



15 Специализация инновационных вагонов на угольном экспорте усиливает разбалансированность тарифной системы

16 Вывод из-под ответственности ОАО РЖД функции текущего отцепочного ремонта вагонов может нарушить бесперебойность работы железнодорожного транспорта

Небывалый рост поставок угля на экспорт подстегнул спрос на грузовые вагоны. Операторы объясняют взлет ставок на подвижной состав «технологическим дефицитом» и разбалансированностью тарифной системы.

Испытание углем

— конъюнктура —

Этой осенью ставки на предоставленные грузовые вагоны достигли исторических максимумов с момента начала рыночных реформ на железнодорожном транспорте. Стоимость аренды наиболее востребованного типа подвижного состава — универсальных полувагонов — перевалила за 2 тыс. руб. за единицу в сутки, некоторые операторы называют цены на уровне 2,5–2,8 тыс. руб.

Этот эффект наблюдается на фоне стремительного увеличения вагонного парка в стране. Выступая в начале декабря на заседании правления ОАО РЖД, Игорь Ромашов, председатель президиума Совета операторов железнодорожного транспорта (СОЖТ), председатель совета директоров железнодорожного оператора «Трансойл», сообщил, что уже в следующем году отрасль может ждать новый кризис: «Сегодня мы уже имеем объем подтвержденных заказов вагоностроителей на 2019 год — 60 тыс. грузовых вагонов при планируемом списании не более 20 тыс. А это означает, что в 2019 году количество вагонов приблизится к значению 2012–2013 годов, когда движение на сети напоминало коллапс» (цитата по ТАСС).

Но сегодня вагонов все равно не хватает грузоотправителям, которые впервые за долгое время столкнулись с хорошей конъюнктурой цен на российские товары за рубежом. А в угольной отрасли настоящих предновогодних ажиотажа. «Задача — вывезти больше угля сейчас, до наступления низких температур. Мы помним случаи, когда в Кузбассе был мороз –50°C и все стояло целый месяц», — напоминает исполнительный директор СОЖТ Алексей Дружинин. По его словам, сегодня в ситуации премиальных цен на внешних рынках угольщики привлекают практически любые вагоны независимо от их цены.

«Потребный парк растет на фоне увеличения грузовой базы, роста перевозок угля, руды, черных металлов», — говорит генеральный директор Globaltrans Валерий Шпаков. — Но дефицит парка, по нашим оценкам, вызван не отставанием роста объемов вагонного парка от объемов перевозок, а ухудшением эксплуатационных показателей на сети железных дорог».

По его данным, с 2016 года скорость полувагонов в грузинском и порожнем рейсе сократилась на 15%. «Если спроецировать эти показатели на всю сеть, то для вывоза того же объема грузов требуется на 15% парка вагонов больше, а это 0,5 трлн руб. дополнительных инвестиций! На текущий момент это выражается в дефиците вагонов, росте цены на них и соответствующей дополнительной нагрузке на грузовладельцев в размере 60–70 руб. на тонну груза».

В Федеральной грузовой компании (ФГК, 100% принадлежит ОАО РЖД) подтверждают сложности с дви-



Ажиотажный спрос на российский уголь породил новые проблемы на железной дороге

жением на сети на фоне роста погрузки и связывают это в том числе с проведением чемпионата мира по футболу: значительные объемы перевозок пассажиров летом привели к снижению объемов грузового движения, что повлекло за собой рост оборота вагона практически на сутки, отмечает заместитель начальника департамента маркетинга и стратегического развития ФГК Мария Литвинова: «А увеличение оборота полувагонов на сутки ведет к росту потребного парка при том же объеме погрузки более чем на 20 тыс. вагонов». По этой же причине не оставались в устойчивом профците», отмечает госпожа Литвинова.

На фоне роста спроса на грузоперевозки правительство одобрило очередную индексацию тарифов ОАО РЖД, часть этих надбавок операторы поддерживают. «Решение об экспортной надбавке очень актуально именно сегодня, когда ценовая конъюнктура на внешних рынках благоприятствует экспортерам», — резюмирует общее мнение операторского сообщества исполнительный директор СОЖТ Алексей Дружинин. Спрос на перевозки высокий, поэтому «если какая-то часть дохода будет перераспределена в адрес перевозчика, это вполне понятная инициатива», отмечает он.

А вот решение о повышении тарифов на порожний пробег универсальных полувагонов на 6% операторы считают спорным. По мнению опрошенных, «Б» участников рынка и членов СОЖТ, эта мера не приведет к достижению заявленной цели — уменьшению количества перемещений по-

рожных вагонов. «Эта надбавка просто будет очень скоро перераспределена в ставку для грузоотправителя, а размеры порожнего пробега ничуть от этого не изменятся», — говорит Алексей Дружинин.

Операторы считают, что введением повышающего коэффициента к порожнему пробегу универсальных полувагонов государство допустило отход от ранее декларированных принципов о долгосрочности тарифной политики на железных дорогах. По словам господина Дружинина, к изменению тарифов «снова начали подходить точечно». «Сегодня повысили порожний пробег для полувагона, завтра повысят для каких-то еще типов подвижного состава — прогнозировать это уже невозможно», — отмечает он. — «Получается, что концепция долгосрочного регулирования тарифов не продержалась и года».

Рынок прямо связывает нынешнюю индексацию тарифов на порожний пробег для всех типов полувагонов с необходимостью ОАО РЖД инвестировать в увеличение пропускной способности инфраструктуры для перевозок угля. «Потребность в дополнительной индексации тарифов обусловлена финансовой несбалансированностью ОАО РЖД, в том числе вследствие значительных темпов роста экспортных перевозок угля и развернутой для его вывоза масштабной инвестиционной программы реконструкции инфраструктуры», — говорится в письме Игоря Ромашова, направленном премьер-министру Дмитрию Медведеву в конце октября.

Вместо этого решения операторское сообщество предлагает правительству отменить специальные тарифные условия для порожнего пробега вагонов нового поколения: эта

мера господдержки уже изжила себя и одновременно ставит в неравные конкурентные условия собственников типовых вагонов, которых на железной дороге свыше 80%. Специализация инновационных вагонов на перевозках экспортного угля дополнительно ухудшает эксплуатационную обстановку на сети, поскольку большинство из них курсируют замкнутыми маршрутами от шахты до порта со стопроцентным порожним пробегом и не подбирают другие попутные грузы.

