

Мировые рынки железнодорожной техники в 2015 году

Имевшие место в 2015 г. объединения и поглощения в среде поставщиков железнодорожной техники отражают активизацию конкурентной борьбы на этом рынке. Переформирование структуры собственности и состава собственников привело к коренным изменениям в сфере обеспечения отрасли промышленной продукцией. В 2016 г. ожидается сохранение тенденции реорганизационной активности в данной сфере.

В январе 2015 г. инвестиционная компания Equistone Partners Europe и государственное инвестиционное агентство Франции VriFrance подтвердили взаимную готовность к участию в наращивании на 10 млн евро капитала французской компании Compin, производящей кресла для пассажирского подвижного состава железных дорог, что позволило Compin приобрести своего испанского конкурента — компанию Fainsa.

В апреле британская технико-экологическая консалтинговая компания Ricardo за 42,5 млн ф. ст. выкупила у группы Lloyd's Register подразделение Lloyd's Register Rail, оказывающее консалтинговые услуги в области железнодорожного транспорта. В мае компания Greenbrier Companies (США), являющаяся одним из ведущих мировых поставщиков подвижного состава для железных дорог, за 15 млн долл. США приобрела пакет (19,5%) акций бразильской компании Amsted-Maxion Hortolândia, крупнейшего южноамериканского производителя грузовых вагонов.

К 1 июня было завершено объединение двух крупнейших в мире производителей подвижного состава железных дорог — китайских корпораций CSR и CNR с об-

разованием промышленного гиганта — корпорации CRRC. В 2014 г. суммарная стоимость активов CNR и CSR составляла 299,7 млрд юаней (46,9 млрд долл. США), а суммарный оборот — 224 млрд юаней. Вновь образованная корпорация по примеру своих предшественников продолжает мировую экспансию (рис. 1). В США в сотрудничестве с американскими университетами ею создан совместный Китайско-американский институт железнодорожного транспорта; в сентябре 2015 г.

корпорация заложила площадку под свое первое сборочное предприятие на территории этой страны. В Турции в расчете на обслуживание азиатского рынка открыто совместное предприятие по производству железнодорожного подвижного состава, завод аналогичного назначения построен в Малайзии.

Еще один азиатский поставщик подвижного состава железных дорог — индийская компания Titagarh Wagons стремится распространить свою деятельность в западном направлении. В июле 2015 г. ею завершена покупка 90%-ного пакета акций итальянской компании Firema. Оставшиеся 10% принадлежат итальянской компании Adler Plastic. В течение последующих 3–5 лет Firema планирует вложить 20 млн евро в расширение поставок железнодорожного подвижного состава, тягового и электрического оборудования, в том числе используемого для оказания услуг по ремонту поездов.

Американская корпорация Wabtec, специализирующаяся на строительстве локомотивов и производстве комплектующих для локомотивов, грузовых и пассажирских вагонов, 27 июля подтвердила на-



Рис. 1. Первый поезд, построенный корпорацией CRRC для железных дорог Европы на станции Скопье (Македония)

мерения по приобретению ею полного пакета акций международной компании — поставщика оборудования для железных дорог Faiveley Transport. Результатом сделки стоимостью 1,7 млрд евро станет создание одного из крупнейших мировых поставщиков железнодорожной техники с объемом продаж порядка 4 млрд евро в год. Непосредственно соглашение о покупке акций было подписано в октябре 2015 г., но оформления всех его финансовых аспектов, включая утверждение органами государственного регулирования по принадлежности в различных странах, следует ожидать не ранее второго квартала 2016 г.

Помимо Faiveley Transport, корпорация Wabtec приобрела в 2015 г. еще несколько относительно небольших компаний, включая американского поставщика напольных датчиков Track IQ, специализирующуюся на оснащении железных дорог средствами СЦБ американскую компанию Railroad Controls и испанского изготовителя систем подвешивания и контроля вибраций Metalocaucho.

Чешская машиностроительная компания Škoda Transportation 4 августа объявила о достижении соглашения по приобретению контрольного пакета акций финского производителя подвижного состава Transtech с целью укрепления позиций на скандинавском рынке.

