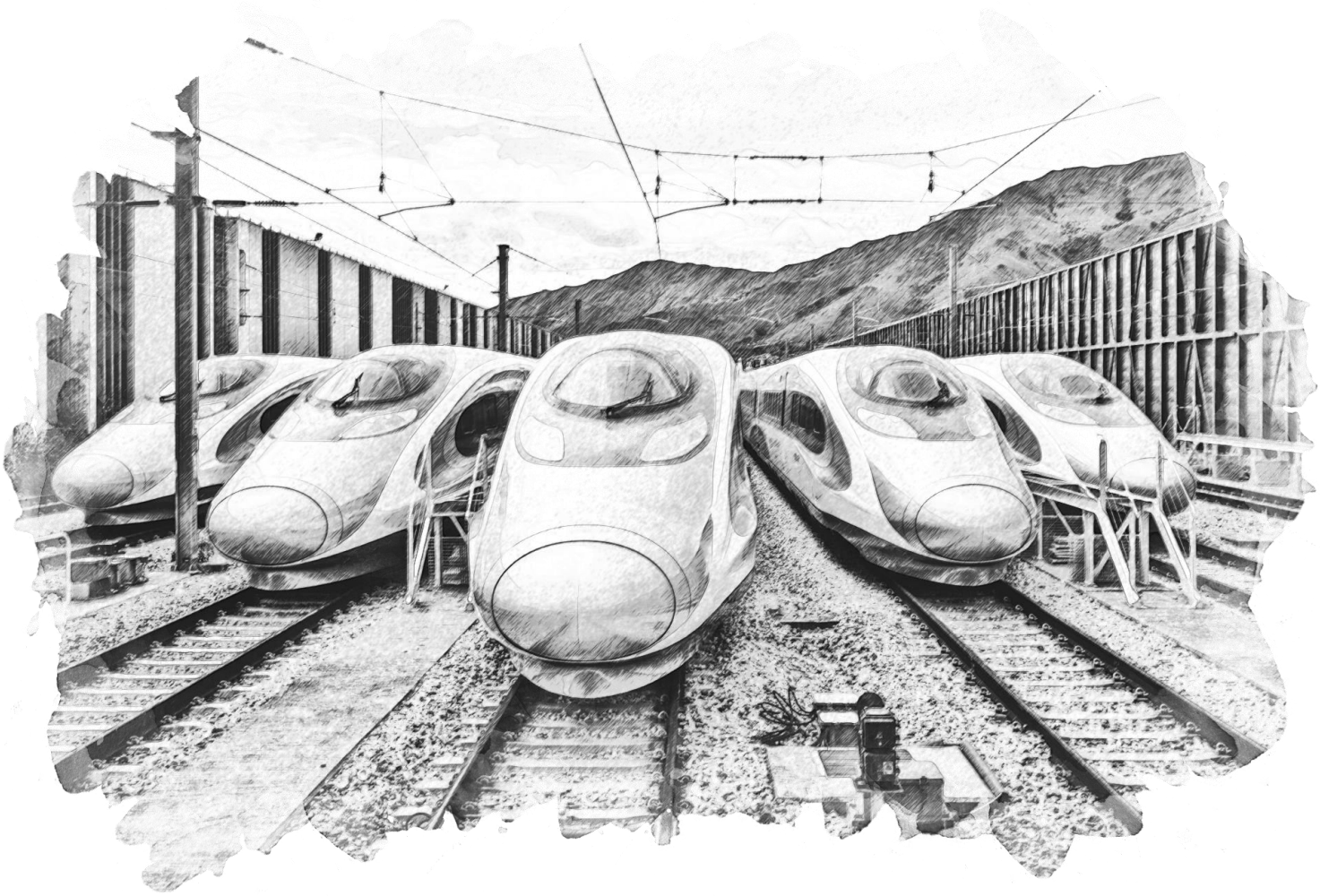
ROLLING STOCK

МИРОВОЙ РЫНОК ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

Обзор финансовых результатов крупнейших производителей в 2021 году. Вызовы 2022 года для России и мира.



Москва 2022

Экспресс-обзор:
Мировой рынок подвижного состава: обзор финансовых результатов крупнейших производителей в 2021 году.
Вызовы 2022 года для России и мира.

Рынок производства подвижного состава, как и вся мировая экономика, подходит к периоду глобальной турбулентности и трансформации: благодаря программам локализации на основных рынках сбыта последних десятилетий появляются новые игроки, пандемия COVID-19 и события 2022 года ознаменовали завершения эры глобализации производства. В экспресс-обзоре представлены основные тренды развития отрасли, результаты анализа структуры выручки, ее изменения в 2020-2021 годах и динамики портфеля заказов 14 крупнейших мировых производителей подвижного состава, а также определены ключевые вызовы компаний. В современных условиях машиностроение России попало в довольно затруднительное положение: традиционные западные партнеры покидают рынок (только в заявлениях или в реальности – еще покажет время), нарушены традиционные кооперационные и логистические цепочки и ограничена возможность экспортных поставок. Команда информационно-аналитического агентства ROLLINGSTOCK Agency (RSA) подготовила свое видение актуальных вызовов, стоящих перед российскими производителями подвижного состава.

Авторский коллектив:

Александр Поликарпов
управляющий партнер
(аналитика
и консалтинг)

Сергей Белов
основатель и главный
редактор

Информационно-аналитическое агентство ROLLINGSTOCK Agency (RSA)
Тел.: +7 (495) 773-1520, e-mail: ed@rollingstockworld.com
www.rollingstockworld.com

Содержание

1. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ТРЕНДЫ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА 4
2. ВЫРУЧКА КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕЛЬСОВОГО ТРАНСПОРТА 5
2.1. CRRC (Китай) 9
2.2. Alstom (Франция) 10
2.3. Siemens Mobility (Германия) 12
2.4. Hitachi (Япония) 12
2.5. Wabtec (США) 13
2.6. «Трансмашхолдинг» (ТМХ, Россия) 13
2.7. Stadler (Швейцария) 15
2.8. CAF (Испания) 16
2.9. Hyundai Rotem (Южная Корея) 17
2.10. The Greenbrier Companies (США) 18
2.11. Trinity Industry (США) 18
2.12. «Синара - Транспортные машины» (СТМ, Россия) 19
2.13. Kawasaki (Япония) 20
2.14. Talgo (Испания) 21
3. ВЫЗОВЫ 2022 ГОДА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА РОССИИ 22

1. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ТРЕНДЫ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

1. Наблюдается восстановление выручки производителей рельсового подвижного состава после первой волны пандемии COVID-19 в 2020 году. У большинства компаний отмечается и рост выручки, и наращивание портфеля заказов по отношению к 2020 календарному году.

2. Оперативному росту финансовых показателей производителей способствовали меры государственной поддержки. Во многих странах поддержка железнодорожного транспорта стала одним из базовых направлений восстановления экономики.