На фоне угольного бума и осеннего пика спроса на перевозки выросли цены и для производителей низкокачественных социально значимых грузов, таких как щебень для строительства дорог и топливо для нужд ЖКХ. Таким «оставшимся без дешевых вагонов» грузоотправителям операторы настоятельно рекомендуют заключать долгосрочные контракты с грузоотправителями, заключенные на три-пять лет, предполагают цену предоставления вагона на уровне 1650 руб. в сутки. И это вполне устраивает операторов — такая цена обеспечивает им расходы на содержание парка и приемлемую рентабельность и даже формирует инвестиционную составляющую», — говорит Алексей Дружинин.

В начале 2019 года ожидается традиционный спад грузоперевозок по железной дороге и снижение эксплуатационной нагрузки на сеть, а потому операторы ожидают коррекции ставок. Но этому может помешать проблема нехватки запчастей и деталей грузовых вагонов (подробнее см. материал на стр. 16).

Алексей Екимовский

Тарифное сотрясение

— административный ресурс —

В прошлом году грузоотправители были очень рады, согласовав с ОАО РЖД долгосрочный тариф и формулу, которая казалась неизменной. В нынешнем году к осени стало понятно, что на выполнение всех пунктов долгосрочной программы развития РЖД до 2025 года средств монополии не хватит. Дефицит в бюджете решили закрывать за счет точечных поправок, от которых прежде всего пострадают угольщики. Несмотря на ожесточенное сопротивление, грузоотправители проиграли: утверждены сохранение экспортной надбавки в 8% до 2025 года, рост ставки на порожний пробег вагонов на 6% и закрепление ранее выданной надбавки в 1,5% к тарифу до 2025 года.

За время пути затраты могли подрасти

Кампания по согласованию условий индексации тарифа ОАО РЖД в текущем году была запущена в начале октября. Причина столь раннего начала (обычно споры не стихают до зимы) — в необходимости, согласно правительственным поручениям, к 1 октября утвердить долгосрочную программу развития (ДПР) ОАО РЖД до 2025 года. Ее доработанную версию монополия направила 1 октября в правительство, и внезапно обнаружилось, что дела у железнодорожников обстоят не так хорошо, как следовало из летнего варианта того же документа.

По оценкам собеседников, «Б», дефицит финансирования, образовавшийся у ОАО РЖД, в грубом приближении составляет около 2 трлн руб. 1 трлн руб. приходится на ухудшение грузовой базы и сокращение господдержки, которое ОАО РЖД оценивало в 605,4 млрд руб. относительно объемов, фигурировавших в прошлогодней ДПР. Из них 263 млрд руб. — это уменьшение бюджетной поддержки, а 363 млрд руб. — увеличение объемов мероприятий, которые следует выполнить в соответствии с майскими указами президента и комплексным планом по развитию магистральной инфраструктуры до 2024 года. Еще примерно в 1 трлн руб. обойдется компании снижение кредитоспособности, вызванное уменьшением денежного потока. И если основную часть компания готова закрыть самостоятельно, еще 300–400 млрд руб. она стала изыскивать у грузоотправителей.

Анонсировал грядущую дискуссию в начале октября генеральный директор монополии Олег Белозеров, который заявил: «Самая большая проблема на сегодняшний момент для долгосрочной программы — это срочность и стоимость заемного капитала. Для реализации ДПР нам нужны долгосрочные источники в рублях. На текущем рынке заемного капитала такой срочности нет. Вся ликвидность сконцентрирована на сроках до трех лет». Он также добавил, что объем долгосрочных заимствований до 2025 года составляет порядка 2 трлн руб. «Мы планировали, что стоимость капитала будет снижаться вслед за инфляцией», — отметил господин Белозеров.

Однако ставки в третьем квартале выросли почти на 1,5% годовых. Центробанк также повысил свою ставку до 7,5% и не исключил возможности ее дальнейшего роста (14 декабря ЦБ выполнил обещание и увеличил ключевую ставку еще на 0,25 пункта, до 7,75%. — «Ъ»). Соответственно, у нас из инвестпрограммы выпадет порядка 800 млрд руб.». Еще примерно 1 трлн руб. грозило монополии выполнение требований нового закона о транспортной безопасности.

Дабы компенсировать волатильность валюты и курсовую разницу, господин Белозеров предложил сохранить восьмипроцентную экспортную надбавку (в 2017 году принесла ОАО РЖД 23 млрд руб.): «Мы бы хотели на следующий год предложить ее оставить. Все, что едет на экспорт, едет в валюте. Доллар стоил 58 руб., а сейчас стоит 65 руб.» При этом, заверил господин Белозеров, на конечную цену продукции это не должно повлиять. Он уточнил, что продление надбавки пока предусмотрено на 2019 год: «Там смотрим — год или трехлетка в зависимости от того, как будет приниматься наша программа». Однако в октябрьской версии ДПР уже фигурировал запрос на три года.

А когда ОАО РЖД вынесло ДПР на рассмотрение своего Совета потребителей 17 ноября, речь уже шла о ее сохранении до 2025 года. Исключить из надбавки решили нефтяные грузы (ОАО РЖД активно борется за их возвращение на сеть) и алюминий (в рамках помощи подпадающему под санкции США «Русалу» Олега Дерипаски). И несмотря на то что отбуксование надбавки с 2019 года было одним из тех условий, на которых Совет потребителей ОАО РЖД 22 ноября 2017 года согласовал предоставление монополии допиндексации в 1,9% на компенсацию изменений налогового законодательства (впоследствии одобрена в объеме 1,44%), в этот раз совет согласовал продление экспортной надбавки — с перевесом в полтора раза. Как рассказали собеседники «Ъ», не последним аргументом в этой дискуссии стало то, что надбавку будут в общем порядке платить угольные компании. Ведь, хотя экспортная надбавка была введена еще в 2015 году, угольщики она долгое время касалась лишь краем: при надбавке в 13,4% для них действовал понижающий коэффициент 0,893, при 10% (с 2017 года) — 0,921, что давало эффективную надбавку в 1,3%. А с января текущего года надбавка была полностью нивелирована за счет введения понижающего коэффициента в размере 0,9259.

