

# железнодорожный транспорт

## «Если постоянно подбедать вагонную составляющую, парк строить будет некому»

Отход от принципов долгосрочной тарифной политики на железной дороге не защищает отрасль от новых кризисов, считает председатель совета директоров железнодорожного холдинга Globaltrans **Сергей Мальцев**.

— мнение —

— К чему приведет решение правительства об увеличении тарифов на порожний пробег универсального парка на 6% в 2019 году?

— Мы понимаем, почему возникло такое решение. Полувагоны — это сейчас, наверное, наиболее доходный сегмент железнодорожного рынка, исходя из этой логики собственников полувагонов и попросили поделиться с монополией, которой нужны средства на инвестиционную программу.

Но поставленной цели — снизить объемы порожнего пробега вагонов — методом повышения тарифов не достигнешь. Даже если сейчас после выгрузки, например, металла в порту на Дальнем Востоке отправляется вагон в Кузбасс за углем, чтобы привезти его тем же металургам на Урал, то порожний пробег этого вагона составляет порядка 5 тыс. км. Как оператор его может сократить, если обратная загрузка с Дальнего Востока нет никакой?

Фактически эта мера будет только стимулировать разработку замкнутых маршрутов, а возможным негативным последствием станет скопление порожнего парка вблизи центров консолидации грузовой базы. Мы с этой ситуацией уже не так давно сталкивались — в 2011 году, до унификации тарифов на порожний пробег вагонов (когда порожний пробег вагона из-под угля был дешевле, чем пробег такого же вагона из-под металла). Тогда из-за дорогого порожнего пробега оказывалось выгоднее где-то подождать и взять груз поближе, чем отправлять вагон порожняком на длинную дистанцию. В тот раз провели унификацию тарифов и решили проблему, сегодня она вновь может стать актуальной.

В любом случае эти расходы будут переложены на грузоотправителей, и больше всего это скажется на угледобывающих компаниях, которые сейчас возят на экспорт маршутами со стопроцентным порожним пробегом.

— Что же делать?

— Для того чтобы порожний пробег уменьшался, необходимо расширять грузовая база для универсальных вагонов — больше ничего. Где и чем им подгружаться?

Тем не менее с помощью более вдумчивого регулирования можно было бы добиться более глубокого эффекта. Даже если использовать в качестве инструмента тот же тариф на порожний пробег, можно подойти дифференцированно к его индексации. Например, на близкие расстояния сделать индексацию не такой большой, как на дальние расстояния.

— Как это будет стимулировать операторов сокращать порожний пробег?

— Повышение стоимости порожнего пробега на коротких расстояниях до 600 км, как это предлагается



Л. ИВАНОВА/РИА «Новости»

сейчас, приведет к ровно обратному эффекту. Перемещение вагона на такие расстояния — это передислокация вагона между станциями, отправка вагона в ремонт или в отстой — от этих перевозок уйти нельзя. Более того, чтобы забрать попутный груз, как правило, нужно сделать дополнительный крюк порожняком, ведь далеко не все такие грузоладельцы найдутся непосредственно на Транссибе. Если это станет дороже, чем сейчас, как это будет стимулировать операторов забирать такие грузы? Особенно в существующей ситуации, когда угольщики готовы взять любой вагон на Кузбассе практически за любые деньги. Если же оператор сможет сэкономить на общем порожнем пробеге и дешевле будет доехать до ближайшего грузоотправителя, чем отправлять состав порожняком обратно на Кузбасс, это может сработать. В предлагаемом варианте все железнодорожные перевозки — и ближние, и дальние — просто станут дороже и все.

— Каково ваше отношение к проекту Долгосрочной программы развития ОАО РЖД (ДПР) до 2025 года?

— ДПР — это, безусловно, очень важный для отрасли документ. Нам очень полезно знать о планах крупнейшего участника рынка, и мы искренне ждем ОАО РЖД успешной в реализации столь амбициозной программы. Но, по моему мнению, ее будет трудно реализовать в том виде, в котором она предлагается сейчас.

— Почему?

— Слишком много входящих «если» и других допущений, которые основаны на прогнозах экономической роста исходя из текущей конъюнктуры рынка. Хотя именно поэтому это будет достаточно живой документ, в который будут вноситься изменения и коррективы, в том числе с учетом предложений других участ-

ников отрасли. Наше взаимодействие и сотрудничество с руководством ОАО РЖД позволяют надеяться, что именно так и будет.

— Какие прогнозы у вас вызывают наибольшие сомнения?

