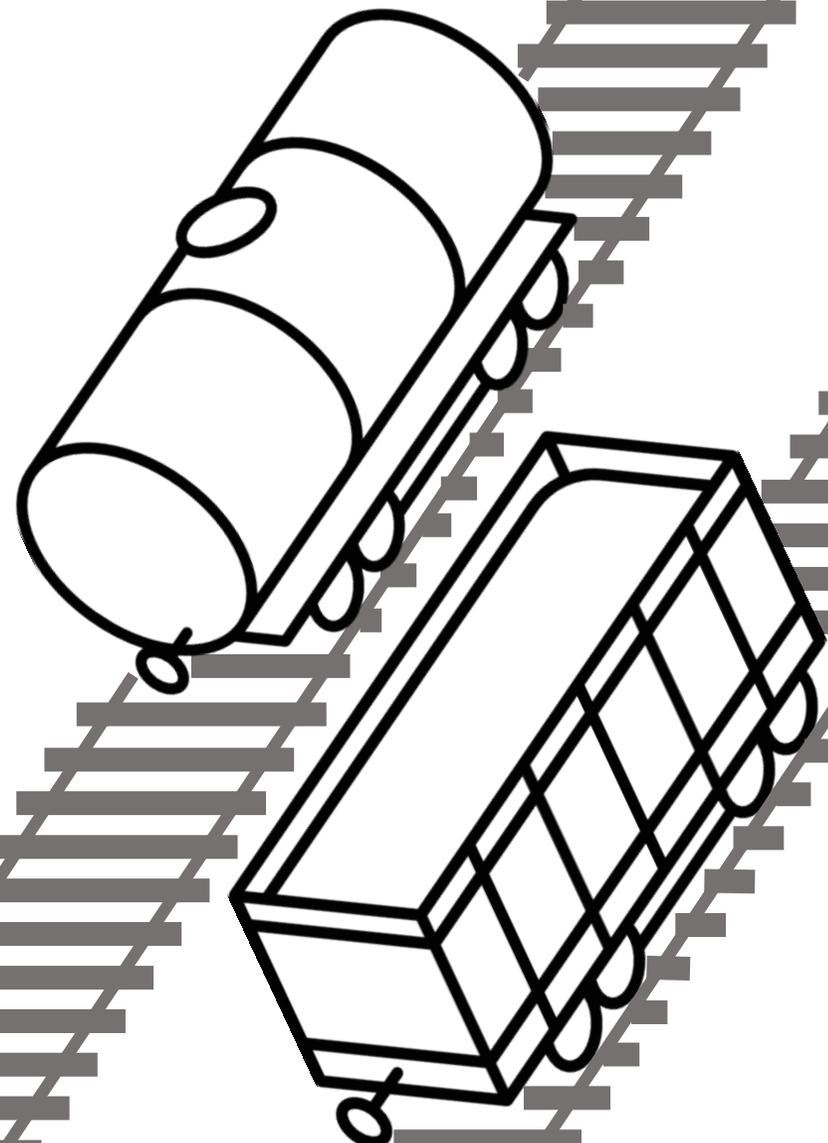




ПЛАТФОРМА
ЦЕНТР СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ



РЫНОК ГРУЗОВОГО ВАГОНОСТРОЕНИЯ ГЛАЗАМИ ЕГО УЧАСТНИКОВ

*Исследование ЦСП «Платформа» при поддержке РСПП
(2018)*



СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ

Март 2018 –
Сентябрь 2018



МЕТОДЫ

Экспертное исследование:

80 анонимных интервью с
представителями 6 целевых аудиторий:

- Производители грузовых вагонов
- Грузоотправители, операторы, лизинговые компании
- Инвестиционное сообщество
- Поставщики, РЖД и R&D-центры
- ФОИВы и отраслевые эксперты
- СМИ

