



ном объеме обеспечить потребности железнодорожных операторов в стране по необходимым объемам заказов и номенклатуре».

Между тем вице-президент ОПЖТ отмечает, что, хотя продукция украинских вагоностроителей, занимавшая ранее большую долю, практически ушла с российского рынка, производители из России все равно не охватывают весь рынок СНГ. А Украина в то же время находит, как продать свой подвижной состав. Например, в Прибалтику.

Мощную конкуренцию с российскими производителями, как ни странно, отмечают и на Украине.

Директор Центра транспортных стратегий (Украина) Сергей Вовк признает, что российские производители благодаря поддержке государства занимают активную позицию на рынке СНГ. Украинские же рассчитывают пока на локальный рынок, даже несмотря на его узость и небольшие объемы по сравнению с российским.

По словам специалиста, на Украине фиксируется определенный профицит вагонов, что сдвигает приоритеты правительства страны в сторону обновления локомотивного парка, износ которого составляет 80–90%. Финансовый план ПАО «Укрзалізниця» уже предусма-

**ЭКСПОРТ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОГО  
МАШИНОСТРОЕНИЯ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО  
ГОТОВЫЕ ВАГОНЫ, НО И ОТДЕЛЬНЫЕ УЗЛЫ  
И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ, КОТОРЫЕ УЖЕ СЕЙЧАС  
ЗАКАЗЫВАЮТ ЕВРОПЕЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ  
ВАГОНОВ ДЛЯ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ**

тривает капитальные инвестиции в размере более \$400 млн, в том числе на обновление вагонного парка.

«Операторы за счет собственных средств готовы приобретать продукцию украинских вагоностроителей, спрос на них на внутреннем рынке есть. Концепция же выхода вагоностроителей Украины на рынок СНГ зависит в большей степени от геополитической ситуации, — пояснил Сергей Вовк. — Но готовность работать на российском и казахстанском рынках есть».

В ПАО «Азовмаш» и ПАО «Крюковский вагоностроительный завод» от комментариев отказались. Но из открытых источников известно, что клиентами завода «Азовмаш», в частности, являются компании из России, Белоруссии, Узбекистана, Казахстана, а также стран дальнего зарубежья (Алжир, Индия, Босния и Герцеговина, Сербия, Венгрия, Чехия, Польша, Словакия, Иран, Пакистан, Финляндия, Болгария, Египет, Нигерия, Турция, Северная Корея).

Уже в текущем году Крюковский вагоностроительный завод заключил контракт на поставку в Туркмению 750 полувагонов и других видов подвижного состава. И в распоряжение Министерства железнодорожного транспорта Туркмении уже поступила первая партия нового подвижного состава из 25 крытых вагонов и 25 полувагонов.

Но украинские производители не одиноки в стремлении заменить потери на российском рынке освоением новых.

Могилевский вагоностроительный завод (МВЗ) в конце декабря 2015 года стал стороной в рамочном межправительственном соглашении с Ираном на поставку 1 тыс. вагонов. «Это не контракт, а договор о разработке совершенно новых, не выпускаемых в Белоруссии вагонов», — заявил начальник отдела маркетинга и сбыта МВЗ Павел Семашко.

Разработка нового типа вагона необходима потому, что в Иране другая ширина колеи (1435 мм, в то время как в

странах бывшего СССР — 1520 мм). В принципе разработанный для госкомпании «Иранские железные дороги» вагон может помочь Могилевскому вагоностроительному заводу освоить европейский рынок: его можно будет потом поставлять и в Европу, где используют такую же колею, считает Павел Семашко.

Экспортные контракты должны помочь спасти завод от краха. МВЗ наращивал выпуск продукции до 2013 года. Затем наступил спад, вылившийся в остановку предприятия в апреле 2015 года. Если в 2014 году завод продал около 750 вагонов, то за три месяца 2015 года — только 10 вагонов. На момент остановки на подъездных путях предприятия простаивало более 1 тыс. не нашедших покупателя вагонов. Кроме того, в сентябре 2015 года завод столкнулся с необходимостью отремонтировать по гарантии 400 вагонов-хопперов, поставленных в Казахстан.

Как отмечают в ОПЖТ, конкуренция сама по себе не так страшна для российской продукции. Проблемой остается низкий уровень спроса на новые вагоны и у соседей из-за общей нестабильной экономической ситуации. В итоге пока партии в 200–700 вагонов остаются пределом любого контракта. ■

**В ЦЕЛОМ РЫНКИ СБЫТА  
ПРОДУКЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ  
МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ  
НЕ ОГРАНИЧИВАЮТСЯ  
«ТЕРРИТОРИЕЙ 1520»**

