

# Рынок бежит впереди паровоза

10.06.2019



На рынке подвижного железнодорожного состава сложилась уникальная ситуация: с 2017 года средние цены на колесные пары подскочили почти втрое, составив в среднем 250 тыс. рублей, и продолжают расти. Производители колесных пар винят во всем производителей колес. Последние утверждают, что если бы не провал в 2014–2016 годах, когда ремонтировали б/у колесами, то дефицита бы не было. Сейчас производители колес работают со стопроцентной загрузкой, увеличивают мощности. Однако некоторые участники рынка жалуются на производителей цельнокатаных колес, упрекая их в резком повышении цен. В чем же причины такой ситуации на рынке?

Основная причина ажиотажного спроса кроется в длительной циклической разбалансировке рынка вагонов. В 2013–2016 годах на железнодорожном пространстве Таможенного союза было запрещено курсирование вагонов с продленным сроком службы, чтобы поддержать вагоностроение. В результате почти пятую часть парка вагонов «пустили под нож», что на фоне выросшего объема перевозок два года назад привело к дефициту вагонов и росту ставок их аренды. Более того, пригодные б/у колеса от

старых вагонов были поставлены на эксплуатируемые вагоны. Именно сейчас срок их службы истек, что и привело к массовой потребности в замене колес. Поскольку производство новых вагонов снижать никто не планирует, ажиотаж схлынет не раньше следующего года.

## **Вагонные качели**

Основная проблема становления рынка, на котором плотно переплетаются интересы грузоотправителей, операторов подвижного состава, владельца путей и основной ремонтной инфраструктуры РЖД, а также производителей вагонов и комплектующих, — его плохо управляемая цикличность. К 2014 году образовался профицит вагонного парка, достигшего, по данным Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), 1 млн 232 тыс. вагонов. Вагоностроители с 2007 по 2014 год выпустили на рынок почти 400 тыс. вагонов, старые при этом списывались крайне медленно, поэтому профицит парка закономерно привел к обрушению ставок на аренду вагонов в три раза с 2012 по 2015 год.

У вагоностроителей тогда начался кризис перепроизводства, и, чтобы спасти вагоностроителей, правительство с 1 января 2016 года приказом Министерства транспорта запретило на дорогах пространства 1520 (ширина колеи, единая для постсоветских стран) курсирование вагонов, первоначальный срок службы которых истек. Всего, по данным РЖД, с 2014 по 2016 год на сети РЖД было списано более 260 тыс. грузовых вагонов, а общий парк сократился до миллиона единиц.

Тогда началось повторение цикла: образовался дефицит вагонов, ставки на их аренду увеличились в три с половиной раза за последние три года, а у вагоностроителей появились новые заказы.

В 2018 году на сеть, по данным РЖД, было поставлено свыше 71 тыс. вагонов, а общий парк вырос до 1112,8 тыс. единиц. «Нынешняя проблема с ростом цен на комплектующие была заложена уже тогда, когда операторы подвижного состава со списанных и порезанных вагонов снимали пригодные еще колеса и ставили их на действующий состав, — говорит советник генерального директора “Рейл Альянс” (управляющая компания АО “Промтрактор-Вагон”) Константин Руденко. — В итоге колеса к прошлому году у всех массово стерлись чуть ли не до лезвия бритвы, поэтому потребовалась массовая замена. Прежде никто не хотел тратиться на замену колес по низким ценам, а теперь кусают локти». По разным оценкам, около четверти парка вагонов оказались с бывшими в

употреблении колесами. Таким образом, произошло наложение двух пиков: объективной потребности в ремонте и вынужденной потребности из-за короткого жизненного цикла б/у колес.