Анализ открытых данных

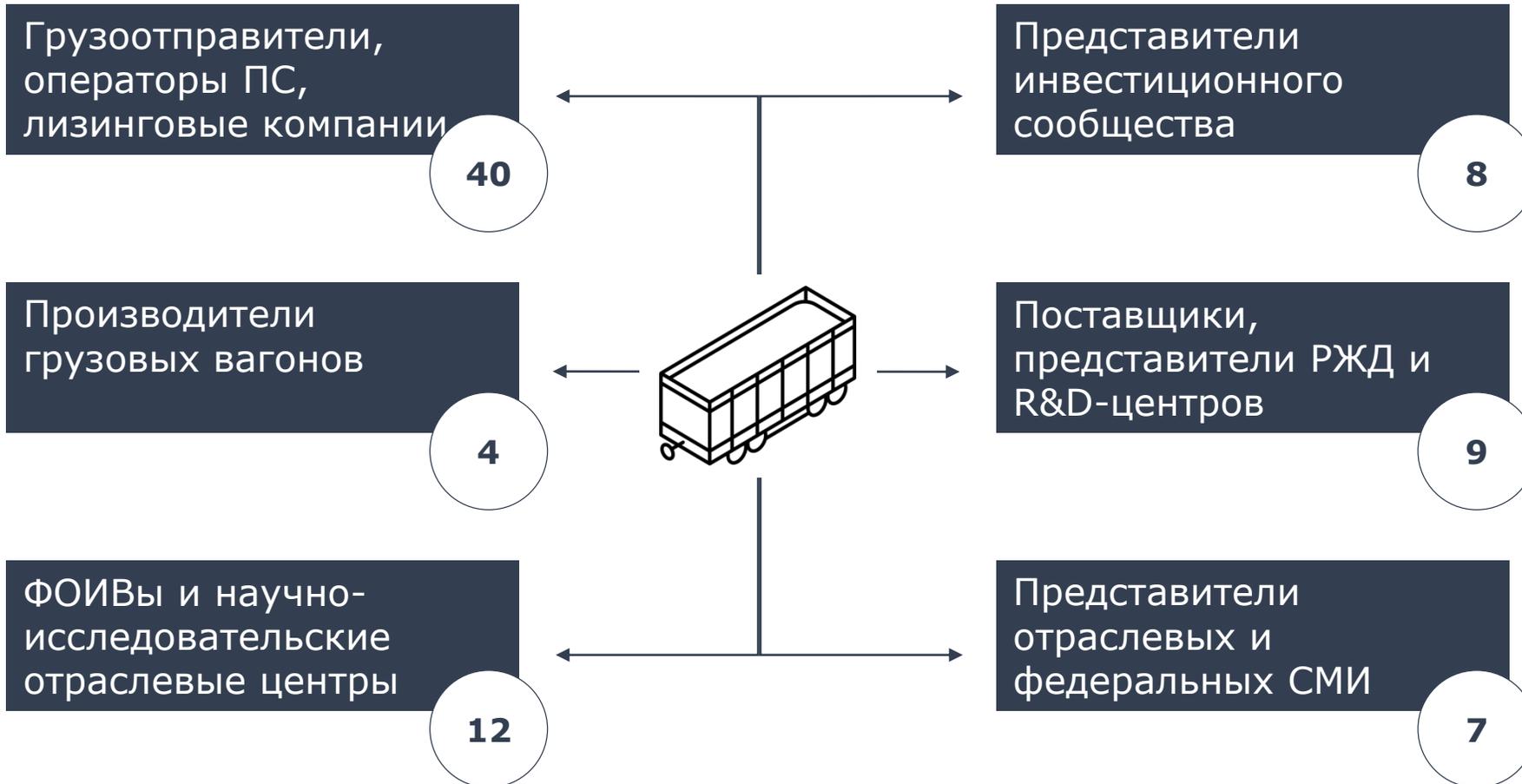


АДРЕСАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Менеджмент компаний – участников рынков грузового вагоностроения и ж/д грузоперевозок
- Представители законодательной власти, ФОИВ, регуляторов рынка, СМИ, экспертного сообщества

