

23 Поправки от РЖД в Устав железнодорожного транспорта могут в корне изменить взаимоотношения монополии с пользователями

23 Повышение тарифов на порожний пробег не приносит ожидаемой эффективности перевозок

Объединенный вагонзавод

В российском вагоностроении произошла ключевая для отрасли сделка: группа ИСТ, основатель Объединенной вагонной компании, уступила свои 9,33% в ней конкуренту — входящему в структуру «Ростеха» Уралвагонзаводу. На фоне перехода под патронаж «Ростеха» еще одного крупного вагоностроителя — «Промтрактор-Вагона» — в отрасли гадают, следует ли ожидать от консолидировавшейся группы шагов по оптимизации своих производственных программ для подготовки к спаду спроса, который прогнозируют уже в 2020–2021 годах.

— конъюнктура —

Два колеса — пара

Накануне Нового года состоялась одна из наиболее значимых сделок последних лет в российском вагоностроении. «Ростех», владеющий одним из двух крупнейших вагоностроительных предприятий РФ — Уралвагонзаводом (УВЗ), купил 9,33% акций другого лидера отрасли — Объединенной вагонной компании (ОВК), основным активом которой является Тихвинский вагоностроительный завод (ТВЗ). Формальным покупателем должен был выступить «Омсквагонмаш», входящий в структуру УВЗ, но в итоге, как стало известно 10 января при официальном объявлении о сделке, долю купила холдинговая компания АО «Концерн „Уралвагонзавод“». Сумма сделки не раскрывается. Группа ИСТ заявляла, что полученные средства планирует вложить в совместный с «Ростехом» проект по добыче и переработке редкоземельных металлов — освоение Томторского месторождения в Якутии.

На момент сделки группа ИСТ уже не была основным владельцем ОВК, формально компания была подконтрольна фондам — в основном ЦБ как владельцу «ФК Открытие». Формально «Ростех» не установил контроль над ОВК, у крупнейшего акционера «ФК Открытие» 24,3% компании, крупные пакеты и у Регион Траст (УК НПФ «Будущее» и других пенсионных фондов) (19,9%), и у «Открытие Холдинга» (7,9% в конце января решили выйти из капитала ОВК), и у группы «Сафмар» (10,4%). А 15 мая стало известно о том, что группа ИСТ все же останется крупным акционером ОВК: подконтрольная группе ИСТ и ее дружественным инвесторам Первая тяжеловесная компания (ПТК) стала владельцем 14,8% акций вагоностроителя. Акции, судя по изменениям в структуре акционеров ОВК, были куплены с рынка — пропорционально сократился free float компании.

В операционном плане тем не менее в ОВК произошли существенные изменения. 20 декабря 2018 года у компании сменился гендиректор, и на место Романа Савушкина, возглавлявшего ОВК более шести лет, пришел