3. Существенное влияние на изменение выручки в единой валюте (евро) оказывает изменения валютного курса. Так, благодаря укреплению рубля в 2021 году выручка российских компаний в евро дополнительно увеличилась на 3,3-3,7 п.п.

4. Домашний рынок приносит основную долю выручки для подавляющего большинства производителей рельсовой техники. Для крупных европейских компаний (Alstom, Siemens, Stadler) домашним рынком фактически являются все страны ЕС.

5. Ряду компаний сервисное обслуживание приносит значительную часть дохода, фактически обеспечивая долгосрочный спрос на продукцию и услуги производителя.

6. Пандемия COVID-19 и нарушение цепочек поставок 2020-2021 годов показали существенные риски для производств с высокой долей ручного труда. Рост расходов на выполнение противопандемийных мероприятий и на обеспечение социальных обязательств вызвал значительную дополнительную финансовую нагрузку на производителей.

7. Мировой рынок рельсового подвижного состава ожидает период глобальной турбулентности и трансформации, обусловленный обострением конкурентной борьбы, сделками M&A крупнейших игроков, последствиями пандемии COVID-19, глобальной инфляцией, изменением геополитического порядка и модернизацией международной правовой системы.

8. В странах-бенефициарах локализации последних десятилетий (Китай, Россия, Индия, Турция и др.) создают национальные и частные проекты подвижного состава и соответствующие мощности, в том числе под цели экспортных поставок. При этом в странах ЕС и США уже несколько лет вводятся новые барьеры допуска на внутренний рынок, в первую очередь направленные против китайского производителя CRRC.

9. Alstom уверенно занимает место второго производителя рельсовой техники в мире после слияния с Bombardier Transportation. Однако еще не завершена интеграция новых активов в производственный процесс.

10. Многолетняя репутация надежного поставщика, сформированная и продвигаемая «традиционными» игроками из стран ЕС, США, Японии, может быть подорвана в связи с односторонним политическим мотивированным разрывом отношений с российскими партнерами в 2022 году.

11. Наблюдается активное развитие новых технологий на рельсовом транспорте, таких как применение альтернативных энергоносителей (аккумуляторы, водород), внедрение автоматизации подвижного состава на уровне GoA4 (полное исключение человека из процесса управления). В таких условиях необходима реализация пилотных проектов в России: водородного МВПС на Сахалине, беспилотных систем в Москве и Казани для сохранения и реализации потенциала мирового технологического лидерства в новых условиях.

2. ВЫРУЧКА КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕЛЬСОВОГО ТРАНСПОРТА

В настоящем обзоре рассмотрено изменение выручки и портфеля заказов 14 крупнейших мировых производителей рельсового подвижного состава, в частности:

- 5 компаний из Европы: Alstom, Stadler, Siemens Mobility, Talgo и CAF;
- 3 компаний из США: Wabtec, Trinity Industry и The Greenbrier Companies (GBX);
- 2 компаний из Японии: Hitachi и Kawasaki;
- 2 компании из России: «Трансмашхолдинг» (ТМХ) и «Синара - Транспортные машины» (СТМ);
- китайской China Railway Rolling Stock Corporation (CRRC) и южнокорейской Hyundai Rotem.

В качестве источников информации использовалась публичная финансовая и управленческая отчетность производителей. В зависимости от особенностей управленческого и финансового учета в компаниях может применяться фискальный год, который отличается от календарного. В таких случаях выручка приводилась к календарному году на основе квартальной отчетности, за исключением The Greenbrier Companies. У GBX фискальным годом является период с июня по май, поэтому по данной компании приведены данные за период «декабрь предыдущего года по ноябрь отчетного».

Финансовые показатели для обеспечения возможности сравнения были переведены в евро, через средний курс ЦБ РФ за соответствующий календарный год.

Многие производители рельсового подвижного состава являются диверсифицированными холдингами с собственным управленческим учетом, в ряде случаев не представляется возможным выделить выручку от рельсового или железнодорожного сегмента бизнеса. Команда RSA провела работу по унификации показателей, но по некоторым компаниям финансовые показатели учитывают и иные направления бизнеса. В связи с вышесказанным, ниже представлена таблица с указанием используемых параметров дохода для сравнения фискального года и принятой валюты в отчетности компании.

Таблица 1. Основные параметры принятые для сравнения выручки по крупнейшим мировыми производителям

Производитель	Принятые под выручкой параметры дохода	Валюта отчетности	Фискальный год
Alstom	Продажи компании (Sales)	Евро	Апрель-март
CAF	Выручка компании по сегменту «Railway» (Revenue)	Евро	Январь-декабрь
CRRC	Выручка компании (Net revenue)	Китайский юань	Январь-декабрь
GBX	Выручка компании (Revenue)	Доллар США	Июнь-май
Hitachi	Выручка компании по сегменту «Railway Systems» (Net sales)	Японская йена	Апрель-март
Hyundai Rotem	Выручка «Hyundai Rotem»	Южнокорейская вона	Январь-декабрь

Производитель	Принятые под выручкой параметры дохода	Валюта отчетности	Фискальный год
Kawasaki	Продажи компании по сегменту «Rolling Stock» (Net sales)	Японская йена	Апрель-март
Siemens	Выручка «Siemens Mobility» (Revenue)	Евро	Октябрь-сентябрь
Stadler	Выручка компании (Net revenue)	Швейцарский франк	Январь-декабрь
Talgo	Выручка компании (Revenue)	Евро	Январь-декабрь
Trinity Industry	Выручка от лизинга и от железнодорожного производства (включая межсегментную)	Доллар США	Январь-декабрь
Wabtec	Продажи по грузовому сегменту (Net sales Freight Segment)	Доллар США	Январь-декабрь
CTM	Выручка компании по МСФО	Российский рубль	Январь-декабрь
TMX	Выручка компании по МСФО	Российский рубль	Январь-декабрь

В 2020-2021 годы лидером по выручке была компания CRRC. Выручка компании в 2021 году составила 29,6 млрд евро, что практически в два раза превышает выручку компании Alstom, занимающую 2 место. На третьем месте с показателем выручки в 9,4 млрд евро в 2021 году находился Siemens.

Стоит отметить, что у 10 из 14 рассматриваемых компаний в 2021 году наблюдалось увеличение выручки к уровню 2020 года. Наибольший рост у Alstom и Stadler (+25,5% и +17,9% соответственно).

У 4 компаний наблюдалось снижение выручки. У Greenbrier выручка сократилась наиболее существенно: снижение в 2021 году относительно 2020 года составило 21,2%.

Российский холдинг TMX занимает 6 место среди рассмотренных производителей, с выручкой 3,6 млрд евро. Выручка компании в 2021 году составила 3,6 млрд евро (+5,8% к 2020 году). При этом в национальной валюте выручка TMX в 2021 году увеличилась на 2,1%. Это связано с укреплением рубля по отношению к евро. В 2020 году средний курс составлял 90,2 руб. за евро, а в 2021 году 87,1 руб. за евро. При анализе доходов от поставок готового подвижного состава позиция TMX будет выше.