Экспертное поле

80 анонимных интервью в 6 целевых аудиториях:



Основа экспертного поля – клиенты производителей вагонов: грузоотправители, операторы ПС, лизинговые компании – в сумме 50% от всей экспертной выборки

1. Оценка состояния рынка: Взрывной рост заканчивается, долгосрочные перспективы неясны

Грузовое вагоностроение: Анализ ключевых причин роста в 2016-2017 гг.*

Назовите главные факторы, повлиявшие на развитие отрасли грузового вагоностроения за последние годы (открытый вопрос, до 3 ответов)



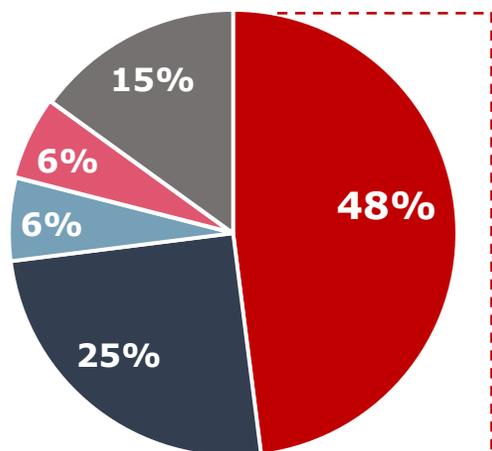
Эксперты выделяют две главные причины взрывного роста рынка:

- нормативные акты 2014-2016 гг., направленные на модернизацию парка: они привели к списанию более 200 000 типовых вагонов
- внедрение вагонов повышенной грузоподъемности (25 тс) – инновационного парка, постепенно замещающего типовой

* Источник: Экспертное исследование ЦСП «Платформа». Сводная оценка; ответы с разными долями весов в зависимости от их очередности в ходе интервью (1й ответ = 5 баллов, 2й ответ = 3 балла, 3й ответ = 1 балл)

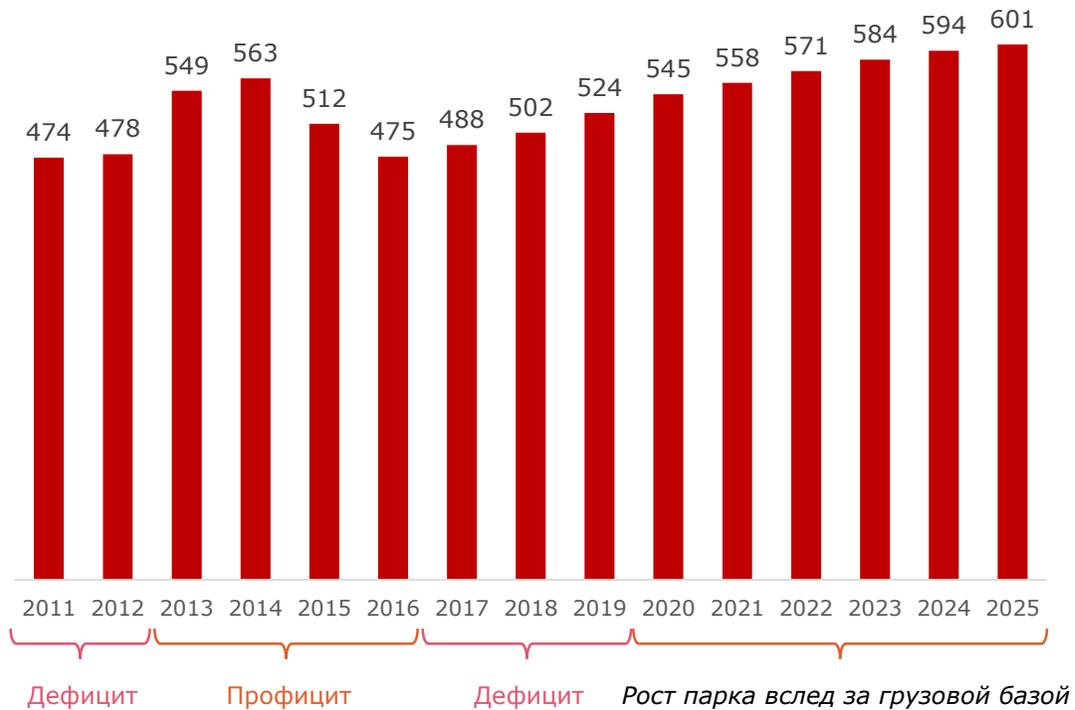
Грузовое вагоностроение: Неясность долгосрочных перспектив рынка