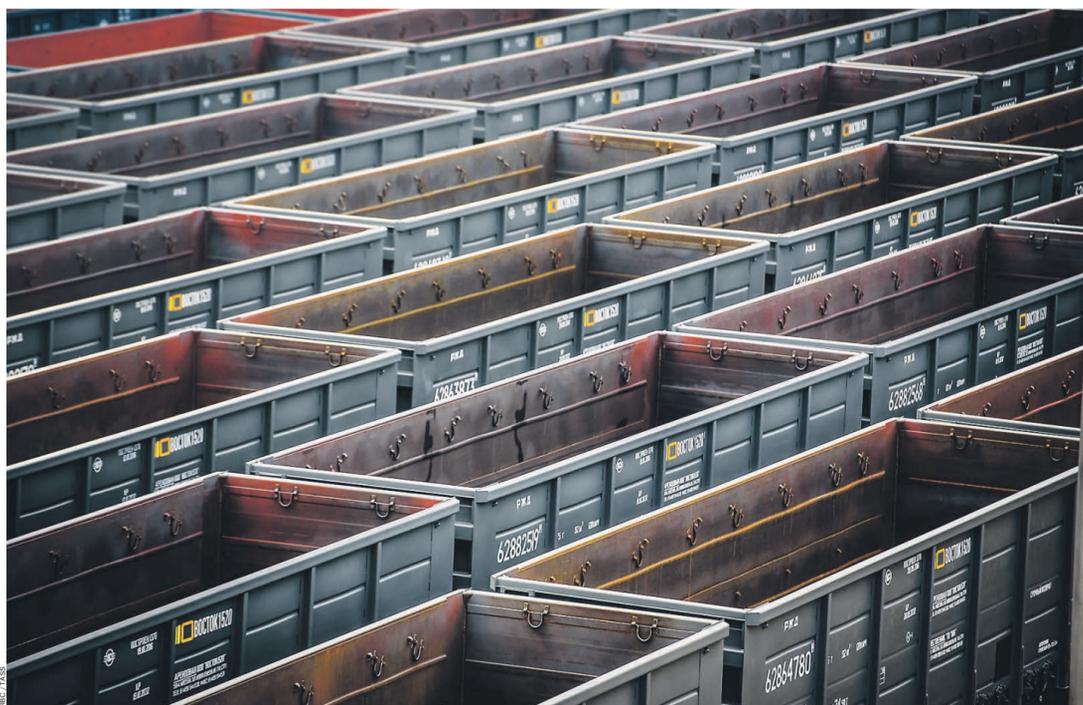
Тимофей Хряпов, председатель правления и первый вице-президент группы «Арет» Игоря Макарова, которая выкупила в свое время «УВЗ-Логистик», ныне «Модум-Транс».

В марте был переизбран совет директоров ОВК, в новый состав которого вошел господин Хряпов, совладелец «Трансмапхолдинга» Андрей Бокарев, совладелец RailGo (ранее ISR Trans) Рахман Халилов. Четыре места заняли представители «ФК Открытие». Совет директоров, который возглавил председатель правления банка «Траст» Александр Соколов, сменился полностью (за исключением представителя «Открытия» Артема Кириллова). Производственные компетенции менеджмента были усилены за счет перехода в ОВК из УВЗ Бориса Мягкова, возглавлявшего на уральском предприятии гражданский дивизион.

Несколько источников, знакомых с ситуацией, говорят, что «Ростех» не будет наращивать свою долю в ОВК. В этом нет большой необходимости: даже со скромной долей группа ИСТ ранее контролировала производственные процессы на предприятии. Плюс к тому появление у УВЗ даже видимости контроля над ОВК создаст явные санкционные риски для тихвинского завода, поставив крест на всех его международных программах.

Заинтересованность «Ростеха» в сделке отчасти обусловлена требованиями руководства страны к военно-промышленному комплексу. В декабре 2016 года президент дал поручение довести к 2020 году долю гражданской продукции в общем объеме производства российского ОПК до 17%, к 2025-му — до 30%, а к 2030 году — до 50%. При этом, по мнению профильных министерств, возможно и опережение графика — так, в 2017 году глава Минпромторга Денис Мантуров говорил о 20% к 2020-му вместо 17%.

В поручении президента не уточняется, каким образом должна увеличиться эта доля — путем органической конверсии производства или за счет приобретения гражданских активов. «Ростех» открыто говорил, что сделка по покупке 9,33% ОВК будет содействовать достижению целевых показателей стратегии концерна, предполагающей рост



В преддверии спада спроса на вагоны их производители медленно, но верно консолидируются

гражданской продукции к 2025 году до 50%. Доля гражданской продукции на УВЗ по итогам 2018-го составила 48%, сообщила компания в марте. В 2016 году этот показатель составлял 18%, в 2017-м — 40%.

