

ВГ: Но конъюнктура, например, того же угольного рынка и в прошлом, и в этом году очень неплохая. Получается, что угольщики требуют неоправданных льгот?

С. Б.: Нет. Мы внимательно следим за ценами всех марок углей на ключевых рынках. Угольщики действительно не смогут рентабельно экспортировать продукцию, если вырастут наши тарифы. В себестоимости тонны российского угля транспортные издержки превышают 50% — это порядка \$42 из \$70.

ВГ: Как же тогда ОАО РЖД может повышать тарифы, если цены на грузы третьего класса перегреты, а в первом классе перевозка дорожать не может?

С. Б.: Суть в том, что не мы должны думать, выгодно угольщикам экспортировать продукцию или нет. Думать об этом и, возможно, дотировать перевозки должно государство. Вся Европа, например, дотирует экспорт сельскохозяйственной продукции. Нас же государство может контролировать в отношении адекватности тарифов реальной себестоимости перевозок.

ВГ: Возможно ли повышение доходов ОАО РЖД путем отмены каких-либо спецтарифов?

С. Б.: Кое-что удастся сделать. Так, мы после длительного обсуждения договорились с 2008 года отменить скидки на доставку мазута и угля по программе северного завоза, заложив соответствующие дотации в бюджете. Это принесет ОАО РЖД порядка 5 млрд руб. — доходы трех-четырех дней работы. Но в целом со спецтарифами все не так однозначно. Вот, например, доставка нефти в Китай. Там мы даем «Роснефти» скидку в 18% по перевозкам через Забайкальск. Но в отсутствие скидок этих перевозок, а значит, и доходов от них могло вообще не быть. Поэтому сейчас мы обсуждаем новые скидки — на 22% по экспорту нефти в Китай через Наушки. Ведь даже со всеми скидками эти перевозки для ОАО РЖД более выгодны, чем доставка угля, которая не окупает наши прямые издержки, и других грузов первого класса.

ВГ: Вы видите выход из убыточности перевозок угля?

С. Б.: Мы пытаемся его найти, вместе с угольщиками. В частности, рассматривается вариант привязки тарифов на перевозку угля к конъюнктуре соответствующего рынка, то есть с применением коэффициентов к некоему приемлемому для ОАО РЖД минимуму. Нужно только разработать механизм — на какие биржи ориентироваться, европейские или азиатские, какую цену принять за единицу. Мы хотели бы подготовить механизм в этом году, подключив к работе государство.

ВГ: За последние полгода принципиально изменилась схема создания грузовой компании ОАО РЖД — вместо одного крупного оператора предполагается последовательно создать две меньшие компании. Что при этом произошло с экономической моделью грузовой компании?

С. Б.: Мы ее перерабатываем. Сейчас речь идет о том, что первая грузовая компания получит порядка 200 тыс. вагонов, в основном специализированных. Это все цистерны, зерновозы, цементовозы, минераловозы, дозаторы. Универсальных полувагонов у нее будет всего порядка 40 тыс., платформ — около 8 тыс. Главный принцип — мы полностью забираем только тот парк, по которому уже на рынке есть реальная конкуренция. Кроме того, у специализированных перевозок выше доходность и понятный, ограниченный круг клиентов, хорошо нам знакомых.

ВГ: То есть первая компания должна получить лучшую часть парка ОАО РЖД?

С. Б.: Лучшее из имеющегося. Ведь из 65–70 тыс. наших цистерн работать реально можно только на 20 тыс. Последний минераловоз мы покупали 18–20 лет назад. Первые новые цементовозы после 15 лет перерыва будем покупать в этом году.

ВГ: Тем не менее именно эти вагоны должны были обеспечить большую часть доходов и единой грузовой компании в планах ОАО РЖД, и первой грузовой компании в рамках новой схемы. То есть по экономике они не должны существенно различаться?

С. Б.: По доходной части эта компания будет во многом соответствовать той.

ВГ: А что будет собой представлять вторая компания?

С. Б.: С универсальным подвижным составом все сложнее — это основная часть публичных малопредсказуемых перевозок. Здесь нет никакой конкуренции, и их сегодня невозможно вывести за пределы тарифного регулирования без серьезных последствий. Ведь более 80% парка полувагонов принадлежит ОАО РЖД, то есть второй компании. А последствия очевидны — кратный рост стои-

мости перевозок. Поэтому для создания второй компании необходимы очень серьезные решения государства в отношении тарифов и в целом регулирования железнодорожного транспорта.