Структура парка грузовых вагонов по видам ПС, % от общего числа



- Полувагоны
- Цистерны
- Платформы
- Крытые вагоны
- Прочие виды ПС

Доступный парк полувагонов, тыс.ед.



Потенциал экстенсивного роста почти исчерпан, считают эксперты. Не позднее 2020-2021 г. ожидается наступление баланса. Впрочем, есть и более пессимистичные частные мнения:

«Отрасль делает по 50 тысяч вагонов в год: нетрудно подсчитать, что выбывший объем старого парка будет замещен за 4 года (2 из которых уже прошли). И тогда начнутся реально тяжелые времена: резать уже нечего, средний возраст парка – всего 8 лет, а сроки службы у новых вагонов выросли до 32 лет»
(Представитель производителя вагонов)

Грузовое вагоностроение: Выживут самые подготовленные



«Спад предстоит достаточно долгий. И на этот период залогом выживания является только инновационный подвижной состав, который даже в условиях профицита рынка будет «выбивать» стандартный вагон с угольных экспортных маршрутов»
(Представитель производителя вагонов)

Источник: Экспертное исследование ЦСП «Платформа»

• Лишь два производителя способны достаточно безболезненно пережить «идеальный шторм» – гипотетическую ситуацию, при которой спад рыночного спроса на вагоны совпадет с негативным макроэкономическим сценарием:

«В последние годы конъюнктура была очень благоприятна ко всем производителям вагонов... Но основные выгоды здесь получают компании, уже доминирующие на этом рынке. Тот же УВЗ, как известно, выдвигает весьма жесткие условия сотрудничества для маленьких игроков, использующих их технологии. Таким образом, крупные игроки увеличивают свою долю, постепенно выдавливая с рынка менее конкурентоспособные компании» **(Представитель инвестсообщества)**

• Выживание прочих производителей во многом зависит от того, насколько им удастся сохранить специализацию в нишах, недостаточно освоенных двумя лидерами рынка:

«Порядка 95% парка нашей компании были произведены на украинском «Азовмаше». Когда отпала Украина – появились проблемы. И сейчас цистерны для соляных кислот мы берем только в Рузаевке. Выбирать не из чего: их больше нигде не производят» **(Клиент-грузоотправитель)**

2. Оценка продукции: вагоны инновационные vs. типовые:

- Полярность восприятия «инновационности»
- Проблемы ценообразования и тарифной политики

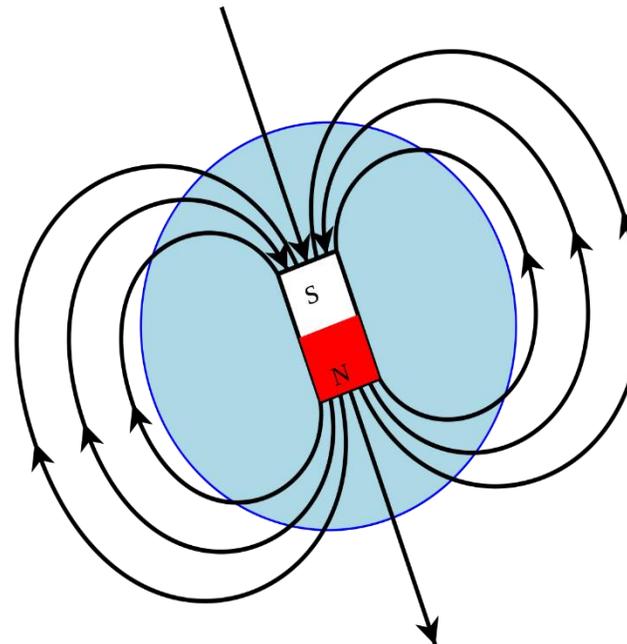
«Инновационность» вагонов: Полярность восприятия