Инновационный актив

С новым приобретением «Ростех» получает долю в компании с весьма неплохим положением дел, хотя иотяченную долгом и судебными разбирательствами. Бесспорное преимущество — принципиально новая для рынка линейка вагонов, рассчитанных на нагрузку 25 тонн на ось, и новое производство, которое постоянно растет и росло даже в кризисные годы (в 2014 году компания выпустила 9,6 тыс. вагонов, в 2015-м — 12,4 тыс., в 2016-м — 15,9 тыс.). В 2018 году производство вагонов составило 19,7 тыс. единиц.

Более того, спрос на вагоны стимулирует так и не отмененная, несмотря на все обещания ФАС, тарифная схема на порожний пробег вагонов с повышенной грузоподъемностью, условия которой у моделей ОВК привлекательнее, чем у УВЗ и «Алтайвагона». Плюс к тому ОВК выпускает спецпарк, опережая по

ассортименту УВЗ, который будет востребован на рынке даже при сжатии спроса на универсальный подвижной состав.

Если рассматривать финансовые результаты ОВК с чисто бухгалтерской точки зрения, то выглядят они не оптимально. При выручке 62 млрд руб. и EBITDA 12,7 млрд руб. по МСФО за полный 2017 год чистый убыток составил 4,5 млрд руб. Выручка за первое полугодие 2018-го по МСФО — 32,1 млрд руб., EBITDA — 5,1 млрд руб., чистый убыток — 3,05 млрд руб. Убыток формировался в основном из-за процентных расходов.

Согласно отчету по МСФО за первое полугодие 2018 года, суммарные кредиты и займы компании составляют 81 млрд руб. Самый крупный кредитор — «ФК Открытие» (60 млрд руб., в том числе кредит на 37,2 млрд руб. под ключевую ставку плюс 3,5% с погашением в 2021–2024 годах и на 9 млрд руб. под 13,8% годовых с погашением в 2021-м). Кроме того, компания должна Альфа-банку 18,6 млрд руб. под 12,7% с погашением в 2023 году. При этом по части долга перед «Открытием» ОВК нарушила ряд ковенантов, что подняло ставку по кредиту на 18 млрд руб. с февраля прошлого года на процентный пункт. В 2019 году компания должна выплатить 19,1 млрд руб. долга. А в сентябре необходимо погасить облига-

ции на 15 млрд руб. При этом ОВК находится в процессе судебного разбирательства со структурами группы «Сафмар», которые требуют выкупа акций примерно на 8,2 млрд руб. Истцы — АО «Ай Кью Джи Управление активами» (управляющая компания НПФ «Сафмар» и «Доверие», которые входят в группу «Сафмар») и УК «Управление инвестициями» — требуют этого на том основании, что в марте 2018 года на внеочередном собрании акционеров ОВК без их участия было принято решение об одобрении крупных сделок на сумму свыше 50% балансовой стоимости имущества ОВК. Впрочем, в апреле Арбитражный суд Московского округа отказал в удовлетворении кассационной жалобы управляющих компаний «Сафмара», а в конце мая Девятый арбитражный апелляционный суд подтвердил решение Арбитражного суда Москвы, отказавшегося обязать ОВК выкупить у них акции.

Первый шаг к снижению долговой нагрузки компании представители «ФК Открытие», доминирующие в новом руководстве ОВК, уже сделали. 1 апреля компания объявила о реструктуризации кредитов, выданных «ФК Открытием» предприятиям ОВК, на 39 млрд руб. со снижением ставки до 9,55% и переносом срока погашения задолженности и процентов по ней на конец июня.

c22

Колесная лирика

— смежники —

Начало 2019 года, как и весь 2018-й, знаменуется острым дефицитом цельнокатаного колеса, которое на спотовом рынке взлетело в цене до 100 тыс. руб., в то время как у спекулянтов цена колесной пары приблизилась к заоблачным 300 тыс. руб. Через пару лет дефицит уйдет, уверены участники рынка, но пока он остается одним из факторов роста ставок на вагоны для грузо-владельцев.

