

железнодорожный транспорт

Денежный вагон

На фоне высокой доходности перевозок рынок вагонов в РФ показывает рост. Однако границы этого роста еще предстоит понять — высокие цены снижают инвестиционную привлекательность нового парка. Если сужение круга производителей и рост цен на металлопрокат и комплектующие продолжатся в 2018 году, к чему уже сформировались предпосылки, цена подвижного состава может достичь запредельных высот.



— технологии —

В вагон возвращается жизнь

Минувший год показал оживление вагоностроительного рынка. По данным журнала «Промышленные грузы», в 2017 году в России произведено 60 тыс. единиц подвижного состава, из них 37,5 тыс. — полувагоны. Списано же 49 тыс. единиц подвижного состава, в том числе 18,3 тыс. полувагонов. Таким образом, по итогам года производство вагонов резко превалировало над списанием.

«Из-за существенного роста грузовой базы произошло резкое увеличение спроса на вагоны и восстановление ставок аренды до так называемого инвестиционного уровня, позволяющего приобретать новые вагоны за счет кредитных средств и одновременно производить их техническое обслуживание», — отмечает первый заместитель генерального директора по общему управлению ОВК Дмитрий Бовыкин. — Стоит отметить, что основными собственниками новых вагонов вновь становятся лизинговые компании, которые во время кризиса воздерживались от закупок».

В связи с активным спросом на подвижной состав на фоне растущего рынка перевозок ожидается, что в 2018 году объем производства грузовых вагонов превысит уровень 2017 года и составит свыше 65 тыс. вагонов, говорит заместитель гендиректора ИПЕМ Владимир Савчук. Но, оговаривается он, это произойдет при условии отсутствия ограничений конкуренции среди производителей грузовых вагонов, ограниченный использования деталей и комплектующих для производства новых вагонов.

С 2017 года наблюдается рост спроса на обычные вагоны (23,5 тонн на ось), что свидетельствует об их востребованности у клиентов, говорит господин Савчук. В ОВК также отмечают возобновление производства вагонов с обычной осевой нагрузкой, но говорят, что причина — в нехватке мощностей по производству инновационных вагонов «для удовлетворения потребностей рынка». Источник, «Б» среди операторов эту информацию опровергает: по его словам, цена на инновационный подвижной состав не позволяет окупать вагоны даже при наличии субсидий. Кроме того, обычные вагоны более универсальны и позволяют выстраивать оптимальную логистику с точки зрения сокращения порожнего пробега, что более тех-

нологично для сети. По его словам, инновационные вагоны за счет тарифных преференций на порожняк сейчас в основном используются на длинных плечах со 100-процентным порожним пробегом.

Тяжеловесный ход

Несмотря на рост спроса на обычные вагоны, в течение 2017 года наблюдалась тенденция к административному стимулированию спроса на вагоны с повышенной нагрузкой на ось в ущерб типовому парку. Наиболее ярко она проявилась в утвержденной в августе Стратегии развития транспортного машиностроения до 2030 года. В ней, в частности, закреплено поручение ведомства за 2018 год сформировать предложения по повышению уровня тарифов на услуги инфраструктуры и локомотивной тяги для вагонов старых конструкций на тележках с осевой нагрузкой менее 25 тонн на ось. Это мотивировалось тем, что при их использовании амортизация путей и локомотивов выше. Однако источник на рынке

Рост инвестиций в закупку вагонов произойдет, если не будет ограничена конкуренция среди производителей

считает это утверждение спорным. По его словам, хоть инновационный вагон и позволяет отправлять больше груза меньшим количеством вагонов, эта разница нивелируется повышенной грузоподъемностью, которая более негативно воздействует на путь, нежели тележки со стандартной нагрузкой на ось. Поэтому, отмечает источник, «Б», как таковой разницы для ОАО РЖД нет.

Перспектива штрафов за старый парк вызвала у отрасли острое отторжение: даже если не учитывать тот факт, что владельцы подвижного состава вложили существенные средства в приобретение этих вагонов, сам подвижной состав обладает всеми необходимыми разрешениями, в том числе сертификатами соответствия СС ФЖТ и ТР ТС, и соответствует нормам допускаемого воздействия на железнодорожный путь.