- Термин «инновационный вагон» стал общепринятым. Но многие эксперты отмечают: инновационные вагоны выгодны прежде всего при перевозке плотных и тяжелых грузов (угля, удобрений, леса)

Отсюда – широкий спектр мнений экспертов: от скепсиса до энтузиазма

«Да, у инновационного вагона больше грузоподъемность, увеличен межремонтный интервал. Открывается он удобнее... Но принципиально нового-то ничего не придумано. Вагон сам не ездит, сам не загружается, не переворачивается... Поэтому сам термин «инновационный» - отчасти маркетинговый ход»

**Клиент-грузоотправитель
(агропромышленная компания)**



«Мы постоянно наращиваем долю инновационных вагонов: в 2015 году было 7% от общего парка, а сейчас около 70%. Что нам это дает? В нынешнем году планируем повысить увеличить экспортные перевозки угля на 25%. И половину прироста обеспечат именно инновационные вагоны»

**Клиент-грузоотправитель
(угольная компания)**

- Эксперты отмечают внешние риски вагоностроителей, косвенно ухудшающие их репутацию: ценовая политика поставщиков и тарифная политика регуляторов



«У вагоностроителей есть риски, связанные с внешними факторами – прежде всего, с ценами на металл. Metallурги говорят: «Мы не обязаны работать в ущерб себе, дешево продавая продукцию на внутреннем рынке – а если вас не устраивают цены, то поверьте: мы продадим ее на экспорт гораздо дороже». Рост цен на сырье, естественно, ложится на себестоимость производителей вагонов» (Представитель инвестсообщества)

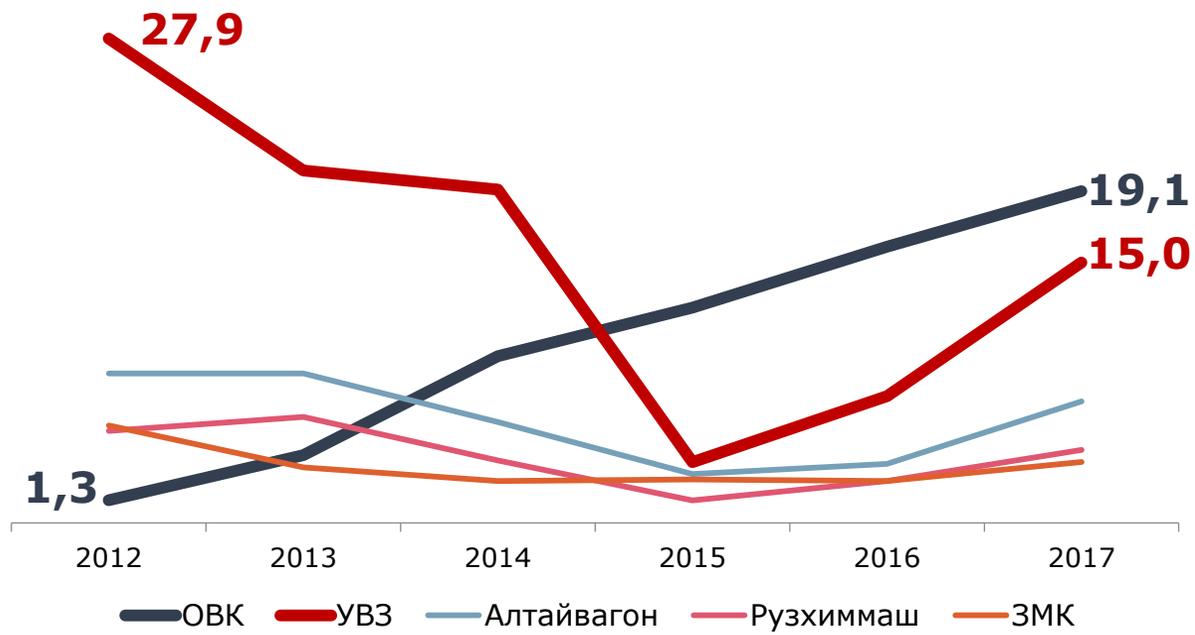
«В России по сути стимулируется практика: порожний пробег вагонов. Прейскурант 10-01 [регламентирующий тарифы на грузоперевозки] обеспечивает владельцам парка настолько дешевый пробег, что им проще гнать порожняк, чем терять несколько дней и брать груз на обратное плечо. Эти несколько дней простоя вагона обойдутся его хозяину дороже, чем он заработает на перевозке попутного груза» (Клиент-грузоотправитель)

