

железнодорожный транспорт

«РЖД остается для ЕВРАЗа ключевым партнером и клиентом»

Металлургическая компания ЕВРАЗ освоила производство инновационных рельсов для скоростного совмещенного пассажирского и грузового движения и готова полностью обеспечить поставки для строительства первой очереди мегапроекта России и Китая — высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) Москва—Пекин. О том, как компания планирует выиграть в конкурентной борьбе с китайскими производителями, и о других проектах в железнодорожном транспорте рассказал в интервью „Ъ” вице-президент ЕВРАЗа по продажам **Илья Широкоброд**.

— мнение —

— Недавно было подписан совместный российско-китайский меморандум о строительстве первой в России высокоскоростной магистрали Москва—Казань как первой части линии Москва—Пекин. Готова ли компания ЕВРАЗ к поставкам материалов для этого масштабного проекта? — Необходимость развития высокоскоростных магистралей в России очевидна, и мы очень рады тому, что судьба проекта наконец определилась. Безусловно, строительство ВСМ станет серьезным драйвером сразу для многих отраслей нашей промышленности, будет способствовать созданию новых рабочих мест, повышению мобильности населения, а также деловой активности в регионах. Удлинение ВСМ до Урала и Сибири также имеет смысл: транспортное сообщение между этими регионами необходимо улучшать. Продление ветки до Китая будет способствовать развитию деловых, торговых связей и также предоставит нашим восточным регионам новые возможности для роста. Отрадно, что при реализации такого масштабного проекта РЖД делают ставку на российских производителей. Участие российских компаний в строительстве ВСМ является одним из ярких примеров программы импортозамещения — до этого рельсы для аналогичных проектов приходилось закупать за рубежом.

Первая очередь ВСМ потребует до 200 тыс. тонн продукции, и ЕВРАЗ готов к поставкам этих объемов. Один из наших новых продуктов — рельсы для скоростного совмещенного движения — не имеет аналогов в мире.

Эти рельсы одинаково хорошо себя чувствуют и под скоростными пассажирскими поездами, и под грузовыми составами, препятствуют разрушениям пути и дают возможность развивать более высокие скорости. Хочу отметить, что строительство ВСМ будет серьезным двигателем спроса на металлопрокат и, соответственно, хорошим подспорьем для российских металлургов, и для ЕВРАЗа в том числе. По предварительным оценкам, для проекта потребуется около 300 тыс. металлоконструкций, объемы строительного проката еще предстоит подсчитать. Наша компания по многим позициям лидирует на российском рынке, и мы рассчитываем активно участвовать в поставках.

— Как известно, Китай заинтересован в том, чтобы при строительстве ВСМ в России использовалась продукция китайской промышленности. Насколько в принципе продукция металлургических заводов Китая конкурентна по сравнению с отечественной, и с продукцией ЕВРАЗа в частности?

— Безусловно, китайские металлурги составляют серьезную конкуренцию производителям металлопроката из других стран, и одно из их ключевых преимуществ в глазах покупателя — это цена. При этом мы за свои рынки сбыта спокойны: наши металлургические производства продолжают работать на высоком уровне загрузки, спрос на продукцию стабилен. Главным направлением продаж для ЕВРАЗа остается внутренний рынок: по итогам 2014 года продажи в Россию и СНГ составили 64%. Традиционно мы экспортируем большие объемы полуфабрикатов в страны



Азии, при этом намерены расширять зарубежные поставки готовой продукции — не только транспортного, но и строительного назначения. Например, мы недавно освоили армиатуру гонконгского стандарта, рассматриваем возможность освоения новых двутавров по зарубежным стандартам. Если же возвращаться к теме строительства ВСМ на российской территории, я не сомневаюсь в преимуществах отечественного производства. При этом мы всегда готовы изучать передовой зарубежный опыт и перенимать лучшие практики.

— Как вы оцениваете потребность проектов «Восточного полигона» в металлургической продукции ЕВРАЗа?

— «Восточный полигон» — еще один стратегически важный проект для нашей страны, который позволит расширить узкие места и обеспечить более эффективную систему перевозок на восток нашей страны. «Восточный полигон» также будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности Восточной Сибири, Дальнего Востока — тех регионов, где сейчас активно создаются новые производства, зон опережающего развития. По аналогии с проектом ВСМ ЕВРАЗ готов предоставить полный объем рельсов (потребность оценивается в 150–200 тыс. тонн), а также металлопрокат.

Сибирь — один из «домашних» регионов для ЕВРАЗа, здесь расположен наш металлургический комбинат ЕВРАЗ ЗСМК, поэтому мы сможем предложить самые оптимальные сроки и условия доставки. Для «Восточного полигона» у нас также есть новый продукт — дифференцированно-термоупрочненные рельсы с низкотемпературной надежности. Они не имеют аналогов в мире и рассчитаны на температуры до –60°С. Мы уже поставили эти рельсы для Западно-Сибирской и Дальневосточной железных дорог и уверены, что они будут востребованы и в рамках проекта «Восточный полигон».

