Железнодорожное строительство. Российские металлурги готовы конкурировать с китайскими компаниями | 14

ЖТ

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Железнодорожный транспорт

Среда 3 июня 2015 №96 (5606 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Инвестиции в инфраструктуру. Бюджетные расходы на транспортные проекты позволят преодолеть последствия экономического кризиса

16 Ремонт вагонов. Операторы просят государство отрегулировать деятельность эксплуатационных депо РЖД

Падение погрузки примирило РЖД и частных операторов грузовых вагонов с мыслью о том, что для разрешения кризиса перепроизводства на рынке необходимо списать в утиль каждый четвертый вагон из общего парка. На фоне роста убытков и неплатежей железнодорожный бизнес ожидает административных решений правительства, которое намерено поддержать вагоностроителей путем нормативного давления на частных операторов подвижного состава.

Лечение давлением

— конъюнктура —

Снижение промышленного производства в России и другие макроэкономические проблемы к концу весны в явном виде проявились на железной дороге. Показав в первые месяцы года практически нулевой рост, погрузка на сети ОАО «Российские железные дороги» начала резко падать в апреле. Согласно официальной статистике, на железных дорогах было погружено 3,3 млн тонн, что на 2,7% меньше, чем в апреле прошлого года, хотя железнодорожники ожидали спада по погрузке на уровне 1,5%. Прогноз на май также неутешителен — падение на уровне 3% к прошлогоднему уровню. Что же касается июня, то тут прогнозы еще более пессимистические: в конце мая первый вице-президент РЖД Вадим Морозов сообщил, что погрузка может сократиться на целых 5,3% в сравнении с аналогичным месяцем 2014 года.

Отрицательная динамика связана прежде всего с падением перевозок строительных грузов и цемента (по данным Вадима Морозова — на 14,5% и 17% соответственно), промышленного сырья (на 13,4%), а также нефтяных грузов. Аналитики и участники рынка отмечают, что то же происходит и с другими важными железнодорожными грузами. Практически полностью остановилось железнодорожное сообщение с Украиной, на объемы импорта продовольствия из Европы сильно повлияли российские «антисанкции», сократились объемы перевозок импортных контейнеров, прежде всего с автокомплектующими для локализованных в России автомобильных производств и других товаров для совместных предприятий с компаниями из США и стран ЕС.

Как рассказывают участники рынка, за прошедшие пять месяцев на рынке оперирования железнодорожным грузовым подвижным составом успели смениться две противоположные тенденции. Казалось бы, железная дорога сосредоточена внутри российских границ, доходы и расходы железнодорожников проводятся в рублях и колебания курса зарубежных валют не должны были сказаться на этом сегменте бизнеса. Однако все вышло наоборот: девальвация позволила отечественным производителям выгодно продавать свою продукцию на зарубежных рынках и нарастить доходные для операторов экспортные перевозки. Но начавшееся с марта укрепление рубля уже успело охладить спрос на российское сырье, что привело к сокращению заказов на перевозку грузов по железной дороге.

СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО

Рост экспорта российского угля в начале года обнадежил железнодорожников, но уже в мае погрузка начала снижаться практически по всем видам грузов

Волшебный уголь

Главным драйвером роста экспорта на железной дороге стал внезапно подешевевший в долларах российский уголь, который до сих пор является самым массовым грузом для российских железных дорог. Потери объемов перевозок на Украину с лихвой компенсировал спрос из стран дальнего зарубежья, для которых главным ориентиром выбора поставщика является валютная цена на международных биржах. Среди крупных покупателей российского угля появился даже Китай, чьи потребности в этом сырье, вообще говоря, обеспечиваются собственной добычей. Это «угольное чудо» привело не только к росту объемов перевозок угля по железной дороге, но и к росту их доходности: сверхъестественная прибыль от экспорта позволила угольщикам «поделиться» своей маржой с операторами вагонов, что вызвало рост ставок за услуги последних. Несмотря на то что перевозки угля не считаются высокодоходными для операторов и РЖД, даже самые незначительные всплески спроса на международных рынках приводят к кратному росту выручки за счет больших объемов перевозок.