3. Бинарная модель рынка.

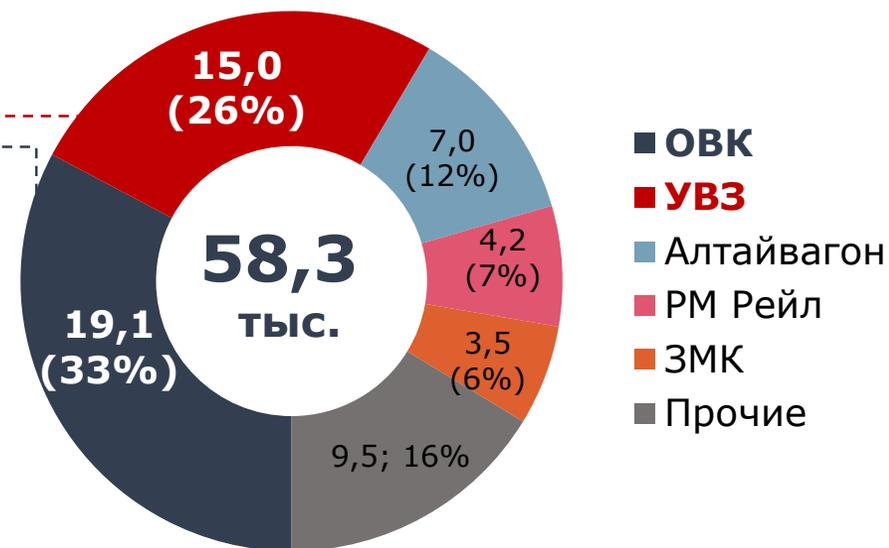
УВЗ и ОВК: конкуренция или близость интересов?

Бинарная модель рынка: УВЗ и ОВК vs. «Все прочие»

Производство грузовых вагонов, тыс. шт.:
топ-5 компаний



Производство грузовых вагонов, 2017, тыс. шт.
(+доли рынка в %)



- Концентрация отрасли продолжается: суммарная доля УВЗ и ОВК в общем объеме выпуска – почти 60% (в 2012 г. – около 40%)
- Мелкие производители вагонов наиболее конкурентоспособны лишь в узких нишевых сегментах

Бинарная модель рынка: узнаваемость брендов

Каких российских производителей вагонов вы знаете?*
(открытый вопрос, любое кол-во ответов)



• Узнаваемость брендов **прямо пропорциональна рыночной доле** компаний-производителей

