобы вывозить груз. Среди основных драйверов роста спроса на вагоны была необходимость перевозки таких грузов, как уголь и строительные материалы.

На протяжении этого времени аналитики прогнозировали скорую коррекцию рынка, однако ошибались. Этому есть объяснение: железнодорожный рынок сложнее, чем это выглядит на первый взгляд. Чтобы спрогнозировать баланс парка, да еще на фоне реформы железнодорожного транспорта, когда парк стал частным и формируются новые принципы логистики, необходимо учитывать прогноз цен на основные экспортные сырьевые товары. Например, охлаждение рынка, которое мы наблюдаем в настоящее время, в первую очередь вызвано снижением экспортных цен на уголь. При обратном скачке цен устойчивый аппетит на уголь вернется к игрокам.

Однако даже в сценарии среднесрочного низкого рынка спрос будет присутствовать, он просто станет сложнее: будут активно развиваться сегменты специализированных вагонов, а также откроется рынок вагонов нового поколения — термичаголь, который все понимают по-своему.

— Что вы под этим понимаете?

— Я считаю, что нужно уйти от экономики одного вагона и двигаться к идеологии тяжеловесного поезда. В этом случае грузооборот системы на основных магистралях можно поднять на 30% без вложения значительных денежных средств в новую инфраструктуру. Этот подход формирует требования к управлению запасами, без серьезной вертикальной интеграции производства комплектующих, чтобы испытывать трудности и постепенно уйдти с рынка. Мы считаем, что в будущем на российском рынке останется не больше пяти вертикально интегрированных заводов. Но даже среди них сформируются маркетмейкеры на основе их технологических возможностей.

— Есть ли уже признаки того, что этот процесс пошел?

— По оценкам специалистов, полный переход на новый подвижной состав произойдет за следующие десять лет. Однако уже в 2013 году крупнейшие производители предложат рынку вагоны, которые благодаря своим экономическим показателям начнут вытеснять наиболее нагруженных маршрутов обычный подвижной состав. Тема осевой нагрузки много раз обсуждалась: человек, который понимает рейскуртант 10–01, может легко оценить эффект повышения осевой нагрузки до 25 тонн. На мой взгляд, наиболее интересным здесь является то, что вагоны будут оснащены узлами с более высокими показателями наработки на отказ. Помимо прямого снижения стоимости транспортировки тонны груза за счет осевой нагрузки это позволит в разы снизить издержки собственнику на техническое содержание вагонов. Вторым шагом со стороны вагоностроителей на пути повышения эффективности нашей транспортной системы станет внедрение многоосных тяжеловесных вагонов из новых материалов.

— Вы говорите, как я понимаю, о новой тележке, интеллектуальные права на которую Тихвинский завод приобрел у американ-

— даже не говорю о простой истории — конкуренции по себестоимости, хотя это очень важно в нижней точке цикла, я имею в виду комплексную историю технологического пакета. То есть успех заключается не в покупке десятка новых станков в Китае для производства очередного вагона-аналога, бегущего уже много десятков лет по железнодорожной сети.

— Кто, по вашему мнению, останется на рынке?

— Требования к качеству и нормам безопасности в ближайшие годы будут стремительно повышаться. Вагонсборочные мощности, которые были созданы за последние десятилетия на базе ремонтных предприятий, а также в результате перепрофилирования различных площадок — с большим количеством ручного труда, неэффективной логистикой и управлением запасами, без серьезной вертикальной интеграции производства комплектующих, будут испытывать трудности и постепенно уйдти с рынка. Мы считаем, что в будущем на российском рынке останется не больше пяти вертикально интегрированных заводов. Но даже среди них сформируются маркетмейкеры на основе их технологических возможностей.

— Есть ли уже признаки того, что этот процесс пошел?

— По оценкам специалистов, полный переход на новый подвижной состав произойдет за следующие десять лет. Однако уже в 2013 году крупнейшие производители предложат рынку вагоны, которые благодаря своим экономическим показателям начнут вытеснять наиболее нагруженных маршрутов обычный подвижной состав. Тема осевой нагрузки много раз обсуждалась: человек, который понимает рейскуртант 10–01, может легко оценить эффект повышения осевой нагрузки до 25 тонн. На мой взгляд, наиболее интересным здесь является то, что вагоны будут оснащены узлами с более высокими показателями наработки на отказ. Помимо прямого снижения стоимости транспортировки тонны груза за счет осевой нагрузки это позволит в разы снизить издержки собственнику на техническое содержание вагонов. Вторым шагом со стороны вагоностроителей на пути повышения эффективности нашей транспортной системы станет внедрение многоосных тяжеловесных вагонов из новых материалов.

— Вы говорите, как я понимаю, о новой тележке, интеллектуальные права на которую Тихвинский завод приобрел у американ-

кой компании Standard Car Truck. Есть ли уже опыт эксплуатации этой техники на дорогах широкой колеи?

— Да, мы провели поднадзорную эксплуатацию локовых полувагонов на тележках Barber S-2-R с осевой нагрузкой 25 тонн. В качестве эксплуатирующей организации мы привлекли ОАО СУЭК — это наш давний и надежный партнер, который арендует у лизинговой компании RAIL1520 большое количество вагонов. Совместно мы выбрали один из самых сложных маршрутов эксплуатации — из Восточной Сибири до порта Ванно. Средняя загрузка груза в отпарках составляла 75 тонн на вагон, что является очень хорошим показателем.

В начале октября состоялся комиссионный осмотр вагонов в ходе эксплуатации, на момент осмотра они уже прошли около 65 тыс. км. Результаты нас обрадовали, поскольку были подтверждены технические и эксплуатационные показатели, заявленные в технических условиях на тележку. Она имеет хорошую вертикальную и горизонтальную динамику и не рыскает при движении на прямых и кривых участках пути на скорости в диапазоне до 120 км/ч. Детали и узлы тележки имеют безремонтный ресурс более 500 тыс. км, поэтому данные, которые были получены в ходе осмотра, могут стать предметом зависти большинства производителей подвижного состава. Износы основных узлов подвешивания очень низкие, в частности по боковым скользунам — 0,4 мм, фрикционным клинжам — до 1 мм, а на колесных парах износы не превысили 2,5 мм. Специалисты-вагонники оценят данные показатели сплона, особенно на фоне тележки 18–100. Для большинства людей эти данные могут показаться неинтересными, субъективно техническими, однако на самом деле это реальные деньги, которые тратит эксплуатирующая организация, и инфраструктура, поскольку каждая неисправность — это отцеп в текущий ремонт и задержка движения.

Эффективность массовой эксплуатации этой конструкции ходовой части вагона подтверждена опытом североамериканских и китайских железных дорог, где на тележках Barber движутся практически все вагоны. И сегодня мы активно работаем над тем, чтобы этот уже на 100% отечественный продукт стал новилос отраслевым стандартом и для нашего рынка.

Интервью взяла
Мария Окунева



Десять лет достижений