CTM с показателем выручки в 2021 году в 1 млрд евро занимает 12 место среди рассматриваемых компаний. В евро выручка компании сократилась на 4,5%, в национальной валюте снижение составило 7,9%.

Стоит отметить, что выручка лидера отрасли CRRC в национальной валюте в 2021 году относительно 2020 года сократилась на 0,8% до 225,7 млрд юаней.

У компании Hitachi выручка в сегменте «Railway Systems» в евро в 2021 году увеличилась на 11,1%, в национальной валюте рост составил 14,3%. У Greenbrier в национальной валюте наблюдалось более существенное снижение выручки на 23,3% против сокращения на 21,2% в евро.

Рисунок 1.Выручка крупнейших производителей подвижного состава в 2021 году

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	% к 2020 году
CRRC	29,6	+3,4%
Alstom	15,1	+25,5%
Siemens	9,4	+4,2%
Hitachi	4,8	+11,1%
Wabtec	4,4	+6%
TMX	3,6	+5,8%
Stadler	3,4	+17,9%
CAF	2,2	+9,1%
Hyundai	2,1	+1,5%
GBX	1,5	-21,2%
Trinity	1,1	-19,2%
CTM	1,0	-4,5%
Kawasaki	0,9	-16,5%
Talgo	0,6	+14%

Портфель заказов раскрывают ограниченное количество компаний, в частности российские компании данную информацию не раскрывают. По Siemens Mobility представлен портфель заказов на 30 сентября 2021 года, по Alstom – на 31 марта 2022 года, по GBX – на 30 ноября 2021 года, по остальным компаниям – по состоянию на 31 декабря 2021 года. Для Hitachi представлен портфель заказов для сегмента «Mobility», а не «Railway Systems».

В 2021 году лидером по портфелю заказов с показателем 81 млрд евро была компания Alstom. На втором месте находилась компания Siemens с показателем в 36 млрд евро, что в 2,3 раза ниже уровня лидера отрасли. Третье месте находилось у компании CRRC с портфелем заказов в 28,9 млрд евро.

У CRRC портфель заказов в 2021 году по отношению к 2020 году в евро сократился на 9,1%, в национальной валюте снижение составило 12,8% до 220,3 млрд юаней. У компании Trinity Industry в 2021 году в национальной валюте произошло увеличения портфеля заказов на 49,5%, против роста на 53,7% в евро.

Рисунок 2. Портфель заказов крупнейших производителей подвижного состава в 2021 году

Наименование	Портфель заказов, млрд евро	% к 2020 году
Alstom	81	+8,7%
Siemens	36	+12,5%
CRRC	28,9	-9,1%
Stadler	16,52	+11%
Wabtec	15,65	+6,4%
CAF	8,86	+9,4%
Talgo	3,25	+2%
Kawasaki	3,05	-13,8%
GBX	2,52	+30,4%
Trinity	1,28	+53,7%

2.1. CRRC (Китай)

Выручка компании CRRC в 2021 году увеличилась на 3,4% к 2020 году и составила 29,6 млрд евро. В структуре реализации выручка от железнодорожной техники составила 40,2% или 11,9 млрд евро. Выручка от нового производства находилась на уровне 31,8% или 9,4 млрд евро. Выручка за услуги сервиса в 2021 году составила 1,1 млрд евро (+22,3% к 2020 году) или 3,8% в общей структуре выручки (+0,6 п.п.).

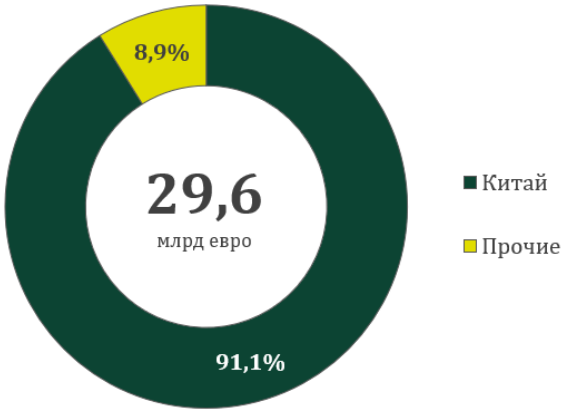
Рисунок 3. Структура выручки компании CRRC в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
ЖД техника	11,9	40,2%	+0,4 п.п.
Новое производство	9,4	31,8%	+0,3 п.п.
Городской ПС и инфраструктура	7,2	24,2%	-1,3 п.п.
Сервис	1,1	3,8%	+0,6 п.п.

В структуре реализации подвижного состава основную долю (20,3%) в 2021 году составил МВПС. Доля локомотивов была на уровне 11,3%. Доля грузовых и пассажирских вагонов в 2021 году в структуре выручки составила 7,9% и 5,3% соответственно. Стоит отметить, что доля выручки от МВПС в 2021 году к уровню 2020 года сократилась на 5,8 п.п. при увеличении доли выручки от локомотивов и пассажирских вагонов на 3,7 п.п. и 2,4 п.п. соответственно.

Более 90% выручки от всех продаж у CRRC составляет реализация продукции на внутреннем рынке Китая. Доля прочих стран в 2021 году была на уровне 8,9%. Доля выручки компании в зарубежных странах увеличилась на 1,4 п.п. к 2020 году.

Рисунок 4. Структура выручки компании CRRC в 2021 году по географии продаж



Портфель заказов компании CRRC в 2021 году составил 28,9 млрд евро, что на 9,1% меньше уровня 2020 года. В структуре портфеля доля заказов на внешнем рынке составляет 39%, что на 4,5 п.п. выше уровня 2020 года.

Ключевые вызовы CRRC:

- Потенциальное сокращение заказа на внутреннем рынке в связи с завершением масштабных программ по развитию железнодорожного транспорта Китая.
- Барьеры на внешних рынках против «китайской экспансии», в том числе снижение присутствия на рынке США из-за регуляторных решений.
- Повышение импортонезависимости выпускаемой продукции в части компонентной базы на фоне усложнения геополитической обстановки.
- Выход новых игроков на мировой рынок.

2.2. Alstom (Франция)

В начале 2021 года завершилась сделка по приобретению компанией Alstom канадской компании Bombardier Transportation. По итогам 2021 года выручка компании Alstom составила 15,1 млрд евро, что на +25,5% выше общего дохода Alstom и Bombardier Transportation в 2020 году (12 млрд евро).