## **Докатились**

Пик потребности в новых колесах пришелся на 2018–2019 годы и продолжается по сей день. Тогда загрузка российских производителей (Выксунского метзавода и «Евраз») достигла 100%, но вся потребность не была покрыта. Острую потребность в колесах начали испытывать все участники рынка: операторы подвижного состава, вагоноремонтные и вагоностроительные предприятия. Как следствие, возник вторичный рынок нового колеса, и его стоимость в предложениях компаний-перекупщиков увеличилась в два-три раза, до 100 тыс. рублей и выше, а стоимость замены колесной пары на «старую ось — новое колесо» (СОНК) достигла к июню этого года 240–270 тыс. рублей.

В марте этого года заместитель министра промышленности и торговли Виктор Еvtухов собрал основных участников рынка на совещание, где было много споров, но к общему знаменателю стороны не пришли. Президент одного из крупных перевозчиков АО «СГ-транс» Сергей Калетин от лица Союза операторов железнодорожного транспорта тогда заявил, что дефицит колес нарастает, потребность в них на 2019 год составит 1 млн 785 тыс. единиц, а производители выпустят лишь чуть более 1,5 млн. Производители заявили, что если бы не провал в потреблении новых колес в 2014–2016 годах, когда ремонт происходил б/у колесами, и загрузка производителей колес составляла менее 40%, то дефицита бы не возникло.

В ответ на увеличение спроса Выксунский металлургический завод (входит в Объединенную металлургическую компанию, ОМК) увеличил производство, в этом году он планирует выпустить 950 тыс. колес против 860 тыс. в прошлом году, когда уже были превышены предельные производственные мощности в 850 тыс. штук. Второй производитель, ПАО «Евраз НТМК», нарастит мощности до 550 тыс. штук и выше. Недавно вышедший на рынок казахстанский «Проммашкомплект» может производить до 250 тыс. штук (и половину поставлять на российский рынок), еще 160–200 тыс. поставит украинский «Интерпайп». Кроме того, в мае начались поставки из Китая (компании Ma Steel и Taoyuang) в размере 800 тыс. за три года для снижения ажиотажа. Таким образом, максимальный объем предложения на рынке составляет 2,2 млн штук

колес в год.

«Мы нарастили производство с 850 до 860 тысяч колес в прошлом году за счет инвестиций и повышения производительности труда, — говорит директор по продажам Выксунского металлургического завода Алексей Долгов. — Кроме того, практически полностью свернули экспорт. В годы низкого спроса экспорт ВМЗ достигал 25 процентов производства (сейчас один процент) и помогал компании выживать в 2014–2016 годах, когда у нас был резкий спад производства. После списания вагонов несколько лет новые колеса для ремонта вагонов практически не покупались. Тогда колесопрокатное производство на ВМЗ работало лишь на треть мощности. При этом мы продолжали вкладывать в поддержание мощностей и сохранили персонал, покрывая издержки за счет других бизнесов. Это позволило не только быстро выйти на полные мощности в 2017 году, но и превысить их в 2018-м».

По его словам, на заводе объем производства колес по долгосрочным и рамочным контрактам, по которым закупают РЖД, вагоностроительные и вагоноремонтные предприятия, — это 99% поставок. Средневзвешенная стоимость этих 99% в мае 2019 года составила менее 50 тыс. рублей за штуку.

Однако, несмотря на значительное дополнительное предложение колес на внутренний рынок, все равно образовался дефицит, в результате которого возник вторичный рынок — за счет перепродажи колес (которые производители поставляют по долгосрочным и рамочным контрактам) с прибылью, в разы превышающей стоимость колеса у производителя. Цена на этом вторичном рынке превышала 100 тыс. рублей за штуку.

Федеральная антимонопольная служба не отрицает, что «дефицит на рынке колес цельнокатаных был вызван различными объективными факторами, в числе которых цикличность рынков деталей подвижного состава, в том числе железнодорожных колес, а также динамика рынка колес, бывших в употреблении».