Но рост доллара к рублю оказался слишком кратковременным, чтобы доходность грузовых вагонов приобрела устойчивую тенденцию к росту. Отскок курса с 60 до 50 руб. за доллар уже привел к сокращению спроса на российский уголь, а экспортеры сократили объемы отгрузки и не готовы платить больше за предоставление вагонов. Участники рынка отмечают, что сейчас средние ставки аренды вагона в сутки стабилизировались, но любые колебания курса доллара к рублю могут легко нарушить этот баланс в любую сторону. По словам главы агентства «Infoline-Аналитика» Михаила Бурмистрова, росту доходности операторов до настоящего времени способствовала тенденция к росту грузооборота: при стагнирующих объемах погрузки росла средняя дальность перевозки грузов, что положительно сказывалось на финансовом результате компаний. Но эксперт отмечает, что к концу мая и эта тенденция уже не наблюдается, что говорит об исчерпании ресурса повышения эффективности перевозки за счет увеличения расстояния.

В погоне за убытком

По общему мнению участников рынка и отраслевых экспертов, сегодня на рынке универсальные полувагоны предлагаются клиентам на уровне рентабельности для собственника в размере 400–450 руб. в сутки за вагон. Эти ставки — предмет договоренности операторов и грузовладельцев, а потому официальной статистики на рынке нет. Однако, по данным аналитиков и железнодорожников, сегодня вагоны предлагаются под погрузку и по 300 руб., и по 200 руб., и даже по 100 руб. за вагон в сутки, что априори ниже себестоимости его содержания. Так, по оценкам самих операторов, расходы на плановые ремонты сравнительно «старого» вагона выпуска 1990-х годов и ранее в пересчете на год составляют до 250 руб. в сутки, затраты на ремонт вагона более поздних выпусков ниже, но все равно в среднем не могут оказаться меньше 100 руб.

Причины такой ситуации сложились задолго до последних экономических потрясений в России. Сформированный в 2000-х годах рынок операторов грузовых вагонов столкнулся с системным кризисом перепроизводства подвижного состава уже в 2014 году. В прошедшие годы кроме профессиональных инвесторов, не понаслышке знакомых с железной дорогой и осознанно вкладывавших деньги в грузовой парк, на рынок пришли лизинговые компании, разогревшие спрос на вагоны сверх нормы благодаря наличию свободных денег у материнских банков. Обрадованные ажиотажным спросом, вагоностроители нарастили выпуск вагонов наиболее популярных на рынке типов до 80 тыс. единиц в год, чем затоварили рынок окончательно.

Инновационный демпинг

В результате сегодня продажи вагонов с конвейера рухнули практически до нуля под давлением макроэкономических факторов. Сейчас заводы получают лишь небольшие эпизодические заказы от крупных грузовладельцев, которые планово обновляют парк своих кэптивных операторов, но и этот процесс скоро прекратится, полагают эксперты. Нет рыночного спроса и на инновационные вагоны, производство которых освоено лидерами вагоностроительного рынка, такими как Уралвагонзавод и Объединенная вагонная компания. Почти все произведенные ими новинки поступают в управление дочерним операторским компаниям «УВЗ — Логистика» и «Восток1520», каждая из которых эксплуатирует инновационные вагоны только своего производителя.

Эти вагоны дороже обычных, но обладают множеством улучшенных характеристик, а их эксплуатанты поддержаны правительственными тарифными льготами на оплату порожнего пробега. Как рассказывает управляющий директор компании «Восток1520» Владимир Сосипаторов, ставка предоставления таких вагонов одна из самых высоких на рынке. «При этом стоимость перевозки 1 тонны груза для грузоотправителя ниже, чем в стандартном вагоне. Этот уровень поддерживается благодаря мультипликативному эффекту, гарантийным плечам движения вагонов от погрузки до выгрузки, минимальному числу технических отказов инновационных вагонов, возможности грузовладельца повысить эффективность своих погрузочно-разгрузочных комплексов на 10–12%»,— отмечает он.

Такая ценовая политика операторов инновационных вагонов оказывает дополнительное давление на рынок обычных грузовых вагонов, способствуя еще большему снижению ставок, отмечает Михаил Бурмистров. «Инновационные операторы» в первую очередь заняты продвижением нового продукта на рынок, а не зарабатыванием денег, поэтому легко могут снизить свою доходную ставку за счет маржи материнского производителя, отмечает эксперт. Это означает, что, когда конъюнктура рынка начнет меняться в лучшую сторону, ставки на предоставление вагонов с повышенной грузоподъемностью и увеличенным межремонтным пробегом будут иметь значительный потенциал для роста.