— Каков в целом годовой объем заказов со стороны РЖД у ЕВРАЗа в 2015 году и на ближайшую трехлетку?

— РЖД остается для ЕВРАЗа ключевым партнером и клиентом. Мы продолжаем работу по нашему пятилетнему контракту, в котором закреплены объемы поставок и формульное ценообразование. Объем заказов на 2015 год со стороны РЖД превышает 600 тыс. тонн, и, несмотря на довольно непростую экономическую ситуацию, мы не видим предпосылок для снижения этих объемов. Кроме того, мы постепенно наращиваем отгрузки 100-метровых рельсов, ежемесячные поставки уже превышают 10 тыс. тонн. Преимущества строметровых рельсов уже успел оценить и Московский метрополитен: в начале года они были уложены в путь. Это первый в мировой истории случай использования длинных рельсов под землей.

— Среди крупнейших потребителей основной продукции металлургов также стоит отметить вагоностроительные заводы. Как идет выполнение пятилетнего контракта с УВЗ? Насколько повлияет нынешний спад производства подвижного состава на продажи ЕВРАЗа?

— Действительно, вагоностроительные компании сейчас переживают не лучшие времена, и спад производства подвижного состава, конечно, сказался на производителях железнодорожной продукции. Однако наш контракт с Уралвагонзаводом продолжает действовать, поставки идут. Также у нас подписаны квартальные соглашения на поставку вагоностроительных профилей с Тихвинским вагоностроительным заводом и «Алтай-вагоном».

Параллельно мы ведем работу по укреплению позиций на зарубежных рынках. Недавно отгрузили последние 500 штук из 2 тыс. колес, произведенных для «Турецких железных дорог». В мае отправили первую партию колес для нового американского заказчика — железнодорожного оператора первого класса BNSF. Планируем освоить новую, одну из самых популярных конструкций грузового колеса для США. Также мы продолжаем сотрудничество с американской компанией GE — для них уже освоена и отправлена на испытания новая конструкция локомотивного колеса. Мы ведем постоянную работу по повышению эффективности на всех этапах своей работы. Одно из последних достижений — оптимизация схемы поставки колес: мы в два раза снизили вес стоек, что позволило увеличить количество колес в контейнере.

— ЕВРАЗ — одна из тех компаний, которая приняла решение отказаться от собственного вагонного парка в пользу «аутсорсинга» транспорта. Могли бы вы подвести итоги выбора такой стратегии?

— Мы расстались с «Евразтрансом» около двух с половиной лет назад, и за это время у нас ни разу не возникало сомнений в правильности принятого решения. На тот момент мы совершили удачную сделку, которая полностью соответствовала нашей стратегии по выходу из непрофильных активов. Подписанный долгосрочный сервисный договор обеспечил нам бесперебойные перевозки грузов. Кроме того, произошла консолидация сектора и профильные компании смогли предложить достойный уровень сервиса.

Отмечу, что ЕВРАЗ при этом сохраняет и развивает свой логистический актив — «ЕВРАЗ Находкинский морской торговый порт» (НМТП). Для нас это серьезное подспорье в доставке экспортных грузов в Азию — прежде всего я сейчас имею в виду уголь. Компания планирует увеличивать свое присутствие на рынке Юго-Восточной Азии, и одним из наших преимуществ как раз является наличие собственного ресурса по перевалке грузов. ЕВРАЗ НМТП постепенно наращивает грузооборот, концентрируясь на угле. В прошлом году порт достиг рекордных показателей, перевалив 9,3 млн тонн грузов.

Интервью взяла Елена Разина

Лечение давлением

— конъюнктура —

Этому феномену есть объяснение. Любые ненормативные задержки вагона на маршруте (будь то снижение скорости в пути или простои на станциях погрузки-разгрузки) ведут к увеличению количества подвижного состава, который требуется для транспортировки того же количества груза за то же время. В свою очередь, эти «лишние» с точки зрения технологии перевозки вагоны создают дополнительную работу для РЖД, что ведет к ухудшению эксплуатационных показателей перевозчика и новому росту внеплановых задержек грузовых поездов.

В итоге спираль наращивания неэффективности, закрученная «невидимой рукой рынка» операторов и «административным ресурсом» монополии, сегодня привела к обвалу операторских ставок ниже экономического смысла, убыткам лизинговых компаний и банков, кредитовавших операторов, заодно лишив заказов почти всю вагоностроительную отрасль на годы. Еще более угрожающие последствия этого процесса могут проявиться на инфраструктуре РЖД: по мнению некоторых участников рынка, систему спасает лишь нынешнее снижение объемов перевозок, а «был бы рост — дорога могла бы уже захлебнуться».