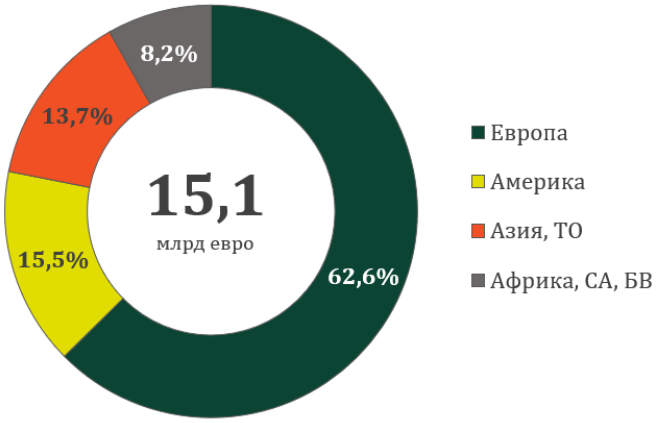
Основная выручка (56,4%) в 2021 году была получена от продаж подвижного состава. Выручка от обслуживания техники составила 21,7% в общей структуре выручки или 3,3 млрд евро. От реализации систем СЦБ компания заработала 2,1 млрд евро, что составляет 14,2% в общей структуре выручки.

Рисунок 5. Структура выручки компании Alstom в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, %
Подвижной состав	8,5	56,4%
Обслуживание	3,3	21,7%
СЦБ	2,1	14,2%
Прочие системы	1,2	7,7%

Основная выручка Alstom в 2021 году была получена в Европе (62,6% или 9,4 млрд евро). Доля продаж в Америке в общей выручке составила 15,5%. Продажи в Африке, Саудовской Аравии и Ближнем Востоке в 2021 году составили 1,2 млрд евро или 8,2% в общей структуре выручки.

Рисунок 6. Структура выручки компании Alstom в 2021 году по географии продаж



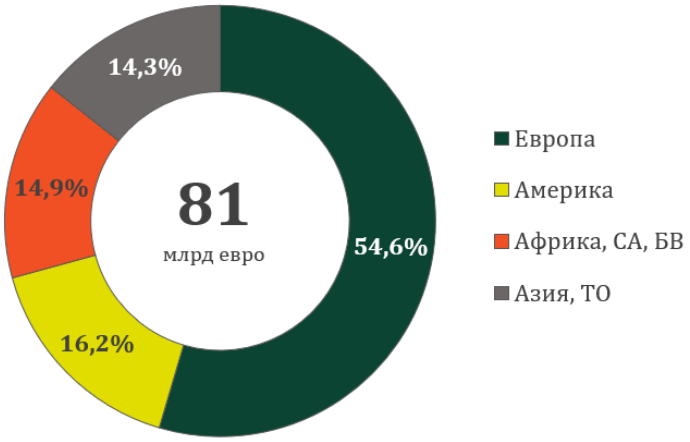
Портфель заказов компании Alstom по состоянию на конец 1 квартала 2022 года составил 81 млрд евро, что на 8,7% выше аналогичного периода прошлого года. В структуре портфеля основную долю (50,4% или 40,8 млрд евро) занимает подвижной состав. Заказы на обслуживание техники составляют 26,8 млрд евро или 33,1% в общей структуре портфеля заказов. Доля СЦБ и прочих систем составляет 8,8% и 7,8% соответственно.

Рисунок 7. Портфель заказов компании Alstom на 31.03.2022 по сегментам продаж

Наименование	Портфель заказов, млрд евро	Доля, %
Подвижной состав	40,8	50,4%
Обслуживание	26,8	33,1%
СЦБ	7,1	8,8%
Прочие системы	6,3	7,8%

Основная доля заказов компании находится в Европе – 54,6% или 44,2 млрд евро. Доля заказов в Америке находится на уровне 13,1 млрд евро или 16,2%. Доля заказов в Африке, Саудовской Аравии и Ближнем Востоке составляет 12,1 млрд евро или 14,9%.

Рисунок 8. Структура портфеля заказов Alstom на 31.03.2022 по географии



Ключевые вызовы Alstom:

- Обеспечение устойчивости деятельности после слияния Alstom и Bombardier Transportation: изменение структуры управления, бизнес-процессов, производственной культуры, оптимизация штата и др.
- Восстановление и оптимизация производственных цепочек в связи с продажей активов, нарушением устоявшихся кооперационных связей и логистических цепочек.
- Противодействие экспансии CRRC на рынок Европы.

2.3. Siemens Mobility (Германия)

Выручка компании Siemens Mobility в 2021 году составила 9,4 млрд евро (+4,2% к уровню 2020 года: 9,1 млрд евро). Выручка компании от оказания сервисных услуг в 2021 году увеличилась на 4,4% к 2020 году до 1,45 млрд евро. При этом доля сервиса в общей выручке компании ввиду схожих темпов увеличения практически не изменилась и составила 15,3% в 2021 году.

Портфель заказов у компании в 3 квартале 2021 года составил 36 млрд евро, что на 12,5% выше уровня аналогичного периода 2020 года, когда портфель заказов был на уровне 32 млрд евро.

Ключевые вызовы Siemens Mobility:

- Конкурентная борьба с объединенной компанией Alstom и Bombardier Transportation.
- Отставание от основных конкурентов в развитии подвижного состава с технологиями «альтернативной тяги».
- Резонансный уход с рынка России и потеря в имидже «надежного» партнера.
- Противодействие экспансии CRRC в Европе.

2.4. Hitachi (Япония)

Выручка компании в сегменте «Railway Systems» в 2021 году увеличилась к уровню 2020 года на 11,1% и составила 4,84 млрд евро.

По географии реализации 28,9% выручки компании в сегменте «Mobility» (включает: «Railway Systems» - 44,5% от выручки и «Building Systems» – 55,5%) в 2021 году была в Китае (+4,5 п.п. к 2020 году). Доля домашнего рынка (Япония) в структуре выручки в 2021 году составила 25,5% (-2,4 п.п.). Доля Европейского рынка была на уровне 20,4% (+0,1 п.п.). Доля рынка в странах Юго-Восточной Азии и Северной Америки составила 9,7% и 7,8% соответственно.

Ключевые вызовы Hitachi:

- Восстановление репутации в связи с проблемами по качеству подвижного состава.
- Географическая диверсификация деятельности.
- Конкурентная борьба за рынок Северной Америки с Alstom, Siemens, Stadler и другими.

2.5. Wabtec (США)

По итогам 2021 года выручка компании Wabtec в грузовом сегменте составила 4,43 млрд евро, что на 6% выше уровня 2020 года, когда выручка была на уровне 4,18 млрд евро. В структуре выручки основную долю (46,4% или 2,06 млрд евро) составляют доходы от сервиса и ремонта. Стоит отметить, что в 2021 году доходы компании от сервиса и ремонта увеличились на 20,8% (+5,7 п.п.) Выручка от реализации оборудования в 2021 году составила 1,1 млрд евро, что составляет 24,9% в структуре выручки. Доля выручки от компонентов и электроники в 2021 году была на уровне 16,5% и 12,2% соответственно.

Рисунок 9. Структура выручки компании Wabtec в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
Сервис и ремонт	2,06	46,4%	+5,7 п.п.
Оборудование	1,10	24,9%	-5,3 п.п.
Компоненты	0,73	16,5%	+0,4 п.п.
Электроника	0,54	12,2%	-0,8 п.п.

Портфель заказов компании Wabtec в грузовом сегменте в 2021 году составил 15,65 млрд евро, что на 6,4% выше уровня прошлого года, когда портфель заказов был на уровне 14,72 млрд евро.