— Судя по цифрам, которые содержатся в ДПР, для обеспечения заявленного роста грузооборота к 2025 году на 22% потребуются дополнительные парк вагонов. По нашим подсчетам, на закупку новых вагонов необходимо будет потратить порядка 860 млрд руб., еще около 950 млрд руб. потребуются на замещение выбывающего парка. Для нас, операторов, это очень позитивный сигнал, это свидетельствует о потенциальном росте нашего бизнеса.

Если рынки, в том числе угольный, будут такими же активными, как сейчас, до 2025 года, то цена на предоставление вагонов останется достаточно высокой, и в этом случае у операторов будут средства на закупку нового парка. Но если угольный рынок «чихнет» или произойдут какие-то другие конъюнктурные изменения, это может поменять всю финансовую ситуацию в отрасли. А если постоянно подбедать вагонную составляющую, инвестиций на новые вагоны у операторов может не хватить — парк строить будет некому.

Последствия такой ситуации мы прекрасно знаем. Доходность подвижного состава снова начнет падать, операторы будут пытаться выжать из своих вагонов максимум возможного. Государство это должно беспокоить, потому что могут повториться известные проблемы у банков и лизинговых компаний, как это было два года назад на низком рынке, когда операторы были не в состоянии платить по долгам. По планам вагоностроителей только в этом и следующем годах на рынок будет поставлено более 120 тыс. новых вагонов всех типов по очень высоким ценам — об этом следует помнить.

— Вы говорите, что в общей сумме нужно будет закупить новых вагонов на 1,8 трлн руб. до 2025 года. Насколько железнодорожный сегмент привлекателен сегодня для инвестирования?

— О какой инвестиционной привлекательности можно говорить, если даже заявленная дважды долгосрочная тарифная политика не живет больше года?

— Что вы имеете в виду?

— Как раз то, о чем мы говорили вначале. Когда начинают регулироваться отдельные сегменты, точечно меняются тарифы по родам грузов или по типам подвижного состава, то не понятно, что изменится в следующем году. Сегодня подняли тариф на порожний пробег полувагонов на 6%. А где гарантия того, что через полгода не будет введена аналогичная наценка для цистерн, зерновозов, платформ? Принцип предсказуемости роста тарифов, во имя которого и принималась долгосрочная тарифная политика, фактически был нарушен.

Если вернуться к ДПР ОАО РЖД до 2025 года, то там есть очень тревожные предложения по закреплению механизмов изменения доступа к инфраструктуре. Уход от публичности в сегодняшнем ее понимании на практике выльется в непрогнозируемый рост затрат на перевозку. Поскольку за содержание и развитие инфраструктуры платят все грузоотправители в рамках среднесетевого тарифа, развитие сети не может нарушать принцип недискриминационного доступа к инфраструктуре.

— Идея ОАО РЖД, которая заключается в том, чтобы продавать по рыночной цене какую-то часть пропускной способности инфраструктуры, кажется вполне современной...

— Если будет продаваться пропускная способность инфраструктуры, то кто ее покупатель?

— Очевидно, грузоладелец.

— А как он будет получать услугу инфраструктуры? Ему необходима услуга перевозки. Следовательно, услугу инфраструктуры может получить только перевозчик. А значит, фактически пропускные способности инфраструктуры должны продаваться перевозчикам, а этого рынка у нас, как известно, нет. Если же у нас единственный перевозчик и собственник инфраструктуры в одном лице — ОАО РЖД, то получается как бы сделка с самим собой. И как в подобной конструкции будут построены критерии эффективности продажи дефицитного ресурса самому себе?

Вопрос о критериях эффективности, кстати, относится и к затратам на инфраструктуру. Как ответить на вопрос, есть ли необходимость в строительстве новой инфраструктуры или такой необходимости нет? Есть конкретные примеры того, что эксплуатировать инфраструктуру можно гораздо эффективнее, чем это делается сейчас.

— Можете рассказать?

— Приведу пример. Один из заводов, поставивших сырье для производства алюминия «Русалу», имел максимальный объем погрузки 1 млн тонн в год — больше грузить не позволяла станционная инфраструктура. А «Русалу» потребовалось 2,5 млн тонн. Как был решен вопрос? Коммерческая логистика. Путем организации работы грузным и порожним подвижным составом на станциях подхода была отработана технология по вывозу 2,5 млн тонн без дополнительных капитальных вложений, за исключением, конечно, оплаты затрат РЖД на дополнительные маневровые работы.

