железнодорожный транспорт

Правила адаптации

Быстрый рост парка подвижного состава на сети РЖД заставил экспертов скептически оценить перспективы лизинговых компаний, предлагающих аренду вагонов. Однако они, как выяснилось, внакладе не остались. Выручил спрос на инновационные и специализированные вагоны.

— спрос —

ВЛАДИМИР СМИРНОВ/ ФОТОИНФО-ТАСС

Проблемы падения спроса на полувагоны заставили лизинговые компании поволноваться лишь временно

В аренду с конвейера

Как констатирует генеральный директор ОАО «Трансфин-М» (учреждено НПФ «Благосостояние» — дочерним предприятием ОАО РЖД) Дмитрий Зотов, ситуация со спросом на железнодорожный подвижной состав с начала года остается стабильной, оттока клиентов не наблюдается.

«В течение прошлого года мы сформировали значительные собственные компетенции в части оперирования парком. Сейчас у нас функционируют пять совместных предприятий с ведущими игроками рынка: ГК Rail Garant, ОАО „Новокузнецкий вагоностроительный завод“, ОАО „Армавирский завод тяжелого машиностроения“ и ООО „Евразийский трубопроводный консорциум“. Поэтому, несмотря на сохраняющийся профицит парка, мы готовы финансировать сделки даже в „низком“ рынке, понимая, что в случае дефолта клиента мы сможем загрузить парк самостоятельно,— рассказывает Дмитрий Зотов.— С точки зрения структуры спроса отмечу высокий интерес клиентов к инновационным вагонам. Этому способствует помимо прочего программа субсидирования, принятая правительством. У нас на рассмотрении находятся заявки на лизинг вагонов этого типа, при этом заявки являются пакетными, то есть не по 100–200 вагонов, а по несколько тысяч единиц. Однако объем производства инновационных вагонов пока недостаточен, чтобы удовлетворить спрос в полном объеме, при этом стоимость подвижного состава такого типа, естественно, выше стоимости обычного полувагона».

По словам главы «Трансфин-М», пока еще не решены вопросы с льготной тарификацией полувагонов на тележке производства ОАО «НПК „Уралвагонзавод“». В результате полувагоны старых моделей также продолжают пользоваться популярностью. Однако предполагается, что со временем, когда первые покупатели смогут оценить экономическую эффективность от использования инновационных вагонов и их эксплуатационные качества, спрос будет только нарастать.

«Действительно, в текущем году ситуация в отрасли продолжила обостряться. С одной стороны, наблюдается снижение перевозок по сети РЖД, с другой — вагоностроительные заводы производят вагоны на уровне, превосходящем текущий спрос. Впрочем, в этих непростых условиях наша компания сохраняет свои позиции на рынке: во-первых, в перевозках по-прежнему задействовано 100% парка подвижного состава, а во-вторых, компания изыскала возможности увеличить свой клиентский портфель в этом году на 10%»,— резюмировал заместитель генерального директора по развитию бизнеса Brunswick Rail Владимир Хорошилов.

Как сообщил „Ъ“ исполнительный директор ООО «Объединенная вагонная компания» Дмитрий Бовыкин, ключевое преимущество в сложившейся ситуации — инновационный продукт. По его мнению, в текущих рыночных условиях нет экономического смысла приобретать обычные вагоны, так как ставка доходности по ним низкая, но вагоны с улучшенными эксплуатационными характеристиками покупать или арендовать целесообразно как конечным потребителям, так и лизинговым компаниям. Инновационный парк позволяет снизить стоимость перевозки тонны груза и повысить доходность вагона.

