

N.Trans Lab

Стабилизация железнодорожного рынка России в условиях волатильной конъюнктуры сырьевых рынков

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ РЫНКА

Ситуация

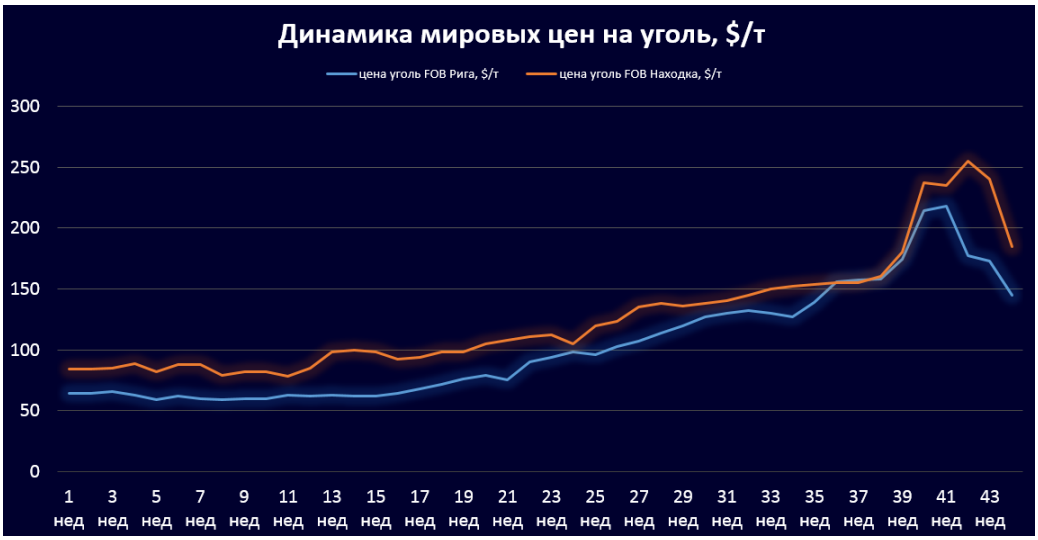
Описать баланс сил на российском рынке железнодорожных перевозок можно, пожалуй, сравнением со старым парком развлечений: самый популярный аттракцион – «угольные горки». Остальные аттракционы, безусловно, интересны и имеют своих преданных фанатов, но все с замиранием сердца следят за углём: кого из операторов, вагоностроителей или даже грузоотправителей на лихом ценовом вираже выбросит?



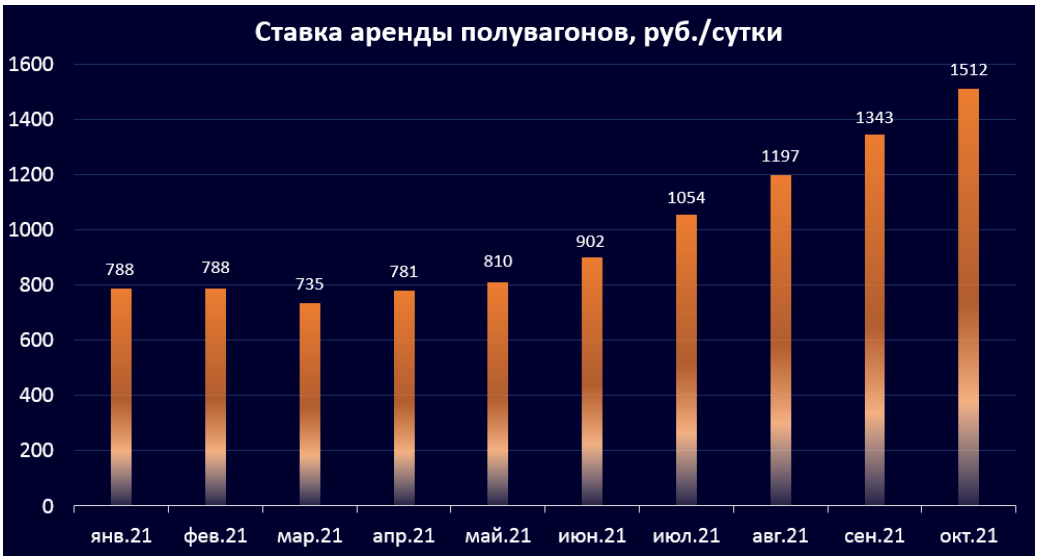
В 2018 году доля угля в грузообороте на российской сети железных дорог выросла до 70 % и сохраняется на этом уровне и в 2021.