По данным ОАО РЖД, транспортная составляющая в цене угля — FOB Восточный и FOB Рига — к четвертому кварталу заметно уменьшилась с первого квартала 2015 года: с 16–18,3% в зависимости от бассейна до 10,4–11,7%. По черной металлургии: листовая сталь (цена горячекатаного рулона FOB Черное море) упала с 7,2% до 6%, по заготовкам (FOB Дальний Восток) — с 5,2% до 4,9%. При этом по некоторым видам грузов она выросла: в цене азотных удобрений (FOB Черное море) — с 2,8% до 3,7%, фосфорных (FOB Балтийское море) — с 1,5% до 1,9%.

с14



Легко берем ваш груз на свои плечи!

Грузовые перевозки железнодорожным транспортом

105082, Россия, г. Москва, Спартаковская пл., д.16/15, стр. 6
Т.: +7 (495) 788-05-75 | Ф.: +7 (495) 788-05-73
office@npktrans.ru | www.npktrans.ru | входит в группу Globaltrans

С дополнительной информацией о Globaltrans можно ознакомиться на сайте: www.globaltrans.com



Железнодорожный транспорт

«Если постоянно подъедать 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 маршрутами 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 ближние 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



ДМИТРИЙ КОЗЯКОВ

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 грузоотправители 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 успехов 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 экономического 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 подъедать 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 выжить 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 году 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 инвестителей?**

— 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, то четко 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, грузоотправитель.**

— 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 «Русал», 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 грузовой 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 внятно 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 спешке 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, поддерживающий 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 надбавку к разным частям 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 закреплена 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 добавился 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, поддерживая РСПП, попыталась добиться распространения надбавки на всех, а не только на экспорттеров 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 предлагали 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 перемотра 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 бутадиена, импортной плодородной продукции из стран Средней Азии, перевозок грузов с использованием паромной переправы Кавказ—Поти/Батуми—Кавказ, перевозок кубической 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

Железнодорожный транспорт

«Грузовладелец в такой ситуации не будет сидеть сложа руки»

По мнению члена совета директоров ООО «Нефтетранссервис» **Алексея Лихтенфельда**, повышение тарифной нагрузки на перевозки угля оправданно конъюнктурой рынка, но почему государство продолжает стимулировать продажи инновационных полувагонов через тарифы ОАО РЖД, он не понимает.

— мнение —

— **Насколько разработана Долгосрочная программа развития (ДПР) ОАО РЖД до 2025 года учитывает интересы рынка операторов подвижного состава?**

— Документ базируется на сложившихся рыночных отношениях и текущей конфигурации на рынке. Конечно, по логике сначала нужно было утвердить целевую модель рынка железнодорожных перевозок (ЦМР), задать вектор дальнейшего развития отрасли и уже на основании этих решений разработать программу развития ОАО РЖД. Но по ЦМР у участников дискуссии довольно большие разногласия, и на сегодняшний день отсутствует ясность, сколько еще потребуется времени на подготовку взвешенного документа, учитывающего интересы всех сторон. Вместе с тем мы получили от руководства ОАО РЖД заверения, что не ЦМР будет строиться на положениях программы развития ОАО РЖД, а ДПР как живой документ будет доработан под ЦМР, если документ будет согласован и принят.

Еще один аргумент в пользу того, что ДПР является динамичным, а не статичным документом, состоит в том, что ДПР базируется на существующих макроэкономических прогнозах и ее целевые показатели сильно зависят от меняющейся конъюнктуры рынков, прежде всего сырьевых. Это создает предпосылки для регулярной доработки программы развития.

— **Что будет с рынком перевозок, если, например, внешняя конъюнктура на уголь ухудшится?**

— Безусловно, когда-нибудь коррекция цен на уголь произойдет, но, по нашим оценкам, для российского экспорта это не приведет к кризису. Нынешняя конъюнктура благоприятствует инвестициям в производственные мощности угольных компаний: в добычу, развитие портов, железнодорожную инфраструктуру и вагоны. Проекты, которые сегодня анонсированы, с большой вероятностью будут реализованы. А после окончания инвестиционного цикла дополнительная нагрузка мощностей снизит себестоимость добычи и транспортировки в пересчете на тонну продукции. Таким образом, при коррекции мировых цен на сырьевых рынках производителям будет выгоднее не снижать производство для обеспечения минимальной удельной себестоимости, обеспечивая рентабельность даже при достаточно скромных мировых ценах.

Второй фактор — существующие резервы в оптимизации технологических и логистических издержек. Например, при повышении скорости движения на сети будет увеличиваться эффективность работы вагонного парка, вагоны смогут перевозить больше грузов за единицу времени. Так или иначе, если в каждом звене этой цепочки будут реализованы программы технологической модернизации и оптимизации издержек, конкурентоспособность нашей сырьевой продукции на внешних рынках только увеличится, что гарантирует как минимум сохранение экспортного потока.

— **Рост ставок на предоставление полувагонов до рекордных значений свидетельствует о дефиците подвижного состава. Из-за чего он образовался?**

— Мы не считаем, что есть дефицит полувагонов. Парка достаточно, чтобы перевозить все грузы, учитывая существующие пропускные и провозные возможности инфраструктуры. Да, локальные дефициты возникают, как правило, они связаны со сбоями в работе портов и станций, в том числе по погодным условиям, с форс-мажорными ограничениями пропускной способности инфраструктуры, пиковыми сезонными всплесками грузопредъявления, часто совпадающими с периодами ремонтных работ на путях и т. д. Одна из нынешних проблем, в возникновении которой обвиняют нас, операторов, — это не отсутствие вагонов вообще, а отсутствие вагонов для перевозок грузов для социальных нужд, например для поставок на электростанции или для ЖКХ.