Ключевые вызовы Wabtec:

- Защита своих «традиционных» рынков в США и Канаде.
- Необходимость расширения линейки готового подвижного состава, а не только развития тепловозной тяги. В частности, создание подвижного состава на электровозной тяге под проекты электрификации железнодорожной системы США.
- Географическая диверсификация деятельности.

2.6. «Трансмашхолдинг» (ТМХ, Россия)

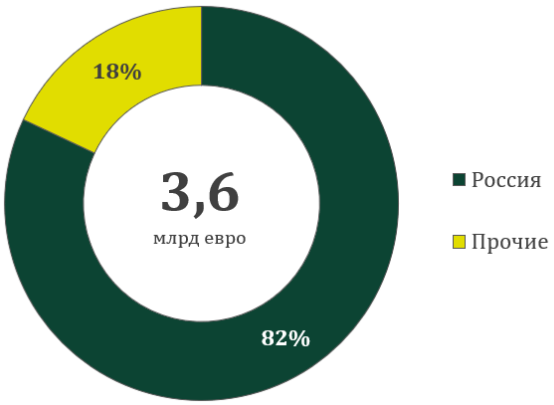
В 2021 году выручка компании ТМХ составила 3,6 млрд евро (+5,8% к 2020 году). В структуре выручки 28,5% составили локомотивы, доля выручки от вагонов метро была на уровне 11,6% или 0,42 млрд евро, выручка от прочего подвижного состава (пассажирские вагоны локомотивной тяги, мотор-вагонный подвижной состав, грузовые вагоны) была на уровне 29,5% или 1,06 млрд евро. В 2021 году по сравнению с 2020 годом на 5,5 п.п. до 8,8% увеличилась выручка от реализации запасных частей и оборудования при снижении доли выручки от реализации вагонов метро и прочего подвижного состава на 4,5 п.п. и 6,7 п.п. соответственно. Доля выручки от реализации двигателей и литейной продукции в 2021 году была на уровне 2,1% и 1,3% соответственно.

Рисунок 10. Структура выручки компании ТМХ в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
Локомотивы	1,02	28,5%	+3,3 п.п.
Вагоны метро	0,42	11,6%	-4,5 п.п.
Прочий ПС (ПВЛТ, МВПС, ГВ)	1,06	29,5%	-6,7 п.п.
Выполнение рем. работ вне гарантийного обслуживания	0,33	9,1%	+2,4 п.п.
Запчасти и оборудование	0,32	8,8%	+5,5 п.п.
Двигатели	0,08	2,1%	-1,1 п.п.
Литейная продукция	0,05	1,3%	-0,1 п.п.
Прочие	0,32	9,0%	+1,2 п.п.

Стоит отметить, что компания ТМХ в последние годы активно наращивает свое присутствие на внешнем рынке, за счет чего увеличивается экспортная выручка компании. По итогам 2021 года доля выручки компании от реализации продукции в зарубежных странах составила 18%, что в 2 раза превышает аналогичный показатель 2020 года. Выручка компании от реализации продукции в России была на уровне 82%.

Рисунок 11. Структура выручки компании ТМХ в 2021 году по географии продаж



Ключевые вызовы ТМХ:

- Обеспечение устойчивой деятельности и высокого качества выпускаемой продукции в условиях санкционного давления, разрушения устоявшихся кооперационных связей с зарубежными партнерами и логистических цепочек.
- Повышение импортонезависимости выпускаемой продукции, импортозамещение ключевых комплектующих.
- Реализация планов по развитию деятельности на внешних рынках в условиях геополитической нестабильности.
- Обеспеченность государственной финансовой и регуляторной поддержкой на внутреннем и внешнем рынках, включаю прямую финансовую поддержку.

2.7. Stadler (Швейцария)

В 2021 году выручка компании Stadler составила 3,4 млрд евро (+17,9% к 2020 году), когда показатель был на уровне 2,9 млрд евро. Выручка от реализации подвижного состава в 2021 году составила 2,94 млрд евро, что составляет 87,5% от общей выручки компании. Остальные 12,5% приходится на сервисное обслуживание и реализацию запасных частей.

В структуре реализации подвижного состава основной доход компании формируется за счет реализации поездов: в 2021 году выручка составила 1,9 млрд евро или 64,7% от общей выручки за подвижной состав. Выручка от трамваев и локомотивов составляет 9,5% и 8% соответственно.

Рисунок 12. Структура выручки компании Stadler в 2021 году по сегментам продаж

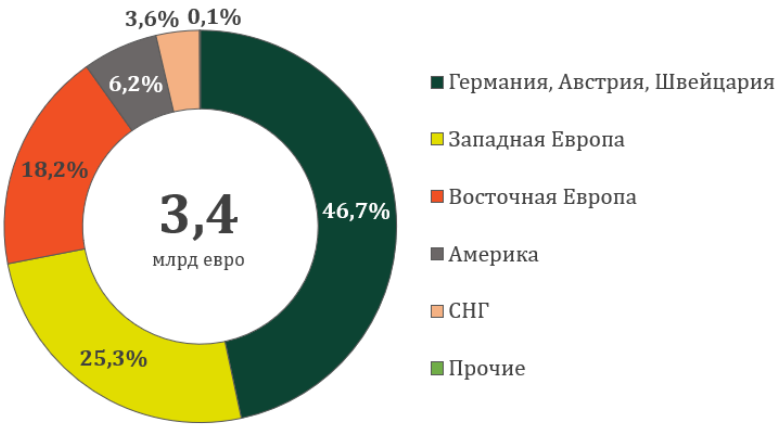
Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
Поезда	1,90	64,7%	-9,3 п.п.
Индивидуальный заказ	0,32	11,0%	+1,8 п.п.
Трамваи	0,28	9,5%	+5,3 п.п.
Локомотивы	0,24	8,0%	+2,7 п.п.
Метропоезда	0,2	6,6%	-0,8 п.п.
Сигнализация	0,01	0,2%	+0,2 п.п.

Значительная часть всей выручки (46,7%) компании приходится на реализацию продукции в Германии, Австрии и Швейцарии. Доли Западной и Восточной Европы в структуре выручки в 2021 году составили 25,3% и 18,2% соответственно. Доля стран СНГ в общей выручке составляет 3,6%.

Стоит отметить, что выручка от реализации подвижного состава в Германии, Австрии и Швейцарии в 2021 году составила 49,9%. В Западной и Восточной Европе доля выручки от подвижного состава находится примерно на одинаковом уровне (20,2% и 19% соответственно). Доля стран СНГ составила 4%.

На Западную Европу приходится 60,9% выручки от обслуживания и реализации запасных частей. Доля Германии, Австрии и Швейцарии составила 24,2%, доля стран СНГ - 0,8%.

