

ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ

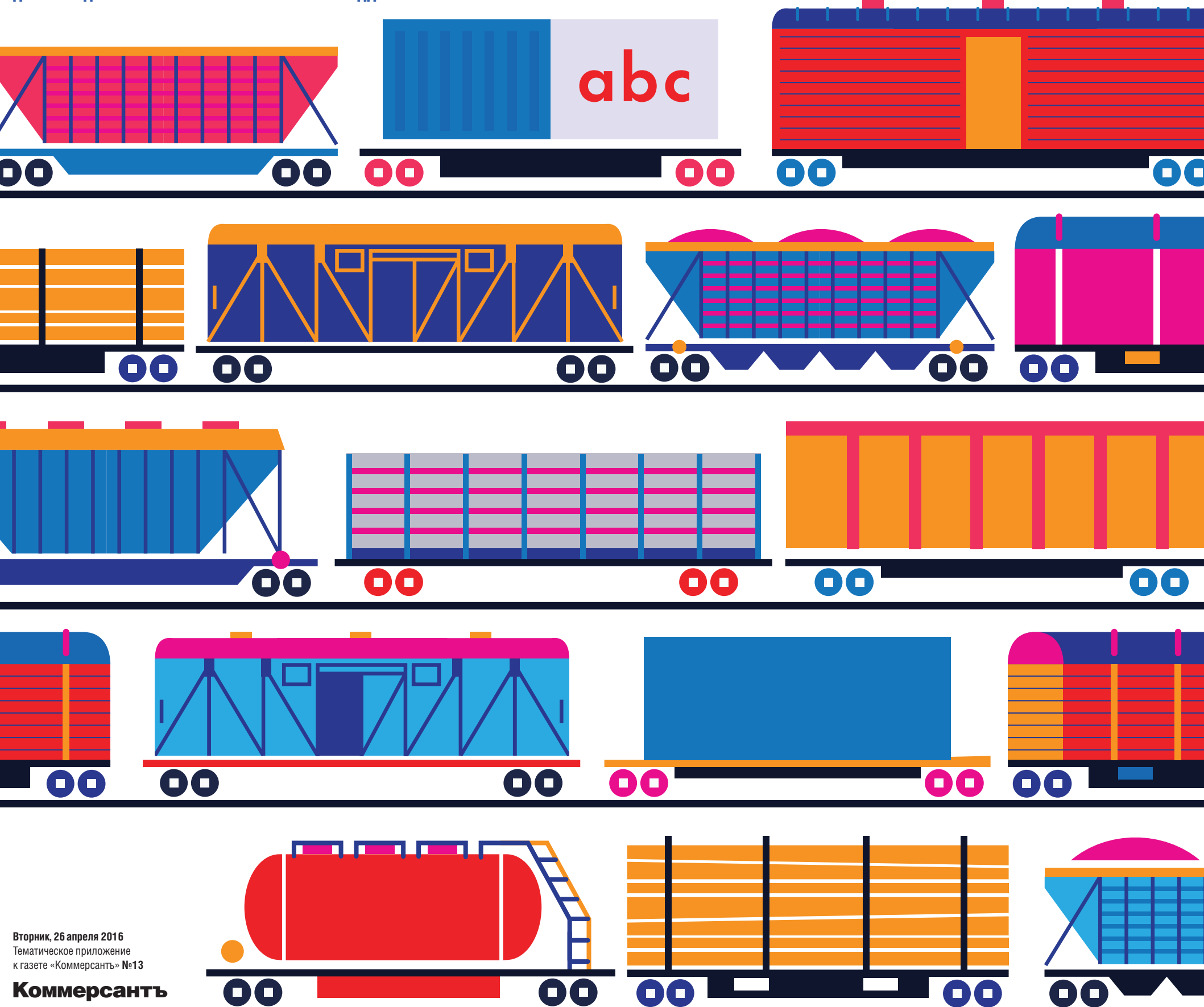
ЧЕМ ИННОВАЦИОННЫЕ ВАГОНЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ОБЫЧНЫХ И ПОЧЕМУ ИХ ВЫГОДНО ПРОИЗВОДИТЬ /3

ЧЕРТЕЖИ РАЗДОРА. КАК СОВЕТСКАЯ РАЗРАБОТКА СТАЛА ПРЕДМЕТОМ ПАТЕНТНОГО СПОРА /5

«УРАЛВАГОНЗАВОД ОСТАЕТСЯ ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ». ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ НПК ОЛЕГОМ СИЕНКО /6

ПРИКАЗ — ПЕРЕЙТИ ГРАНИЦУ. НОВЫЕ РЫНКИ ДЛЯ ЭКСПОРТА ВАГОНОВ /10

ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ. КАК ВЛАСТИ ПОДДЕРЖИВАЮТ ТРАНСПОРТНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ /13



Вторник, 26 апреля 2016
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №13

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4601865-000295



10013

РЕКЛАМА

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ»

СМЕНА СОСТАВА

Для большинства читателей „Ъ“ грузовые составы — это та бесконечная серая масса, которая вынуждает их тратить время в пробке на железнодорожном переезде. Но знаете ли вы, что в России эксплуатируется более 1 млн грузовых вагонов? Это больше, чем солдат и офицеров в российской армии, а она считается одной из самых больших в мире. Железнодорожный транспорт обеспечивает почти 85% всех грузоперевозок внутри страны — без преувеличения, вся национальная экономика зависит от работоспособности этого парка. Переход на так называемые инновационные вагоны — сложный и дорогостоящий процесс, требующий инвестиций в производство и готовности операторов покупать более дорогую продукцию, а не продолжать латать старую технику. Тем не менее этот процесс неизбежен — не только за счет рыночных механизмов, но и благодаря действиям государственного регулятора. Запрет на эксплуатацию старых вагонов вынудит потребителей искать способы приобретения новой техники. Несмотря на проблемы в национальной экономике, машиностроительные предприятия развивают производственные программы и осваивают новые рынки. Ведь кризисы приходят и уходят, а железная дорога всегда будет оставаться основным транспортом в этой стране.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Подвижной состав)

Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ»

Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ»

Анатолий Гусев — автор дизайн-макета

Павел Кассин — директор фотослужбы

Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262

Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»

Алексей Харнас — выпускающий редактор

Наталья Дашковская — редактор

Сергей Цомык — главный художник

Виктор Куликов — фоторедактор

Екатерина Бородулина — корректор

Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301

Учредитель: АО «Коммерсантъ».

Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: Punamusta

Адрес: Kosti Aaltosen tie, 9, 80140 Joensuu, Финляндия

Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

СИЛЬНЫЕ И ВЫНОСЛИВЫЕ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДОЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ВАГОНОВ НА РОССИЙСКОМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ РЫНКЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ В РАЗЫ, А ВЫПУСК ОБЫЧНЫХ ПОДВИЖНЫХ СОСТАВОВ ОТОШЕЛ НА ВТОРОЙ ПЛАН. ВАГОНЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ОБЛАДАЮТ УЛУЧШЕННЫМИ ТЕХНИЧЕСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ПЕРЕВОЗКЕ И РАЗГРУЗИТЬ ПРОПУСКНУЮ СПОСОБНОСТЬ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ. ПРОБЛЕМА ЛИШЬ В ТОМ, ЧТО В ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ЖЕЛАЮЩИХ ОБНОВИТЬ ПАРК НЕМНОГО, ПОЭТОМУ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ВЫПУСКАЕМЫХ НОВЫХ ВАГОНОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ В СТРУКТУРАХ САМИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

КОНСТАНТИН МОЗГОВОЙ, ДАРЬЯ БЕЛОГЛАЗОВА, ПАВЕЛ АРАБОВ, ИННА СУХОРИУКОВА

ВАГОН ХХІ ВЕКА То, что российский рынок грузовых железнодорожных вагонов нуждается в серьезных изменениях, стало понятно еще в 2008 году, когда проблема технического состояния подвижного состава приобрела наибольшую актуальность. На фоне разгоревшихся тогда конфликтов между производителями и потребителями из-за брака литых деталей тележек грузовых вагонов, что зачастую приводило к отставке от работы сотен составов, на рынке образовался дефицит перевозочных мощностей. В итоге ОАО РЖД, которое, по сути, являлось основным заказчиком и покупателем вагонов, поставило задачу создания современного типа вагонов — более вместительных, безопасных и экономичных.

Первой за разработку таких вагонов взялась НПК «Уралвагонзавод» (УВЗ), выпустившая по техническому заданию ОАО РЖД партию полувагонов модели 12–196–01 на тележках 18–194–1 с осевой нагрузкой 25 тонна-сил (тс). Усиленный кузов первого такого вагона имел повышенный объем, что позволяло использовать грузоподъемность 75 тонн. Кроме того, новые вагоны во многом пре-

восходили типичные составы межремонтным пробегом и сроком службы и поэтому получили название инновационные. Первая партия из 284 полувагонов модели 12–196–01 перевозила каменный уголь и щебень на закольцованных маршрутах Западно-Сибирской железной дороги. Но из-за экономического кризиса УВЗ на время пришлось приостановить производство таких вагонов, поэтому в серийное производство инновационные вагоны были выведены только четыре года спустя.

Сейчас свои линейки инновационных вагонов предложили АО «НПК „Уралвагонзавод“», ПАО «НПК „Объединенная вагонная компания“» (ОВК), ОАО «Алтайвагон» и «РМ Рейл».

Одно из главных отличий такого парка от «собратьев» предыдущего поколения состоит в повышенной грузоподъемности вагонов на новых тележках. Осьевые нагрузки у четырехосной тележки выросли до 25 тс (против 23,5 тс на модели 18–100). Это позволило увеличить грузоподъемность вагона с нынешних 69 до 75–77 тонн. В результате инновационные вагоны перевозят на 7–10%

больше груза, и оператор может значительно сэкономить на перевозке. Кроме того, межремонтный пробег инновационного подвижного состава вырос по сравнению с типовыми разработками более чем в два раза (500 тыс. км против 160–200 тыс. км). Примерно на такую же величину должны снизиться расходы оператора на весь жизненный цикл вагона, который также вырос с 22 до 32 лет. В перспективе возможен дальнейший рост межремонтных интервалов, но его необходимо будет подтверждать реальной многолетней эксплуатацией, утверждают производители.