В сентябре органами государственного регулирования США была утверждена покупка финской компанией Nokia 50%-ного пакета акций компании Alcatel-Lucent. Финансовое оформление сделки планируют окончательно завершить в первой половине 2016 г. Компания GE Capital, специализирующаяся в составе концерна General Electric (GE) на предоставлении финансовых и лизинговых услуг, продала свое подразделение, занимающееся лизингом грузовых вагонов GE Railcar Services, компании First Union Rail (дочернего предприятия Wells Fargo). При этом парк вагонов-цистерн отошел компании Marmon Holdings, принадлежащей Berkshire Hathaway. Компания грузового вагоностроения FreightCar America продала свое подразделение, спе-

циализирующееся на техническом обслуживании и ремонте грузовых вагонов, ремонтной компании ARS Nebraska (дочке Appalachian Railcar Services) за 20 млн долл.

В октябре японская компания Mitsubishi Electric, развивая свой бизнес в Европе, достигла соглашения о покупке польского поставщика электрооборудования для железнодорожного подвижного состава — компании Medcom. В США машиностроительная компания Progress Rail (дочка корпорации Caterpillar) купила компанию — поставщика рельсовых скреплений Rail Product Solutions и компанию Haynes Corporation (производство систем впрыска для дизелей).

В ноябре британская компания Eltel, специализирующаяся на обслуживании ответственных коммуникационных сетей (в том числе на норвежском рынке с 2012 г.), достигла соглашения о покупке норвежской компании VETE Signaltjenester, имеющей прочные позиции на рынке своей страны в части предоставления услуг по обслуживанию систем СЦБ и руководству соответствующими проектами.

Японский концерн Hitachi подтвердил 2 ноября завершение процедуры приобретения им портфеля акций итальянского концерна Finmeccanica, включающего полный пакет акций компании AnsaldoBreda (стоимостью 30 млн евро) и 40% акций Ansaldo STS (стоимостью 761 млн евро из расчета 9,5 евро за акцию). Тем самым Hitachi добивается существенного наращивания производственных мощностей по строительству железнодорожного подвижного состава в Европе и усилению позиций на рынке средств СЦБ и автоматического управления движением поездов и перевозочным процессом железных дорог.

Концерн Alstom в начале ноября объявил о завершении сделки по продаже его энергетического бизнеса концерну General Electric, продиктованной желанием руко-



Рис. 2. Предприятие по производству систем СЦБ компании Alstom в Шарлеруа (Бельгия)

водства Alstom сосредоточить деятельность концерна исключительно на технических средствах рельсового транспорта. Из полученной от данной сделки суммы 12,4 млрд евро руководство Alstom предполагает использовать для покупки у того же концерна General Electric части его бизнеса, относящейся к средствам СЦБ и управления движением поездов. Ожидают, что это позволит Alstom существенно расширить географию и на 40% увеличить объем продаж систем и оборудования соответствующего назначения (рис. 2). Концерну Alstom также удалось выкупить у компании Balfour Beatty 50%-ный пакет акций в их совместном предприятии – компании Signalling Solutions, учрежденной в 2007 г. под контракты в области СЦБ в Великобритании и Ирландии.

Помимо того, Alstom укрепил свои позиции в секторе ремонтов большого объема и реконструкции подвижного состава приобретением шведской компании Motala Train и контрольного пакета акций (51%) южноафриканской компании Computer Transport & Locomotive Engineering.

Один из ведущих мировых производителей транспортной техники – германская компания Vossloh подписала 4 ноября договор о продаже швейцарской компании Stadler Rail своего вагоностроительного бизнеса (Rail Vehicles, рис. 3). Стоимость сделки – 172 млн евро. При этом компания Vossloh намерена в среднесрочной перспективе сосредоточить свою коммерческую деятельность на выпуске материалов для пути, избавившись к 2017 г. от локомотивостроительного бизнеса (Vossloh Locomotives) и бизнеса по производству электротехнических систем и оборудования (Vossloh Electrical Systems).

И наконец, 19 ноября 2015 г. канадский пенсионный фонд Caisse de Dépôt et Placement du Québec объ-



Рис. 3. Сборочный цех завода Vossloh Rail Vehicles в Испании

явил о достижении окончательного соглашения с концерном Bombardier по вопросу приобретения этим фондом 30%-ного пакета акций компании Bombardier Transportation за 1,5 млрд канад. долл. (1,1 млрд долл. США). Данная сделка поднимет капитализацию компании до 5 млрд канад. долл.

