Экспертное исследование: «Рынок грузового вагоностроения глазами его участников»

Центр социального проектирования «Платформа» при поддержке РСПП представляет результаты экспертного исследования «Рынок грузового вагоностроения глазами его участников».

«Рынок грузового вагоностроения глазами его участников»

База исследования, проведенного в марте-сентябре 2018 г., – 80 глубинных анонимных интервью с представителями производителей грузовых вагонов и их клиентов (грузоотправителей, операторов подвижного состава, лизинговых компаний). В исследовании также приняли участие представители профильных ФОИВ, РЖД, научно-исследовательских отраслевых центров, компаний-поставщиков, инвестиционного сообщества, федеральных и отраслевых СМИ.

Оценивая ***текущее состояние рынка вагоностроения***, эксперты отмечают: потенциал экстенсивного роста, пик которого пришелся на 2016-2017 гг., почти исчерпан. В перспективе 1-2 лет сохраняются предпосылки умеренного прироста этого сегмента (до 10-15% в год). Но не позднее 2020-2021 гг. дефицит вагонного парка сменится стадией устойчивого долгосрочного баланса. В этих условиях труднее всего придется небольшим компаниям, не производящим инновационные вагоны. *«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»,* – считает представитель компании – производителя вагонов.

Участники исследования отмечают, что на рынке грузового

вагоностроения РФ сложилась устойчивая ***«бинарная модель»: две компании — Уралвагонзавод (УВЗ) и Объединенная вагонная компания (ОВК) — в сумме контролируют уже около 60% внутреннего рынка (26% и 33% соответственно).***

По мнению большинства экспертов, ***относительный паритет УВЗ и ОВК на рынке в ближайшей перспективе сохранится***. При этом вполне вероятно, что суммарный размер их долей в ближайшие 3-5 лет вырастет за счет дальнейшего укрупнения рынка. Лишь эти две компании выглядят наиболее подготовленными к гипотетическому кризису рынка.

Для средних и небольших производителей вагонов наступает этап проверки на прочность. Их конкурентоспособность зависит от того, удастся ли им удержать нишевые сегменты, еще не освоенные двумя лидерами. *«По сути, это развилка: выбор между «инерционным» и «диверсификационным» сценариями*, — отмечает генеральный директор ЦСП «Платформа» Алексей Фирсов. — *Первый путь: пользуясь все еще благоприятной конъюнктурой, попытаться развить максимальную производственную и маркетинговую активность в 2018-2019 гг. Но тут возможен обратный эффект: ускоренное насыщение рынка создаст проблемы прежде всего для небольших компаний с «коротким» портфелем заказов. Возможно, для них лучшим вариантом станет диверсификация. Отказавшись от неравной борьбы с двумя лидерами на внутреннем рынке, они могли бы сосредоточиться, в частности, на экспортных контрактах для стран СНГ, где эксплуатация инновационных вагонов пока запрещена или ограничена».*