К слову, для инновационных вагонов Уралвагонзавода (модели 12–196–01 и 12–196–02) на последнем заседании Комиссии вагонного хозяйства Совета по железнодорожному транспорту государств—участников СНГ (22–24 марта, Саратов) установлены новые сроки межремонтных пробегов. До первого капитального ремонта вагон может работать 18 лет (против 16 ранее), до первого деповского после постройки и капремонта пробег 500 тыс. км, но не более 6 лет эксплуатации (было 4 года). Кроме того, между депов-



ИННОВАЦИОННЫЙ ПОЛУВАГОН МОЖЕТ СЛУЖИТЬ БЕЗ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА 18 ЛЕТ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

→ скими ремонтами пробег и срок службы может составлять 350 тыс. км и четыре года (было 250 тыс. км и два года).

Еще одним отличием инновационных вагонов стало их воздействие на железнодорожные пути: считалось, что такие вагоны не так быстро портят дорожное полотно, вследствие чего расходы ОАО РЖД на поддержание магистралей должны сократиться. Но несмотря на очевидные преимущества, в первый год производства спрос на вагоны нового поколения оказался невелик: на долю инновационных пришелся всего 1% от общего выпуска грузовых составов, что во многом было обусловлено их дороговизной и переизбытком парка на сети (в пиковый 2012 год объем грузовых составов в РФ резко вырос — до 1,2 млн ед.). В среднем улучшенный вагон на 400–500 тыс. руб. дороже обычного, но и доходность по нему выше в среднем в полтора-два раза (700–850 руб. за полувагон в сутки). Впрочем, уже вскоре государство поддержало производителей: теперь покупатели таких вагонов могут рассчитывать на субсидию для компенсации части затрат, а также на получение скидки на порожний тариф.

За всю историю инновационного вагоностроения было выпущено порядка 38 тыс. вагонов нового поколения, что составило 10% от всех выпущенных в России вагонов за 2008–2015 годы, говорит главный эксперт-аналитик отдела исследования транспортного машиностроения Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Георгий Зобов. При этом пик производства пришелся на прошлый год, когда 55% от общей доли выпуска составили инновационные вагоны, отмечает аналитик.

Планируемый показатель выпуска грузовых вагонов в 2016 году — 40–45 тыс. ед., из них порядка 70% будут выпущены на инновационных тележках повышенной грузоподъемности — 25 тс. Крупнейший в РФ производитель УВЗ заявил о производстве 16 тыс. вагонов, что в пять раз выше показателя 2015 года. Увеличить объем выпуска планирует и ОВК (в 2015 году произвела 12,4 тыс. вагонов), но насколько — не уточняют. Сейчас помимо УВЗ и Тихвинского вагоностроительного завода (ТВСЗ) инновационные вагоны производят еще пять заводов: «Алтайвагон», «РМ Рейл» (подконтрольна «Русским машинам» Олега Дерипаски), Рославльский ВЗ, НКВЗ, Завод металлоконструкций в г. Ангельсе. Но все они собирают вагоны на базе тележек 18–194–1 производства УВЗ и 18–9855 Barber S-2-R ТВСЗ.

ДО ЧЕГО ДОШЕЛ ПРОГРЕСС Несмотря на то что производство инновационных вагонов было освоено в России всего пару лет назад, выпускаемые сегодня составы технически превосходят первые образцы. Например, в УВЗ отмечают, что их инновационные полувагоны способны эксплуатироваться без деповского ремонта уже 6 лет, а не 4 года, а без капитального ремонта — 18 лет вместо 16. В ОВК и вовсе заявили ВГ, что увеличили нормативы сервисных пробегов для плановых ремонтов до 800 тыс. км, что приравнивается к восьми годам. Кроме того, недавно ОВК презентовала полувагон для тяжеловесного движения на тележке с осевой нагрузкой 27 тс и сочлененный полувагон. При сохранении длины состава фактическая погрузка в поезд при использовании таких вагонов вырастает до 40%, говорят в ОВК.

Изменился и тип выпускаемых инновационных вагонов: если раньше это были только полувагоны, то сегодня производители активно занялись выпуском специализированных составов. Так, УВЗ освоил выпуск хопперов для перевозки минеральных удобрений и зерна, цистерн для химических и нефтепродуктов, танк-контейнеров для СУГ. ОВК планирует увеличить к 2018 году портфель моделей инновационных с 26 до 56 ед., причем преимущественно за счет спецвагонов-хопперов, цементовозов, зерновозов, крытых вагонов и цистерн. Новые модели вагонов с улучшенными характеристиками представил в 2015 году и «Алтайвагон» (всего 12 видов), а в арсенале «РМ Рейл»

УВЗ КОНТРОЛИРУЕТ БОЛЕЕ 45% РОССИЙСКОГО РЫНКА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ. В 2016 ГОДУ ЗАВОД ПЛАНИРУЕТ ВЫПУСТИТЬ ОКОЛО 14 ТЫС. ЕДИНИЦ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ВСЕХ ВИДОВ — В ЧЕТЫРЕ РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

сейчас 67 моделей инновационных вагонов, при этом в компании делают акцент на освоение новых материалов. Например, «РМ Рейл» производит хопперы из алюминиевого сплава, есть и необычные модели — вагоны для жидкого пека (нефтяной смолы).

Сейчас УВЗ контролирует более 45% российского рынка грузовых вагонов. В 2016 году завод планирует выпустить около 14 тыс. единиц грузовых вагонов всех видов (в четыре раза больше по сравнению с 2015 годом).

Среди инновационной продукции корпорации — универсальный полувагон модели 12–196–01 на тележках модели 18–194–1. Главное отличие от серийно выпускаемого полувагона 12–132 — увеличенные грузоподъемность (с 69,5 до 75 тонн) и межремонтный пробег.

Также в декабре 2015 года корпорация УВЗ сертифицировала инновационный вагон-хоппер модели 19–6870 для перевозки зерна. Вагон бункерного типа предназначен для перевозки сыпучих пищевых грузов с гравитационной погрузкой и разгрузкой в межрельсовое пространство. Грузоподъемность вагона — 76,2 тонны, объем кузова — 120 кубометров. Планируется, что ежемесячно для потребителей в России и других странах компания произведет до 300 хопперов, 250 из которых соберут в Нижнем Тагиле, а оставшиеся 50 единиц — в Волчанском филиале УВЗ.

На российской национальной промышленной выставке «Торгово-промышленный диалог: Россия—Иран» научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» представила свою перспективную продукцию. А именно глухонный полувагон модели 12–581–01, специально созданный специалистами УВЗ для Ирана в качестве эталонного образца.

По словам заместителя генерального директора по железнодорожной технике ОАО «НПК „Уралвагонзавод“» Андрея Шленского, полувагон модели 12–581–01 грузоподъемностью 66,7 тонны установлен на тележку модели 18–100, в конструкторской документации которой заложена возможность использования на железных дорогах с шириной колеи 1520 мм и 1435 мм. В данном случае представлена модификация, рассчитанная на колею 1435 мм в Иране.

В то же время УВЗ совместно компанией-партнером «Спецтрансгарант» представила в 2015 году и свою разработку — инновационный танк-контейнер из композитных материалов для перевозки сжиженного природного газа.

«Уход от универсального подвижного состава к специализированному — мировая тенденция», — объясняет директор по развитию бизнеса «РМ Рейл» Андрей Водопьянов. В качестве примера он приводит США, где на долю спецсоставов приходится 62% всего парка. «Это позволяет наиболее полно использовать возможности для перевозки конкретного перечня грузов», — говорит Андрей Водопьянов. Он отмечает, что при производстве вагонов «РМ Рейл» придерживается тех же принципов, какие предъявляются к подвижному составу в США: максимальная грузоподъемность, минимальная масса тары, максимальный объем, исключение порожних пробегов, широкий перечень грузов. Но пока российские вагоны все равно уступают американским аналогам: средняя грузоподъемность грузового вагона в Северной Америке со-

ставляет 94,8 млн тонн, а в России грузоподъемность даже инновационных вагонов не превышает 75–77 тонн, а средняя и того ниже. Впрочем, в ОВК сообщили ВГ, что сегодня вагоностроители разрабатывают модели, грузоподъемность которых будет до 100 тонн.

СПРОС НА ИННОВАЦИИ Между тем декларация об увеличенном межремонтном пробеге 500 тыс. км не вызывает однозначного доверия у операторов и требует практической проверки до полного достижения вышеуказанных пробегов по всем типам вагонов. Не освобождает это собственника и от затрат по поддержанию вагона в технически исправном состоянии в межремонтный период, во время которого происходит износ его основных узлов и деталей, колесных пар. А значит, увеличенный пробег может приводить к росту затрат собственника непосредственно в процессе самого ремонта. Поэтому заявляя о высоком пробеге, вагоностроители не гарантируют снижения стоимости всего жизненного цикла.

Главный эксперт-аналитик отдела исследований транспортного машиностроения ИПЕМ Игорь Скок пояснил, что в структуре выпуска стабильно растет доля инновационного подвижного состава. Если в 2014 году его доля от общего объема выпуска составляла 30%, то в 2015 году — уже 60%. Но в общей структуре парка грузовых вагонов на сети доля инновационных вагонов остается незначительной и не превышает 5%.

Председатель Некоммерческого партнерства операторов железнодорожного подвижного состава Андрей Соболев считает, что предпринимаемые государством усилия по регулированию деятельности владельцев грузовых вагонов приведут к удорожанию их услуг. И советует желающим возить грузы покупать собственные вагоны на вторичном рынке, потому что те стоят относительно недорого.

На внутреннем рынке спрос на полувагоны генерируют компании — прямые собственники, занимающиеся перевозкой груза самостоятельно (грузовладельцы), которые в первую очередь заинтересованы в сокращении транспортных затрат и затрат по поддержанию парка в исправном состоянии, считает заместитель генерального директора по взаимодействию с государственными органами власти и перспективному развитию ОАО «Алтайвагон» Станислав Золотарев. А вот универсальные операторы в силу имеющегося профицита полувагонов на сети не видят необходимости в покупке. И если первые считают размер экономии от перевозки 1 тонны груза в инновационном вагоне в отличие от серийного, то вторые следят за ставкой аренды и анализируют сроки окупаемости вагона.

«Себестоимость изготовления инновационных вагонов существенно выше их серийных аналогов, поэтому для стимулирования их спроса тарифные преференции являются существенным аргументом при их реализации», — настаивает специалист.

Компании-операторы тоже временами весьма скептически смотрят на предложение заплатить сейчас, а выгоду — если получится заработать — получить потом.