«Есть рынок обычных вагонов, который живет в условиях профицита полувагонов, и есть рынок инновационного подвижного состава, на котором спрос на вагоны постоянно растет. Наша компания предлагает клиентам как раз инновационные вагоны с улучшенными технико-экономическими характеристиками, отличающиеся от обычных вагонов увеличенной грузоподъемностью, расширенным сроком межремонтного пробега и скидкой на порожний пробег, что значительно сокращает эксплуатационные расходы и повышает доходность вагона. Также в инновационных вагонах улучшены показатели надежности и безопасности. В текущих условиях низкой доходности бизнеса такие характеристики, бесспорно, привлекательны и для операторов, и для грузовладельцев. В качестве иллюстрации к сказанному напомню о недавно подписанных нами соглашениях на поставку партий по 1 тыс. единиц с ГК „Содружество“ и „Промхимтрансом“,— подчеркнул Дмитрий Бовыкин.— К тому же мы не просто производим вагоны, а затем сдаем их в аренду, мы оказываем полный комплекс услуг: от инжиниринга до сервисного обслуживания. Например, с помощью нашего инжинирингового Центра транспортных технологий уже на этапе НИОКР мы идем навстречу пожеланиям наших клиентов, внося небольшие изменения в конструкцию вагона, согласно запрошенным ими спецификациям».

Несмотря на оптимизм лизингодателей, собственники подвижного состава порой выбирают осторожную тактику на рынке. В частности, генеральный директор ООО «Рейл Сервис» Юрий Кулакин считает лизинговые закупки подвижного состава малопривлекательными, учитывая переизбыток вагонов на сети РЖД, и, соответственно, с закупками этот оператор торопиться не будет.

«Доходность подвижного состава сейчас получается ниже, чем взносы по лизингу, что в известной степени зависит не только от текущей ситуации на рынке грузоперевозок, но и от более глобальных показателей, в частности от стоимости кредитных инструментов в России. Наша компания постоянно рассматривает возможности закупки подвижного состава, в том числе в лизинг, однако на текущий момент калькуляции вероятных прибылей и убытков заставляют направлять средства на другие цели. При более благоприятной ситуации на рынке наша компания будет использовать лизинговый инструмент для приобретения подвижного состава»,— подчеркнул Юрий Кулакин.

Операторы не торопятся

Как отмечает директор дивизиона «Транспортная экспедиция» ЗАО «СИБУР-Транс» Александр Городецкий, рынок находится уже не на таком подъеме, как раньше, и лизингодателям искать клиентов становится все труднее.

«Некоторое время назад многие транспортные компании столкнулись с тем, что им предлагали долгосрочные контракты с фиксированными ставками. Таким образом, лизингодатели смогли в определенной мере подготовиться к тому, что на рынке образуется профицит подвижного состава. Об этом говорили еще в 2011 году. Сейчас, чтобы найти новых клиентов, им необходимо искать новые способы привлечения: снижать цены, выводить новые продукты, улучшать сервис. Именно поэтому мы ждем, что лизингодатели будут делать более активные шаги навстречу клиентам»,— подчеркнул Александр Городецкий.

Впрочем, на полувагонах, пусть даже и разных поколений, белый свет клином не сошелся. Как сообщил генеральный директор ЗАО «Русская тройка» Николай Резвов, в сегменте контейнерных перевозок ситуация более сбалансированная и скорее наблюдается небольшой дефицит специализированного подвижного состава.

«Мы склонны рассматривать закупки новых фитинговых платформ исключительно через призму утвержденной стратегии с поправкой на текущую ситуацию. Формат зависит от условий: это может быть и кредит, и покупка в собственность, и финансовый лизинг. У нас был опыт приобретения инновационных вагонов в лизинг, собственно, с этого и начался проект „Русская тройка“ десять лет назад, когда мы вывели на сеть 80-футовые фитинговые платформы массово (не под экспериментальные перевозки). Инновационный вагон, как бы ни была хороша новая технология, использованная при его создании (приобретенная где-то или вновь разработанная),— это продукт, требующий шлифовки. Никто не проводит таких испытаний, которые дают полную картину и позволяют выявить все проблемные места с учетом длины маршрута, вариантов загрузки, различных климатических зон в одной перевозке,— отметил топ-менеджер.— Учесть все невозможно, поэтому что-то проявляется уже в процессе эксплуатации. Устранение недостатков — риск для оператора. Так как он получает доход, пока его вагон работает, а не следует порожняком к месту устранения проблем или ожидает ремонта в тысяче километров от завода. При наихудшем сценарии отставить от эксплуатации могут все вагоны одной модели или типа, если недостатки критичны и влияют на безопасность либо влекут невозможность дальнейшей эксплуатации. Это может очень негативно повлиять на работу или полностью парализовать компанию-оператора, поэтому каждый сам решает, насколько готов к тестированию инноваций в лизинг».