За грузом — без колес

Взлет цен на запчасти к грузовым вагонам, и в особенности на цельнокатаные колеса (ЦКК), в последние два года стал одним из существенных факторов роста себестоимости эксплуатации вагона, приводящих к росту ставок их предоставления. По оценкам компаний, входящих в Союз операторов железнодорожного транспорта (СОЖТ), стоимость ремонта с заменой запасных частей в 2018 году увеличилась, по предварительным данным, более чем в два раза по сравнению с 2016-м.

В среднем стоимость содержания полувагона (с учетом стоимости ремонта), по данным членов ассоциации, на начало 2016 года составляла около 335 руб. на вагон в сутки, на сегодняшний день — от 600 руб. до 680 руб. в сутки. При этом подвижной состав дорожает: цена нового полувагона сегодня иногда превышает 3 млн руб.

Общие расходы отрасли на подорожавшие колеса в ассоциации подсчитать не готовы: многое зависит от состояния парка вагонов конкретной компании, коммерческих условий ее поставщиков запчастей и под-

рядчиков по ремонту, географии перевозок и иных аспектов. По неофициальным оценкам собеседников «Ъ» на рынке, дополнительные затраты операторов из-за резко подорожавшего колеса и, как следствие, стоимости ремонта находятся в диапазоне 20–50 млрд руб. в год.

В России колеса выпускают Выксунский металлургический завод (ВМЗ), входящий в Объединенную металлургическую компанию (ОМК) и располагающий мощностями по выпуску 850 тыс. колес в год, и Нижнетагильский меткомбинат (НТМК) Evraz, выпускающий в год 550 тыс. колес.

Другой крупный участник российского рынка — украинский «Интерпайп» Виктора Пинчука. Однако бизнес у компании в 2018 году осложнился сначала введением в его отношении заградительных антидемпинговых пошлин Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) увеличила их с 4,75% до 34,22%), а потом санкциями против украинских предприятий. Тем не менее продукция компании до сих пор представлена на рынке РФ, и в 2018 году, по словам участников рынка, «Интерпайп» продал в Россию больше колес, чем в 2017-м. Именно после решения комиссии ЕЭК о пошлинах против «Интерпайпа» вопрос о цене колес, поднимавшийся и до него, стал предметом всеобщего обсуждения.

«Сейчас цена на цельнокатаные колеса при покупке у российских производителей варьируется от 40 тыс. до 50 тыс. руб. за единицу», — говорит собеседник «Ъ» из числа покупателей ЦКК. — На спотовом рынке их стоимость может доходить до 90 тыс. руб. и более. Литые детали стоят около 100–120 тыс. руб. за единицу».

Подтверждением ажиотажного спроса на ЦКК стали аукционы, проведенные ВМЗ в конце апреля — мае, где



Дефицит цельнокатаных колес в 2018–2019 годах стал серьезным фактором, влияющим на баланс парка на сети

сформировалась средняя цена 95 тыс. руб. за колесо. Притом что эту цену можно назвать спотовой (расторговывалась партия в 7,2 тыс. колес), она уже стала как минимум бенчмарком для вагоноремонтных предприятий, которые, соответственно, повысили цену ремонта колесной пары, а также аргументом для ВМЗ при попытке повысить цену по долгосрочным контрактам, которые он как минимум в двух случаях в одностороннем порядке разорвал (см. «Ъ» от 31 мая).

С прошлого года на рынке ощущается острый дефицит запчастей, говорит собеседник «Ъ», сейчас операторам нужно примерно 200 тыс. дополнительных колес в год. Глава СОЖТ Алексей Дружинин оценивал дефицит колес в 250–300 тыс. По оценкам главы «СГ-Транса», вице-президента

Объединение производителей железнодорожной техники (ОПЖТ) Сергея Калетина, дефицит колес в текущем году составит 280 тыс. единиц. Дефицит сохранится в текущем году и перейдет на следующий, полагают он.