В 2018 году поддержка тяжеловесного вагоностроения только усилится. Под влиянием высоких цен на уголь инновационные вагоны фактически закрепляются за угольной отраслью, что подкрепляется административными решениями ведущих и ОАО РЖД. Совмещая поддержку тяжеловесного движения с решением проблемы рассредоточе-

ния скоплений вагонов на подходах к Кузбассу (см. стр. 13), ОАО РЖД решило в феврале грузить на порт Восточный исключительно инновационные вагоны. Телеграмма соответствующего содержания была разослана 2 февраля. Источник «Б» на рынке утверждает, что «бумага была выпущена в интересах» «Кузбассразрезугля», решившего обеспечить себе таким образом беспрепятственный доступ к порту. Впрочем, в ОАО РЖД тогда объясняли, что вагоны с повышенной грузоподъемностью позволяют увеличить объем перевозимого груза на 8%, или 1,5 млн тонн, в год, сократить оборот вагона более чем на сутки, а также в значительной степени снизить нагрузку на сортировочные станции Восточного полигона. Перечень грузонапряженных маршрутов, закрепленных за инновационными вагонами, Восточным портом может не ограничиться: на очереди Лужская в Ленинградской области («Ростерминалуголь») и терминал СУЭК в Ванино («Дальтрансуголь»).

Инновационный вагон практически превращается в «углевоз», то есть из универсального превращается в специализированный, замечает собеседник, «Б» среди операторов. «По общим правилам, заложенным в прејскурсант 10–01, он должен тарифицироваться с повышающим коэффициентом, а ОАО РЖД, наоборот, дает на них скидки», — добавляет он. Напомним, значительная скидка на порожний пробег инновационных вагонов действует до сих пор лишь для ряда инновационных моделей, хотя ФАС еще в 2015 году выражала намерение ее видоизменить.

Правительство показало готовность субсидировать дальнейшее развитие тяжеловесного движения. Хотя супертяжеловесные вагоны (с нагрузкой 27 тонн на ось) пока эксплуатируются лишь на опытном полигоне Смычка—Качканар и лишь готовятся к подконтрольной коммерческой эксплуатации, Минпромторг уже в 2018 году готов выделить 1 млрд руб. на их закупки (еще 1 млрд руб. выделен на закупки спецпарка 25 тс). При сохранении высоких ставок кредитования и существующей вероятности пересмотра тарифной политики в части предоставления скидок на порожний пробег

для инновационных инвестирование в приобретение такого парка связано с определенными рисками обеспечения окупаемости, считает собеседник «Б» в транспортной отрасли.

Презренный металл

Но никакие субсидии, будь то на инновационные или на обычные вагоны, не могут компенсировать взрывной рост цен на них. «Принятых государством мер недостаточно для оказания полноценной поддержки», — говорит собеседник «Б» в отрасли. — Только за последний год стоимость подвижного состава выросла примерно на 30%. Скорее речь идет о точечной поддержке крупных производителей, которых на рынке осталось всего два — ОВК и Уралвагонзавод (УВЗ), добавляет он. Объем субсидируемых вагонов значительно ниже количества уже законтрактованных операторами вагонов на момент принятия решения о субсидировании, отмечает собеседник, «Б». В прошлом году размер субсидий на покупку инновационных был выше в 2,5 раза (5 млрд руб.), однако вся сумма распределилась между двумя-тремя игроками. «Практика прошлых лет показала, что основной объем субсидий выбирали предприятия, аффилированные с вагоностроителями, что в итоге привело к искусственному накачиванию рынка невостребованными вагонами», — говорит он.

«На наш взгляд, сейчас цены на полувагоны настолько высоки, что вложения не окупаются ни в какие приемлемые сроки», — говорит гендиректор Globaltrans Валерий Шпаковский. — Стоимость инновационных полувагонов с начала прошлого года выросла на 20%, типовых полувагонов — на 25%. Помимо высокой фондоемкости при покупке подвижного состава и длительных сроков его окупаемости, добавляет он, также отмечается значительный рост стоимости его содержания и обслуживания.