«Мы говорим не о наращивании, а об обновлении парка взамен вагонов, списанных „по старости“,» — говорит генеральный директор ООО «БалтТрансСервис» Владимир Про-

кофьев. — У нас, как правило, соотношение собственного парка к арендованному находится в пределах 70/30, но из-за выбывания устаревших вагонов появляется некоторый перекося. К слову, совсем не обязательно, что это будут новые вагоны, мы обязательно будем иметь в виду вторичный рынок. С моей точки зрения, инновационные цистерны как вагоны с большим экономическим эффектом просто не существуют — одни сплошные разговоры — и платить бешеные деньги нет смысла. Сейчас целесообразнее купить партию вагонов со средним возрастом 10–12 лет, которые, соответственно, еще послужат лет 15–20».

Приобретать инновационные вагоны поможет поддержка государства, полагает начальник управления корпоративных коммуникаций АО «Первая грузовая компания» Дмитрий Бауков.

«Мы считаем, что для возникновения спроса на продукцию вагоностроительных предприятий необходимо сформировать такие условия работы рынка, при которых приобретение новых вагонов станет для операторов экономически оправданным. Прежде всего необходимо комплексно спрогнозировать реальные потребности в вагонах отдельно по каждому типу подвижного состава, основываясь на данных, предоставляемых операторами и грузовладельцами. Это позволило бы обеспечить приток необходимого количества новых вагонов на сеть и дальнейшее технологическое развитие железнодорожного транспорта. Кроме того, вагоностроителям необходимо предлагать вагоны, отвечающие современным требованиям рынка железнодорожных перевозок по цене и качеству, в том числе универсальными запасными частями и стоимостью обслуживания и ремонта», — говорит Дмитрий Бауков.

Но крупные сделки в нынешнем году все же ожидают. Так, Объединенная зерновая компания уже объявила тендер на покупку 15 тыс. инновационных зерновозов стоимостью до 47,7 млрд руб. Планы по обновлению парка есть и у Федеральной грузовой компании (ФГК, подконтрольна ОАО РЖД). Как рассказали ВГ в ФГК, в рамках инвестпрограммы компания собирается закупить на открытом аукционе до 4 тыс. полувагонов, но сколько из них будут инновационными, зависит от правительственных решений в части субсидирования покупателей инновационного подвижного состава. О намерениях пополнить свой парк инновационными заявляли ранее и «Уралкалий», «Акрон», «Метафракс», «Арго», «ВМ-Транс», но конкретных заявок от них пока не поступало. И все же основными приобретателями инновационных пока являются подконтрольные или аффилированные с вагоностроителями структуры, которые затем предоставляют вагоны промышленным структурам и операторам в лизинг или в оперирование. Например, Кузбасская топливная компания в январе заключила долгосрочные контракты по использованию инновационных в экспортных направлениях, а СУЭК планирует привлечь в эксплуатацию от 4 тыс. до 8 тыс. новых полувагонов с осевой нагрузкой 25 тс. При этом ни одна из этих компаний пока не планирует приобретать вагоны в собственность.

По словам Георгия Зобова, сейчас на сети порядка 150 тыс. лишних грузовых вагонов. Он отмечает, что после ужесточения правил продления срока службы старых вагонов только с начала текущего года 50–60 тыс. ед. прекратили свою работу, еще 100 тыс. вагонов будет списано до конца года, что соразмерно объему списания прошлого года. Столь высокие показатели выбытия парка объясняются тем, что модернизация парка стала дорогостоящей услугой, а при действующих низких ставках на предоставление вагона у операторов попросту нет денег на их продление, не говоря уже о покупке новых составов, добавляет аналитик. Поэтому ни о каких новых выгодах в области производства вагонов в количественном эквиваленте говорить не приходится, несмотря на административные меры поддержки, резюмирует Георгий Зобов. ■



НОВЫЙ ТИП ПОДВИЖНОГО СОСТАВА — ЦИСТЕРНЫ ИЗ АЛЮМИНИЕВОГО СПЛАВА

ТЕЛЕЖКУ ВЫКАТИЛИ В СУД

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — ВАЖНЫЙ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ В ЛЮБОЙ ОТРАСЛИ. ТРАНСПОРТНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. ЧАЩЕ ДРУГИХ ЗАЩИЩАТЬ СВОИ ИЗОБРЕТЕНИЯ ПРИХОДИТСЯ НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД» (УВЗ). КОРПОРАЦИЯ ИНИЦИИРОВАЛА ЦЕЛЮЮ СЕРИЮ СУДЕБНЫХ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ ИЗ-ЗА КОПИРОВАНИЯ КОНСТРУКЦИИ ВАГОННОЙ ТЕЛЕЖКИ, ПРАВА НА КОТОРУЮ ПРИНАДЛЕЖАТ АО НПК УВЗ.

ИННА СУХОРУКОВА

ЧЕРТЕЖИ РАЗДОРА Еще в начале 2000-х годов практически на всех выпускаемых в России и странах СНГ вагонах использовались колесные тележки модели 18–100. Конструкция оказалась настолько удачной, что ее взяли на вооружение почти 50 предприятий по всему миру. С учетом возросших требований к надежности и безопасности подвижного состава железных дорог тележка модели 18–100 претерпела множество модернизаций, произведенных силами Уральского конструкторского бюро вагоностроения (УКБВ) Уралвагонзавода, обеспечив надежную и экономичную эксплуатацию. Корпорация и УКБВ на разработку, испытания и усовершенствование тележки потратили десятки лет кропотливой работы и сотни миллионов рублей. В 2001 году корпорация УВЗ, являясь пионером ряда технических инноваций, получила патент, обеспечивающий защиту данных разработок в конструкции тележки модели 18–100 и ряда других перспективных моделей корпорации. В 2004 году компанией на базе тележки 18–100 была создана усовершенствованная модель 18–194 с осевой нагрузкой 25 тонн и конструкционной скоростью 120 км/ч.

Но спустя десять лет ОАО РЖД внезапно обратилось в Роспатент с просьбой аннулировать патент на тележку 18–100. Свою позицию монополия объясняла тем, что конструкция тележки не является изобретением: ее аналоги выпускаются в Канаде и США, а первый в мире патент на схожую конструкцию был зарегистрирован еще в 1931 году. Этот спор, длившийся несколько лет с переменным успехом, имеет свое продолжение. Так, руководитель агентства ЮС, активно сотрудничавший с РЖД по оспариванию патента корпорации на тележку, стал инициатором в составе консалтингового агентства «Аспид» новой сессии по оспариванию патента. При этом РЖД по вновь возникшему спору сообщили о своей непричастности к данному делу. В РЖД заявили ВГ, что в споре с УВЗ выступают «за равнодоступность использования нормативных документов для разработки и изготовления узлов и деталей грузовых вагонов всеми участниками рынка вагоностроения».

Тяжба с ОАО РЖД не единственная в практике УВЗ. Аналогичные споры по нарушению исключительных прав у корпорации возникали и с другими производителями. В апреле 2015 года Арбитражный суд Краснодарского края поддержал требование УВЗ к Армавирскому заводу тяжелого машиностроения на сумму 114,4 млн руб. за неправомерное использование «автосцепного устройства железнодорожного вагона». С 2012 по 2014 год УВЗ с успехом отстоял свое право на интеллектуальную собственность, защищенную патентом, на тележку в суде у ряда ведущих вагоностроительных предприятий.

Справедливости ради надо сказать, что патентные споры возникают и между другими вагоностроителями — так, Advanced Freight Car Technology Limited (кипрская дочерняя структура ОВК) в 2015 году подал иск к «Алтайвагону» о взыскании убытков за применение алтайским заводом разработки ОВК. Кипрская компания тре-



СОТНИ ТЫСЯЧ ВАГОННЫХ ТЕЛЕЖЕК ПО ВСЕЙ СТРАНЕ СТАЛИ ПРЕДМЕТОМ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА В СУДЕ. ЧТО, ВПРОЧЕМ, НЕ МЕШАЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫПУСКАТЬ ИХ

бовала запретить использование запатентованной ОВК детали вагона, а также компенсировать 114 млн руб. убытка. Этот спор пока не урегулирован.

ПОВЕСТКИ НА ДОРОГАХ Участие в патентных спорах всегда чревато потерями — финансовыми, репутационными, кроме того, такие споры зачастую за-

тягиваются на длительное время. При этом помимо финансовых затрат, связанных с расходами на судебные споры, владелец патента несет коммерческие убытки, поскольку по российскому законодательству на время судебных разбирательств он лишается исключительного права на него.

В УВЗ отмечают, что исключительные права позволяют их правообладателю не только использовать патент в собственном производстве, но и осуществлять коммерциализацию запатентованных технических решений на базе заключения лицензионных договоров для получения дополнительного дохода. Но самой

главной проблемой в корпорации считают возможность лишиться патента за время судебных тяжб. Дело в том, что в период временного прекращения срока действия патента любое лицо имеет право запатентовать аналогичное техническое решение и распоряжаться им по своему усмотрению. При этом чтобы восстановить свои права, правообладателю также необходимо оспорить выдачу этого патента. В качестве примера в УВЗ приводят ФГБОУ «Московский государственный университет путей сообщения», которое в период споров НПК с ОАО РЖД подало заявки, а Роспатент выдал положительные заключения на регистрацию полезной модели и изобретения на одно и то же техническое решение, касающееся применения износостойкой сменной прокладки в боковой раме тележки железнодорожного вагона. В корпорации считают, что проблема может быть решена при изменении действующего законодательства в части отмены практики выдачи аналогичных патентов в период судебных споров третьим лицам, а также назначение ответственного лица за обязательство возместить убытки правообладателю от приостановки действия патента.

