

фект от их эксплуатации получают не только операторы вагонного парка, но также РЖД и грузовладельцы.

САМ СЕБЕ ЗАКАЗЧИК Между тем другие самые массовые покупатели инновационных вагонов в России — транспортные и лизинговые компании, созданные при участии самих производителей подвижного состава. Дочерняя компания УВЗ «УВЗ-Логистик» оперирует крупнейшим парком инновационных вагонов УВЗ — свыше 7 тыс. единиц, а к 2016 году планирует увеличить долю 196-х полувагонов до 40% в общем объеме наращиваемого парка, отмечает гендиректор оператора Дмитрий Еремеев (см. интервью с ним на стр. 11). В самой корпорации не отрицают, что УВЗ превращается в вертикально интегрированную структуру, которая не только производит, но и эксплуатирует вагоны. К этому набору очень кстати пришла и собственная угольная компания, потребности которой обеспечиваются вагонами «УВЗ-Логистик», что защищает оператора от возможного кризиса на перевозочном рынке. Наличие собственной грузовой базы сегодня является единственным спасением от снижения погрузки на железных дорогах, которое прогнозируется в силу возможной общей рецессии в российской экономике.

«Полным циклом» услуг в области предоставления грузовых вагонов владеет и ОВК, которая создана на базе ТВСЗ, выпускающего инновационные вагоны на тележке Varber, и включает в себя также лизинговую компанию RAIL1520 и транспортного оператора «Восток 1520». «Фактически мы просто диверсифицируем виды услуг, которые предлагает наш холдинг», — поясняет директор аналитического департамента ОВК Андрей Цыганов. — В одном случае мы предлагаем клиенту приобрести наш вагон с завода и воспользоваться всеми преимуществами этого продукта, то есть получать полный доход от его эффективной эксплуатации. Если клиент пока не готов приобретать вагон в собственность, мы предлагаем ему вагон в операционный лизинг. В этом случае оператор получает возможность на деле убедиться, насколько наш вагон эффективен в работе, не отвлекая финансирование от развития основного бизнеса». Возможно, клиент впоследствии захочет перевести этот вагон из операционного лизинга в финансовый или просто его купить, чтобы самостоятельно получать полный эффект от улучшенной экономики инновационного вагона, предполагает господин Цыганов.

«Если же у клиента просто есть груз, который нужно перевезти, но нет вагона и не на что его купить, то и эту услугу мы готовы ему оказать через собственную транспортную компанию. При этом стоимость перевозки тонны груза для клиента все равно будет ниже, чем в вагоне типового парка», — поясняет Андрей Цыганов. Благодаря такой бизнес-модели клиент ОВК получает все возможные варианты услуг, связанных с инновационным грузовым вагоном, а у самой компании появляется финансовый ресурс предоставить скидку грузоотправителю, отмечает эксперт ОВК.

ВЫИГРЫШ В ПАРТНЕРСТВЕ На современном этапе развития рынка перевозок выигрыш оператора в конкурентной борьбе может получить только тот, кто имеет приоритетный доступ к ресурсам: либо к грузовой базе, либо к вагоностроительным мощностям, либо к финансированию, считает гендиректор лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрий Зотов. Поэтому он считает, что созданные СП между заводами, операторами вагонов и лизинговыми компаниями останутся на рынке надолго. Так, «Трансфин-М» финансирует подвижной состав, закупаемый целым рядом собственных СП с заводами и крупными операторами подвижного состава. Благодаря поддержке со стороны лизингового партнера и производитель, и эксплуатант вагона могут не останавливать реализацию своих производственных программ, считает глава лизинговой компании.



АЛЕКСАНДР МИРЯНОВ

РАЗОБРАТЬСЯ В ТОНКОСТЯХ ИННОВАЦИЙ ПРЕДОСТОИТ НЕ ТОЛЬКО ОПЕРАТОРАМ, НО И ПРАВИТЕЛЬСТВУ, ОТ КОТОРОГО ВАГОНОСТРОИТЕЛИ ЖДУТ ПОДДЕРЖКИ

По словам господина Зотова, «Трансфин-М», работая так же, как и весь российский бизнес, в условиях непомерного взлета кредитных ставок, сократил темпы роста своего портфеля в железнодорожном сегменте, рассматривая расширение своей деятельности на другие отрасли промышленного лизинга. Но при этом компания отнюдь не собирается выходить из профильного для себя рынка вагонов, одна из главных причин — появление на рынке инновационных разработок. «Трансфин-М» тоже рискнул приобрести в свой парк 1,5 тыс. вагонов на инновационной тележке УВЗ и готов расширить лимиты финансирования по этой программе при условии, что процентные ставки по банковским кредитам придут к приемлемым для работы уровням.

ДОРОГО, НО ВЕРНО Но каких инноваций ждет рынок от производителей подвижного состава? На эту тему некоммерческое партнерство «Совет операторов железнодорожного транспорта» подготовило согласованный между участниками рынка перечень критериев инновационности, которые государство может поддержать своими стимулирующими мерами. Высказывая удовлетворение появившимися новыми тележками от основных производителей, они отмечают, что наибольшие резервы увеличения эф-

фективности перевозок принесут инновации в области кузова грузового вагона, причем наибольшее значение приобретают инновации для специализированного подвижного состава, а не массово выпускаемых полувагонов и цистерн.