С целью охлаждения перегретого рынка часть дополнительного объема (менее 1,5% планируемого годового производства) колес ВМЗ направил на продажу через запрос предложений, чтобы рыночная цена колеса была прозрачна для всех участников рынка, а также для того, чтобы дать владельцам подвижного состава прямой доступ на рынок колес, так как они являются его конечными потребителями. При начальной цене 52 тыс.

рублей за колесо количество заявок потребителей превысило 500, цена, ими предложенная, составила чуть более 100 тыс. рублей, средняя цена победителей, по которым были осуществлены продажи ВМЗ, — 95 тыс. рублей.

«Мы по такой цене купить не смогли, у нас запасы еще есть, но считаем это оптимальным вариантом продажи сверхплановых объемов. Электронные торги позволили, во-первых, наконец определить среднюю рыночную цену, — говорит директор по работе с корпорациями и госорганами Новой перевозочной компании Владимир Салтыков. — Во-вторых, колеса начали покупать те, кому они в самом деле очень нужны, а не посредники, которые при такой цене уже большую прибыль получить не смогут». Сейчас ВМЗ на той же площадке предлагает приобрести еще одну партию сверхплановых колес.

На прошлой неделе появились сообщения, что ВМЗ разрывает долгосрочные контракты. Но, по словам Алексея Долгова, из всех долгосрочных договоров речь идет лишь о двух контрагентах, договоры с которыми расторгнуты по причине неоднократных нарушений ими платежной дисциплины. При этом поставки обоим клиентам продолжаются на более жестких условиях оплаты.

Константин Руденко из «Рейл Альянса» подтвердил, что цены по их контрактам и контрактам других крупных покупателей не менялись, чего не скажешь о коммерческом рынке, где с начала года цены не перестают расти. РЖД также не испытывает трудности с наличием колес: «У нас с Выксунским металлургическим заводом в прошлом году заключен двухлетний контракт на 630 цельнокатаных колес, — говорит директор Торгового дома РЖД Дмитрий Беляев. — По этому году половину годовой нормы отгрузили, поэтому претензий нет. Базовая цена для нас — 32 тысячи за штуку без НДС, цены по формуле вычисляются, но ценообразование вменяемое». В пресс-службе Уралвагонзавода ответили, что «несмотря на дефицит колес на рынке, мы планы выпуска вагонов не снижаем на этот год».

Ажиотаж сказался на вагоноремонтных компаниях. «Ситуация с дисками стала совсем критическая, — говорит директор по закупкам, ООО «ВТК Орск» Наталья Ряховская. — На нашем ремонтном предприятии на замену колесных пар в ожидании стоит 100 вагонов при мощности ремонта в 250. Ни собственник вагонов не может купить колеса, ни мы не можем предложить им. Колес вообще в продаже не найти, даже у перекупщиков.

Сейчас можно купить только у производителей напрямую, но у них маленькие объемы вне долгосрочных контрактов и договоров, на всех не хватает». По словам председателя Ассоциации операторов железнодорожного подвижного состава Андрея Соболева, оператор дополнительные финансовые нагрузки на ремонт перекладывает на грузоотправителя, что в целом подогревает ставки аренды на железнодорожный транспорт.

Не хватает колес и производителям вагонов. «На сегодня наша потребность в колесе не закрывается на 25–30 процентов, — говорит генеральный директор Рославльского вагоноремонтного завода Юрий Черняк. — Это больно бьет по нам как по градообразующему предприятию. Но пока выручает Выксунский меткомбинат, который, несмотря на все трудности, хотя бы часть нашей потребности закрывает, и мы можем еще существовать».

К слову, и производители колес, и операторы подвижного состава предлагали Минпромторгу сократить в этом году плановый выпуск новых вагонов с 60 тыс. до 40 тыс., чтобы отрегулировать спрос, но после резкого возражения вагоностроителей чиновники от этой идеи отказались. «Ситуация с ремонтами вагонов на сети железных дорог не улучшится в ближайшее время, будет наблюдаться дефицит работоспособных вагонов у операторов под погрузку, — говорит заместитель генерального директора Алтайвагонзавода Станислав Золотарев.