Рисунок 13. Структура выручки компании Stadler в 2021 году по географии продаж



Портфель заказов компании Stadler в 2021 году составил 16,5 млрд евро, что на 11% выше уровня 2020 года. В структуре портфеля основную долю в 75,3% или 12,5 млрд евро занимает подвижной состав. Его доля к уровню 2020 года увеличилась на 0,8 п.п.

Рисунок 14. Портфель заказов компании Stadler в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Портфель заказов, млрд евро	Доля, %	
Подвижной состав	12,5	75,3%	+0,8 п.п.
Обслуживание и запчасти	4,1	24,7%	-0,8 п.п.

Ключевые вызовы Stadler:

- Рост бизнеса и преобразование корпоративной системы управления от «семейного» подхода к формату глобальной корпорации.
- Отсутствие комплексного предложения под ключ в отличие от основных конкурентов: Alstom, Siemens Mobility, CRRC.
- Географическая диверсификация деятельности.

2.8. CAF (Испания)

По итогам 2021 года выручка компании CAF в железнодорожном сегменте составила 2,22 млрд евро (+9,1% к уровню 2020 года: 2,04 млрд евро). В структуре реализации выручка от подвижного состава выросла на 5,3% до 1,29 млрд евро, а выручка от реализации интегральных решений и систем увеличилась на 21,7% до 0,36 млрд евро. В связи с этим доля выручки от производства подвижного состава в 2021 году к уровню 2020 года сократилась на 2,1 п.п., а доля выручки от реализации интегральных решений и систем выросла на 1,7 п.п. Однако, в общей структуре выручка от подвижного состава продолжает занимать основную долю в 57,9% по итогам 2021 года. Доля сервиса в структуре выручки была на уровне 25,7%, а выручка от интегральных решений и систем составила 16,4%.

Рисунок 15. Структура выручки компании CAF в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)
Подвижной состав	1,29	**57,9%** **-2,1** п.п.
Сервис	0,57	**25,7%** **+0,4** п.п.
Интегральные решения и системы	0,36	**16,4%** **+1,7** п.п.

В структуре выручки компании по географии продаж 66% занимают страны Европы (за исключением Испании). Доля Испании в структуре выручки в 2021 году составила 11%. Доля Азиатско-Тихоокеанского региона и Америки находилась на уровне 10% и 8% соответственно.

Рисунок 16. Структура выручки компании CAF в 2021 году по географии продаж

Портфель заказов компании CAF в железнодорожном сегменте в 2021 году составил 8,86 млрд евро, что на 9,4% выше уровня 2020 года, когда показатель был на уровне 8,1 млрд евро.

Ключевые вызовы CAF:

- Интеграция приобретенных заводов в структуру управления и производственные цепочки CAF.
- Ужесточение конкурентной борьбы на европейском рынке и защита испанского рынка.
- Потеря влияния на рынке Латинской Америки.
- Противодействие экспансии CRRC.

2.9. Hyundai Rotem (Южная Корея)

В 2021 году выручка компании Hyundai Rotem составила 2,12 млрд евро (+1,5% к 2020 году: 2,09 млрд евро.). Следует отметить, что в данном обзоре представлена общая выручка Hyundai Rotem, а не только производство и обслуживание железнодорожной продукции.

В 2021 году компания заключила новые контракты на 2,53 млрд евро, что на 20,5% выше уровня 2020 года, когда новых контрактов было заключено на сумму 2,1 млрд евро.

Ключевые вызовы Hyundai Rotem:

- Конкурентное давление со стороны других «средних» игроков (Stadler, CAF) и CRRC.

2.10. The Greenbrier Companies (США)

Выручка компании The Greenbrier Companies (GBX) в 2021 году составила 1,49 млрд евро, что на 21,2% ниже 2020 года, когда показатель был на уровне 1,89 млрд евро. В 2021 году на 24,9% к уровню 2020 года произошло снижение выручки от производства при росте выручки от обслуживания и ремонта на 3,3%. Однако выручка от производства продолжает составлять основную долю в общей структуре выручки – 82,7% в 2021 году, что на 4,1 п.п. ниже уровня 2020 года. В структуре производства крупнейшим бизнесом для компании является выпуск грузовых вагонов.

Рисунок 17. Структура выручки компании GBX в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
Производство	1,23	82,7%	-4,1 п.п.
Обслуживание и ремонт	0,26	17,3%	+4,1 п.п.

Североамериканский рынок грузовых вагонов является ключевым для компании. За последние 5 лет доля выручки компании на данном рынке составила около 87%. В 2020 году поставки грузовых вагонов на рынок Северной Америки были на уровне 33,4 тыс. единиц, что на 42% ниже уровня 2019 года. В 2021 году ожидалось дальнейшее снижение поставок до 28,3 тыс. единиц.

Портфель заказов компании GBX в 2021 году увеличился на 30,4% к уровню прошлого года и составил 2,52 млрд евро или 28 тыс. вагонов.

Ключевые вызовы The Greenbrier Companies:

- Обеспечение устойчивой деятельности в условиях роста стоимости сырья и энергии.
- Конкурентная борьба за европейский рынок.

2.11. Trinity Industry (США)

У компании Trinity Industry в 2021 году произошло снижение выручки к уровню 2020 года на 19,2% до 1,07 млрд евро. Основной объем выручки (0,9 млрд евро или 84,4%) в 2021 году было получено от реализации железнодорожной продукции. Доля данного сегмента в 2021 году к уровню 2020 года увеличилась на 2,7 п.п. Выручка от ремонта и обслуживания в 2021 году составила 0,14 млрд евро или 12,6% в общей структуре. Доля данного сегмента к уровню 2020 года сократилась на 1,7 п.п.

Отличительной особенностью Trinity Industry среди производителей железнодорожной продукции является развитая лизинговая деятельность. Значительная часть дохода компании составляет доходы от лизинга. Около 40% (в финансовом выражении) грузовых вагонов приобретаются для лизингового сегмента деятельности Trinity Industry.

Рисунок 18. Структура выручки компании Trinity Industry в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
Железнодорожная продукция	0,90	**84,4%**	**+2,7** п.п.
Ремонт и обслуживание	0,14	**12,6%**	**-1,7** п.п.
Прочее	0,03	**2,9%**	**-1,1** п.п.

Портфель заказов компании Trinity Industry в 2021 году составил 1,28 млрд евро, что на 53,7% выше уровня 2020 года. В структуре заказов 67,1% или 0,86 млрд евро составляют заказы для внешних покупателей, а 32,9% - заказы внутреннего лизингового сегмента. Портфель заказов в вагонах в 2021 году составил 14 тыс. вагонов, что на 55,6% выше уровня 2020 года, когда портфель заказов был на уровне 9 тыс. вагонов.

Рисунок 19. Портфель заказов компании Trinity Industry в 2021 году

Ключевые вызовы Trinity Industry:

- Обеспечение устойчивой деятельности в условиях роста стоимости сырья и энергии.
- Реализация планов по развитию направления цифровизации вагонов.

