

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».*