Член Адвокатской палаты Москвы Оксана Филачева также считает, что разумным выходом из сложившейся ситуации могло бы стать введение законодательного ограничения на выдачу патентов в период судебных разбирательств по поводу оспаривания схожего патента. «Возможно, суду по интеллектуальным правам стоит теснее взаимодействовать с Роспатентом в этой сфере: при регистрации искового заявления и начале судебного разбирательства информировать исполнительный орган о том, что спор только идет и в целом патент продолжает действовать», — полагает госпожа Филачева. Управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимир Старинский, напротив, считает, что на законодательном уровне все отрегулировано: в Гражданском кодексе РФ четко прописаны условия и процедура выдачи патентов, договорные отношения, касающиеся патентов, способы их защиты. «Если обладатели патентов вовремя и в соответствии с главой 72 ГК РФ зарегистрировали их в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, им удастся отстоять свои права на интеллектуальную собственность», — отмечает господин Старинский. Кроме того, добавляет он, можно подать в суд ходатайство о применении обеспечительных мер, в том числе просить суд приостановить выдачу патента в период судебного разбирательства. С Владимиром Старинским согласен и адвокат Kirikov Group Владимир Постанюк, по мнению которого обеспечительная мера достаточно действенна и защищает права собственника, чтобы он не утратил имущество и возможные материальные приобретения, связанные с патентом. Поэтому принимать дополнительные законы, связанные с урегулированием вопросов интеллектуальной собственности, нет необходимости, уверен Владимир Постанюк. ■

УЧАСТИЕ В ПАТЕНТНЫХ СПОРАХ ВСЕГДА ЧРЕВАТО ПОТЕРЯМИ — ВЛАДЕЛЕЦ ПАТЕНТА НЕСЕТ КОММЕРЧЕСКИЕ УБЫТКИ, ПОСКОЛЬКУ ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ НА ВРЕМЯ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ ОН ЛИШАЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ПРАВА НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

ВАГОННАЯ ТЕЛЕЖКА, МНОГО ЛЕТ НАЗАД РАЗРАБОТАННАЯ В КОНСТРУКТОРСКОМ БЮРО ВНИИЖТ (НА ФОТО) ДО СИХ ПОР ВЕРОЙ И ПРАВДОЙ СЛУЖИТ В БОЛЬШИНСТВЕ ВАГОНОВ НА ДОРОГАХ СНГ





ДЛЯ УРАЛВАГОНЗАВОДА
И БЕЗ ТОГО СЛОЖНАЯ
РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ
УСУГУБИЛАСЬ ВВЕДЕННЫМИ
МЕЖДУНАРОДНЫМИ САНКЦИЯМИ.
МЫ ОКАЗАЛИСЬ В ЭПИЦЕНТРЕ
«ИДЕАЛЬНОГО ШТОРМА»

«УРАЛВАГОНЗАВОД ОСТАЕТСЯ ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ»

НА ПРОШЛОЙ НЕДЕЛЕ ГЕНДИРЕКТОР НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД» ОЛЕГ СИЕНКО БЫЛ ИЗБРАН ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОЮЗА МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ. В НОВОМ КАЧЕСТВЕ ГОСПОДИНУ СИЕНКО ПРЕДСТОИТ ЗАНИМАТЬСЯ РАЗРАБОТКОЙ СТРАТЕГИИ ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ, ОПРЕДЕЛЕНИЕМ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЕЕ РАЗВИТИЯ. О ТОМ, КАКОЙ СТРАТЕГИИ ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ ВОЗГЛАВЛЯЕМОЕ ИМ ПРЕДПРИЯТИЕ, ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ВВГ.

BUSINESS GUIDE: Олег Викторович, расскажите о результатах работы корпорации УВЗ на рынке грузового вагоностроения в 2015 году и планах на 2016 год.

ОЛЕГ СИЕНКО: 2015 год для российского вагоностроения, и Уралвагонзавода в частности, был очень сложным. Не будет преувеличением, если я скажу, что таких показателей работы мы не видели с начала 1990-х годов. Одновременно наложилось несколько негативных факторов: общее ухудшение экономической ситуации в России и, как следствие, падение объемов железнодорожных перевозок плюс накопленный за последние десять лет профицит парка из-за несвоевременно списания старых вагонов. Для Уралвагонзавода и без того сложная рыночная ситуация усугубилась введенными международными санкциями. В итоге мы оказались в эпицентре «идеального шторма».

Крупнейшие российские железнодорожные операторы ПГК и ФГК прекратили закупки новых вагонов, несмотря на действующие долгосрочные контракты с Уралвагонзаводом. Поставки вагонов в адрес нашей дочерней компании «УВЗ-Логистик» также стали невозможными из-за запретительных по своей дороговизне банковских кредитов.

ВГ: Кто сейчас является основным покупателем вагонов?

О. С.: Практически единственным покупателем на российском внутреннем рынке осталась угольная компания СУЭК, для которой мы в сжатые сроки спроектировали инновационный люковый полувагон с увеличенной грузоподъемностью и объемом кузова. В незначительных объемах платежеспособный спрос также сохранился в сегментах специализированных цистерн, однако даже имея широкую линейку таких цистерн, для ритмичной работы Уралвагонзавода таких заказов на внутреннем рынке было недостаточно.

Поэтому основные наши усилия были направлены на внешние рынки. Девальвация рубля создала уникальную ситуацию, когда российская машиностроительная продукция стала конкурентоспособной даже по сравнению с китайскими аналогами.

Ключевым партнером корпорации УВЗ в 2015 году на внешнем рынке стали Азербайджанские железные дороги, в адрес которых отгружались полувагоны, цистерны для нефтепродуктов и цементовозы. Поставки вагонов осуществлялись также в страны Таможенного союза — Казахстан и Белоруссию. В целом по итогам 2015 года каждый второй изготовленный на Уралвагонзаводе грузовой вагон был отгружен на экспорт.

ВГ: Вы выводите на рынок новую продукцию?

О. С.: В 2015 году, несмотря на сложное финансовое положение, корпорации УВЗ удалось сохранить высокую интенсивность НИОКР. По техническому заданию Иранских железных дорог была спроектирована линейка из девяти моделей полувагонов, цистерн и платформ.

КЛЮЧЕВЫМ ПАРТНЕРОМ КОРПОРАЦИИ УВЗ В 2015 ГОДУ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ СТАЛИ АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ, В АДРЕС КОТОРЫХ ОТГРУЖАЛИСЬ ПОЛУВАГОНЫ, ЦИСТЕРНЫ ДЛЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ И ЦЕМЕНТОВОЗОВЫ

Поставки этих вагонов мы рассчитываем начать уже в самое ближайшее время.

Для российских потребителей мы вывели на рынок новую модель инновационного хоппера-зерновоза. В декабре 2015 года корпорацией УВЗ был получен сертификат Российского морского регистра судоходства на контейнер-цистерну для химических грузов с котлом из композиционных материалов. Многие наши зарубежные конкуренты реализуют аналогичные проекты, но это, пожалуй, редкий случай, когда российская промышленность смогла первой вывести на рынок принципиально новый продукт.

Пожалуй, главным результатом 2015 года я бы хотел назвать сохранение производственного, научного и кадрового потенциала корпорации УВЗ, что позволит нам значительно нарастить объемы выпуска грузовых вагонов в 2016 году. Производственная программа этого года предусматривает выпуск свыше 14 тыс. грузовых вагонов всех видов.

ВГ: Что позволит корпорации УВЗ достичь таких производственных показателей? Какие положительные изменения на рынке грузового вагоностроения вы видите в 2016 году?

О. С.: Системные противоречия в железнодорожном секторе накапливались с 1990-х годов, когда развитие вагоностроительной отрасли происходило вопреки созданной системе бесконтрольного продления сроков службы старых вагонов. Масштаб накопленных за эти годы проблем стал таким, что их решение уже было невозможно без вмешательства высшего руководства страны. В рамках рабочего визита на наш завод в Нижнем Тагиле в ноябре 2015 года на совещании президентом России были приняты необходимые для российских вагоностроителей решения об ограничении курсирования старых вагонов, что позволило поставить точку в вопросе о необходимости «омоложения» эксплуатируемого парка.

Это будет способствовать восстановлению баланса спроса и предложения на рынке транспортных услуг, улучшению эксплуатационных и экономических показателей работы железнодорожных операторов. В конечном счете это создаст рыночные предпосылки для инвестиций в покупку новых вагонов.

ВГ: На ваш взгляд, насколько эффективна господдержка отрасли?

О. С.: Важно отметить, что, задавая вектор на омоложение парка, руководство страны создает условия для замены морально и физически устаревших моделей на инновационные аналоги. В феврале 2016 года председателем правительства утверждена Программа поддержки предприятий железнодорожного машиностроения. В соответствии с данной программой Минпромторгом разработано постановление правительства Российской Федерации, в соответствии с которым российским железнодорожным операторам будет предоставляться субсидия из федерального бюджета в размере 300 тыс. руб. при покупке инновационных вагонов. Данная мера поддержки, по нашему мнению, значительно повысит экономическую привлекательность инвестиций в новые вагоны и будет способствовать росту спроса на подвижной состав в России. Это, безусловно, позволит задышать всем производителям грузового подвижного состава, что вселяет в меня оптимизм как председателя наблюдательного совета НП «Объединение вагоностроителей».

ВГ: Как складываются ваши отношения с РЖД?

О. С.: Также хочу сказать о тех позитивных изменениях, которые произошли на железной дороге с приходом в ОАО РЖД Олега Валентиновича Белозерова. По итогам первого квартала 2016 года уверенно растут перевозки целого ряда массовых грузов: угля, зерна, минеральных удобрений, строительных грузов. Это, в свою очередь, требует привлечения на сеть российских железных дорог дополнительного парка грузовых вагонов.

Помимо увеличения объемов поставок на внутренний рынок мы рассчитываем продолжить наше сотрудничество с зарубежными потребителями вагонов. Помимо Азербайджана и Ирана мы видим большие перспективы для наших грузовых вагонов и комплектующих в странах Африки и Юго-Восточной Азии.

Производственные возможности головного предприятия в Нижнем Тагиле и научный потенциал нашего конструкторского бюро позволяют принимать самые сложные рыночные вызовы и в сжатые сроки выполнять заказы для российских и зарубежных потребителей.

ВГ: Как вы оцениваете производственный потенциал Уралвагонзавода?

О. С.: Очевидно, что времена производственных рекордов, когда Уралвагонзавод выпускал по 28 тыс. грузовых вагонов в год, безвозвратно прошли. На смену количественному росту приходит период качественного развития и формирования широкой линейки специализированных вагонов с учетом потребностей отдельных клиентов. Наш опыт работы в 2015 году подтверждает, что мы научились слушать и слышать потенциальных потребителей и создавать для них подвижной состав, оптимально подходящий для отдельных грузов и маршрутов. Накопленный научно-технический задел корпорации УВЗ позволяет нам предлагать потребителям возможность самим скомбинировать необходимый им вагон, выбрав из нескольких вариантов тележек, кузовов, тормозной системы, подшипников и т. д.

Осенью 2016 года головное предприятие корпорации УВЗ в Нижнем Тагиле отмечает свой 80-летний юбилей. У меня нет никаких сомнений, что это важное событие мы будем отмечать, демонстрируя ритмичную работу вагоносорборочного конвейера и запуская в производство новые модели железнодорожной техники, в полной мере оправдывая статус лидера отечественного транспортного машиностроения.