2.12. «Синара - Транспортные машины» (СТМ, Россия)

Выручка компании СТМ в 2021 году составила 1,02 млрд евро, что на 4,5% ниже уровня 2020 года, когда выручка находилась на уровне 1,07 млрд евро. В структуре выручки с долей 58,8% преобладают локомотивы, железнодорожная техника и сопутствующие товары. Стоит отметить, что доля данного сегмента в структуре выручки к уровню 2020 года сократилась на 7,8 п.п. Техническое обслуживание и ремонт локомотивов в структуре выручки в 2021 году составили 18,9% и 6,4% соответственно.

Рисунок 20. Структура выручки компании СТМ в 2021 году по сегментам продаж

Наименование	Выручка в 2021 году, млрд евро	Доля, % (Δ к 2020 г.)	
Локомотивы, ж/д техника и сопутствующие товары	0,60	58,8%	-7,8 п.п.
Тех. обслуживание локомотивов	0,19	18,9%	-0,04 п.п.
Предоставление услуг	0,08	7,9%	+2,2 п.п.
Ремонт локомотивов	0,1	6,4%	+0,8 п.п.
Прочая продукция	0,08	8,1%	+4,8 п.п.

Ключевые вызовы СТМ:

- Адаптация к деятельности без традиционного технологического партнера Siemens Mobility.
- Обеспечение устойчивой деятельности и высокого качества выпускаемой продукции в условиях санкционного давления, разрушения устоявшихся кооперационных связей с зарубежными партнерами и логистических цепочек.
- Повышение импортонезависимости выпускаемой продукции, импортозамещение ключевых комплектующих.
- Реализация проекта ВСМ в России, в части создание подвижного состава.
- Обеспеченность государственной финансовой и регуляторной поддержкой на внутреннем и внешнем рынках, включаю прямую финансовую поддержку.

2.13. Kawasaki (Япония)

Выручка компании Kawasaki в сегменте «Rolling Stock» в 2021 году составила 0,93 млрд евро, что на 16,5% ниже уровня 2020 года. В 2021 году компанией было получено заказов на 0,54 млрд евро, что на 18,7% ниже уровня 2020 года.

В структуре выручки 75,4% в 2021 году пришлось на страны Азии. Доля Северной Америки в структуре выручки составила 24,6%. Стоит отметить, что к уровню 2020 года доля стран Азии в структуре выручки сократилась на 5 п.п., а доля стран Северной Америки увеличилась на аналогичную величину.

Рисунок 21. Структура выручки компании Kawasaki в 2021 году по географии продаж

Портфель заказов компании Kawasaki в 2021 году сократился относительно 2020 года на 13,8% до 3,05 млрд евро.

Ключевые вызовы Hitachi:

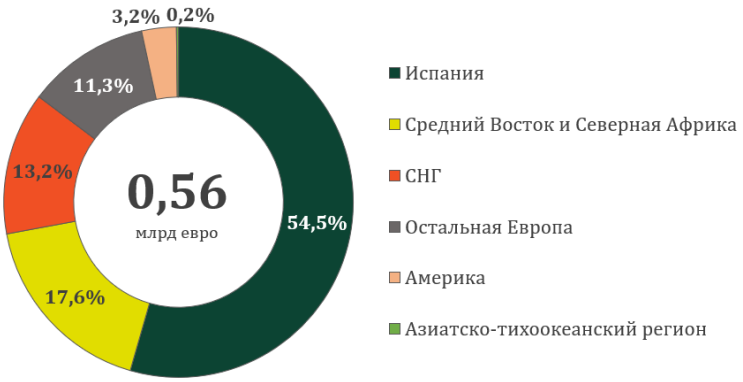
- Географическая диверсификация деятельности.
- Конкурентная борьба за рынок Северной Америки.
- Нивелирование рисков повторения опыта CRRC при развитии бизнеса и производственных площадок в США.

2.14. Talgo (Испания)

Выручка компании Talgo в 2021 году увеличилась на 14% к уровню 2020 года и составила 0,56 млрд евро. В структуре выручки в 2020 году 44% составляют доходы от производства, 42% от обслуживания. Оставшиеся 14% это выручка от ремонта, модификации и прочей деятельности.

В структуре выручки 54,5% составляла реализация продукции и услуг в Испании. Доля стран Среднего Востока и Северной Африки составила 17,6%. Доля стран СНГ и прочих стран Европы находилась на уровне 13,2% и 11,3% соответственно.

Рисунок 22. Структура выручки компании Talgo в 2021 году по географии продаж



Портфель заказов компании Talgo в 2021 году составил 3,25 млрд евро, что на 2% выше уровня 2020 года. В структуре заказов основную долю (69%) составили заказы на обслуживание, доля заказов на производство находилась на уровне 25%. Остальные 6% составляли заказы на ремонт, модификацию и прочую деятельность.

Ключевые вызовы Talgo:

- Выдержать конкурентную борьбу и избежать поглощения со стороны другого активно растущего испанского игрока – компании CAF.
- Расширение продуктовой линейки.
- Защита испанского рынка.

3. ВЫЗОВЫ 2022 ГОДА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА РОССИИ

Вызов № I. Защита российского рынка от экспансии производителей из «дружественных» стран

Российский рынок рельсового подвижного состава составляет около 15% от мирового. Развитая отечественная железнодорожная промышленность и государственная политика ограничивали доступ иностранных партнеров, не готовых локализовать производство. Благодаря значительной доле перевозок рельсовым транспортом (железнодорожные и городские перевозки) и, соответственно, высокому спросу на рельсовую продукцию рынок России является экономически интересным для всех мировых игроков. В связи с уходом традиционных западных технологических партнеров, новые поставщики будут стремиться получить наиболее выгодные условия, в частности право на поставку готовой продукции без локализации, без передачи технологий и без создания рабочих мест для населения России.

Задачи:

- Сохранение и обновление основных фондов отечественных промышленных предприятий, в том числе путем сохранения необходимого объема заказа на продукцию.
- Разработка методики определения уровня локализации продукции и применение системы государственной поддержки, стимулирующей использование российских комплектующих.
- Сохранение квалифицированного персонала в отрасли, включая конструкторов, инженеров, IT-специалистов, сохранение компетенций предприятий (инжиниринговых и научных центров) по производству и разработке продукции.
- Обеспечение ограниченного доступа иностранных партнеров на российский рынок. Преимущественная закупка технологий, а не готовой продукции.

Вызов № II. Сохранение и наращивание темпов развития

Россия обладает конкурентоспособной линейкой отечественного подвижного состава в сравнении с иностранными игроками для борьбы за международный рынок. По ряду позиций требуется только наличие специфического заказа (например, маневровые локомотивы с асинхронным приводом, маломощные электровозы и т.д.), по другому ряду – техника уже сопоставима и даже превосходит зарубежные аналоги и по технологиям, и по дизайну (пассажирские вагоны локомотивной тяги, поезда метро, трамваи). Во многом такое развитие технологий последних лет было обеспечено значительным внутренним заказом и жесткими требованиями потребителей, которые заказывали подвижной состав с наиболее передовыми системами и функциями. Отдельно стоит отметить, что практика заключения масштабных и долгосрочных контрактов жизненного цикла позволила российским производителям существенно развить компетенции в части сервиса. Для создания передовой продукции использовались лучшие и самые современные комплектующие и оборудование, которые в основном производили зарубежные компании. Сейчас многие поставщики «заморозили» поставки или полностью ушли с российского рынка, однако темпы технологического развития необходимо сохранить.