Среди главных критериев — повышение показателей безопасной и безотказной работы техники, которая отразится на количестве отцепочных ремонтов вагонов, что позволяет радикально сбалансировать и обеспечить стабильность экономики оператора. Кроме того, нужно не столько увеличивать грузоподъемность вагона (хотя и это крайне важно), сколько объем кузова для вагонов крытого типа, прежде всего специализированных хопперов. Среди более частных запросов операторов присутствует желание создания в России скоростных вагонов-платформ с лимитом конструкционной скорости до 140 км/ч, что позволит перевозить грузы в составе пассажирских и почтово-багажных поездов.

Впрочем, ряд вагоностроительных предприятий уже предлагает к продаже вагоны из алюминиевых сплавов, что в комплексе с повышенной грузоподъемностью тележки может привести к экстраординарным экономическим результатам. Например, «Промтрактор-Вагон», входящий в промышленную группу «Тракторные заводы», выпустил первый алюминиевый вагон-хоппер для перевозки зерна и сыпучих грузов. Поскольку на 11% уменьшается вес самого вагона по сравнению со стальным, грузоподъемность хоппера может быть поднята до 80 тонн, что на 12,5% выше

существующих аналогов. Антикоррозийная стойкость такого вагона позволяет значительно сэкономить на покраске и ремонте основных частей вагона, что кроме снижения затрат приводит уменьшению непроизводительных простоев вагона более чем на 20%. Конечно, стоимость такого вагона будет существенно выше обычного вагона, но алюминиевый подвижной состав оказывается выгоден владельцу даже после того, как отслужит срок. К примеру, в США через 28 лет после эксплуатации остаточная стоимость алюминиевого вагона составляет 38% от его первоначальной цены (подробнее об инновациях на рынке вагонов в Северной Америке см. материал на стр. 13). То есть такой вагон, даже отправляясь в утиль, принесет в среднем в 5,7 раза больший доход своему владельцу, чем тяжеловесный стальной.

С ИННОВАЦИЯМИ НЕ МЕДЛЯТ Фактически в сложившихся условиях эксперты и участники рынка сожалеют лишь о запоздалости выхода на железнодорожный рынок инноваций вагоностроителей. Вагоны с принципиально улучшенными эксплуатационными характеристиками на железнодорожной сети должны были появиться еще пять, а лучше бы и десять лет назад — по крайней мере именно так планировали чиновники в 2001 году ход структурных реформ на железных дорогах России. Возможно, их использование повлияло бы на сокращение количества вагонов на сети и уже несколько лет назад отрасль смогла бы откатиться от пика профицита вагонов на железных дорогах.

Однако, увязнув в структурных преобразованиях в сфере грузовых перевозок, реформаторы так и не добрались до подстройки вагоностроения под нужды нового рынка. А он тем временем «неожиданно» перешел на следующую стадию своего развития: рынок с лихвой насытился вагонами на 15–20 лет вперед и перестал заказывать подвижной состав у заводов. Этому процессу активно помогали банки и различные лизинговые компании, дополнительно подогревая спрос на вагоны во второй половине 2000-х годов сравнительно дешевым финансированием.

Задача устранения острого дефицита грузовых вагонов была решена, казалось бы, в интересах именно вагоностроительных предприятий. Гигантские инвестиции частного капитала (десятки миллиардов долларов) в закупку их продукции в полном смысле можно назвать золотым дождем, обильно выпавшим на российские и украинские заводы в 2000-е годы. Предприятия наконец-то получили возможность развернуть ранее простаивающие мощности на все 100%, поставляя на рынок по 100–120 тыс. новых грузовых вагонов в год.

Однако шанс сразу восполнить дефицит подвижного состава на рынке 1990-х за счет прорывных в технологическом плане вагонов был упущен. Разразившийся профицит «обычных» грузовых вагонов на рынке был усугублен нераспорочностью чиновников по стимулированию списания старых вагонов, произведенных еще в XX веке. Впрочем, во всех регламентирующих реформы документах и государственных стратегиях по развитию промышленности выбывание старого парка подразумевалось как непреложная аксиома.

Проще говоря, спрос упал до нуля уже сейчас, а новинки с улучшенными эксплуатационными характеристиками еще только начинают захватывать массовый рынок. Заводам, которые еще не попали в пул лидеров по инновациям, есть куда стремиться — по многим обозначенным операторами характеристикам инновационные вагоны еще не созданы. Модернизацию предприятий под новую продукцию лучше начать поздно, чем никогда, а прилетевший с Запада экономико-политический кризис должен только заставить топ-менеджеров машиностроительной промышленности быстрее шевелиться и точнее осознать перспективные запросы коммерческого рынка. Задача государства, в свою очередь, снизить разрушительные последствия разразившегося кризиса на финансовых рынках и преодолеть результаты ошибок в железнодорожной реформе. ■

ШАНС СРАЗУ ВОСПОЛНИТЬ ДЕФИЦИТ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА НА РЫНКЕ 1990-Х ЗА СЧЕТ ПРОРЫВНЫХ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПЛАНЕ ВАГОНОВ БЫЛ УПУЩЕН