Записал АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ГОЛОВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОНСТРУКТОРСКОГО БЮРО ПОЗВОЛЯЮТ ПРИНИМАТЬ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ РЫНОЧНЫЕ ВЫЗОВЫ И В СЖАТЫЕ СРОКИ ВЫПОЛНЯТЬ ЗАКАЗЫ ДЛЯ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



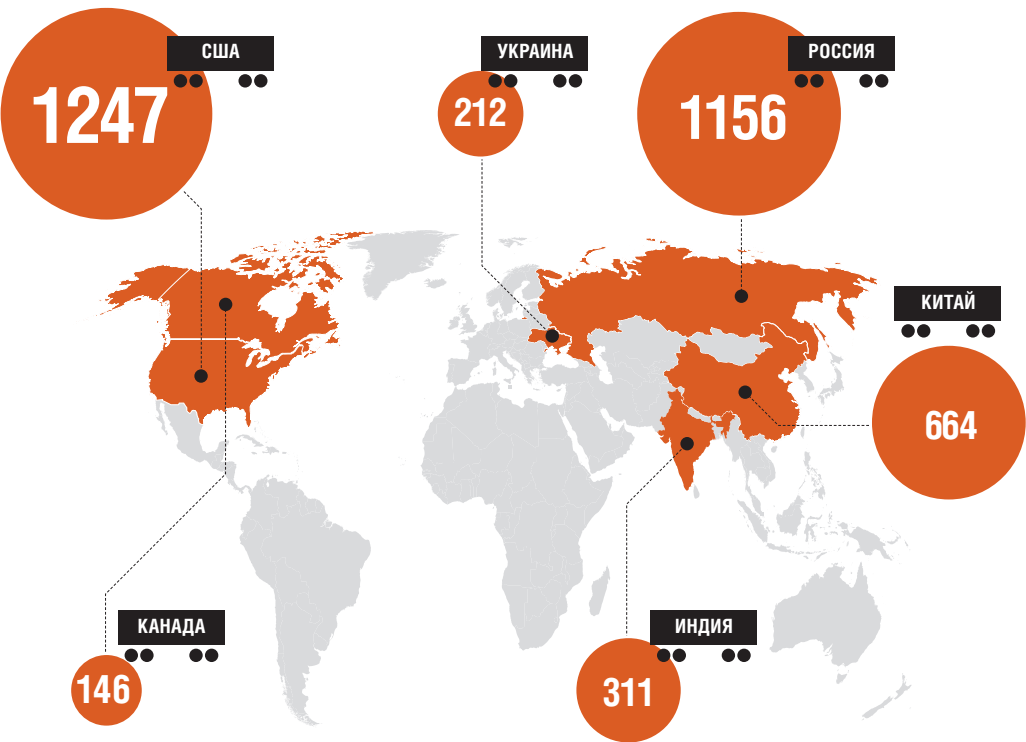
ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

КОЛЕСА ДИКТУЮТ ВАГОННЫЕ

ООБНОВЛЕНИЕ ВАГОННОГО ПАРКА — СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ. ПОЯВЛЕНИЕ НА ДОРОГАХ НОВЫХ ВАГОНОВ НЕ ТОЛЬКО ПОВЫШАЕТ УРОВЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕВОЗОК, НО И ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЗАНЯТОСТЬ ТЫСЯЧ РАБОТНИКОВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ. ВГ СОБРАЛ ДАННЫЕ О СОСТОЯНИИ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА.

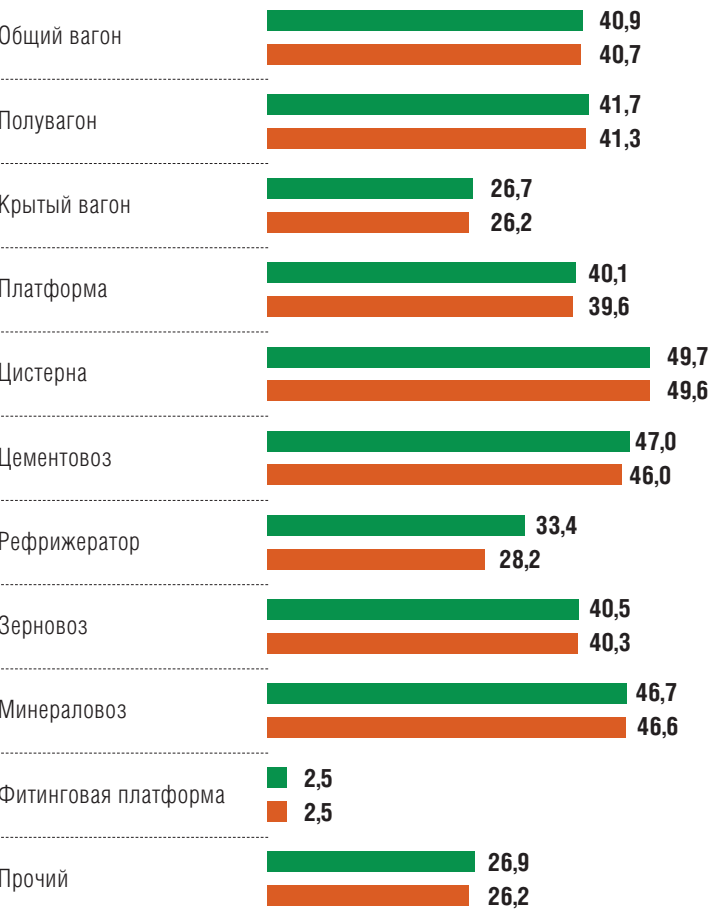
СТРАНЫ МИРА С КРУПНЕЙШИМИ ПАРКАМИ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ (ТЫС.)

ИСТОЧНИК: BRUNSWICK RAIL, РЖД.



КОЭФФИЦИЕНТ ПОРОЖНЕГО ПРОБЕГА ВАГОНОВ (ОТНОШЕНИЕ ПОРОЖНЕГО ПРОБЕГА К ОБЩЕМУ) В СЕТИ РЖД ПО ТИПАМ

ИСТОЧНИК: РЖД.

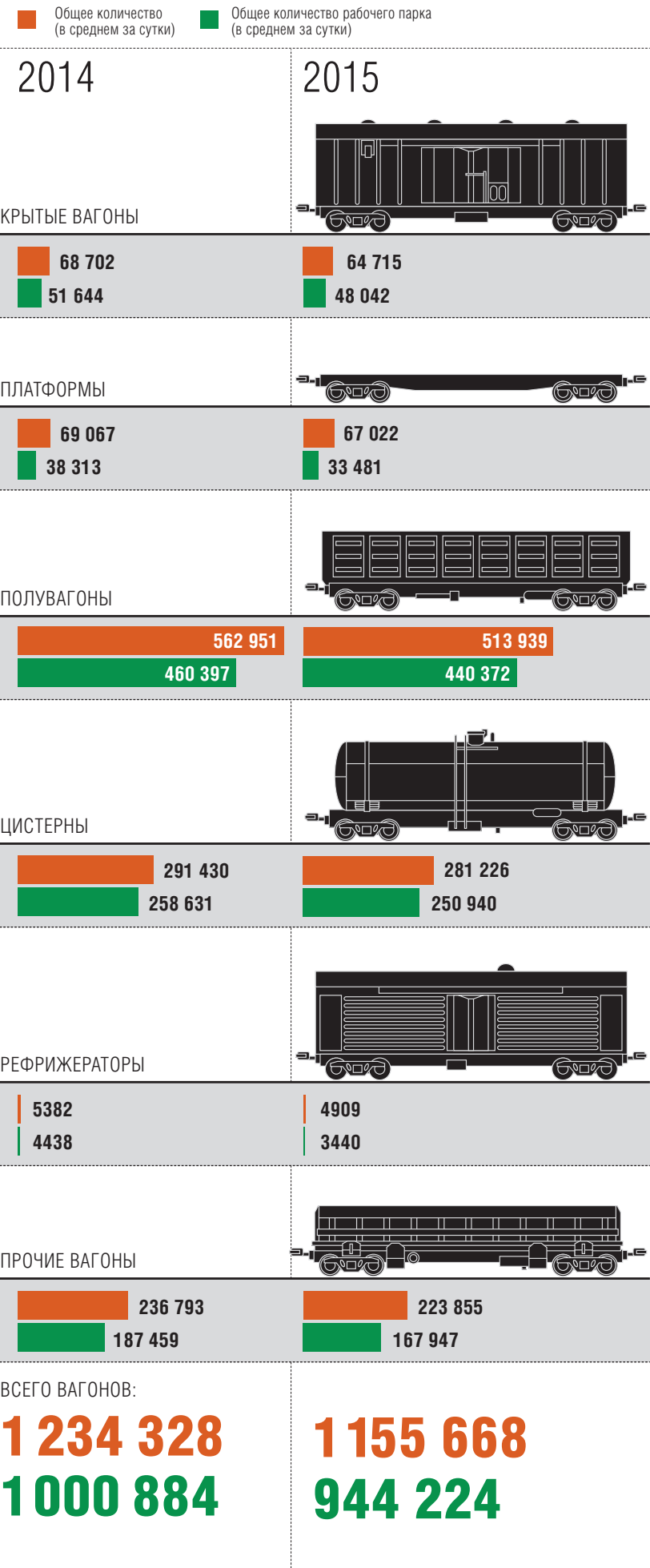


7,1

МЛРД РУБ. ВЫДЕЛИЛО ПРАВИТЕЛЬСТВО В МАРТЕ 2015 ГОДА ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА 2015–2017 ГОДЫ НА СУБСИДИИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ВАГОНОВ

ВАГОННЫЙ ПАРК В СЕТИ РЖД В 2014–2015 ГОДАХ

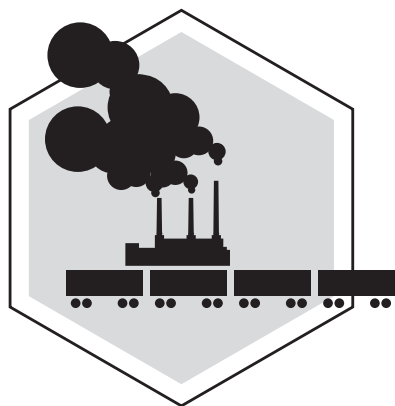
ИСТОЧНИК: РЖД, ДАННЫЕ НА ДЕКАБРЬ СООТВЕТСТВУЮЩИХ ЛЕТ.