Борьба европейских поставщиков рельсового транспорта за мировые рынки

Европейская промышленность, обслуживающая железнодорожный транспорт, весьма разнообразна в части производственного профиля предприятий, разбросанных на значительных территориях. Сюда относятся как многочисленные (счетом на тысячи) предприятия малого и среднего бизнеса, так и известные промышленные гиганты. В странах ЕС на данную отрасль приходится около 400 тыс. рабочих мест.

Европейские компании с годовым объемом продаж порядка 47 млрд евро имеют на мировом рынке долю, равную 46%. Неоспоримое мировое лидерство обеспе-

чивается высоким научно-техническим потенциалом и качеством выпускаемых изделий, эффективностью инновационного процесса (приблизительно 2,7% годового оборота направляется на финансирование научного и проектно-конструкторского сектора).

Согласно данным представленного в 2014 г. Ассоциацией европейской железнодорожной промышленности (UNIFE) «Исследования мировых рынков продукции для рельсового транспорта», развитие этих рынков на всех континентах имеет оптимистичную перспективу. При этом европейские поставщики располагают хорошими возможностями для наращивания своего присутствия на всех рынках, но уже сегодня реальная угроза их лидерским позициям исходит от конкурентов из Азии. Особенно жесткую конкуренцию европейские компании встречают со стороны китайских изготовителей.

Генеральная дирекция по предпринимательству и промышленности Комиссии ЕС отметила этот аспект в 2013 г. Двумя годами позже быстро меняющаяся ситуация на

международных рынках стала вызывать серьезную озабоченность в среде европейских производителей, которым приходится адаптировать свою продукцию к различным технико-технологическим средам, работая в условиях жесткой рыночной конкуренции с игроками из разных частей света. Высокий уровень конкуренции заставляет поставщиков снижать цены и отрицательно сказывается на рентабельности производства.

В условиях интенсивной конкуренции европейские производители все чаще сталкиваются с ограничениями доступа на некоторые привлекательные для них рынки. Закрытые внутренние рынки госзакупок обеспечивают неевропейских производителей значительными ресурсами, что делает их более конкурентоспособными, позволяет более рискованно вести себя на европейском и прочих рынках, где работают европейские производители.

Объединение в 2015 г. двух крупнейших китайских производителей CNR и CSR, суммарный объем продаж которых в 2013 г. составил 31,7 млрд долл. США, прозвучало тревожным сигналом для европейских компаний. Образовавшаяся в результате слияния корпорация CRRC является крупнейшим в мире предприятием пассажирского поездостроения, превосходя любого европейского конкурента по объему производства не менее чем вдвое. Конкурентные преимущества CRRC обеспечиваются не только государственной финансовой поддержкой, масштабами производства, растущим платежеспособным спросом на ее продукцию, наращиванием капитализации, эффектом масштаба и значительными резервами ценообразования, но и тем, что корпорация имеет привилегированный доступ к хорошо защищенному китайскому внутреннему рынку.

В сложившейся ситуации UNIFE поддерживает решение Комитета по

промышленности, научным исследованиям и энергетике Европарламента (ITRE) подготовить и утвердить в 2016 г. официальную резолюцию, призванную мобилизовать ресурсы всех причастных институтов ЕС для выработки и принятия мер по поддержанию конкурентоспособности европейских компаний — поставщиков техники для рельсового транспорта.

Появляется уникальная возможность впервые совместно выработать европейскую стратегию в области промышленности, призванную сохранить лидирующее положение европейских компаний на мировых рынках. В ходе обсуждений, предваряющих принятие европарламентской резолюции, UNIFE представила свое видение такой стратегии, основанное на наработках, используемых в отраслях автомобиль- и кораблестроения. Новая стратегия должна объединять три вектора скоординированных действий, направленных на повышение конкурентоспособности европейских компаний — изготовителей железнодорожной техники:

- использование ресурсов ЕС для поддержки европейских поставщиков на соответствующих мировых рынках;
- улучшение условий для предпринимательской деятельности как в самой Европе, так и за ее пределами, чтобы европейские производители могли создавать и продавать свою продукцию в условиях справедливой (равноправной) рыночной конкуренции с производителями из других регионов мира;
- стимулирование спроса на соответствующую продукцию в ЕС и за его пределами.