Именно поэтому волатильность перевозок обусловлена естественными циклами на глобальных рынках сырья. Они с минимальными задержками сказывается на операционных метриках железнодорожного рынка. Рост цен на уголь приводит к росту спроса и ставок на подвижной состав, что в свою очередь вызывает резкое увеличение производства вагонов. Следующая за этим фаза падения цен на сырьё усиливается перепроизводством вагонов предыдущих периодов – в итоге получается резонанс, который бьёт не только по рынку полувагонов, но и в виде «кругов на воде» задевает, казалось бы, напрямую несвязанных сегменты грузовой базы.

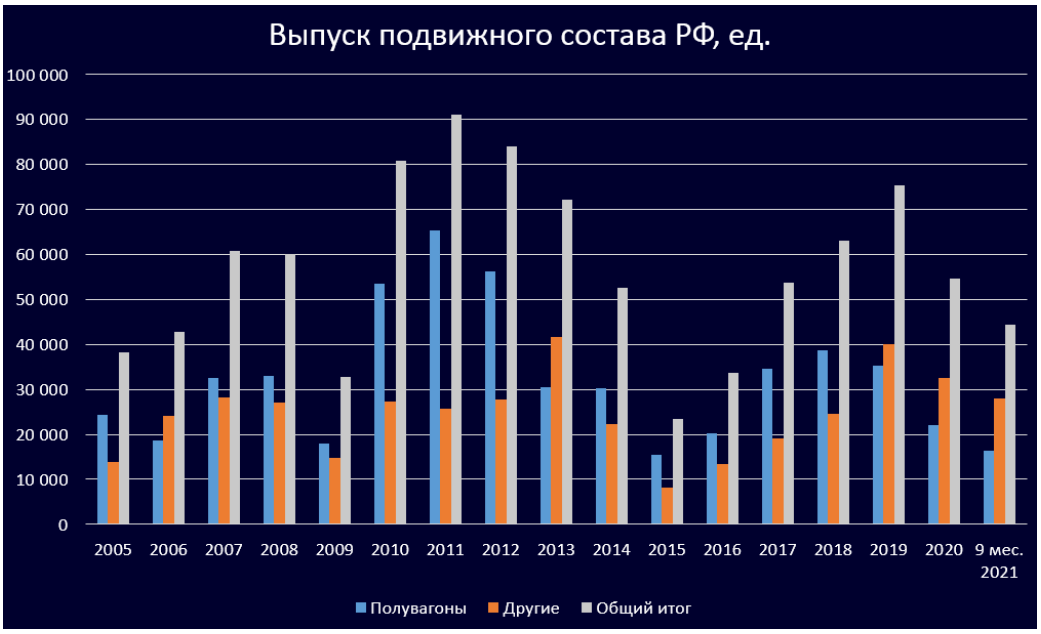
Динамика роста цен на уголь демонстрировала активный рост на протяжении всего 2021 года, достигнув рекордных 250 долларов за тонну. Но в последние недели энергетический пузырь начал сдуваться, предвещая падение и на рынке перевозок угля.



При этом полувагоны с определённым лагом реагируют на динамику цен на уголь: за 2020 год ставки выросли в 2 раза, отдельные игроки рынка называют спотовые цифры в 2000-2500 рублей в сутки.



А выпуск подвижного состав с определенной задержкой повторяет тренд ставок. Итоговая задержка в цепочке «цена угля – ставки аренды – выпуск полувагонов» может достигать 6-9 месяцев, становясь причиной инерционного перевыпуска подвижного состава и создавая давление на смежные сегменты грузовой базы.



Так, например, падение угольных перевозок в полувагонах приводит к росту полувагонов в структуре отправок лесоматериалов. И - нововведение 2021 года - контейнеров. Данное ценовое давление затрагивает и ставки на платформы (фитинговые и переоборудованные лесовозные), делая более привлекательными перевозки наливных грузов в танк-контейнерах по сравнению с цистернами. Высвободившиеся платформы активнее возят наливные грузы в танк-контейнерах, открывая параграфы на станциях погрузки и усиливая конкуренцию с традиционными видами подвижного состава – цистернами.