— **Операторы не виноваты?**

— Нужно понимать, как эта система работает. Как правило, у крупного оператора соглашение с грузовладельцем подписано на все возможные направления, куда может быть отправлен вагон, а цены определяются в зависимости от направления и расстояния перевозки. Грузовладелец направляет заявку на подачу вагонов, и оператор ему предоставляет нужное количество порожних вагонов. Грузовладелец их грузит и самостоятельно определяет, куда и когда направить вагон с грузом. Оператор в принципе не может на это повлиять и порой даже не знает, куда конкретный вагон поедет по факту. И если грузовладельцу, например, выгоднее больше погрузить на экспорт, то он меньше вагонов с продукцией отправит на внутренний рынок.

Повторю, что разговоры о дефиците вагонов — это все локальные истории, которые не носят системного общерыночного характера. При нормальной, ритмичной работе всех звеньев транспортной цепи — на фронте погрузки у грузоотправителя, на железной дороге и в порту — существующего количества вагонов вполне достаточно. Более того, как я уже говорил, есть значительные технологические резервы для увеличения пропускной способности и оборачиваемости парка.

— **Какова ваша реакция на последние тарифные решения, принятые правительством?**

— Мы поддерживаем введение экспортной надбавки к грузовым тарифам в том формате, в котором она установлена, в том числе потому, что она будет распространяться на уголь и не будет затрагивать нефтяные грузы. Мы понимаем, что есть отрасли, очень чувствительные к транспортной составляющей, и угольная — одна из таких. Но при хорошей конъюнктуре эти отрасли должны вносить в общий котел больше, и за счет этого должна строиться дополнительная инфраструктура. Ведь очевидно, что крупные инвестиции в инфраструктуру, на которые РЖД постоянно приходится изыскивать средства, необходимы главным образом для угля: не будь таких экспортных объемов у угольщиков, для всех остальных грузоотправителей пропускной способности сети хватит на много лет вперед.



ФОТО: АЛЕКСЕЙ ЛИХТЕНФЕЛЬДТ

В то же время существующая тарифная система построена таким образом, что перевозка на экспорт тонны угля приносит ОАО РЖД наименьшую выручку, не покрывая даже полной себестоимости, а покрытие этого разрыва происходит благодаря высокодоходным грузам, таким как нефтепродукты и металлы. Сейчас стоимость угля на мировых рынках высока, а с учетом девальвации рубля мы фиксируем рекордную стоимость продажи угля на экспорт при рекордно низкой доле транспортных затрат в цене продукции. И нам кажется, что при такой конъюнктуре более существенная индексация тарифов на экспорт угля (по сравнению с нефтяными грузами) оправдана. В свое время государство придумало механизм экспортных пошлин на нефть: когда цена высокая, нефтяники платят в бюджет больше, когда низкая — меньше. Почему как минимум то же самое не сделать с железнодорожными тарифами? Это выглядит честнее и обоснованнее, чем повышение тарифа всем отраслям промышленности для финансирования транспортной инфраструктуры под возрастающие объемы экспорта угля.

Но мы абсолютно не поддерживаем введение шести-процентной надбавки на порожний пробег полувагонов. Эта надбавка, несмотря на декларируемые цели, не приведет к сокращению порожнего пробега, который сейчас в большинстве случаев предопределен расположением грузовой базы и направлениями перевозок, а также технологическими схемами работы. Надбавка будет перенесена в цену предоставления вагона для грузоотправителя и никак не улучшит технологичность перевозок. Мы предлагали эту индексацию заменить на отмену преференций на порожний пробег так называемых инновационных вагонов, это было бы полезно и справедливо.

— **А здесь что не так?**

— Мы не видим целесообразности в сохранении этой преференции. Она вводилась в период, когда в принципе спроса на вагоны не было. Сегодня вагоны активно покупают, причем любых моделей, и причина — благоприятная внешняя конъюнктура рынков. Цена инновационного вагона за последние три года выросла в полтора раза, то есть спрос на эти вагоны есть, и нет необходимости его стимулировать нерыночными методами.

Мы также понимаем, что в тот период следовало поддержать производителя, поскольку вагонов новой конструкции в эксплуатации не было совсем. Нужно было простимулировать их приобретение участниками рынка, посмотреть на них в реальной коммерческой работе, проверить и подтвердить заявленные характеристики. Сегодня этих вагонов на сети уже около 100 тыс., в сегменте полувагонов это почти пятая часть всего парка. Таким образом, сложный период вывода на рынок нового продукта полностью завершен.

— **Вагоностроители утверждают, что сравнительно дешевый порожний пробег инновационных вагонов — это не скидка, а специальная тарифная схема для вагонов особой конструкции, которая обоснована расчетами затрат ОАО РЖД.**

— Как раз к обоснованности этой тарифной схемы у рынка есть вопросы. Реальные испытания, которые легли в обоснование методологии скидки на инновационные вагоны (через утверждение новых тарифных схем), проводились на двух опытных моделях вагонов, один из которых уже несколько лет как снят с производства, а именно экономика его эксплуатации давала максимальный вклад в величину скидки. Эксплуатируемый по факту парк вагонов даже по теоретическим расчетам того периода не обеспечивал ощутимого экономического эффекта для ОАО РЖД. Таким образом, скидка была рассчитана применительно к одним моделям вагонов, а в реальности ее получает другой парк вагонов. Кроме того, при обосновании в теоретических расчетах использовался среднесетевой порожний пробег для полувагона в размере 60%, то есть предполагалось, что инновационные вагоны будут задействованы в общей логистике, чтобы перевозить все грузы. По факту такие вагоны используются преимущественно под перевозку угля на дальние расстояния на экспорт, практически не задействованы в логистике, имеют средний порожний пробег 93–96%. Таким образом, фактические данные существенно отличаются от теоретических расчетов, на основании которых были посчитаны эффекты и предоставлены преференции.

В то же время эффективность инновационных вагонов в части увеличения объемов перевозимого груза без необходимости расширения инфраструктуры также вызывает вопросы, так как для продвижения тяжелых поездов на самом деле требуются инвестиции в усиление инфраструктуры, замену локомотивного парка на более мощный, модернизацию тяговых подстанций, усиление верхнего строения пути.