Последнее направление является наиболее ответственным, поскольку наилучшее качество продукции и максимально комфортная бизнес-среда оказываются бесполезными, если производимая и представляемая на рынке продукция не имеет достаточного спроса.

Содействие ЕС может выражаться в стимулировании соответствующих исследований и инновационных процессов, подготовке высококвалифицированных кадров с развитым творческим началом. С этой точки зрения очень важно, чтобы в текущем году были запущены все научно-исследовательские проекты, предусмотренные в рамках инициативы Joint Technology по программе Shift2Rail. Кроме того, производство высококачественной энергоэффективной продукции требует от Европы инвестиций в человеческий капитал, поскольку уже сегодня ощущается недостаток квалификации производственного персонала. Помимо того, производственные возможности должны быть адаптированы к новым реалиям, имеются в виду прогрессивные технологии и развивающиеся рынки.

В контексте совершенствования условий ведения бизнеса в Европе и за ее пределами роль ЕС представляется особенно важной. Это касается совершенствования внутреннего рынка и усиления экспортных возможностей для европейской промышленности, обслуживающей рельсовый транспорт, путем облегчения доступа европейских производителей на рынки за пределами Европы.

При условии реализации прозрачного процесса сертификации подвижного состава Европейским железнодорожным агентством (ERA) технико-технологические основы, закладываемые четвертым железнодорожным пакетом директив Совета и Комиссии ЕС, будут играть ключевую роль в этой части. Аналогичным образом UNIFE настаивает на реализации в странах ЕС положения Директив ЕС от 2014 г., касающегося размещения государственных заказов, что должно положить конец принципу доминирования наиболее низких цен и позволит надлежащим образом учитывать параметры качества и жизненного цикла.

ЕС считается одним из наиболее открытых и прозрачных торговых партнеров в мире, но европейские компании часто сталкиваются с дискриминационными барьерами при попытках выхода на определенные перспективные рынки. В частности, ситуация с доступом на японский рынок, где существует неприкрытый протекционизм в отношении местных компаний, получающих все сколько-нибудь крупные контракты, разительно отличается от той, что имеет место на рыночном пространстве Европейского союза.

Касаясь проблемы поддержки промышленных предприятий малого и среднего бизнеса, обслуживающих рельсовый транспорт, руководство UNIFE отмечает, что в резолюции Европарламента можно и должно обозначить роль этих предприятий и сформулировать стратегию по улучшению их перспектив на соответствующих рынках.

И наконец, в части стимулирования спроса на продукцию промышленности, работающей на железнодорожный транспорт, органы ЕС по принадлежности должны эффективно сотрудничать с государственными, региональными и местными властями в странах — членах Союза, организуя систему грантов для поддержки проектов рельсового транспорта.

Финансирование из государственных, региональных и местных бюджетов является жизненно важным для реализации новых проектов рельсового транспорта. Однако не менее важным в настоящее время является сотрудничество институтов ЕС с Европейским инвестиционным банком, направленное на поддержку инициатив ЕС по привлечению средств частного сектора экономики. Цели мобилизации финансов для реабилитации стратегически значимых проектов в Европе служит, в частности, новый фонд European Fund for Strategic Investment.

Еще одним фактором, способствующим росту спроса на продукцию рассматриваемого профиля, является европейская транспортная стратегия, направленная на повышение привлекательности железных дорог и перераспределение транспортных потоков между автомобильным и железнодорожным транспортом в пользу последнего.

Торговые взаимоотношения между ЕС и Японией

Япония является вторым по объему торговым партнером ЕС, уступая Китаю. Однако в сегменте технических средств железнодорожного транспорта при огромных масштабах существующих рынков объем торговли остается на достаточно низком уровне.

В частности, железнодорожная компания JR East в 2015 г. инвестировала в новую технику 1,64 млрд евро, но только 5% этой суммы пришлось на долю поставщиков из стран ЕС. Более того, объем японского рынка железнодорожной техники оценивается в 5,8 млрд евро, но при этом на долю импорта подвижного состава приходится лишь 0,03% объема.