По мнению экспертов отрасли, сам по себе профицит подвижного состава, несомненно, негативно влияет на деятельность лизинговых компаний, однако надо иметь в виду, что на сегодняшний день на сети РЖД активно применяются меры, стимулирующие собственников списывать старый подвижной состав.

«Уже с августа владельцу будет разрешено проводить продление срока службы грузового вагона только при условии его модернизации, проведение которой сопряжено с целым рядом трудностей. Так, на каждый вагон, требующий модернизации, собственник должен будет получить специальный сертификат, срок действия которого составляет пять лет. В таких условиях приобретение нового вагона становится для собственника более выгодным, что способствует сохранению спроса на услуги лизинговых компаний. Более того, в последние несколько месяцев собственники активнее начинают приобретать инновационный подвижной состав,— отметил ведущий эксперт-аналитик отдела исследований транспортного машиностроения Института проблем естественных монополий Игорь Скок.— Так, ЗАО „Тихвинский вагоностроительный завод“, осуществляющее производство и поставку инновационного подвижного состава, имеющего скидку с тарифа на пользование инфраструктурой, в первом квартале 2014 года увеличило объемы производства почти в 2,5 раза по отношению к аналогичному периоду прошлого года, с 854 до 2118 вагонов. Кроме того, сохраняется спрос на специализированный подвижной состав, что также на руку лизинговым компаниям. В то же время высокая стоимость инновационных вагонов негативно сказывается на потребительском спросе, что, в свою очередь, снижает привлекательность этих вагонов для собственников».

По словам старшего аналитика Rye, Man & Gor securities Ксении Арутюновой, при профиците подвижного состава наблюдается интересная тенденция: транспортные компании сокращают количество вагонов, которые сами сдают в лизинг.

«В текущих макроэкономических условиях нет смысла резко наращивать собственный парк, поэтому проще оставить свои вагоны, которые сдавались ранее в лизинг, для своих операционных нужд. Таким образом, снижается конкуренция для профильных лизинговых компаний. Это в определенной мере сглаживает негативный тренд. Дорогие инновационные вагоны имеет смысл брать именно в лизинг, так как это новый продукт, который требует обкатки в прямом смысле этого слова»,— считает госпожа Арутюнова.

По мнению эксперта, инвестиционные программы транспортных компаний сейчас направлены в основном на поддержание текущего парка или на небольшое его обновление, однако в условиях макроэкономической неопределенности нет смысла закупать инновационные вагоны. Поэтому правильнее взять их в аренду при условии, что игроки не страдают от сильной долговой нагрузки и могут позволить себе несколько увеличить долг, расширив обязательства по финансовому лизингу.

Константин Мозговой

ПО СТРУНАМ БУДУЩЕГО

ГРИГОРИЙ КОТЕЛЬНИКОВ / КОММЕРСАНТЪ

В мае в адрес РЖД была отгружена первая партия отечественных 100-метровых рельсов. В стране таких никто не делал, а в мире — пока только японцы и австрийцы, и вот теперь научились металлурги компании «Евраз». По мнению вице-президента компании ИЛЬИ ШИРОКОБРОДА и управляющего директора «Евраз ЗСМК» АЛЕКСЕЯ ЮРЬЕВА, это событие имеет большое значение для всей отрасли. И дело не только в размерах инвестиций, которые превысили 18 млрд руб., но и в том, что это настоящий инновационный проект.

— Я не представлял себе такого ошеломляющего эстетического ощущения при виде 100-метровых рельсов. Такие 100-метровые струны. Сильное впечатление, конечно.

— **АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВ:** Этот завод — будущее России, если, конечно, мы собираемся развиваться на Дальнем Востоке, в Сибири и прокладывать железные дороги нового типа.