Другой «рычаг резонанса» - желание операторов и грузоотправителей максимизировать свою переговорную силу в разных фазах рынка: операторы – на пике спроса, грузоотправители – во время спада. Безусловно, в каждом конкретном случае существуют объективные причины: операторы вынуждены компенсировать увеличение расходов на покупку нового подвижного состава, грузоотправители – сокращать издержки, в том числе – на транспортировку продукции.

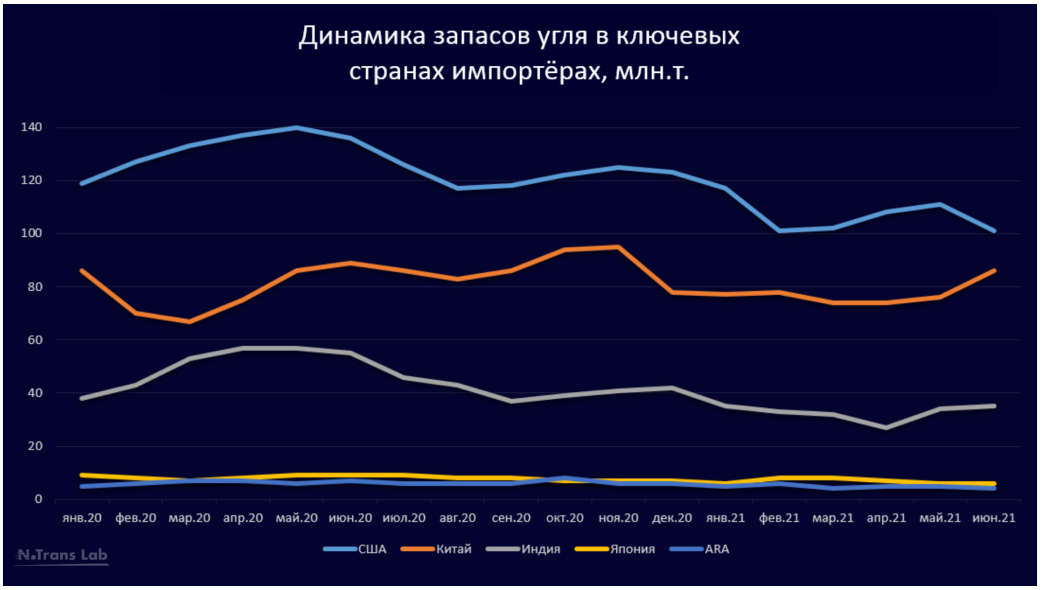
Проблема

Казалось бы, это «игра с нулевой суммой»: сегодня «на коне» одна группа игроков рынка железнодорожных перевозок, завтра – другая. Вот только объяснить такую динамику финансовым организациям, услугами которых пользуются все участники перевозочного процесса (и которые, фактически стали одним и из участников этого процесса – подчас, вынужденно), бывает достаточно сложно. Один из самых частых вопросов банков операторам: «Почему вы предполагаете, что ставки на ваши вагоны вырастут в 3 раза через год?»

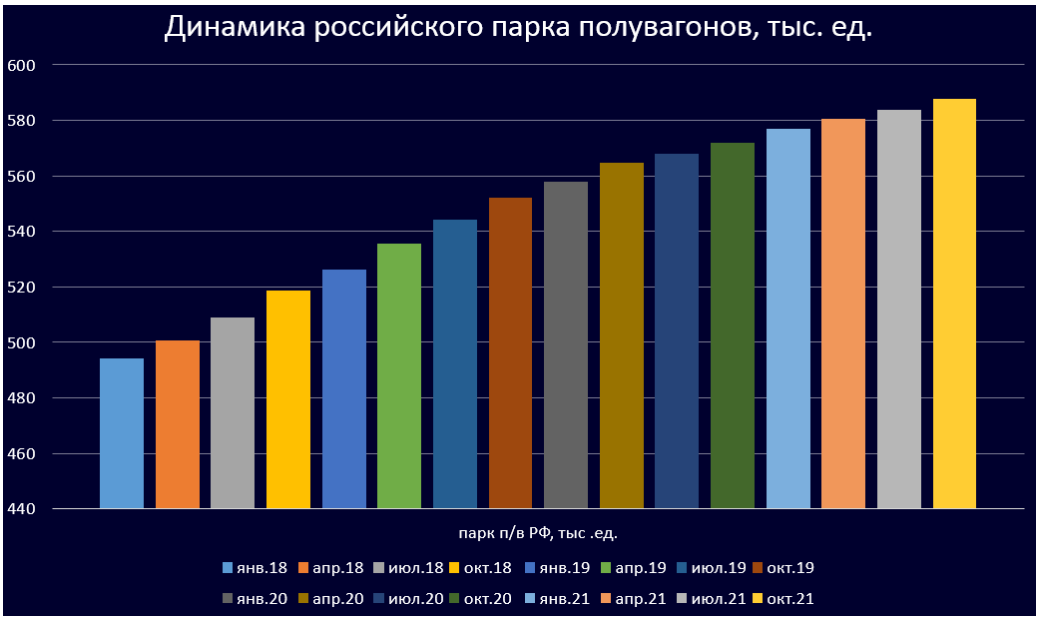
С другой стороны, амплитуда «железнодорожного маятника» может оказаться настолько сильной, что приведёт к непоправимым последствиям для всего механизма перевозок.