Задачи:

- Обеспечение необходимого объема государственной поддержки отрасли рельсового подвижного состава (железнодорожного машиностроения). В частности, защита интересов отрасли при распределении государственного финансирования между авиастроением, автомобилестроением, судостроением и железнодорожным машиностроением.
- Обновление производственных мощностей, техническое перевооружение промышленных предприятий, цифровизация и повышение эффективности производств. Реализация проектов по повышению уровня автоматизации и роботизация производственного процесса
- Создание единого «маркет-плейса» комплектующих и технологий российских поставщиков для обеспечения большого объема заказа и экономической целесообразности создания производств для различных отраслей промышленности.
- Создание российской независимой системы стандартизации, сертификации производства, учитывающей накопленный опыт бережливого производства на основе мирового и российского/советского опыта.
- Обеспечение реальной интеграции компетенций и технологий оборонно-промышленного комплекса (предприятий Ростеха, Росатома и Роскосмоса) в кооперационные цепочки по выпуску рельсового подвижного состава, включая замещение критических комплектующих, ранее поставляемых иностранными поставщиками.
- Анализ китайского опыта развития железнодорожного транспорта и создания отрасли железнодорожного машиностроения с последующей его адаптацией для российских условий.

Вызов № III. Нивелирование негативных последствий глобализации производственного процесса

До недавнего времени российские производители активно и эффективно использовали преимущества глобализации мировой экономики. В частности, совместно с зарубежными производителями разрабатывали новые комплектующие и выбирали лучшие готовые компоненты, при этом во многих случаях разработка отечественного аналога была экономически нецелесообразна. В результате ряд ключевых комплектующих поставлялся зарубежными партнерами. В настоящее время поставки импортных критических комплектующих, особенно производителей из ЕС и США, ограничены или больше не осуществляются в Россию, а для обеспечения производства нового подвижного состава, ремонта и обслуживания поставленного ранее оборудования требуется оперативный поиск альтернативы.

Задачи:

- Обеспечение минимально-необходимого запаса ключевых импортных комплектующих путем параллельного импорта и поиска альтернативных российских и иностранных поставщиков.
- Повышение импортонезависимости выпускаемой продукции. Импортозамещение ключевых комплектующих даже при наличии «надежного» зарубежного поставщика.

- Снижение зависимости от логистических операций и возможностей поставщика по отказу от поставки продукции российским производителям.
- Обеспечение пула верифицированных поставщиков для ключевых комплектующих, в первую очередь, российских производителей полного цикла.
- Применение критически-важной IT-инфраструктуры и программного обеспечения российского происхождения для обеспечения работы промышленных предприятий и процесса перевозки при нарушении работы каналов передачи данных или целенаправленных враждебных действий.
- Выработка единых критериев (методики) определения российской продукции до 3-4 уровня. Контроль реализации программы импортозамещения для нивелирования выдачи «отверточной сборки» за полноценную российскую продукцию, включая личную ответственность исполнителей.

Вызов № IV. Сохранение и развитие экспортного потенциала

Несмотря на значительный объем отечественного внутреннего рынка, лидеры отрасли уже подходят к пределу потенциала своего развития в границах домашнего региона. Производители уже начали активно работать на мировых рынках, в том числе и на европейском. Текущие геополитические условия и санкционное давление ставят под угрозу возможность реализации международных проектов российских компаний на мировом рынке в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Задачи:

- Сохранение маркетинговых и коммуникационных компетенций для реализации потенциала оперативного восстановления экспортной деятельности.
- Обеспечение юридической и государственной защиты зарубежных промышленных активов российских производителей.
- Сохранение государственной поддержки несырьевого экспорта, включая финансовую и административную поддержку.
- Налаживание экспортных поставок в дружественные страны (Азия, Африка, Латинская Америка).
- Создание у потенциальных покупателей позитивного имиджа российского рельсового подвижного состава как современного, надежного, качественного и комфортного продукта.

Вызов № V. Реализация пилотных «выставочных» комплексных инфраструктурных проектов

Продолжительное время российские производители работали преимущественно на внутренний рынок, в связи с этим у отечественных компаний отсутствует международное признание, как одних из лидеров отрасли. Одной из причин подобной ситуации является незначительное количество реализованных экспортных контрактов. При этом в России реализуется ряд масштабных комплексных инфраструктурных проектов международного уровня (модернизация Восточного полигона, МЦК и МЦД в Москве, железная дорога Адлер–Красная Поляна). При этом комплексные инфраструктурные проекты, включающие строительство инфраструктуры, поставку подвижного состава, собственное финансирование и

сервисное обслуживание, обеспечивают спрос на услуги различных отраслей промышленности на этапе реализации проекта и гарантируют долгосрочный спрос на всем сроке службы проекта. Кроме того, подобные проекты будут являться «визитной карточкой» российских компетенций.

Задачи:

- Реализация проекта ВСМ на территории Российской Федерации с максимально-возможным уровнем локализации, в том числе «политического» характера (ВСМ Москва – Минск и др.).
- Обеспечение российского финансирования для реализации комплексных инфраструктурных проектов в странах Азии, Африки и Латинской Америки.
- Развитие единого центра по согласованию и «продаже» комплексных инфраструктурных проектов.

Вызов № VI. Изменение подходов к долгосрочному развитию отрасли

Рельсовый транспорт характеризуется значительным ресурсом, срок службы подвижного состава достигает 40 и более лет. Цикл разработки новой продукции занимает минимум несколько лет, за исключением грузовых вагонов. Для успешной конкурентной борьбы с мировыми лидерами необходимо долгосрочное стратегическое планирование и гарантии для производителей в экономической целесообразности развития производственных мощностей.

Задачи:

- Определение долгосрочных целей развития отрасли производства рельсового транспорта России.
- Развитие системы подготовки высококвалифицированных специалистов, в том числе в сферах конструирования, инжиниринга и промышленного дизайна, а также создание условий для притока иностранных специалистов.
- Стимулирование на государственном уровне создания новых моделей силовых установок и их компонентов: дизельных двигателей, асинхронных тяговых электродвигателей, водородных топливных элементов и аккумуляторных накопителей.
- Поддержка реализации ключевых высокотехнологичных проектов: беспилотное движение в Москве и Казани, создание железнодорожного пассажирского сообщения на Сахалине на водородных топливных элементах, строительство сети высокоскоростных железнодорожных магистралей с отечественным подвижным составом.
- Обеспечение долгосрочного внутрироссийского заказа на рельсовый подвижной состав путем заключения долгосрочных контрактов с производителями (горизонтом на 10 и более лет).