— Почему только сейчас и только вам удалось первыми в России и всего лишь третьими в мире освоить производство 100-метровых рельсов? А кажется — обычный прокатный стан, разве что несколько специфический!?

— **А. Ю.:** Кузнецкая металлургия — это рельсовый форпост нашей страны. Металлурги Новокузнецка первыми в Сибири начали катать рельсы еще в 1932 году. У нас накоплен колоссальный опыт, сложилась кузнецкая школа металлургов. Есть даже школа рельсовика, в которой мы каждый год обучаем молодых ребят. Важно не только иметь классное оборудование, нужно еще уметь им грамотно пользоваться. И надо отметить, что рельсы в металлургии — это такой деликатесный товар: рельсовое производство всегда стоит особняком. Это особая технология, сложная, требующая специальных знаний, опыта, призвания, если хотите. Количество переделов достигает шести: выплавка чугуна, затем стали, дальше сталь трансформируют в заготовку, потом прокатка, дифференцированная закалка, дополнительная термообработка, правка и еще несколько вспомогательных операций.

— Как перевозятся такие рельсы?

— **ИЛЬЯ ШИРОКОБРОД:** Первую партию отгрузили в мае. Для перевозки 100-метровых рельсов в Ярославле были изготовлены несколько десятков специальных сцепов из семи платформ. Первые наши длинномерные рельсы будут уложены в июне-июле на Октябрьской железной дороге.

— Сколько рельсов вы производите?

— **А. Ю.:** После реконструкции прокатного стана, который мы закончили в прошлом году, мы сможем уже к концу текущего года производить до 950 тыс. тонн разных рельсов — и 25-, и 60-, и 100-метровых. Мы освоили технологию дифференцированного упрочнения. В отличие от масляного охлаждения, которое было достаточно дорогим и небезопасным с точки зрения экологии, теперь работаем с воздушной закалкой. Это абсолютно безопасная и эффективная технология, позволяющая производить рельсы нового поколения.

— Появление ваших стометровых рельсов по времени совпадает с активным обсуждением проекта строительства высокоскоростной магистрали Москва—Казань. Это случайность или выверенный расчет?