Что-то подобное мы наблюдали в 2014-15 гг., когда «завести» российское вагоностроение удалось только с помощью радикальных мер – запрета продления срока службы вагонов. Инициатива была воспринята операторским сообществом разнонаправленно, но в целом все понимали: длительное отсутствие заказов приведёт к закрытию отечественных заводов, и в очередной фазе роста спроса запустить их уже не удастся – придётся переключаться на импортные вагоны (читай, китайские).

Схожую ситуацию мы наблюдали и в 2019-20 гг.: значительный выпуск вагонов на фоне циклического падения цен на сырьевых рынках опять привели к стагнации операторского сегмента. В этот раз «выручила» эпидемия коронавируса: перекос мировой экономики из-за разной скорости восстановления после глобального локдауна (и разная успешность борьбы с инфекцией) привели к череде энергетических кризисов – от Китая и Индии до, казалось бы, отказавшейся от угля Европы.



Системная краткосрочность этого «угольного праздника» очевидна, рост сменится падением – чем займутся почти 600 тыс. полувагонов, курсирующих по сети российских железных дорог? Как избежать сваливание в очередное пике отрасли вагоностроения и операторского рынка?



Варианты решения проблемы

В идеальной картине мира абсолютная конкуренция рано или поздно привела бы к стабилизации рынка и к балансировке спроса на подвижной состав (ставки и выпуска) на долгосрочно устойчивом уровне, приемлемом для всех игроков рынка.

Но сегодняшние реалии рынка далеки от теоретического идеала: путевая инфраструктура и тяговый подвижной состав – в монопольном ведении ОАО РЖД. Хотя вероятнее всего даже при полной либерализации перевозки - это не стало бы панацеей для разогнавшегося вагонного маховика.

Ждать самостоятельной стабилизации сегмента – тоже сомнительный вариант развития событий.
Риски уход с рынка операторов или вагоностроителей будет критическим для экономики страны.

Назревает необходимость в создании некоего «демпфера» для сглаживания глобальных конъюнктурных колебаний и стабилизации внутреннего железнодорожного рынка. Рассмотрим теоретические альтернативы, где и как такой «демпфер» может быть применён

Квази-МПС

Одна из наиболее часто обсуждаемых инициатив в последнее время – возврат к МПС или подобной ему государственной структуре-консолидатору парка. Министерство путей и сообщений всё чаще вспоминают с теплотой, противопоставляя его «встречным порожнякам» и другим ужасам современного рынка перевозок.

Единый оператор мог бы проводить долгосрочную политику пополнения и оптимизации парка: единственный покупатель вагонов мог бы совместно с вагоностроительными заводами формировать долгосрочные планы, которые не позволили бы перегревать рынок. Избыточный парк можно было бы отставлять от эксплуатации, покрывая издержки на его содержание за счёт активно эксплуатируемых вагонов.

Теоретически, материальной базой для создания такого квази-МПС могла бы в очередной раз выступить Федеральная грузовая компания. Основной вопрос: чем эта попытка отличалась бы от предыдущих – пяти или шести?
Все уже сбились со счёта от "парка АГ" до "плана Ураган" В условиях, когда за последние 18 лет доля парка в руках частных компаний достигла 90 %, заставить операторов отдать подвижной состав в управление третьей организации – даже с самыми благими декларируемыми целями стабилизации рынка – утопично.