А с учетом того что в инновационных вагонах наращиваются в основном перевозки угля на экспорт на дальние расстояния, данные преференции формируют убытки ОАО РЖД от грузовых перевозок в среднесетевом масштабе.

— **Поясните эту мысль, пожалуйста.**

— Исходя из расценок действующего Прейскуранта 10–01 и географии перевозки угля, тариф при перевозке угля на экспорт в пересчете на 10 тонно-километров приносит ОАО РЖД только 1,66 руб. при среднесетевой себестоимости грузовых перевозок 5,2 руб. на 10 тонно-ки-

лометров. А перевозка металлов и нефтепродуктов осуществляется по 7–8 руб. за 10 тонно-километров. Таким образом, при определенном балансе объемов перевозок высокодоходных и низкодоходных грузов происходит покрытие среднесетевой себестоимости и обеспечивается положительный финансовый результат ОАО РЖД. В последние годы фактически растут перевозки угля на экспорт опережающими темпами, а перевозки нефтяных грузов снижаются, и происходит разбалансировка. Получается, что, предоставляя дополнительные скидки к тарифам для угля и стимулируя рост объемов его перевозки, мы провоцируем рост тарифного убытка ОАО РЖД в общесетевом масштабе.

Если бы перевозчик зарабатывал на одной перевезенной тонне угля, например, 7 руб. на 10 тонно-километров и давал скидку, это было бы объяснимо: с ростом перевозок доход будет увеличиваться. А сегодня одна перевезенная экспортная тонна угля съедает значительную часть платежей нефтяников и металлургов.

Специализация инновационного вагона на угольном экспорте тянет за собой еще более интересные последствия. Повышенная эффективность использования вагонов новой конструкции в угольных перевозках привела к тому, что угольные компании и их операторы загрузили свои заказы вагоностроительное производство практически полностью. Таким образом, стало не хватать вагонов для перевозок других грузов, причем именно вагонов старой конструкции — они как раз используются в логистике, перевозке грузов на внутреннем рынке, и они дешевле в сравнении с инновационным вагоном, но из-за их нехватки цена на них тоже поднялась.

— **В чем проблема, если государство решило сохранить поддержку инновационных разработок в вагоностроении?**

— Во-первых, повторю, продолжение этой практики привело к необходимости дополнительной индексации порожнего тарифа на все полувагоны. Во-вторых, сегодня это уже не инновация. Вагоны повышенной грузоподъемности начали выходить на сеть несколько лет назад, и не сильно изменившись в конструкции, сегодня занимают значительную долю рынка. Да и в чем смысл такой поддержки? Никто ведь вам не доплачивает за новую версию iPhone, правда? Потребители, наоборот, готовы платить за него премиальную цену. Так и с инновационным вагоном: если он такой эффективный — в нем можно перевозить больше груза, у него увеличенный межремонтный пробег, меньше эксплуатационных затрат на жизненный цикл — покупатели сами заплатят за него справедливую стоимость.

В-третьих, если это мера государственной поддержки, то это должна быть целевая государственная субсидия. Такие субсидии, кстати, до недавнего времени предоставлялись на приобретение вагонов, и мы не видим в этом ничего противоестественного. Но в данном случае речь идет не о субсидии, а о перекрестном субсидировании одних отраслей промышленности за счет других через экономику ОАО РЖД. Получается, что запуск инновационных вагонов в массовую эксплуатацию лишь усилил эту нерыноч-

ную историческую диспропорцию, которая продолжает деформировать рынок и наносить ущерб ОАО РЖД. Ведь таким образом стимулируются перевозки низкодоходного угля, а на высокодоходные грузы усиливается тарифное давление. Мы уже видели, к чему это может приводить, на примере нефтяных грузов: грузовладелец в такой ситуации не будет сидеть сложа руки и станет активно искать альтернативные схемы транспортировки, без использования железной дороги.

— **Расскажите подробнее о ситуации с цистернами?**

— Когда у ОАО РЖД не хватало средств и еще даже не было предпосылок для высокой конъюнктуры на рынке угля, активно повышались тарифы опережающими темпами для тех, кто мог больше платить, прежде всего для нефтяников. Применение такого подхода на протяжении многих лет подвигло нефтяников на строительство своих автомобильных эстакад, трубопроводов, к укладу с железной дороги.

Сейчас политика в этом отношении поменялась, что очень отрадно. В этом году мы видим разворот тренда: объемы перевозок нефтепродуктов впервые за последние четыре года не упали к прошлогоднему уровню.

— **Почему это произошло?**

— Благодаря более клиентоориентированному подходу ОАО РЖД, ФАС создала условия для установления скидок, и монополия стала этим пользоваться: давать скидки нефтяникам. Генеральный директор и профильные руководители монополии стали регулярно общаться с клиентами и операторами, я бы сказал, на равных. ЦФТО перестроило свою работу в нужном ключе, в результате нашлись некоторый баланс интересов нефтяников и железнодорожников. Но на слом негативного тренда ушло почти три года кропотливой работы!

Этот пример показывает, что «короткое» мышление в нашей отрасли никогда не приводит к позитивным результатам. Раньше, когда мы приходили в ОАО РЖД и предупреждали, что вот-вот где-то будет построена новая труба для нефтепродуктов, от нас отмахивались, а потом мы все видели негативный результат. Теперь совсем другое отношение руководства ОАО РЖД к клиентам и операторам: к нам стали относиться, я бы сказал, как к партнерам, и это делает нас союзниками по очень многим вопросам.

В операторском сообществе тоже произошли значимые трансформации, частично обновился состав президиума СОЖТ, председателем избран Игорь Ромашов, имеющий большой авторитет в отрасли и занимающий активную позицию. В качестве независимого члена президиума избран генеральный директор ЦФТО ОАО РЖД Алексей Шило. За десять лет существования союза представители монополии и раньше входили в состав президиума, но я впервые вижу, чтобы руководитель такого уровня находил время для посещения всех наших заседаний, конструктивно участвовал в дискуссиях, способствовал нашему диалогу с ОАО РЖД. Мы видим в этих вопросах позитивные изменения, и это вселяет надежду, что новых кризисов и дестабилизации на железной дороге совместными усилиями удастся не допустить.