Старые среди равных

Разорвать этот порочный круг можно лишь путем массового списания вагонов, о чем с начала года публично говорят руководители РЖД и правительственные чиновники под аплодисменты вагоностроителей. Выдавливанию с рынка не меньше 300 тыс. грузовых вагонов посвящены практически все меры господдержки отрасли, которые в ближайшее время могут превратиться в обязательные к исполнению решения.

Одна из самых радикальных — обложить тарифной надбавкой порожний пробег вагонов с продленным сроком службы. По оценкам Минпромторга, с продлением назначенного изготовителем срока службы сегодня оборачивается на сети как раз примерно 300 тыс. вагонов, которые и требуется сократить для повышения работоспособности железной дороги. Еще у 100 тыс. вагонов назначенный изготовителем срок службы истечет в ближайшие пять лет, что даст загрузку и вагоностроительным мощностям. Заменить парк с истекающим сроком эксплуатации могут инновационные вагоны с улучшенными экономическими характеристиками, выпуск которых быстро растет на нескольких предприятиях на фоне общего спада производства.

Соглашаясь с необходимостью «лечения рынка» путем списания вагонов, операторы возмущены волон-

таристским характером принимаемых правительством решений. «Это все равно что ввести дополнительный налог для пенсионеров, выезжающих в город на машине, оправдывая это борьбой с пробками», — горько иронизирует один из участников рынка. Получается, что технически исправные вагоны, которые законно прошли капитально-восстановительный ремонт и были допущены на сеть, внезапно объявляются «вне закона», хотя по своим эксплуатационно-коммерческим свойствам ничем не отличаются от вагонов других лет выпуска.

Непонятна операторам и логика подобного тарифного решения. Если, например, скидка к тарифу на порожний пробег инновационного подвижного состава экономически обосновима (новые тележки с допустимой нагрузкой 25 тонн на ось действительно меньше воздействуют на путь, чем обычные), то надбавка на порожний пробег «возрастного» вагона выглядит ничем не обоснованной, поскольку расходы РЖД на их перемещение те же, что и на пробег вагонов более поздних лет выпуска.

Следует отметить, что это уже не первый удар правительства по «вагонохламу». Участники рынка сообщают, что уже «отстранены от работы» тысячи вагонов, подлежащих капитально-восстановительному ремонту. Оправдав свои действия всту-

плением в действие технических регламентов Таможенного союза, правительство запретило продлевать нормативный срок службы вагонов по правилам, действовавшим в России ранее. Вместо продления срока службы ремонтным заводам позволили проводить коренную модернизацию грузовых вагонов, наложив на них обязанность получить лицензию на этот вид деятельности в соответствии с новым законодательством. Несмотря на то что техрегламент формально разрешил операторам пользоваться такой изолированной формой продления срока службы вагонов, на практике участники рынка столкнулись с отсутствием новых сертификатов на модернизацию по новым техрегламентам у большинства ремонтных предприятий. В результате эти вагоны, как говорят железнодорожники, уже «встали к забору» и, похоже, больше никогда не выйдут в рейс.

Крах в три года

Участники рынка констатируют, что в рыночной цепочке обеспечения промышленности грузовыми вагонами наибольшему ценовому и технологическому давлению подвергаются именно операторы подвижного состава, а не грузовладельцы или перевозчики. По мнению Владимира Сосипаторова, многие операторы этого давления могут не выдержать. Прежние отраслевые инвесторы разочаровались в вагонном бизнесе, участились случаи возврата подвижного состава лизинговым компаниям. «Может сложиться парадоксальная ситуация, когда понадобятся срочные меры по поддержке деятельности операторов из-за риска утраты этой профессиональной компетенции на рынке», — полагает он.

Владимир Сосипаторов считает, что операторам нужно оказать системную поддержку во избежание потери ими платежеспособности, случаев систематических неплатежей РЖД и вагоноремонтным предприятиям за оказанные услуги. Снижение уровня дохода операторов создает возникающие задолженности фактически невозвратными. «Для РЖД это тоже существенный риск, ведь платежи операторов составляют весомую часть выручки монополии», — отмечает управляющий директор «Восток1520».

Соглашаясь с тем, что бизнес на грузовых вагонах утратил свою былую инвестиционную привлекательность, и другие операторы, но в отношении своих компаний предпочитают такого официально не говорить. Прогнозируя ситуацию на несколько ближайших месяцев, они рассчитывают на сезонный пик грузовых перевозок в третьем квартале, но сменят тренда со спада на подъем доход-

ности в грузовом железнодорожном бизнесе не ждут раньше 2016 года. Есть еще шанс выиграть в «макроэкономической лотерее»: если правительство задумает вновь провести девальвацию национальной валюты, операторы уже знают, как вести переговоры с угольными компаниями и делить с ними экспортную выручку.