Этот пример показывает, что для реализации инфраструктурных проектов нужны не просто какие-то отвлеченные индикаторы эффективности, а возможность сравнить результаты работы по аналогам. Мое глубокое убеждение: без конкуренции, без возможности сравнить работу ОАО РЖД как перевозчика и компаний, оказывающих аналогичную услугу, мы не сможем установить действенные критерии эффективности на железнодорожном транспорте. А когда сравнить не с чем, мы можем сколько угодно расширять узкие места и в итоге в зависимости от уровня компетентности получать более или менее расширенное узкое место.

— Уже сделанные инвестиции в инфраструктуру приводят к каким-то реальным улучшениям?

— Пока об этом говорить рано. Мы прекрасно понимаем, что у РЖД большой объем капитальных ремонтов и работ по модернизации. Эти инвестиции необходимы. Это впрямую отражается на пропускной способности: по таким путям понижены нормативы по скорости, весу поезда, что резко замедляет оборот вагона. Сейчас, во время масштабных инвестиций в путевое хозяйство, мы получаем некоторое снижение эксплуатационных показателей, связанное именно с этими работами. Это, наверное, нужно пережить. Тогда через три будет видно.

Беседовал Алексей Екимовский

## Тарифное сотрясение

— административный ресурс —

### Тяжеловесная опция

Правительство соглашалось на предложение ОАО РЖД постепенно. Так, на совещании у премьера на станции Бекасово-Сортировочная 29 октября говорилось, что решение о продлении экспортной надбавки еще не принято — решено лишь повысить цены на порожний пробег.

Вокруг повышения платы за порожний пробег также бушевали страсти. Поначалу, раздумывая о финансовом резерве, который можно изыскать в сегменте порожняка, ОАО РЖД, видимо, хотело в согласии с ФАС отменить специальные тарифные схемы для инновационных вагонов. Как говорил в интервью «Ъ» 25 августа глава ФАС Игорь Артемьев, из-за пониженной платы по этой статье ОАО РЖД теряет по 8 млрд руб. в год. Когда вопрос о порожняке был поставлен перед Советом потребителей ОАО РЖД, мнения разделились: равное количество голосов было отдано и за вариант отмены спешкем для тяжелых вагонов, и за общее повышение на 6% тарифа на порожний пробег. Решение принято не было.

Но за инновационный сегмент вступился Сергей Чemezov, глава «Ростеха», владеющего Уральвагонзаводом (УВЗ). 26 августа он написал Дмитрию Медведеву письмо, в котором напоминал премьеру о том, что инновационный полувагон 12–196–02 является основным продуктом УВЗ, экономическая эффективность его эксплуатации обеспечит спрос на него в количестве не менее 7 тыс. единиц даже после формирования профицита парка.

Если отменить схемы, писал господин Чemezov, только у УВЗ, не единственного в РФ производителя вагонов повышенной грузоподъемности, ежегодные потери заказов составят 20 млрд руб., что приведет к сокращению более 5 тыс. человек, частичной или полной «утрате компетенций инновационного вагоностроения» и срыву исполнения программ по диверсификации, неисполнению поручений президента по увеличению доли гражданской продукции на предприятиях ОПК. Глава «Ростеха» просил сохранить схемы.

Господин Медведев наложил резолюцию «согласен». После этого было решено ввести шестипроцентную надбавку для всех. По расчетам ОАО РЖД, благодаря повышению цены на порожний пробег до 2025 года монополия получит 63 млрд руб. «Начиная с 2008 года порожний пробег полувагонов тарифицируется по заниженным (льготным) тарифным схемам, а с 2013 года на отдельные модели полувагонов распространены еще более льготные тарифные условия», — пояснил «Ъ»

замруководителя ФАС Александр Редько. — Удешевление порожнего пробега привело к его увеличению — по большинству экспортных маршрутов до 97%. Принятое регуляторное решение направлено на стимулирование сокращения порожнего пробега и непроизводительной работы железнодорожного транспорта, а также увеличение оборачиваемости подвижного состава.

### Защита экспортера

Хотя решение об экспортной надбавке, по утверждению главы Минтранса Евгения Дитриха и главы ОАО РЖД Олега Белозерова, в Бекасово отложили, на самом деле оно предстало как принятое уже в протоколе того же совещания (при этом про исключения для нефтегрузов и алюминия тогда забыли, но потом спохватились). Продление экспортной надбавки за вычетом нефтегрузов и алюминия должно принести ОАО РЖД 214 млрд руб. до 2025 года, следует из материалов монополии.