С НОЯБРЯ 2014 ГОДА, СТАЛО ВОЗМОЖНЫМ ВОЗМЕЩАТЬ ЗАТРАТЫ И НА УПЛАТУ ПРОЦЕНТОВ ЗА ВАГОНЫ С ПОВЫШЕННОЙ ОСЕВОЙ НАГРУЗКОЙ, ПРИОБРЕТЕННЫЕ ЧЕРЕЗ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

690

МЛН РУБ.
НА ТАКУЮ СУММУ
ПРЕДОСТАВИЛО
ГОСУДАРСТВО СУБСИДИИ
НА ЭТИ ЦЕЛИ В 2014 ГОДУ



> 45%

РОССИЙСКОГО РЫНКА
ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ,
КОНТРОЛИРУЕТ УВЗ

110

ТЫС. ВАГОНОВ
ТЕМПЫ СПИСАНИЯ
УСТАРЕВШИХ ВАГОНОВ
В РОССИИ В 2015 ГОДУ

~ 14

ТЫС. ЕДИНИЦ
ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ВСЕХ
ВИДОВ ВЫПУСТИТ ЗАВОД
В 2016 ГОДУ

80

ТЫС. ВАГОНОВ
ТЕМПЫ СПИСАНИЯ
УСТАРЕВШИХ ВАГОНОВ
В РОССИИ В 2016 ГОДУ
(ПРОГНОЗ)

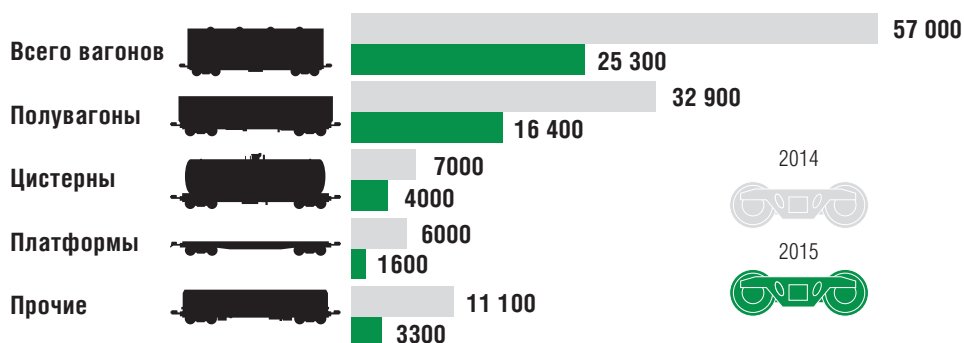
СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ЭКСПЛУАТИРУЕМЫХ ВАГОНОВ ПО ТИПАМ В СЕТИ РЖД (СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ, ЛЕТ)

ИСТОЧНИК: ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ, РЖД.



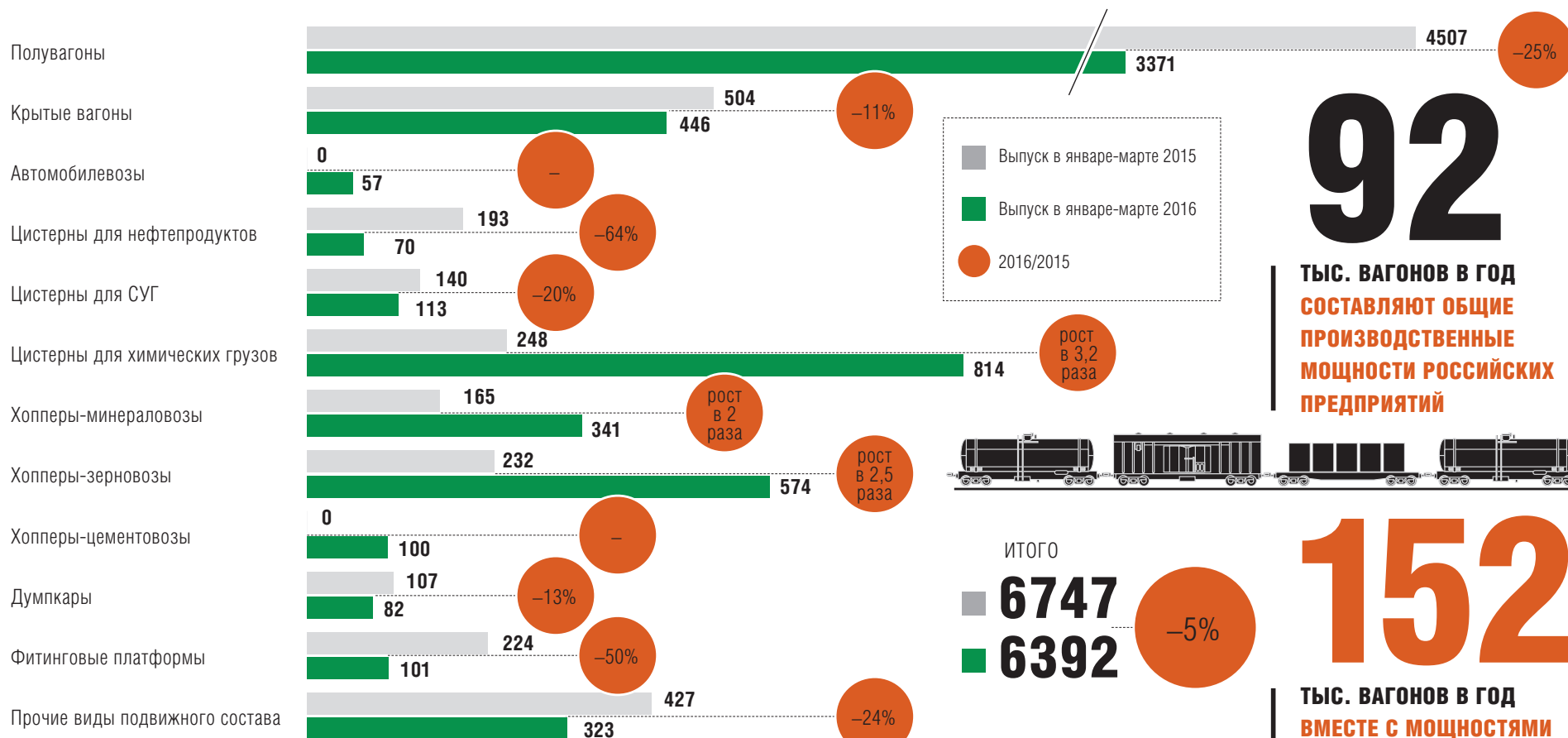
КОЛИЧЕСТВО ПРИНЯТЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ В СЕТИ РЖД

ИСТОЧНИК: СОВЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА УСЛУГ ОПЕРАТОРОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА.



ДИНАМИКА ВЫПУСКА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА (ЕД.)

ИСТОЧНИК: НП «ОБЪЕДИНЕНИЕ ВАГОНОСТРОИТЕЛЕЙ».



92

ТЫС. ВАГОНОВ В ГОД
СОСТАВЛЯЮТ ОБЩИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
МОЩНОСТИ РОССИЙСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ



ИТОГО
6747
6392
-5%

152

ТЫС. ВАГОНОВ В ГОД
ВМЕСТЕ С МОЩНОСТЯМИ
ЗАВОДОВ В СТРАНАХ СНГ

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 «российской» 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



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ИРАН — НОВЫЙ
И ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК
ДЛЯ РОССИЙСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ПОДВИЖНОГО СОСТАВА



ИВАН ШАПОВАЛОВ



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 «Укрзализныця» уже предусма-

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»**



**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**

ЧУЖИЕ СРЕДИ СВОИХ

ВЗЯТЫЙ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ДОЛЖЕН БЫЛ ПОДТОЛКНУТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ВАГОНОСТРОИТЕЛЕЙ К РАЗВИТИЮ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КОМПЛЕКТУЮЩИХ. НО В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ВЫПУСК ИННОВАЦИОННЫХ ВАГОНОВ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТОЛКНУЛИСЬ С ПРОБЛЕМОЙ НЕХВАТКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ УЗЛОВ И ДЕТАЛЕЙ, КОТОРЫЕ ПРИХОДИТСЯ ЗАКУПАТЬ ЗА РУБЕЖОМ. СЕЙЧАС МАШИНОСТРОИТЕЛИ СТРЕМЯТСЯ НАЙТИ ПАРТНЕРОВ СРЕДИ ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЙ, ЧТОБЫ ПЕРЕНЯТЬ У НИХ НЕОБХОДИМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

ИННА СУХОРУКОВА

ЗАГРАНИЦА НЕ ПОМОЖЕТ Год назад премьер-министр Дмитрий Медведев на совещании об обеспечении реализации отраслевых программ импортозамещения рассказывал о тяжелом положении в промышленности. «Доля импорта в станкостроении оценивается приблизительно в 90%, в тяжелом машиностроении — порядка 70%, в нефтегазовом оборудовании — 60%, в энергетическом оборудовании — около 50%, в сельхозмашиностроении в зависимости от категории продукции — от 50% до 90% и так далее», — не без грусти констатировал он. Но курс на импортозамещение должен быть разумным, продуманным, учитывать интересы всех сторон, предупреждал глава правительства, отмечая, что задачу тотального замещения всего импорта никто не ставит. Тогда же, в конце марта 2015 года, Минпромторг утвердил 19 «дорожных карт», включающих 2059 проектов по импортозамещению в различных отраслях. Так, план импортозамещения в машиностроении предусматривал полную локализацию к 2016–2018 годам производства комплектующих вагонов-цистерн для перевозки СУГ, инновационного пассажирского трамвая, генераторов, тягового двигателя для тепловоза и пр. Наряду с этой программой поддержку в импортозамещении начал оказывать Фонд развития промышленности, который обеспечивает льготное финансирование предпроектной стадии проектов. Но текущая ситуация такова, что при доминировании на железнодорожном рынке отечественных производителей (удельный вес импорта железнодорожной техники значительно сократился за последние годы из-за общего падения спроса на вагоны, а также прекращения поставок со стороны Украины, на долю которой приходилось до 80% импорта) почти ни одно производство по-прежнему не обходится без использования иностранных комплектующих. Во многом это обусловлено переходом на инновационные вагоны. «В России отсутствует производство ряда высокотехнологичных комплектующих, без которых невозможно создавать технику на мировом уровне, в том числе серийное производство дизельных двигателей нового поколения, изделий функциональной электроники, бандажей колесных пар тягового подвижного состава с ресурсом не менее 1 млн км и т. д.», — заявил на одной из конференций вице-президент НП «Объединение производителей железнодорожной техники» и директор Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Юрий Саакян.