## **Кто на этом заработал**

Участники мартовского совещания в Минпромторге отметили, что рост конечной цены на цельнокатаные колеса связан «с увеличением спекулятивных предложений на рынке в условиях высокого спроса со стороны посредников, в том числе вагоноремонтных компаний» (Цитата по протоколу.) Именно они делают из новых колес СОНК, являющийся конечным продуктом, его доля занимает две трети всего рынка колес. У многих ремонтных заводов и мастерских (всего в стране около 180 пунктов ремонта) сейчас СОНК стоит свыше 250 тыс. рублей вместо прежних 68 с лишним тысяч рублей (в декабре 2016 года).

Цена на колеса долгое время оставалась стабильной при значительном росте цен на колесные пары. Цены на изделия СОНК составляли в декабре

2016 года 68 тыс. рублей, а колесо в тот же период стоило 21,3 тыс. рублей за штуку. А в мае 2019 года СОНК стоили уже 220–230 тыс. рублей, в то время как средневзвешенная цена ВМЗ не превышала в этот период 50 тыс. рублей за штуку.

Таким образом, рост стоимости колеса на 28,7 тыс. рублей за штуку был несопоставим с ростом цен на колесные пары — они подорожали на 160 тыс. рублей.

Вся эта дополнительная прибыль остается у сервисных компаний, которые оказывают услуги по ремонту колесных пар. Эта услуга имеет профицит по мощностям относительно даже сегодняшнего высокого спроса. Производство колесных пар — несложная и не капиталоемкая операция, несопоставимая с производством колес. В настоящем рынке существенное преимущество имеют те вагоноремонтные организации, у которых есть контракт с производителями колес, получаемых по цене, существенно заниженной по сравнению с рыночной.

Кроме того, существенно выросли цены и на полувагоны. С декабря 2016 года цена выросла с 1,9 млн рублей до 3,2 млн в мае 2019. То есть увеличение стоимости восьми колес на вагон составило 230 тыс. рублей при росте цены самого вагона на 1,3 млн рублей.

«Мы используем “новое колесо — новая ось” (НОНК), что еще дороже, чем СОНК. И если бы мы сейчас покупали колесные пары по такой цене, как сейчас стоит СОНК, вагоностроение было бы убыточным, — говорит Юрий Черняк. — Доля стоимости колес в цене вагона может увеличиться вдвое и дойти до 30–40 процентов». Алексей Долгов утверждает: «Доля стоимости колес в стоимости вагона в мае 2019 года составляла исторические десять процентов, несмотря на наличие огромного дефицита колес, а по инновационным вагонам она даже упала до восьми процентов. Но если использовать в ценообразовании рыночные цены (100 тысяч рублей за штуку), то доля колеса возрастет до 25 процентов».

Впрочем, вагоноремонтников тоже можно понять: логично повысить цену на СОНК в условиях дефицита в своих интересах. «Но сложилась аномальная для рыночной экономики ситуация, — продолжает Алексей Долгов с ВМЗ. — Те, кто имел доступ к колесам производителей, начали на этом получать огромную дополнительную прибыль — порой рост в шесть раз от нормальных значений».

Таким образом, цена на СОНК, вагоны и арендная ставка начали расти раньше, чем цена на колеса, и гораздо большими темпами. И очевидно, что драйвером роста цен выступили в основном производители СОНК.

«Если большинство сразу начали бы планомерно работать и, как в советское время, запасать по одному колесу на вагон, то ажиотажа бы и не возникло, — считает Константин Руденко. — А если снова бросятся сразу все три миллиона колес менять, никакие мощности не выдержат».

С целью стабилизации положения было бы правильным всем участникам рынка сесть и открыто обсудить эту уникальную рыночную ситуацию и возможности выхода из нее.