Первый вариант замены экспортной надбавки был предложен еще в октябре. Ряд промышленников, в первую очередь угольщиков, предложил вернуть надбавку на компенсацию налоговых изменений из согласованному Советом потребителей ОАО РЖД 22 ноября 2017 года уровню — 1,9% до 2025 года вместо 1,5% до 2021 года. По их расчетам, таким образом можно было бы собрать 172 млрд руб.

К этому предложению не прислушались, и тогда в дело вступил глава Минэнерго Александр Новак, поддерживавший угольную отрасль. В его письмо вице-премьеру Максиму Акимову от 24 октября приводились расчеты, ранее разработанные промышленниками и свидетельствующие, что продление экспортной надбавки в 8% до 2025 года заставит основные промышленные холдинги дополнительно заплатить 252,6 млрд руб. Более половины этой суммы придется на угольную отрасль — 130,4 млрд руб. Пострадают также экспортеры черных металлов (36,8 млрд руб.), производители удобрений (24 млрд руб.), экспортеры леса (19,3 млрд руб.), химики (12,4 млрд руб.) и зерна (9,9 млрд руб.). Остальное придется на производителей руд черных и цветных металлов (4,1 млрд руб. и 1 млрд руб. соответственно), экспортеров кокса (2,2 млрд руб.), компании цветной металлургии (1 млрд руб.) и проч.

Тогда господин Новак призвал правительство вернуть диалог в русло ранее принятых решений и поручить ОАО РЖД поработать в этой парадигме финплан, инвестиционную и ДПР. В поддержку своей позиции Александр Новак приложил к своему

письму обращения крупных отраслевых организаций: Российской ассоциации производителей удобрений, «Русской стали», Общероссийского отраслевого объединения работодателей угольной промышленности, на участников которых приходится порядка 75–80% экспортных грузов, подпадающих под надбавку, если учитывать грузы в физическом выражении.

На совещании у Дмитрия Медведева в Горках 8 ноября господин Новак, рассказывая собеседникам, «Ъ», выступил уже с новым вариантом предложения: заменить надбавки в разных частях тарифа общим его увеличением на 2%, чтобы получить на 2019 год не 3,5%, а 5,5%. Впрочем, рассказывали собеседники «Ъ», сделать это было бы технически непросто, поскольку постулат об «инфляции минус 0,1%» трогать нельзя — он закреплён в постановлении о долгосрочном тарифообразовании, и обходить его можно, играя с надбавками и поправками, но не непосредственно. Тогда промышленники добились некоторой формальной уступки: в протоколе совещания к решению об утверждении экспортной надбавки и о повышении тарифов на порожний пробег добавлялась оговорка о том, что возможно «иное согласованное решение на основании предложения Минэнерго России». На это в ноябре дали десять дней.

Между тем уже 16 ноября правление ФАС наконец вынесло решение об индексации. Служба внесла в прейскурант обе меры — и экспортную надбавку в 8%, и повышение тарифа на порожний пробег полувагонов на 6%. При этом правление ФАС внесло все указанные изменения в Прейскурант 10–01 вместо того, чтобы сохранить его в тарифном коридоре. С 2019 года ОАО РЖД теряет право вводить надбавку, которое было обеспечено ему приказами ФАС в 2012 году и давало возможность с 2013 года управлять тарифным коридором в обе стороны — в плюс и минус. Августовским приказом ФАС с 2019 года максимальный предел надбавки в тарифном коридоре обнуляется.

Несмотря на непрозрачность формирования экспортных надбавок, на которую не раз в прежние годы жаловались потребители, есть несколько моментов, которые делают такой вариант формирования надбавки (через тарифный коридор) предпочтительным. Во-первых, чтобы реализовать право на надбавку, нужно ее ввести — решение об этом принимает правление ОАО РЖД. Оно же может и отменить. Во-вторых, предельный срок действия надбавки — два года, после чего предписано проанализировать конъюнктуру. Внесение же в прейскурант означает, что как только изменения вступят

в силу, надбавка вступает в силу автоматически. И действовать будет, пока в прейскурант не внесут отменяющие это правки, а так срока функционирования у них нет.

### Последнее наступление

Даже после принятия приказа ФАС часть промышленников, поддержавшая РСПП, попыталась добиться распространения надбавки на всех, а не только на экспортеров с большой долей порожнего пробега в структуре перевозок (прежде всего угольщиков). Не трогая сам принцип «инфляция минус 0,1%», они предложили вмешаться в формулу тарифообразования.