Спрос на колеса создают разные сегменты рынка: вагоностроители, вагоноремонтники, операторы и собственники вагонов. В ситуации дефицита определенное преимущество получили более консолидированные сегменты спроса. Так, вагоностроительные заводы заключили долгосрочные контракты с поставщиками ЦКК: в ОВК осенью говорили, что работают по долгосрочным контрактам, а на УВЗ — что испытывают небольшую нехватку колес, но, предвидя дефицит, в 2017 году заключили трехлетний контракт из расчета выпуска 15 тыс. вагонов в год.

Остальной объем стал выкупать Торговый дом РЖД для нужд ремонт-

ных предприятий холдинга. Но и они недоукомплектованы, писал в июле прошлого года глава ОАО РЖД Олег Белозеров: на тот момент максимальная обеспеченность литьем и ЦКК составляла не более 38% от существующей потребности ОАО РЖД. Операторы, особенно малые, оказались отброшены отчасти в спекулятивный сегмент, где цены могут достигать 300 тыс. руб. за колесную пару.

Колесо объясняет свое отсутствие

По мнению металлургов, выпуск ЦКК просел в 2014–2016 годах из-за избытка колес с вагонов, списанных после запрета продления срока службы (около 260 тыс. вагонов, или примерно 2 млн б/у колес). Тогда мощности металлургов простаивали, производство работало почти в убыток, а значительная доля рынка приходилась на украинский импорт. Дефицит возник из-за совмещения циклов: под влиянием спроса увеличилось производство новых вагонов (67 тыс. штук в 2018 году), потребовали замены колеса тех вагонов, которые массово строились в 2012–2013 годах, к этому добавилась необходимость досрочно заменить колеса со сниженным ресурсом из числа поступивших после массового списания вагонов.

Кроме того, металлурги говорят о росте цены сырья для производства колеса, опережающем рост стоимости самой продукции. Так, рассказывал директор по продажам железнодорожных колес ВМЗ Дмитрий Цхе, цена лома и заготовки с 2014 года выросла на 67–68%, а колеса — на 25%.

«Есть много разных наслоений», — объясняет замгендиректора Института проблем естественных монополий Владимир Савчук. — Это и недостаток закупок колесных пар раньше,

и ситуация со списанием, когда очень много б/у пар выплеснулось на рынок в короткий промежуток времени, и срок службы у них был не очень большой. Это снизило поставки новых колес — вот мы и получили двойной эффект в 2019 году».

По мнению экспертов, говорит собеседник «Ъ» в отрасли, увеличить мощности по производству хотя бы до 100 тыс. единиц российские предприятия смогут к 2020–2021 годам. К тому времени потребности будут не только закрыты, возникнет профицит деталей. Однако металлурги уверяют, что предвидели текущую ситуацию и были к ней в производственном плане готовы.

«О том, что будет спрос, мы начали говорить заблаговременно», — рассказывал на конференции «Ведомостей» директор по продажам ВМЗ Алексей Долгов. — Когда мы произвели очень мало, мы были вынуждены уволить людей, консервировать оборудование. У нас были месяцы, когда мы производили 20% от своей мощности. Но, видя рост потребления, мы начали нанимать людей, обучать их — это очень долгий процесс. И поэтому, когда весь рынок понял, что нужно покупать колеса, мы оказались к этой ситуации готовы: начали наращивать поставки уже в 2016–2017 годах. И если рекорд у нас был в 2012 году — мы произвели 850 тыс. колес, то в 2018-м мы уже сделали 860 тыс., а в 2019-м сделаем больше 900 тыс.

В Evraz ранее отмечали, что с учетом высокого спроса на рынке РФ в июле 2018 года на «Евраз НТМК» была запущена пятая линия полнопрофильной обработки колес на 66 тыс. штук, которая увеличила производственные мощности компании до 516 тыс. колес в год.

c24