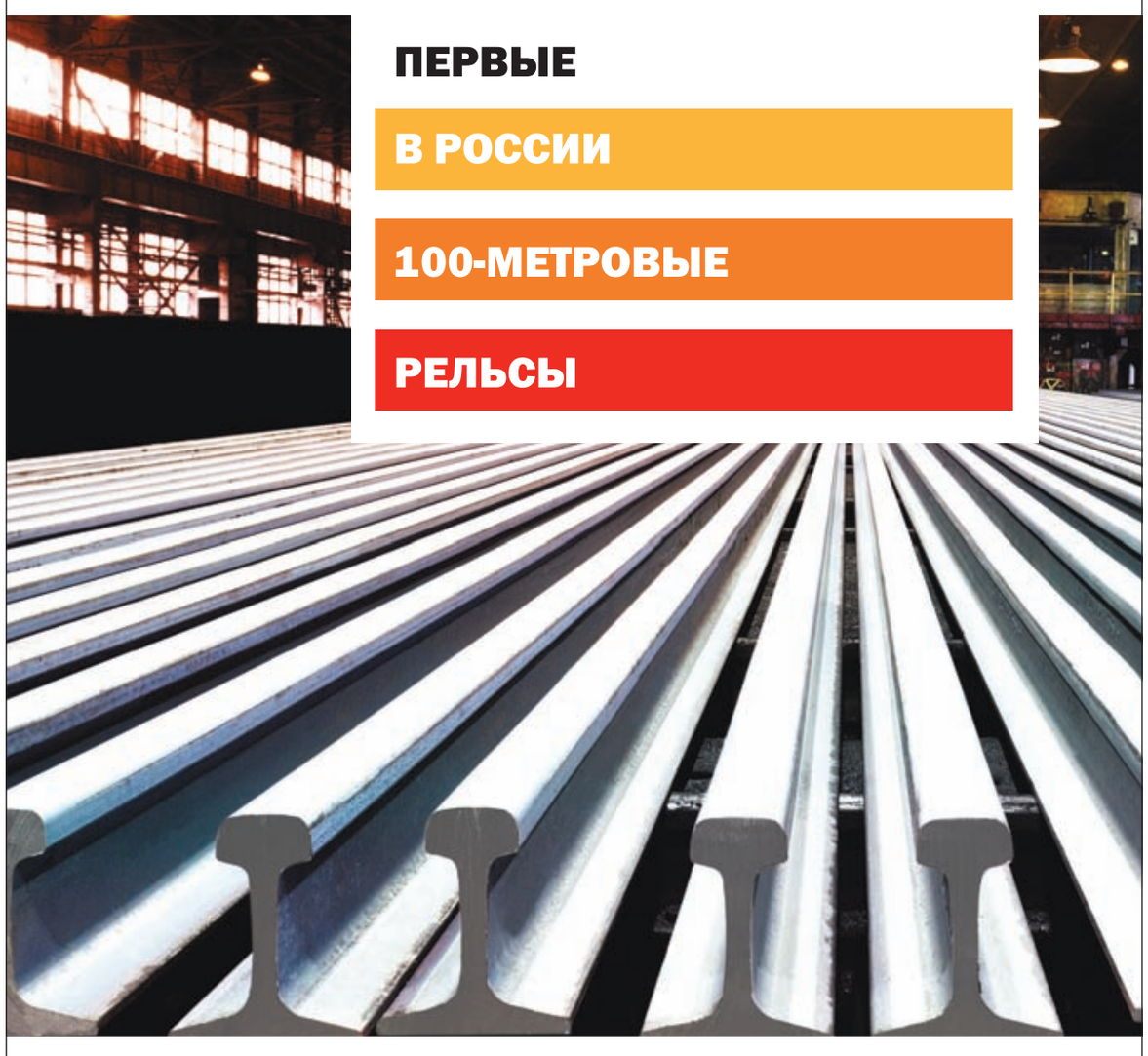
— **И. Ш.:** Мы начали модернизацию стана в 2008 году, масштабная реконструкция шла постепенно. В апреле 2013-го стан заработал, а уже в ноябре мы получили сертификат на дифференцированно-термоупрочненные рельсы. Конечно, предсказать, что именно в это момент начнется обсуждение проекта ВСМ до Казани, было нельзя. С другой стороны, уже тогда стало очевидно, что высокоскоростные магистрали нужно строить: по уровню развития транспортной инфраструктуры Россия отстает и от Европы, и от Китая.

Но в то же время хочу отметить, что «Евраз» готов предоставить для новой магистрали всю необходимую продукцию: мы уже произвели опытную партию дифференцированно-термоупрочненных рельсов СС для высокоскоростного совмещенного движения, в ближайшее время они будут уложены в Щербинке для полигонных испытаний, сертификат планируем получить в начале следующего года. Помимо рельсов мы осваиваем и колеса для высокоскоростных магистралей: это и пассажирские, и локомотивные колеса сложных конструкций.

Специалисты рельсобалочного цеха «Евраз ЗСМК» постоянно работают над расширением продуктовой линейки. В дополнение к многолетнему сотрудничеству с нашим основным клиентом РЖД мы развиваем экспортные направления: новокузнецкие рельсовики активно осваивают профили по европейскому и американскому стандарту. В мае «Евраз» отгрузил пробную партию новых рельсов 60E национальному немецкому оператору Deutsche Bahn, в стадии освоения находится еще один профиль — по американскому стандарту AREMA. Кроме того, «Евраз ЗСМК» производит трамвайные рельсы. Московский метрополитен использует только рельсы «Евраза», в Петербургском метрополитене доля рельсов «Евраза» — порядка 80%.

Беседовал Владислав Дорофеев

РЕКЛАМА



121353, г. Москва, ул. Беловежская, 4
тел.: +7 495 363 19 63
www.evraz.com

ЕВРАЗ