Японская железнодорожная промышленность со своей стороны добилась определенных успехов на европейском рынке. В частности, концерн Hitachi открыл завод по сборке региональных поездов и поездов дальнего следования в Великобритании (рис. 4) и завершил сделку по покупке у концерна Finmeccanica сектора его бизнеса, относящегося к производству техники рельсового транспорта. Вместе с тем можно с уверенностью говорить о том, что объемы продаж на европейском рынке железнодорожной техники японского производства также далеко не отвечают уровню развития, достигнутому в этой стране, и тем успехам, которых японские компании добились на соответствующих рынках в других регионах мира.

Однако налицо признаки того, что в 2016 г. возможны перемены. Переговоры о заключении соглашения о свободной торговле между странами ЕС и Японией были начаты в 2013 г. Результатом этого трудного и достаточно долгого переговорного процесса (13 раундов в период с апреля 2013 по ноябрь 2015 г.) является то, что на сегодняшний день текст документа в



Рис. 4. Открытие завода Hitachi в Ньютон-Айклифе

основном согласован и есть основания рассчитывать на то, что оно будет подписано в текущем году.

Остаются непреодолимыми два барьера:

- действующее в Японии положение об эксплуатационной безопасности (Operational Safety Clause), которое позволяет не принимать во внимание действующее в рамках ВТО соглашение о государственных закупках и отвергать технические средства железнодорожного транспорта европейского производства по той причине, что они якобы не отвечают японским стандартам безопасности;

- внутренняя политика закупок семи компаний, входящих в группу Японских железных дорог (JR Group), на долю которых приходится 60% рассматриваемого японского рынка.

Европейская сторона считает неэффективным использование упомянутого положения об эксплуатационной безопасности в отношении европейских поставщиков, если давно известно, что европейские

производители продукции для железнодорожного транспорта так же, как и их японские контрагенты, уделяют первостепенное внимание вопросам безопасности.


Японская сторона отмечает, что данное положение создавалось с целью унификации требований безопасности для всех операторов железных дорог в стране, а не как препятствие для проникновения иностранных компаний на японский рынок и что для успешной работы на этом рынке, помимо безопасности, надо обеспечивать высочайшее качество представляемой продукции.

UNIFE менее оптимистично оценивает итоги работы по заключению соглашения о свободной торговле. В частности, по оценке этой ассоциации, так называемый одногодичный пакет для размещения заказов железнодорожного транспорта, согласованный Европейским союзом с японским правительством и действовавший с 2014 г., не решил проблемы выравнивания условий конкуренции, а явился лишь шагом

к достижению прозрачности и открытости рынка.

Тем не менее крупнейшая японская железнодорожная компания JR East уже принимает заявки на участие в тендерах от поставщиков из других стран в рамках новой стратегии выбора для своих закупок лучшей в мире продукции. Компания также организует ознакомительные поездки своих специалистов в Европу для непосредственного знакомства с наиболее перспективными поставщиками из европейских стран, а в разделе закупок на ее интернет-сайте публикуется информация о предстоящих тендерах. Руководство JR East считает, что наращивание долевого участия европейских производителей на японском рынке железнодорожной техники должно происходить в условиях достижения полного взаимопонимания между поставщиками и покупателями.

По материалам UNIFE; IRJ The Railway in 2016; Railway Gazette International, 2016, № 1, pp. 46 – 48.



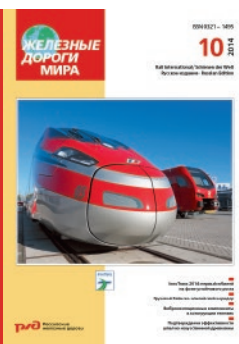
ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ МИРА

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ЖУРНАЛ**
о современных железных
дорогах, городском рельсовом
транспорте, новых технологиях
и инновациях

www.zdmira.com
info@zdmira.com

Журнал «Железные дороги мира»

выходит ежемесячно уже 55 лет,
делая доступной для российских читателей
информацию о развитии железных дорог
и городского рельсового транспорта
за рубежом и в России, о новых проектах
в сфере организации перевозок, подвижного
состава и инфраструктуры.



**Подписка
в любом отделении
связи**

**Подписной индекс — 87096
(для подписки на полгода —
индекс 70306)**

ISSN 0321 – 1495