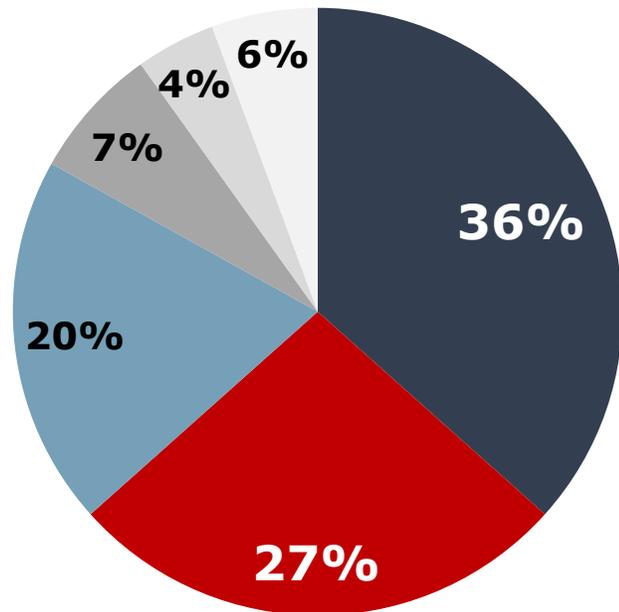
• Только два бренда – УВЗ и ОВК – известны **всем респондентам**, ответившим на этот вопрос

• **Идентичность образов и брендов несколько размыта**: в ответах часто звучали неофициальные названия-топонимы: например, «Тагил» (вместо УВЗ), «Тихвин» (вместо ОВК), «Рузаевка» (вместо РМ Рейл)

* Источник: Экспертное исследование ЦСП «Платформа». Результаты представлены в % от числа экспертов, ответивших на этот вопрос

Бинарная модель рынка: Лояльность клиентов

С кем из производителей вагонов вы сотрудничаете? (открытый вопрос только для ЦА «Клиенты»; любое кол-во ответов)



■ ОVK ■ УВЗ ■ PM Рейл ■ Алтайвагон ■ ЗМК ■ Прочие

- **Количество ответов «за» УВЗ и ОVK практически совпадает с их долями рынка**

- **На 3-м месте по количеству упоминаний – PM Рейл:** многие респонденты чаще упоминали эту компанию наряду с УВЗ и/или ОVK как дополнительного поставщика небольших партий вагонов

- **На репутацию «Алтайвагона» негативно влияют** конфликт с УВЗ и остановка производства в мае-июне 2017 года

По мнению большинства экспертов, относительный паритет УВЗ и ОVK на рынке в ближайшей перспективе сохранится

При этом вполне вероятно, что размер их долей рынка пропорционально вырастет за счет дальнейшего передела остальной «части пирога»

4. Выводы экспертов – участников исследования

Рынок грузового вагоностроения: ключевые выводы

 **Производство.** Бум 2016-2017 гг. прошел. В перспективе 1-2 лет сохраняются предпосылки умеренного прироста (до 10-15% в год)

 **Спрос.** Начиная с 2020-2021 гг. на рынке наступает стадия баланса основных видов подвижного состава

 **Производители-лидеры.** УВЗ и ОВК – продолжают усиливать свои позиции на рынке: их суммарная доля за последние 5 лет выросла с 40% почти до 60%

 **Производители-средняки.** РМ Рейл, Алтайвагон и ЗМК в целом сумели использовать краткосрочную благоприятную конъюнктуру: их объемы производства в 2017 году выросли в 1,5-2 раза по сравнению с 2016 г.

 **Перспектива:** неизбежный дальнейший передел рынка крупными игроками?

Перспективы дальнейшего передела рынка: Развилка для производителей



Путь 1. Инерция

Сценарий: Пользуясь все еще благоприятной конъюнктурой, попытаться развить максимальную производственную и маркетинговую активность в 2018-2019 гг. *Обратный эффект:* Ускоренное насыщение внутреннего рынка и затяжной период профицита

Путь 2. Диверсификация

Сценарий: Сосредоточиться на нишах, еще недостаточно освоенных сильными конкурентами. Отказаться от неравной борьбы с лидерами за массовые сегменты рынка РФ, но сосредоточиться на экспортных контрактах (поставки типовых вагонов в страны СНГ, где эксплуатация инновационного ПС запрещена или ограничена). *Обратный эффект* – потеря существенной части оборота на внутреннем рынке

Ближайшие 3-5 лет – этап «проверки на прочность» для большинства производителей вагонов (в первую очередь – средних и небольших компаний)