Помимо отсутствия механизма принудительной агрегации парка, этот вариант обладает и другими минусами. Дискриминационный доступ к подвижному составу для грузоотправителей, неконтролируемый процесс управления отставляемым парком, потенциальная непрозрачность формирования ставок предоставления вагонов под перевозку и привлечения у собственников парка – только верхушка айсберга.

Яндекс.Вагон

Другой вариант обезличивания парка, равномерного и сравнительно справедливого распределения грузовой базы между операторами – использование электронной площадки «вагонных торгов». Такая методика увязки интересов множества игроков рынка активно используется в смежных отраслях.

На ум сразу же приходит «Яндекс.Такси» и общая «уберизация экономики». Попытки создания аналога на железнодорожном рынке предпринимались не раз, сейчас существует около десятка разных по масштабам и успешности площадок в разных сегментах железнодорожного рынка.

Критерий успешности любой такой «биржи вагонов» – в максимизации торгуемого парка для снижения стоимости услуги для грузоотправителя и в создании надёжного механизма понуждения игроков к исполнению условий сделки.

Очевидные плюсы решения для участников пока что проигрывают не желанию операторов парка увязать свои интересы . Быстрый охват электронной площадкой 70-80 % парка, чего было бы достаточно для создания долгосрочно устойчивой конструкции, способной пережить надвигающийся спад на железнодорожном рынке, возможно только при использовании государственных механизмов вовлечения. Естественное развитие сегмента, когда из десятка площадок останутся 1-2, поглотившие менее эффективных конкурентов, займёт несколько лет – и, потенциально, может к тому времени стать ненужным.

ГосВагон

Другая «точка демпфирования» - консолидация вагоностроительных мощностей в единую структуру. Идея подобного «ГосВагона» давно витает в воздухе – и фактически постепенно происходит. В настоящее время в той или иной форме госструктурами контролируется около 75 % российского вагоностроения.
Но вот пока договориться друг с другом и выработать долгосрочный план выпуска вагонов госбанки с госкорпорациями не могут.



Фактически, уже сейчас более 90 % полувагонов производятся на вагоностроительных заводах, контролируемых государством. Уже сейчас государству фактически принадлежат 2 основных провайдера новых технологий на сеть – Объединённая вагонная компания и УралВагонЗавод.

Объединение вагоностроительных мощностей в единую госкорпорацию позволило бы оптимизировать и повысить эффективность работы завода. Возможна как продуктовая, так и функциональная специализация заводов. Продуктовая подразумевает специализацию каждого завода на определённой номенклатуре вагонов, что позволит за счёт эффекта масштаба повысить эффективность выпуска и снизить операционные издержки. Функциональная специализация предполагает фокусирование заводов на конкретной функции: производство литья или сборка вагонов.
Сходные попытки предпринимались в 2014-16 гг., когда заводы-провайдеры инновационных тележек продавали третьим заводам готовое литьё или патент на его выпуск.

Госкапитализм в отдельно взятой отрасли

С учётом растущей доли государства в экономике России (она составляет до 70 %) возможен гибридный вариант развития рынка железнодорожных перевозок: консолидация как операторского парка под эгидой госкомпании, так и вагоностроительных мощностей.

В итоге на жд-рынке возникает государственная «монстрокорпорация» (не путать с «корпорацией монстров»), контролирующая и поставку новых вагонов на сеть, и в целом предоставление вагонов под погрузку – тем самым, по сути, контролируя и грузоотправителей.

В периоды профицита парка такая железнодорожная госкорпорация (ЖГК) способна как снизить выпуск вагонов, так и ограничить наличный парк на сети, демпфируя циклы рыночной конъюнктуры.

Стратегически мыслящие операторы, безусловно, видят эту угрозу – и умеряют свои аппетиты в периоды высокого рыночного спроса.
Но стратегически мыслят далеко не все. Часть компаний мыслят категориями исключительно сегодняшней прибыли, отчасти приближая риски наступления госкапитализма.

По такому пути государственного капитализма идёт китайская экономика – как не жаль вполне успешно. Насколько возврат на государственные рельсы будет успешен для российского железнодорожного рынка пока вопрос лишь для полета фантазии

Контактная информация

Мария Никитина
к.э.н., основатель проекта N.Trans Lab
n.translab@gmail.com

Смотрите и читайте нас в социальных сетях

 @n_translab

 @N.translab

 @N_translab

 @NTrans Lab