Беседовал Алексей Екимовский

**15 ЛЕТ
В АВАНГАРДЕ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ**

ТРАНСОЙЛ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ
ГРУППА

Железнодорожный транспорт

Колесо раздора

Для решения проблемы острого дефицита комплектующих к вагонам участники рынка рекомендуют государству открыть отечественный рынок для китайских колес и временно запретить их экспорт российскими заводами.

— аналитика —

Катастрофический дефицит железнодорожных колес и других ключевых запчастей — одна из причин роста ставок операторов подвижного состава. Десятки тысяч вагонов простаивают в ремонтках, что поддерживает дефицит погрузочных ресурсов, а четырехкратный рост цен на важнейшие комплектующие дополнительно увеличивает стоимость услуг операторов за счет роста расходов на содержание парка. По словам участников рынка, стоимость нового железнодорожного колеса с начала года выросла с 27 тыс. до 70 тыс. руб., некоторые участники рынка называют цену на колесо на уровне 75 тыс. руб.

По словам исполнительного директора Совета операторов железнодорожного транспорта (СОЖТ) Алексея Дружинина, операторы «наткнулись на очередной цикл рынка, когда потребности в колесе значительно превышают мощности заводов»: «В 2015 и 2016 годах, когда было реализовано решение правительства о списании нескольких сотен тысяч вагонов с просроченным сроком службы, на рынке оказалось очень много запасных частей и деталей для подвижного состава — купить их можно было почти даром. В результате продукция отечественных производителей комплектующих, в том числе железнодорожных колес, оказалась невостребованной».

По словам заместителя начальника департамента маркетинга и стратегического развития Федеральной грузовой компании Марины Литвиновой, нынешняя высокая стоимость запчастей сегодня является одним из главных факторов роста себестоимости услуг операторов, но грузовладельцы пока еще могут их оплачивать: «При нынешних высоких ценах на уголь на мировом рынке уровень транспортной составляющей грузотранспортировки даже при росте ставки на вагон остается ниже прошлогодних значений».

«У операторов полувагонов ставка высокая и позволяет выдерживать рентабель-



Отечественных железнодорожных колес не хватает даже по заоблачным ценам

ность даже при высоких ценах на комплектующие. А что делать владельцам цистерн, у которых ставка скорее снижается, чем повышается? А что делать пользователям крытых вагонов, платформ, зерновозов? Для них стоимость колеса больше 70 тыс. руб. серьезно влияет на экономику бизнеса», — считает Алексей Дружинин, добавляя, что в аналогичной ситуации оказались пассажирские перевозчики и метрополитен.

«Вместо того чтобы заниматься лоббированием заградительных пошлин для зарубежных конкурентов, отечественные производители могли бы подумать о насыщении отечественного рынка колесами. В результате даже по высоким ценам колес в продаже нет даже на месяц вперед, а наши вагоны стоят уже сейчас», — отмечает один из собеседников „Ъ“ на операторском рынке. Подозрения в нарушении антимонопольного законодательства Выксунским заводом группы ОМК и Нижнетагильским заводом ЕВРАЗ появились и у ФАС России, которая в се-

редине октября возбудила и расследует дело об установлении монополии высоких цен.

Сами производители торопятся заявить о планах по расширению производства колес, однако объемы прироста выпуска и сроки запуска новых производств не позволяют надеяться на скорое решение проблемы. Так, в начале октября ЕВРАЗ объявил о запуске проекта по строительству дополнительных мощностей колесобандажного цеха, что позволит увеличить годовой объем производства на 78 тыс. колес. Стоимость такого проекта — \$60 млн, запуск производства — 2021 год. Чуть позже ОМК тоже заявила о намерении увеличить производство колес на Выксунском заводе, но всего лишь на 14% к 2023 году (стоимость модернизации колесного цеха — 2,3 млрд руб.).

По данным операторов, существующие мощности двух заводов в России суммарно могут выпускать 1,29 млн колес в год, но этого совершенно недостаточно для закрытия острой потребности рынка.

«Только для нужд ремонтов грузовых вагонов требуется порядка 1,2 млн колес, а для производства новых вагонов в объеме 60 тыс. по году — еще 480 тыс. колес», — отмечает Алексей Дружинин. По данным СОЖТ, в этом году рынку не хватило примерно 200–250 тыс. колес, в следующем году дефицит будет нарастать волной: количество вагонов, ежедневно простаивающих в ремонте, может составить до 160 тыс. единиц. По словам операторов, угрожающие последствия такого простоя вагонов на инфраструктуре хорошо понимают в ОАО РЖД, что делает монополию мощным союзником рынка в этом вопросе.

Для сокращения дефицита операторы предлагают срочно разрешить импорт железнодорожных колес в Россию, прежде всего китайского производства. Участники рынка говорят, что опыт коммерческой работы китайских вагонов на китайских же колесках на железных дорогах в Казахстане не выявил принципиальных проблем в экс-

плуатации. «Но даже при самом лучшем раскладе, если мы получим решение об открытии экспорта китайских колес до конца года, операторы начнут их получать не раньше мая-июня следующего», — предостерегает один из собеседников „Ъ“.

Операторы также считают абсолютно логичным в такой ситуации временно запретить отечественным заводам экспорт железнодорожных колес. В противном случае возникнет абсурдная ситуация, когда российские игроки будут покупать отечественную продукцию по более высоким ценам, чем зарубежные покупатели, полагают операторы. По словам председателя совета директоров Globaltrans Сергея Мальцева, российский колесо сейчас поставляется на экспорт по 40–45 тыс. руб., а китайское с учетом доставки будет стоить около 60 тыс. руб. «Это раньше все китайское было дешевле из-за курсовых разниц, а сейчас все, привет!» — констатирует он (см. интервью с ним на стр. 14).

Операторы также считают несправедливым и нецелесообразным имеющийся сегодня приоритет в поставках новых колес на вагоностроительные заводы для производства новых вагонов, тогда как уже выпущенный подвижной состав простаивает в текущем ремонте из-за нехватки комплектующих. «Если довести эту логику до конца, мы получим „одноразовый вагон“, который эксплуатируется до первого ремонта, а вместо него на сеть выходит новый», — говорит Алексей Дружинин. По его словам, один комплект колес на новый вагон позволяет отремонтировать три-четыре вагона, которые стоят в ремонте в ожидании запчастей. «Это означает, что на каждые восемь новых колес железнодорожная сеть получит выход либо одного нового вагона с завода, либо три-четыре вагона из ремонта», — поясняет он.