Отчасти идея промышленников перекликается с предложением ОАО РЖД, которое в начале октября заговорило о возможности замены в формуле потребительской инфляции на промышленную. Если подставить в тарифную формулу (среднеарифметическое значение индекса потребительских цен (ИПЦ) по четырем последовательным годам, из которых искомый год — третий, минус 0,1%) на 2019 год индекс цен в промышленности, то расхождение составит 2,87 п.п. — 6,37% против 3,5%. Это предложение, хотя его поддержали и другие естественные монополии — «Россети» и «Транснефть», считающиеся, как и ОАО РЖД, что потребительская корзина имеет мало общего со структурой закупок монополий, не было поддержано правительством.

Грузоотправители же выдвинули ряд контрпредложений, включающих, в частности, изменение формулы с четырехлетней средней на двухлетнюю, чтобы учитывался только ИПЦ того года, на который устанавливается тариф, и последующего. В одном варианте авторы поправки предложили нарастить тариф на 1 п.п. в 2019 году и добавить еще 39 млрд руб. за счет индексации на 6,5% тарифов на контейнерные перевозки, в другом — повысить еще на 0,52 п.п. тариф на 2020 год, не трогая контейнеры. Совокупные доходы от общего повышения тарифов должны были составить свыше 200 млрд руб. Кроме того, промышленники предложили пойти дальше, чем ОАО РЖД, в вопросе продления надбавки на компенсацию налоговых изменений. Если ОАО РЖД предлагало лишь продлить ее до 2025 года (что в совокупности дает по 26–29 млрд руб. в год на 2021–2025 годы, или около 112 млрд руб. в совокупности), грузоотправители предложили уже с 2019 года повысить ее до 1,9% и в таком виде сохранить до конца действия ДПР. В целом предлагалось таким образом собрать те же 389 млрд руб., которые искало ОАО РЖД «в карманах» грузоотправителей.

Однако совещание 20 ноября у Дмитрия Козака перечеркнуло надежды промышленников на реванш. Вице-премьер Максим Акимов уже 21 ноября оценил вероятность переосмотра как близкую к нулю, говорил он журналистам. «Решение правительством принято, оно зафиксировано в протоколе заседания», — пояснил он (цитата по «Интерфаксу»). — Данные нам председателем правительства вместе с коллегами десять дней на то, чтобы рассмотреть иные варианты, показали, что иных более мягких и удовлетворяющих бизнес вариантов было, к сожалению, не нашли. Поэтому будет реализовано то решение, которое у нас в минутку вышедшем приказе ФАС и зафиксировано. И оно будет реализовано в 2019 году». 22 ноября подтвердил это и сам Дмитрий Козак: по его словам, на совещании поддержали решение ФАС.

### Подсластить скидками

При этом ОАО РЖД пытается компенсировать негативный резонанс, вызванный продлением экспортной надбавки, масштабными точечными скидками в рамках прейскуранта. Так, 8 ноября ОАО сообщило, что его правление приняло 14 решений по предоставлению скидок, 19 ноября — еще об 11. Первая группа скидок касалась перевозок грузов в контейнерах, легковых автомобилей, нефтяных грузов, в том числе газового конденсата, как в целом по сети, так и по отдельным направлениям, перевозок бутадина, импортра плодородной продукции из стран Средней Азии, перевозок грузов с использованием паромной переправы Кавказ—Поти/Батуми—Кавказ, перевозок грузовой продукции. Суммарный вес этих преференций оценивается в 5,5 млрд руб., потенциал привлечения грузов — в 3 млн тонн.

Вторая группа преференций относилась к перевозкам грузов в контейнерах, нефтяных грузов, медной руды, металлолома, продуктов питания и сельскохозяйственной продукции, в том числе с использованием железнодорожно-паромной переправы Балтийск—Усть-Луга. Как пояснили «Ъ» в ОАО РЖД, дополнительный объем привлеченных грузов составит 2 млн тонн, доход — 1,6 млрд руб. Также в конце ноября ОАО РЖД ввело скидки на перевозки черных металлов, серы, песка, удобрений, грузов в термических и рефрижераторных контейнерах. По заявлению монополии в 2018 году совокупная стоимость льгот по тарифному коридору составила 11 млрд руб., привлекли 9 млн тонн грузов. Впрочем, эти деньги все еще вдвое меньше суммы, полученной монополией за счет экспортной надбавки.

Наталья Семашко