Вагоностроители отмечают, что существенным фактором повышения цен на вагоны является рост стоимости стали на мировых рынках. Так, в ОВК говорят, что с середины 2017 года цены на плоский прокат выросли в среднем на 35% на внешнем и, как следствие, внутренних рынках. «Рост стоимости металла уже привел к значительному росту себестоимости грузового вагона, 75% которой формирует именно металл и комплектующие», — подчеркивают в компании. По расчетам «Алтайвагона», повышение це-

ны на металл на 10% приводит к росту себестоимости вагона на 3%. И существенные госсубсидии, направляемые вагоностроителям, в значительном объеме перенаправляются металлургическим холдингам. Так, на примере 2016 года можно видеть, что рост цен на вагон в среднем составил 14%, при этом цены на металл повысились на 45%, на колесо — на 30%, и из 250 тыс. руб. роста отпускной цены на вагон 200 тыс. руб. приходится на доходы металлургов. По оценкам «Алтайвагона», в 2016 году из 13,2 млрд руб. господдержки, выданных вагоностроителям по всем программам, на металлургов пришлось 7,88 млрд руб.

Наиболее тяжелая ситуация сложилась с ценами на стальные цельнокатаные колеса (ЦКК). Если в 2014–2016 годах металлурги держали отпускные цены на ЦКК на уровне 18–20 тыс. руб. за штуку, в первом квартале 2017 года цена достигла 25–27 тыс. руб. А за 2017 год цена ЦКК выросла на 40%.

До недавнего времени рост расходов операторских компаний на ЦКК сдерживался наличием в ремонтном фонде у предприятий деталей, сохранившихся после массового списания вагонов в 2016–2017 годах. Однако эти запасы подходят или подошли к концу.

Ситуация усугубляется тем, что 7 марта после двукратного антидемпингового расследования Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) решила повысить пошлину на происходящие из Украины ЦКК до 34,22% от таможенной стоимости. 99% этих колес ввозит в ЕАЭС украинская «Интерпайп» Виктора Пинчука. Заявление подали Выхсунский металлургический завод ОМК и Нижнетагильский металлургический комбинат Evraz, на которые, по данным расследования, в 2013–2016 годах приходилось 97% выпуска колес в ЕАЭС, еще 3% было у казахского ТОО «Проммашкомплект». Впрочем, отмечают в ВКМ, «Проммашкомплект» не является новым игроком на рынке: у него есть проект по механической обработке ЦКК мощностью 75 тыс. колес в год, где компания сейчас перетачивает под казахскую колею заготовки Evraz, а колесопрокатное производство мощностью 200 тыс. колес в год пока не введено на проектную мощность.

Что касается предприятий-заявителей, то, по мнению собеседников «Б» на рынке, эти предприятия не покрывают потребности российского рынка в ЦКК: в докладе ЕЭК она оценивается в 1,1 млн штук в год, а

По итогам 2017 года объем закупки нового парка существенно превысил списание

они совместно производят не более 700 тыс. единиц. Участники рынка опасаются, что российские игроки начнут «жонглировать» ценами. Об этом, в частности, в феврале сообщали СДС-МАШ и «Алтайвагон» в своем отзыве на итоги расследования ЕЭК. По их данным, сейчас доля стоимости колес в цене типового вагона составляет 10% (против 8% в 2016 году), а при введении повышенной ввозной пошлины в ближайшие дватри квартала она подскочит до 14%. А общее повышение стоимости колес составит 39,22%, или 15 тыс. руб. на штуку.

Лицензиаты уходят в небеса

Вторым крупным фактором роста цены на вагоны является сужение круга производителей. Частью этого процесса становится сокращение доли рынка вагоностроительных компаний, ранее работавших на лицензионных началах с УВЗ.

Крупнейшие производители вагонов в РФ УВЗ и ОВК исторически по-разному подходили к лицензированию сторонним производителям своей продукции. ОВК никогда не передавала другим вагоностроителям производство тележек Barber и лития для них, УВЗ же придерживался другой стратегии. И если лицензия на его обычную тележку 23,5 тс 18–100, самую популярную на постсоветском пространстве, изначально была у всех предприятий, а потом была ими модифицирована под свои нужды, то инновационная тележка с нагрузкой на ось 25 тс 18–194–01 компания продвигала весьма агрессивно. «Из-за отсутствия тарифной скидки и некоторых “детских” болезней новой тележки УВЗ для привлечения партнеров предлагал возможность самостоятельно производить литье и собирать тележку. Кроме того, у УВЗ действовала на рынке глухонных полувагонов и хопперов соответственно, говорит эксперт, а более мелкие производители не обеспечивали должного контроля, что мешало конкурировать с Barber. c18