Железнодорожные операторы ожидают стабилизации рынка через два-три года, когда эти вынужденные нерыночные меры можно будет отменить. Но и в этом случае они рекомендуют производителям наращивать мощности производства с умом. «Через два-три года, наверное, операторы не будут покупать по 60 тыс. новых вагонов в год, как сейчас, особенно с учетом их сегодняшней очень высокой стоимости», — предупреждает Алексей Дружинин. — И тогда мы снова придем к циклу низкого спроса на комплектующие». По его мнению, которое поддерживают и другие операторы, временное разрешение на импорт колес из других стран позволит отечественным производителям рассчитать оптимальный объем инвестиций в расширение собственного производства и предотвратить будущий кризис.

Елена Разина

Рынок притормозил либерализацию

— смежники —

Собственники грузового подвижного состава резко выступили против намерения ОАО РЖД передать функцию текущего отцепочного ремонта вагонов в пути следования в дочерние компании, считая ее функцией инфраструктурной монополии.

Месяц назад вступили в силу поправки в главный железнодорожный документ — Устав железнодорожного транспорта, предполагающие передачу Минтранс РФ полномочий по установлению порядка отцепки грузовых вагонов в текущий ремонт. Министр теперь утверждает порядок проведения текущего отцепочного ремонта (ТОР), включая определение платы перевозчику в связи с отцепкой вагонов от движущихся составов по не зависящей от него причине. На этом фоне в железнодорожном сообществе обострилась дискуссия о необходимости реформы нормативно-правовой базы вагоностроительного комплекса, поскольку имеющиеся в отрасли проблемы не удается разрешить уже очень долгое время. Одно из главных опасений рынка — намерение ОАО РЖД передать функцию ТОР своим дочерним вагоностроительным компаниям (ВРК).

ТОР принципиально отличается от плановых видов ремонта, которые проводятся или по истечении определенного срока, или по пробегу вагона: вероятность обнаружения неисправности вагона в рейсе предвидеть практически невозможно. На промежуточных станциях составы осматриваются представителем ОАО РЖД, который может потребовать отцепить неисправный грузовой или порожный вагон от состава и отправить его в ближайшее эксплуатационное депо для проведения необходимого ремонта. По факту отцепки собственник вагона получает счет за услуги и запчасти, а также оплачивает тариф пробега вагона до фактического места ТОР. Величина тарифа на услуги ТОР государством не регулируется и постоянно растет, отмечают операторы.

Невыполнимые нормативы

По данным «INFOnline-Аналитики», объем затрат операторов на ТОРы в

2018 году достигнет 20 млрд руб., что на 15% больше, чем в прошлом году. «И это только расходы на ремонты без учета покупки запчастей», — уточняет генеральный директор компании Михаил Бурмистров. По словам председателя совета директоров «Трансойла» Игоря Ромашова, российские операторы владеют самым молодым парком в мире, соблюдают все требования производителя по техобслуживанию подвижного состава, но парадоксальным образом количество отцепок вагонов на внеплановый ремонт с каждым годом только возрастает.

По словам участников рынка, кризис на рынке производства узлов и деталей для вагонов привел к росту в несколько раз цен на цельнокатаные колеса, вагонное литье и другие запасные детали для вагонов (подробнее см. материал на этой странице), чем резко усугубил все имеющиеся проблемы операторов.

Главный инженер Первой грузовой компании (ПГК) Сергей Гончаров отмечает, что доля расходов операторов на ТОРы составляет от 10% до 15% расходов на содержание вагонов, но издержки операторов из-за отцепки значительно больше. Нередко во внеплановый ремонт отцепляются грузовые вагоны, в результате чего нарушаются сроки доставки грузов, а сами вагоны надолго выпадают из перевозочного процесса, отмечает он. Кроме того, ОАО РЖД не всегда обеспечивает свои же пункты ТОРов оборотным запасом узлов и запчастей, «возложив эту проблему на плечи владельцев вагонов», а некоторые эксплуатационные депо и вовсе не оборудованы для таких распространенных видов сервиса, как ремонт колесной пары. А ведь именно по этой причине отцепляется более половины всех вагонов, добавляет главный инженер ПГК.

Кроме того, у операторов есть обоснованные претензии по местам отцепки вагонов в ТОР, поскольку движение вагона в полном объеме оплачивает оператор по общим тарифам, хотя порой даже не знает, куда и куда был отправлен его вагон.

«РЖД вложила серьезные средства в модернизацию диагностических средств — неисправности выявляются уже по ходу движения поезда, а результаты диагностики можно уточ-

нить в режиме онлайн. Для России это настоящая революция, но вложенные инвестиции должны приносить экономический эффект. Если мы видим неисправность, подвижной состав надо отцеплять там, где есть необходимая ремонтная база. А у нас порой вагон успешно проезжает мимо ремонтной станции, отбраковывается на станции погрузки и едет обратно — иногда и за 100 км, это же абсурд», — сетует первый заместитель генерального директора компании «Профлогист» Ирина Чиганашкина.

По оценкам господина Гончарова, ежегодно в ТОРы отцепляется более 800 тыс. грузовых вагонов, каждый в среднем простаивает под ремонтом по 137 часов. «Получается, что почти четверть российского парка вместо ремонта простаивает в ремонте», — подсчитал топ-менеджер. В исполнительной дирекции Союза операторов железнодорожного транспорта сообщают, что тенденция с каждым месяцем ухудшается: при нормативном нахождении вагона в ТОРе в пределах 72–78 часов в ноябре средней простой вырос до 162 часов, то есть более чем в два раза, что не соответствует стандартному договору операторов с ОАО РЖД. При сохранении этой тенденции в 2019 году ежедневно в ТОРах будет простаивать до 160 тыс. грузовых вагонов, что может существенно сказаться на общем балансе парка и привести к серьезному дефициту на рынке.

