

ДАН ПРИКАЗ ЕМУ — НА ЗАПАД

ДЕЙСТВУЮЩИЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕ ФОРМИРУЮТ ГЛАВНОГО ДЛЯ ЛЮБОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ — УСТОЙЧИВОГО СПРОСА НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ОДНАКО УВЕЛИЧИТЬ ЭКСПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ МОЖНО ЗА СЧЕТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ГОСПРОГРАММ. В 2015 ГОДУ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКСПОРТИРОВАЛИ 13,4 ТЫС. ВАГОНОВ. ХОТЯ КОНКУРЕНТНЫЕ УСЛОВИЯ СТАЛИ ЖЕСТЧЕ, В 2016 ГОДУ МАШИНОСТРОИТЕЛИ ОЖИДАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО РОСТА ЭТОГО ПОКАЗАТЕЛЯ — ДО 40 ТЫС. ВАГОНОВ. ДАРЬЯ БЕЛОГЛАЗОВА

БЛИЖНЕВОСТОЧНЫЙ ПОВОРОТ Для поддержки экспорта продукции транспортного машиностроения Министерство экономического развития компенсирует предприятиям затраты на доставку вагонов покупателям и на омологацию — адаптацию к местным требованиям.

Вагоны поставляются в Казахстан, Азербайджан, Литву и Эстонию. Однако в 2016 году эксперты министерства рассчитывают добавить в список крупных покупателей и компании из Ирана.

Сейчас экспортные поставки — растущее направление бизнеса, в отличие от сбыта на внутреннем рынке, который сократился в последние два года. Предшествующий этому взрывной рост спроса на вагоны со стороны российских компаний привел к тому, что предприятия частично потеряли рынок СНГ. По словам вице-президента, председателя комитета по грузовому подвижному составу некоммерческого партнерства «Объединение производителей железнодорожной техники» (ОПЖТ) Сергея Калетина, в Казахстане, к примеру, построены два завода, ориентированных на внутренний рынок. Правда, в 2015 году они произвели всего 450 вагонов.

В целом рынки сбыта продукции транспортных машиностроителей не ограничиваются «территорией 1520», считает заместитель генерального директора по железнодорожной технике ОАО «НПК „Уралвагонзавод“» Андрей Шленский. Хотя приоритетными рынками, разумеется, являются страны с «русской» колеей — СНГ, Финляндия, Монголия и Афганистан.

География поставок продукции зависит от размера инвестиций, которые предприятие готово делать в развитие экспортных программ, говорит заместитель генерального директора по взаимодействию с государственными органами власти и перспективному развитию ОАО «Алтайвагон» Станислав Золотарев. По его словам, слабый рубль дает российским производителям возможность открывать для себя новые рынки. В частности, на железных дорогах Северной Америки в 2016 году ожидают списания порядка 300 тыс. вагонов, а еще 150 тыс.

КОНКУРЕНЦИЯ САМА ПО СЕБЕ НЕ ТАК СТРАШНА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ. ПРОБЛЕМОЙ ОСТАЕТСЯ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ СПРОСА НА НОВЫЕ ВАГОНЫ ИЗ-ЗА ОБЩЕЙ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

цистерн предполагается обновить в ближайшие полтора года. Средняя стоимость инновационной цистерны в США составляет, по его оценкам, около \$120 тыс., а модернизация — \$70 тыс. В России приобрести подобную цистерну можно за \$26 тыс.

Господин Золотарев уверен, что заинтересованность в российских предприятиях как поставщиках комплектующих и подрядчиках по производству вагонов увеличится. Отчасти это связано с отменой в Европе в 2015 году субсидирования железнодорожной отрасли. «Немецкие компании довольно часто заказывают у российских тележки, котлы, комплектующие для установки их на вагон», — говорит он.

«На Уралвагонзаводе европейский рынок оценивают как перспективный», — говорит господин Шленский. — Интерес к продукции УВЗ есть. К примеру, мы заключили первый контракт на производство 4 тыс. вагонных осей для поставки в Европу».

Вообще, УВЗ активно осваивает новые экспортные рынки: компания разработала специальный полувагон для иранского заказчика, вьетнамским партнерам был предложен бизнес-проект реконструкции существующего предприятия по выпуску грузовых вагонов с увеличением мощности до 500 единиц в год, получивший одобрение Министерства транспорта страны.

Другой крупный российский производитель, ПАО «Научно-производственная корпорация „Объединенная вагонная компания“» (НПК ОВК), также расширяет географию поставок продукции. «ОВК ведет переговоры о возможности поставок грузовых вагонов и комплектующих с представителями железных дорог стран Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. А в 2015 году уже заключила контракты на поставку литейной продукции и пружин в США и начала отгрузку потребителям», — говорит заместитель генерального директора по развитию бизнеса НПК ОВК Максим Кузменченко.

ПЛЕЧО СОСЕДА Главным конкурентом на рынке подвижного состава у российских предприятий традиционно были украинские вагоностроители. В конце прошлого века на Украине сформировался производственный кластер, мощности которого для данной страны были избыточными и изначально предназначались для всего постсоветского пространства. В начале нулевых годов именно украинские производители обеспечивали потребности появляющихся в России операторских компаний.

«Внутриполитические события на Украине в последние два года лишь ускорили и без того неизбежный процесс импортозамещения в российском вагоностроении», — говорит Андрей Шленский. — Теперь производственные мощности российских вагоностроителей позволяют в пол-



ОТПРАВКА ВАГОНОВ ЗА ГРАНИЦУ — НЕ С ГРУЗОМ. А КАК ЭКСПОРТНЫЙ ТОВАР — ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