Между тем в неофициальных беседах участники рынка предупреждают «крах железнодорожной отрасли» в ближайшие три года. «За этот период пройдут массовые банкротства операторов, купивших типовой парк на пике цен, возникнут колоссальные убытки у банков, профинансировавших такие покупки, закроются вагоностроительные заводы», — делится прогнозами один из участников рынка, пользуясь правом на анонимность. По его мнению, любые меры правительства по сокращению старого парка на сети оздоровят рынок и помогут бизнесу самих операторов, у которых остались «возрастные» вагоны. Ведь повышенная стоимость содержания старого парка из-за необходимых ремонтов сегодня компенсируется за счет доходов от эксплуатации более новых вагонов операторов, снижая общую доходность транспортной компании.

Никто не заставляет покупать вагоны

Участники рынка убеждены, что нынешний кризис перепроизводства грузовых вагонов — следствие серьезного просчета при проведении структурных реформ на железнодорожном транспорте и нерасторопности чиновников. «Когда запускали операторский рынок, упущили проблему баланса парка вагонов и объемов перевозимых грузов», — считает один из собеседников на рынке операторов. — Если бы государство запретило продление срока службы полувагонов еще два-три года назад, то сегодняшней проблемы не было бы, вагоностроительные заводы работали бы, как и прежде, а ставки операторов были бы на приемлемом уровне». Целый ряд других операторов главным виновником кризиса перепроизводства называет лизинговые компании, которые «залили рынок» дешевыми деньгами материнских банков, не вполне понимая, к чему это приведет. Третьи видят главную причину кризиса в применении железнодорожной монополий административного ресурса: под ее давлением были искажены процессы рыночных реформ в грузовых перевозках и злонамеренно созданы перекосы в системе. Но отраслевые аналитики полагают, что попавшие в неблагоприятную ситуацию операторы спускают краски, пытаясь «переложить вину на государство и кого-то друго-

го за собственные инвестиционные ошибки». «Никто не заставлял операторов в 2012 году покупать вагоны по 2,5 млн руб., лизинговые компании и банки также сами принимали решения о наращивании своего лизингового портфеля», — поясняет свою мысль Михаил Бурмистров. — Прежде чем инвестировать огромные деньги в тот или иной продукт, инвестор должен был сам оценить долгосрочные перспективы рынка и понимать, что период роста ставок и аксиоматического спроса на вагоны не вечен».

Между тем окончательные решения в отношении новых ограничений для вагонов частных операторов государством еще не приняты, их обсуждают в правительственной комиссии по транспорту под руководством вице-премьера Аркадия Дворковича. Сложность и ответственность принимаемых решений не подвергается сомнению, но их отсутствие стремительно усугубляет положение в отрасли, считает Михаил Бурмистров. Он полагает, что рынку будет вполне достаточно уже принятых мер по техрегламентам ТС, в результате чего только в 2015 году операторами будет списано около 100 тыс. вагонов. «Нынешняя неопределенность и череда лоббистских усилий отдельных участников рынка консервируют текущее критическое состояние и не позволяют остальным операторам принять наконец правильное решение и порезать старый парк на металлолом», — говорит эксперт, который уверен в том, что другого «лекарства» для рынка просто нет.

Тем не менее операторы не склонны недооценивать лоббистский потенциал заинтересованных в процессе сторон, пытающихся повлиять на принятие того или иного государственного решения. По данным Минпромторга, в силу исторических причин наибольшие потери от списания старого парка понесут два самых крупных российских оператора — Первая грузовая компания владельца НЛМК Владимира Лисина (около 200 тыс. вагонов, из которых примерно 86 тыс. с продленным сроком службы) и Федеральная грузовая компания, на 100% принадлежащая РЖД (на балансе находится около 160 тыс. вагонов, с продлением срока — больше 60 тыс.). Третье место в рейтинге пострадавших может занять частный оператор «Русглотранс», имевший в свое время отношение к обемным вышеупомянутым структурам (компания может потерять больше 15 тыс. вагонов из почти 50-тысячного парка). От того, на каких условиях этим силам удастся договориться с государством, может зависеть судьба и других операторов «вагонохлама» на железных дорогах.

Алексей Екимовский

НАШИ ИННОВАЦИОННЫЕ ВАГОНЫ ЗАПОЛНЕННЫ НА 110,8%

ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ УГОЛЬНОЙ, ХИМИЧЕСКОЙ, МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЕЙ, АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ВОСТОК1520
ТАЖЕЛОВОЕ ДВИЖЕНИЕ

+7 (495) 514 15 20
info@vostok1520.com
vostok1520.com

ОВК «Восток1520» входит в состав железнодорожного холдинга НПК «Объединенная Вагонная Компания»