Ремонтная логистика

С учетом новой редакции Устава железнодорожного транспорта и уточнения функций Минтранса по регулированию ТОРов в 2018 году операторы сформулировали свои возражения на проекты монополии по методике расчета стоимости услуг и критериев обеспечения инфраструктуры пунктами ТОРов. Но пока министерство работает с документами, тревожные опасения операторов начинаются сбываться.

По данным операторов, в октябре Центральная дирекция инфраструктуры ОАО РЖД выпустила письмо, в котором подтверждает законсервированный статус 63 участков ТОРов, объявляет о начале консервации еще 60 участков, а остальные 188 планирует передать в ВРК.

«На операторов возлагается все финансовое бремя по оплате расходов как на сам ТОР, так и на передислокацию вагона на участок ремонта, но при этом решение о том, куда будет передислоцирован вагон, будет принимать ОАО РЖД, закрывая десятки участков ТОРов по собственному усмотрению», — говорит представитель железнодорожного оператора «Трансойла».

По его мнению, у ОАО РЖД появляется возможность «снять с себя ответственность за ТОР», хотя обязанность по текущему ремонту и исправной эксплуатации вагонов в пути закреплена основополагающими регулирующими документами (в том числе международными) за владельцем инфраструктуры железнодорожного транспорта.

Более того, часть стоимости услуг ТОРов исторически учтена в общеотраслевом тарифе на грузовые перевозки. В начале реформ на железнодорожном рынке ТОР был бесплатным для инвентарного парка, в 2003 году монополия принадлежала около 75% всех вагонов. К нынешнему моменту у ОАО РЖД в собственности находится всего 2% общего парка, «тарифная выручка осталась — только расходы теперь несут частные операторы... Прейскурант 10–01 построен по среднесетевому принципу, а это означает, что в основе организации ТОРов должны лежать принципы технологической оптимальности для всех участников отношения перевозочного процесса, но никак не финансово-экономические выгоды и только для РЖД», — резюмирует представитель «Трансойла».

Операторы и владельцы вагонов обеспокоены тем, что реформа проводится без учета сложившейся технологии работы логистического комплекса и изменения технологии обслуживания поездов на станциях, находящихся вблизи закрываемых ремонтных участков.

«Передача ТОРов в ВРК не лучший вариант развития событий», — соглашается с ним Ирина Чиганашкина. Такая схема, во-первых, поставит частные вагонные депо в невыгодную позицию. А во-вторых, нужно учитывать, что у планового ремонта более высокая маржинальность, чем у текущего отцепочного. А это зна-

чит, что срочные и менее доходные ТОРы будут проводиться после более доходных плановых ремонтов».

Реформа должна сделать ТОРы более редким явлением, а желательнее и более дешевым, считает она, но главное, «необходимо заранее определить, каковы будут функции перевозчика в новой модели: РЖД будет только отбраковывать вагоны или же сама после этого организовывать их ТОРы».

Сам факт того, что вагон в пути следования оказался неисправен, в большинстве случаев априори не может быть виной операторов. Каждый вагон принят к перевозке инспектором перевозчика, который с полной ответственностью допускает его к эксплуатации, отмечает операторы. Внеплановая отцепка такого вагона в пути означает, что либо этот инспектор некачественно выполнил свою работу, либо вагон был поврежден во время перевозки, то есть по вине перевозчика, взявшего на себя ответственность за исправную эксплуатацию операторского вагона.

Значительная доля отцепок (более 20%), как утверждают операторы, происходит по причине некачественного планового ремонта в депо ВРК. Поэтому у них возникает справедливое подозрение, что передача ТОРов породит конфликт интересов и ВРК будут делать все для сокрытия причин таких отцепок.

Неактуальная реформа

В самих ВРК готовы согласиться с операторами во многом, но не видят проблем с передачей ТОРов ремонтным предприятиям. По мнению главного инженера ВРК-1 Андрея Рогозина, «необходимо разделить контролирующие и регулирующие функции, чтобы одна и та же организация не занималась определением неисправностей и собственным ремонтом вагонов», а «ТОРов должно быть как можно меньше». «Внеплановые отцепки мешают пропуску вагонопотока, тормозят оборот подвижного состава, срывают сроки доставки груза, а это особенно существенная проблема в пиковый период спроса на подвижной состав», — говорит он.

Одним из вариантов решения этой проблемы он считает переход

на сервисные контракты по принципу жизненного цикла, что «сведет количество ТОРов до минимума»: «В этом случае у сервисной организации будет заинтересованность в том, чтобы ТОРов было как можно меньше, так как каждый текущий ремонт будет нести для сервисной организации дополнительные издержки».

Ирина Чиганашкина отмечает, что сервисные контракты «рассматривать нужно», но по логике заниматься сопровождением подвижного состава на жизненном цикле должны не вагоностроительные компании, а вагоностроительные: «Тогда и проблем с наличием родных комплектующих при ремонтах возникать не должно, если только за редким исключением». Пospoжа Чиганашкина с удовлетворением добавляет, что «в РЖД позицию операторов услышали и реорганизовали в настоящее время приостановлена».

Заместитель начальника управления вагонного хозяйства Центральной дирекции инфраструктуры РЖД Владимир Белюгин косвенно подтвердил ее слова, заявив, что в настоящее время рассматриваются различные варианты реструктуризации вагонного комплекса, «однако их обсуждение неактуально до принятия решения генеральным директором компании».

Операторы тем не менее считают, что, прежде чем ОАО РЖД будет принимать решение о закрытии или передаче в ВРК участков ТОРов, необходимо дождаться утверждения Минтрансом РФ порядка проведения текущих отцепочных ремонтов и совместно определить целевое состояние рынка в этом сегменте ремонта вагонов. В этом же приказе министерства необходимо зафиксировать критерии и условия открытия и закрытия пунктов ТОР. При этом операторы убеждены, что при продолжении реформ в сфере ТОРов следует решать главную задачу — обеспечить бесперебойный перевозочный процесс исправным подвижным составом независимо от форм собственности, и настаивают на том, что функцию ТОРов лучше полностью сохранить за инфраструктурной монополией.

Константин Петров, Елена Разина