Невидимый профицит

К сожалению, «улучшение конъюнктуры» рынка грузовых вагонов в России может наступить лишь вследствие крайне болезненного процесса «очищения» рынка от избытка мощностей, который составляет, по разным оценкам, около 300 тыс. вагонов (около четверти парка, имеющегося в стране). В этом мнении сегодня едины не только регуляторы, но и практически все участники рынка, хотя, говоря о собственных компаниях, они утверждают, что все их вагоны задействованы.

с14

Лизинг бьется за долги

— финансы —

Из-за системного кризиса на рынке грузовых вагонов лизинговые компании получили шанс серьезно повлиять на бизнес частных операторов подвижного состава. Став крупнейшими держателями их накапливающихся долгов и крупнейшими собственниками невостребованного в перевозках парка, финансовые организации могут сказать свое веское слово в процессах консолидации вагонов под единым управлением, о чем давно мечтает железнодорожная монополия.

Участники рынка и отраслевые эксперты в один голос квалифицируют ситуацию на российском железнодорожном рынке как критическую. «Из-за падения объемов перевозок спрос на типовой подвижной состав находится на исторически минимальном уровне,— констатирует текущее состояние отрасли директор по аналитическим исследованиям НПК „Объединенная вагонная компания“ (ОВК) Андрей Цыганов.— Положительная динамика наблюдается только в сегменте инновационного подвижного состава, который за счет своих улучшенных технико-эксплуатационных характеристик обеспечивает оператору доходность в два раза выше, чем у вагонов старого поколения».

Мало инноваций

Следует отметить, что ОВК, производящая инновационные вагоны повышенной грузоподъемности и надежности на Тихвинском вагоностроительном заводе, объединяет в себе как лизинговую компанию RAIL1520, которая предоставляет операторам в рассрочку новую продукцию, так и собственного оператора таких вагонов компанию «Восток1520», предоставляющих инновации под погрузку грузовладельцам. По примерно такой же схеме действует и другой крупный производитель вагонов с новой грузовой тележкой — НПК «Уралвагонзавод», покупателем инноваций преимущественно выступает дочерний грузовой оператор «УВЗ Логистика». В тестовую эксплуатацию такие вагоны берут крупные грузовладельцы, но делают это осторожно, желая на практике подтвердить заявленные производителями инновационные характеристики.

Но для других участников лизингового рынка инновационный вагон пока не слишком привлекателен как продукт. «Предлагаемая заводами высокая стоимость инновационного вагона даже с учетом предлагаемых субсидий и его низкая доходность с учетом скидки на тариф в порожнем рейсе пока не приводят к массовому спросу,— отмечают в „ВТБ Лизинге“.— Операторы работают над снижением себестоимости своих перевозок путем оптимизации маршрутов, снижения порожнего пробега, сокращения прочих затрат, поэтому мы полагаем, что инновационный вагон со временем займет свою нишу как экономически более выгодный». Однако это может случиться не раньше, чем ситуация в железнодорожной отрасли в целом начнет улучшаться, считают в компании.

Тем не менее участники рынка осознают наметившийся тренд на использование вагонов нового типа. «В последующие годы обновление парка целесообразно проводить именно инновационными вагонами, то есть ежегодный выпуск 30 тыс. вагонов должен состоять только из вагонов нового поколения,— считает гендиректор лизинговой компании „Трансфин-М“ Дмитрий Зотов.— Возможно, вагоностроителям стоит снять с производства вагоны со старой тележкой и таким образом переориентировать покупателя на инновационные образцы»,— полагает он.

Вагоны разъезжаются по банкам

По оценкам лизинговых компаний, в текущих условиях исполнять действующие лизинговые контракты могут те операторы, у которых есть стабильная грузовая база, дешевый вагон в собственности или приобретенный в лизинг по приемлемой цене в период с 2009 по 2011 год. Помогают операторам нести лизинговое бремя диверсифицированный бизнес или запас прочности в виде собственного капитала, отмечают в пресс-службе «ВТБ Лизинга».

с16