ВГ: Возможно ли создание реальной конкуренции на рынке универсального подвижного состава?

С. Б.: Мы пытаемся этому способствовать. В этом году, например, увеличили вагонную составляющую в тарифе по перевозкам в полувагонах — чтобы они окупались в течение семи лет. То есть мы стимулируем рынок покупать полувагоны. Когда у ОАО РЖД будет только 30% работающих в стране полувагонов, на рынке может появиться конкуренция.

ВГ: Когда это произойдет?

С. Б.: Наши заводы могут делать порядка 30 тыс. полувагонов в год. Сейчас все они идут на рынок. Если эта тенденция сохранится, ситуация выправится через три-четыре года.

ВГ: Может ли первая из выделяемых грузовых компаний стать самостоятельным перевозчиком уже через год, как об этом говорят чиновники?

С. Б.: Только если государство принципиально изменит законодательно установленное определение перевозчика. Фактически если услуга перевозчика перестанет быть исключительно публичной. Хотя одного независимого перевозчика мы все-таки создадим — на базе Якутской железной дороги с применением механизмов международного регулирования, по той же схеме, что работают железные дороги стран СНГ. Но тут особый случай, собственная географически изолированная инфраструктура. А поделить так всю территорию России невозможно, есть много грузов, идущих в разных направлениях через всю страну.

ВГ: Как вы относитесь к идее Минэкономразвития по созданию перевозчиков на отдельных участках и маршрутах?

С. Б.: Можно, конечно, создать перевозчиков разного уровня — общенационального, региональных, маршрутных и так далее. Только тогда ОАО РЖД тоже должно получить возможность работать на всех уровнях. Потому что деятельность общенационального перевозчика, собирающего по вагону со всей страны, будет более экономически сложной. И в любом случае это потребует масштабных изменений в законодательстве.

ВГ: Как на фоне этого идет процесс выделения локомотивной составляющей в тарифе?

С. Б.: Еще в феврале мы передали в министерства и ведомства две толстые книги — методику распределения доходов и расходов по тарифным составляющим и номенклатуру доходов и расходов по видам деятельности ОАО РЖД. Эти документы позволяют выделить в тарифе сколько угодно составляющих, вплоть до самых узких услуг. Были разные предложения, на сколько частей делить тариф. Но сейчас в целом сошлись на трех — инфраструктурной, локомотивной и вагонной.

ВГ: О работе по пункту 2.17 преysкуранта 10-01, по которому на инфраструктуру приходится только 30% тарифа, сейчас речь уже не идет?

С. Б.: Нет. Принято решение о введении новой трехставочной системы тарифов, эта позиция согласована с Минтрансом.

ВГ: В какой пропорции будет разделен тариф?

С. Б.: Это предмет обсуждения — какую статью доходов к какой составляющей отнести. Сегодня на локомотивное хозяйство приходится 28–29% от общих расходов ОАО РЖД на перевозку, на вагонное — 11–12%, на инфраструктуру — 60%. На мой взгляд, меньше инфраструктурная составляющая быть не может. Но это именно тариф на перевозку, а не просто пользование инфраструктурой, локомотивами или вагонами. Как разделить перевозочную деятельность и инфраструктуру, пока до конца не ясно, этот вопрос потребует дальнейшей проработки.

Интервью взяла АЛЕНА БАРСУКОВА

ОАО РЖД МОГЛО БЫ КОНКУРИРОВАТЬ С АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ НА РАССТОЯНИЯХ БОЛЕЕ 500 КМ. НО МЫ НЕ МОЖЕМ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ СНИЖАТЬ ЗАВЫШЕННЫЕ ТАРИФЫ



Другие думают о грузах. Мы думаем о решениях

ОАО «Новая перевозочная компания» – лидер рынка грузовых перевозок железнодорожным транспортом.

Современные технологии, диспетчерский центр, вагоноремонтная служба и локомотивный парк позволяют решать любые задачи организации перевозок.

НПК сегодня – это 25 тыс. вагонов, 11 филиалов и представительств в России и ближнем зарубежье.

Крупнейшие промышленные и сырьевые предприятия уже доверили нам свою продукцию.

Оправдывая название, мы стремимся искать новые решения транспортных вопросов наших клиентов.

Ваш личный эксперт по перевозкам

ОАО «Новая перевозочная компания»

Тел.: +7 (495) 788 0575

Факс: +7 (495) 788 0573

www.npktrans.ru



**НОВАЯ
ПЕРЕВОЗОЧНАЯ**