Комплектующие приходится импортировать, но из-за курсовой разницы их рублевая цена за последние полтора года выросла в разы. Но дело не только в дороговизне комплектующих, но и в том, что в условиях обостренных отношений с рядом стран появляется риск введения торговых ограничений. Главный эксперт-аналитик отдела исследований транспортного машиностроения ИПЕМ Игорь Скок отмечает, что по отдельным ком-

ЕЩЕ НЕДАВНО ОКОЛО 20% ДЕТАЛЕЙ ВАГОННОЙ ТЕЛЕЖКИ ОВК ПРИХОДИЛОСЬ ИМПОРТИРОВАТЬ, А СЕЙЧАС ИЗ 4 ТЫС. НАИМЕНОВАНИЙ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ДЕТАЛЕЙ ВВОЗЯТСЯ БУКВАЛЬНО ЕДИНИЦЫ



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ СТАЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ, И ИМЕННО ПО НЕМУ РУКОВОДИТЕЛИ СТРАНЫ СУДЯТ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

плектующим возникла опасность полного прекращения поставок. «Например, в сфере локомотивостроения существует порядка 34 наименований укрупненных узлов и комплектующих, импортируемых в Россию иностранными предприятиями», — рассказал ВГ Игорь Скок. Он отмечает, что некоторые позиции могут поставляться из двух-трех стран — наиболее широким охватом российского рынка обладают компании Германии, в компетенции которых находится порядка 22 наименований укрупненных комплектующих. В то же время на Италию и Украину приходится по 11 производственных позиций, Казахстан осуществляет поставку 6 наименований из 34, Франция — 5, США, Швейцария и Чехия — по 4 наименования из 34, добавляет Игорь Скок.

В целом на комплектующие может приходиться большая часть затрат в себестоимости производства (например, при производстве тяговых агрегатов 70% стоимости складывается из покупаемых материалов и изделий). Но пока две трети высокотехнологичных комплектующих импортируются. По словам заместителя гендиректора по развитию бизнеса НПК «Объединенная вагонная компания» (ОВК; производит инновационные грузовые вагоны) Максима Куземченко, основная проблема в том, что уровень технологии и квалификации предприятий отстал. Рынок альтернатив не развит — уровень конкуренции среди предприятий, которые могут делать аналоги импортной продукции, очень низок, говорит он, признаваясь, что «порой дешевле купить и привезти из-за океана, чем из соседней области».

То же самое касается и металлопродукции. По словам представителя «Трансмашхолдинга» (ТМХ; крупнейший производитель в РФ локомотивов и пассажирских поездов) Артема Леденева, отечественная металлургия не предлагает материалы нужного ассортимента, например нержавеющей сталь для производства пассажирских поездов.

ДЕЛО В ДЕТАЛЯХ На данный момент проблема с комплектующими присутствует во всех сегментах железнодорожного производства. Еще недавно около 20% деталей тележки ОВК приходилось импортировать, а сейчас из 4 тыс. наименований комплектующих и деталей ввозятся только единицы. Максим Куземченко говорит, что на полное замещение деталей тележки ушло более двух лет. «Мы занимаемся развитием поставщиков под гарантии объемов закупки. Много инвестируем в производство продуктов с добавленной стоимостью — покупаем оборудование, если видим, что сторонними предприятиями вопрос не решить», — рассказывает топ-менеджер ОВК.

В локомотивах доля отечественных комплектующих превышает 80%, в пассажирских вагонах в среднем составляет около 90%, говорит Артем Леденев. Но в количественном выражении работа по импортозамещению в этих сегментах предстоит еще большая: всего необходимо освоить производство порядка 1,2 тыс. позиций. Сейчас ТМХ реализует целый ряд программ: создает на Новочеркасском электровозостроительном заводе собственное централизованное производство тяговых электродвигателей и тяговых генераторов тепловозов, которые также приобретаются на Украине. Завершение этой работы запланировано на 2018 год. Замене на отечественные аналоги подлежат также тяговые трансформаторы швейцарского и украинского производства, используемые в конструкции некоторых электровозов. Новые поставщики — Трансформаторный завод в г. Воронеже, люберецкий завод «Монтаж-Автоматика» и предприятие ЭКЗ (г. Астана, Казахстан). Технические требования на новое оборудование уже согласованы, поставки начнутся в нынешнем году, уверяют в ТМХ.

В производстве пассажирских вагонов импортозамещение уже коснулось межвагонных переходов, отделочных материалов, кресел. Запланирован переход к использованию тормозного оборудования российского предприятия германской компании Knorr-Bremse (сейчас этот поставщик ввозит оборудование из-за границы). Ведется работа по замене используемых красок. «Мы уходим от импорта из Словакии и расширяем ис-

пользование ярославских красок», — рассказывают в ТМХ. Кроме того, ОАО РЖД совместно с зеленоградским заводом «Ангстрем» реализует программу импортозамещения силовых биполярных транзисторов с изолированным затвором, которые широко применяются в конструкции современных локомотивов. А Уралмашзавод изготовит детали (кристаллизаторы) для Нижнетагильского металлургического комбината, которые раньше закупались в Австрии.

ПАРТНЕР В ПОМОЩЬ Чаше всего российские производители предпочитают локализовывать производство совместно с иностранными партнерами с использованием зарубежных технологий. Так, ОВК строит завод по производству кассетных подшипников с компанией Timken, Федеральная грузовая компания сотрудничает с Knorr-Bremse, группа «Синара» совместно с немецкой Siemens производит скоростные поезда «Ласточка» и пр. При этом государство устанавливает требования по уровню локализации. Например, «Ласточка» должна быть локализована на 80% к 2017 году. В конкурсе на поставку подвижного состава для Московского метрополитена локализация производства должна составлять не менее 70%. На площадке Тверского вагоностроительного завода совместно с азиатскими компаниями планируется локализовать производство поездов для высокоскоростной магистрали Москва—Казань.

«Самостоятельное проектирование, разработка «с нуля» и запуск в серийное производство новой продукции сопряжены с высокими временными и финансовыми затратами. Поэтому на первых этапах проведение импортозамещения планируется в том числе за счет создания совместных предприятий с иностранными предприятиями и локализации производства потребной продукции на территории России», — объясняет Игорь Скок из ИПЕМ, добавляя, что таким образом российская сторона получает необходимые технологии и обучает свой производственный персонал. В то же время, говорит эксперт, необходимо учитывать экономическую составляющую: потребность в отдельных узлах и комплектующих, необходимых для выпуска нового подвижного состава, может оказаться незначительной, поэтому локализовать производство такой продукции нет смысла, дешевле закупать ее за рубежом. Но не стоит забывать, что с учетом курсовых разниц высокая доля импорта повышает стоимость обслуживания и ремонта новой продукции, предупреждает Игорь Скок.

Глава ИПЕМ Юрий Саакян считает, что наиболее эффективная форма сотрудничества российских и иностранных производителей — совместные инженеринговые центры. Но до сих пор государство не приняло методику оценки локализации в отрасли, а отсутствие единой системы измерения в машиностроении не позволяет полноценно сравнивать предлагаемые производителями решения. ■



ПРЕМИЯ ЗА УТИЛИЗАЦИЮ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НОВЫХ ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ ЗАМЕТНО ОПЕРЕЖАЕТ СПРОС. В РОССИИ НА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ ПРОСТАИВАЕТ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЛИШНИХ ВАГОНОВ. СЕЙЧАС ГОСУДАРСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬНО ОГРАНИЧИВАЕТ ЭКСПЛУАТАЦИЮ СТАРОГО ПАРКА. ЭТА МЕРА НЕ ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНО СКАЖЕТСЯ НА БЕЗОПАСНОСТИ ПЕРЕВОЗОК, НО И СТИМУЛИРУЕТ СПРОС НА НОВЫЕ ВАГОНЫ.

КОНСТАНТИН МОЗГОВОЙ

СТАРИКАМ ЗДЕСЬ НЕ МЕСТО Регулирующие органы последовательно выдавливают старые вагоны с дорог. В 2014 году вступил в силу технический регламент Таможенного союза, описывающий порядок обязательной модернизации вагонов с назначением нового срока службы. А уже в декабре 2015 года Минтранс РФ запретил курсирование модернизированных вагонов. То есть регламент Таможенного союза сейчас фактически действует лишь в двух его странах.

Как подчеркнул министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров в ходе рабочей встречи с президентом России Владимиром Путиным 11 апреля, из-за запрета на использование модернизированного парка в текущем году собственники отправят в утиль около 80 тыс. вагонов. Эти меры приняты для увеличения безопасности эксплуатации грузовых составов и повышения их эффективности, но также создаст дополнительные стимулы закупки нового подвижного состава. Отметим, что по итогам прошлого года в России было списано свыше 110 тыс. единиц подвижного состава и специалисты АО «НПК „Уралвагонзавод“» (УВЗ) считают: в 2016–2017 году из эксплуатации будет выведено почти 200 тыс. старых вагонов.

«Объем профицита на сети железных дорог в настоящее время оценивается на уровне 100–120 тыс. единиц, — отметил заместитель генерального директора УВЗ Андрей Шленский. — Это значит, что, списав за два года 200 тыс. старых вагонов, максимальная потребность с учетом роста скорости перевозок не превысит 80–100 тыс. новых вагонов, то есть 40–50 тыс. вагонов в год». При таком спросе заказами будет обеспечено менее половины отечественных мощностей по выпуску вагонов.

«Для стимулирования спроса на инновационные цистерны Минпромторгом России уже в самое ближайшее время будут запущены меры финансовой поддержки для покупателей вагонов. Купив новую инновационную цистерну, российская компания сможет получить 300 тыс. руб. из федерального бюджета, — рассказывает Андрей Шленский. — Для нас важно, чтобы предложенные меры были реально запущены в самые краткие сроки. Сейчас на первый план выходят даже не их объемы, а оперативность. Начался второй квартал — наши контрагенты до сих пор не могут понять, на какие конкретно меры они могут рассчитывать, рынок находится в подвешенном состоянии. Если же в ближайшее время обсуждения завершатся и будет принято окончательное решение, мы сможем

спокойно отработать год в рамках заданного плана, в котором учтено производство 14 тыс. вагонов».

По мнению первого заместителя генерального директора по общему управлению ПАО «НПК „Объединенная вагонная компания“» Дмитрия Бовыкина, принимаемые правительством меры позволят отечественным грузоотправителям сократить транспортные расходы, повысить выручку РЖД и создать дополнительные конкурентные преимущества продукции на мировых рынках, что особенно важно в условиях падения цен на сырье.

«Однако сейчас в условиях экономического кризиса и напряженной международной обстановки с целью поддержания отрасли и отдельных ее сфер, сохранения высококвалифицированного персонала и повышения конкурентоспособности российской продукции на отечественном и зарубежных рынках следует предусмотреть дополнительные меры господдержки, — считает главный эксперт-аналитик отдела исследований транспортного машиностроения Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Игорь Скок. — Следует учесть, что одной из рекомендуемых мер предприятиям транспортного машиностроения является диверсификация производства и переход на выпуск новых видов продукции. В рамках сложив-

шихся условий наиболее действенными мерами могут стать субсидирование переобучения и повышения квалификации производственного персонала, коммунальных услуг, приобретения сырья и материалов, а также технического и технологического перевооружения».

В то же время, говорит представитель ИПЕМ, все участники рынка должны понимать, что как существующие, так и предлагаемые новые меры господдержки не должны носить постоянный характер. Они необходимы производителям для освоения новых производств, освоения новых технологий и технического перевооружения и выхода на плановые объемы производства.

С другой стороны, отмечает представитель ИПЕМ, в случае профицита производственных мощностей неизбежными будут процессы консолидации и поглощения предприятий и/или переориентация предприятий на прочие виды деятельности. Так, в сфере грузового вагоностроения при мощностях, позволяющих обеспечить ежегодный выпуск 95 тыс. грузовых вагонов в текущем году ожидается производство 40 тыс. вагонов, что потребует от малых производителей либо консолидироваться, либо осваивать производство новых родов вагонов, либо переходить на производство прочих видов продукции.



МОЩНОСТИ РОССИЙСКИХ ЗАВОДОВ ПОЗВОЛЯЮТ ВЫПУСКАТЬ ДО 95 ТЫС. ВАГОНОВ В ГОД



ИННОВАЦИОННЫЙ ПОЛУВАГОН ОБОЙДЕТСЯ ПЕРЕВОЗЧИКУ ПОЧТИ В 2,3 МЛН РУБ.

→ «Благодаря поддержке Минпромторга мы смогли вывести на российский рынок новый хоппер с кузовом из алюминиевых сплавов, — отмечает генеральный директор компании «РМ Рейл» Павел Овчинников, — успешно продолжили работу по улучшению эксплуатационных характеристик целой линейки моделей». «Происходит диверсификация производства, есть заказы со стороны смежных, невагонных сегментов. Сегодня мы рассматриваем еще ряд перспективных контрактов и рассчитываем в этом году вдвое увеличить выпуск нашей продукции. Все это маркеры эффективного взаимодействия государства и производителей», — резюмировал Павел Овчинников.

В ПОМОЩЬ ОПЕРАТОРУ Впрочем, есть и альтернативная точка зрения. Операторы подвижного состава считают, что программа поддержки транспортного машиностроения в виде жесткого административного запрета на эксплуатацию вагонов с продленным сроком службы никак не способствует росту спроса на новые вагоны.

«Операторы, собственники вагонов, лизинговые компании не готовы в нестабильных экономических условиях инвестировать значительные средства в вагоны, которые, учитывая реальную доходность перевозок и стоимость инновационного подвижного состава, не окупаются за весь срок их службы, — подчеркнул начальник управления корпоративных коммуникаций АО «Первая грузовая компания» Дмитрий Бауков. — Например, средняя стоимость полувагона стандартной модели 12–132 составляет от 1,7 млн руб., а так называемый инновационный полувагон обойдется в сумму свыше 2,3 млн руб. Ни тот ни другой на сегодняшнем рынке и при сложившейся стоимости финансовых ресурсов не окупаются. Данные нерыночные методы регулирования отрасли

В СЛУЧАЕ ПРОФИЦИТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НЕИЗБЕЖНЫМИ БУДУТ ПРОЦЕССЫ КОНСОЛИДАЦИИ И ПОГЛОЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЛИ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРОЧIE ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

уже в этом году могут оказать отрицательный эффект на рынок грузоперевозок, вызвать дефицит парка в сезонные пики погрузки и рост ставок оперирования для грузоотправителей».

По расчетам некоммерческого партнерства «Совет операторов железнодорожного транспорта» (СОЖТ), оптимальный размер «утилизационной премии» на один приобретаемый новый вагон мог бы составлять 150 тыс. руб., 250 тыс. руб. и 300 тыс. руб. при списании одного, двух или трех старых вагонов соответственно.

«Дополнительно мы предлагали выплачивать единовременную субсидию при покупке именно инновационных вагонов в размере 150 тыс. руб. на один приобретаемый вагон, — рассказал исполнительный директор СОЖТ Алексей Дружинин. — Кроме того, нужно субсидирование на уплату процентов по кредитам, взятым на приобретение в 2016 году новых вагонов в размере 90% ключевой ставки Банка России, а также продление срока субсидирования на уплату процентов по кредитам с одного года до двух лет (на вагоны, планируемые к приобретению в 2016 году и далее). И эти меры должны до-

полнять друг друга, то есть покупатель нового вагона должен иметь возможность использовать все три меры одновременно, а не часть из них».

По словам генерального директора АО «Федеральная грузовая компания» Алексея Тайчера, инвестпрограмма оператора на 2016 год подразумевает покупку 4 тыс. инновационных вагонов. Однако степень исполнения этого плана зависит от финансовых факторов, в частности от размера утилизационной премии.

В настоящее время доходность перевозок, цена нового подвижного состава и стоимость его эксплуатации с учетом всех издержек не позволяют реализовать экономический эффект от приобретения нового подвижного состава.

«Для большинства операторов с высокой долей лизингового парка сегодняшний уровень доходности подвижного состава недостаточен, — подчеркнул член правления, заместитель генерального директора ООО «УК «РэйлТрансХолдинг» Александр Шаповалов. — Чтобы обслуживать лизинговые платежи, гасить тело задолженности и содержать вагоны в надлежащем состо-

янии, доходность должна быть примерно в полтора раза выше, чем сейчас. Естественный и плавный рост ставок хотя бы до 800 руб./сутки позволит парку находиться в необходимом количестве для обеспечения нужд потребителей — в этом случае покупка новых вагонов взамен выбываемого старого будет иметь смысл».

В СОЖТ уверены, что предлагаемой единовременной субсидии для операторов может быть недостаточно для загрузки вагоностроительных мощностей заказами, ввиду того что большую долю в конечной стоимости вагона занимают лизинговые платежи, субсидировать которые не предлагается. Кроме этого существует масса видов подвижного состава, которые не производятся в инновационном варианте и которые не получают вообще никакой государственной поддержки.

«Сейчас основной проблемой по-прежнему остается ограниченная доступность банковских кредитов, — считает руководитель информационно-аналитического центра СОЖТ Игорь Лебедь. — Общая закредитованность операторов, по нашим оценкам, составляет 700 млрд руб., соответственно, доступ к новым кредитам затруднен. Точные цифры по закупкам назвать невозможно — например, за январь—март 2016 года на сети зарегистрировано всего 7 тыс. вагонов 2016 года выпуска, основными приобретателями которых являются аффилированные с вагоностроителями компании. Эти же предприятия выкупили примерно половину из зарегистрированных 24,5 тыс. вагонов 2015 года выпуска. Другая половина приобретена кэптивными компаниями грузоотправителей и филиалами РЖД, а вот объем закупок независимых операторов крайне незначителен».

Поэтому, полагают в СОЖТ, принятые в прошлом году меры недостаточны для стимулирования спроса на вагоны, а меры, предлагаемые сейчас, судя по проектам документов, поступавших в распоряжение партнерства, не носят системного характера. ■

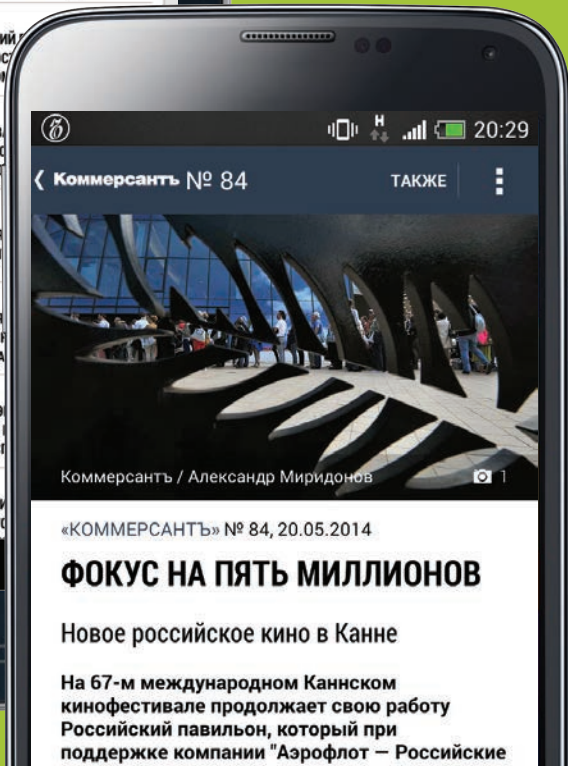


КУПИВ НОВУЮ ИННОВАЦИОННУЮ ЦИСТЕРНУ, РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ СМОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ 300 ТЫС. РУБ. ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта

новостное приложение
«Коммерсантъ»
под Android вошло в
**ТОП ЛУЧШИХ
ЗА 2014 ГОД**
по версии редакторов
Google Play



16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Автопилот», Weekend и «Наука»

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

ORGANIZERS
ОРГАНИЗАТОРЫ



WITH THE
ASSISTANCE OF
ПРИ СОДЕЙСТВИИ



GENERAL
COORDINATOR
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
УСТРОИТЕЛЬ



COORDINATORS
УСТРОИТЕЛИ
ВЫСТАВКИ



ФКП «Нижнетагильский
институт испытания
металлов»

реклама
16+



RUSSIA ARMS EXPO 2017

11TH

INTERNATIONAL EXHIBITION OF ARMS,
MILITARY EQUIPMENT AND AMMUNITION

XI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ
И БОЕПРИПАСОВ

6-9 SEPTEMBER
СЕНТЯБРЯ

NIZHNY TAGIL
НИЖНИЙ ТАГИЛ

RAE2017.RU



495 988-18-00
info@rae2017.ru