

транспорт

Новый тариф для старой колеи

Содержать себя МПС рассчитывает за счет грузовладельцев

государственное регулирование

В июле МПС рассчитывает ввести в действие новый Прейскурант 10-01 — главный тарифный документ железных дорог РФ, формирующий все цены на грузовые перевозки. Принципиальных отличий от предшественника у документа всего два. Владельцы собственных вагонов смогут получать от железнодорожников специальные скидки. Льготы получат и предприятия, отправляющие свои грузы по России далее 4 тыс. км. Между тем в ходе обсуждения документа в правительстве МПС удалось отстоять старый принцип формирования цены на перевозку — доходы от грузовых перевозок должны покрывать все убытки железнодорожников.

Железнодорожные шифровальщики

Прейскурант 10-01 как документ представляет собой сухой перечень таблиц и ссылок на другие нормативные акты, где указаны цены на перевозку того или иного груза в зависимости от расстояния. По словам главы МПС Геннадия Фадеева, идеальный тарифный документ должен быть настолько ясным и прозрачным, чтобы любой руководитель завода открыл книгу и сам получил информацию, во что ему обойдется перевозка станка или мешка удобрений на любое расстояние. Сам же министр в марте признал, что нынешний прейскурант от идеала очень далек. Нынешний прейскурант, действующий с советского времени, оброс таким количеством поправок (по оценке РСПП, их более 1,5 млн, МПС признает только 17 тыс.), дополнений, повышающих и понижающих коэффициентов, что рассчитать стоимость перевозки непосвященным во внутренние документы МПС не представляется возможным.

В итоге, как заметил в беседе с корреспондентом «Ъ» министр Геннадий Фадеев, сложилась ненормальная ситуация, при которой толкование Прейскуранта 10-01 становится отдельной профессией. Заметим, что менеджер экспедиторской компании, занимающийся вопросами ценообразования перевозок по железной дороге, получает сегодня зарплату не менее \$1,7 тыс. в месяц. Специалисты, успевшие хоть какое-то время поработать в Центре фирменного транспортного обслуживания МПС (ЦФТО — структура министерства, ведающая разработкой тарифов), становятся в транспортных компаниях

топ-менеджерами. Руководство МПС неоднократно обвиняло в том, что им подобная сложность в расчетах за перевозки выгодна, чтобы скрыть истинную себестоимость перевозок и расходы на эксплуатацию дорог.

Впервые предложение сделать открытыми принципы формирования цен на перевозки по железной дороге, обескуражившей 82% всего грузопотока России, и пересмотреть весь Прейскурант 10-01 было внесено в правительство в 1998 году — при рассмотрении первых вариантов реформирования всех естественных монополий. Но тогда, после общего кризиса в экономике, МПС согласилось заморозить на два года свои тарифы на внутрироссийские перевозки, и оппоненты бывшего тогда главой МПС Николая Аксенова о пересмотре прейскуранта на время забыли.

Но после того как с 2000 по 2002 год МПС последовательно пять раз повышало цены на перевозки (минимум на 12% единовременно), о документе вспомнили прежде всего руководители предприятий-экспортеров (нефти, угля, черных и цветных металлов). Об индексации тарифов «Ъ» в эти годы писал неоднократно (см. историю вопроса в номере за 21 мая 2002 года). Напомним, что цены для разных отраслей повышались неравномерно. Но правительству при каждой индексации неизменно соглашалось с предложениями МПС максимально повысить цены экспортерам. Например, если цены на перевозку угля повышались на 4%, то перевозка нефтепродуктов и металла дорожала более чем на 15%.

В ответ на требование РСПП и ТПП представить обоснова-

ние для каждого повышения цен МПС приводило один аргумент: доходы от грузовых перевозок должны покрывать расходы на пассажирские перевозки, содержание инфраструктуры путей, вагоны и локомотивы. Тогда РСПП, ТПП, Ассоциация собственников подвижного состава, Ассоциация экспедиторов РФ после утверждения программы реформирования МПС потребовали и пересмотра главного тарифного документа. Такого, чтобы из него было видно, сколько МПС тратит на содержание путей или электроэнергию, а сколько на непрофильные активы. И главное — чтобы стоимость перевозки мог рассчитать если уж не секретарь директора, то любой сотрудник транспортного отдела.

Тариф на всех не делится

Разработка нового прейскуранта в МПС начали в мае 2002 года. Тогда же глава ЦФТО МПС Салман Бабаев рассказал о базовых принципах нового документа (они так и остались неизменными). Прежде всего, новый Прейскурант 10-01 должен ликвидировать путаницу со всеми старыми поправками и документами. Все будущие скидки с тарифа (например, за использование своих вагонов или сезонные перевозки зерна) заранее оговариваются в документе. Вся тарифная сетка МПС формируется с таким расчетом, чтобы доходная база железных дорог (прибыль МПС по итогам 2002 года составила 419 млрд руб.) позволяла содержать все их имущество (см. выше). Отметим, что перечень имущества железных дорог сейчас утверждается правительством на основании их инвентаризации и создания ОАО «Российские желез-

ные дороги». Единый тариф на перевозки, по оценке МПС, складывается из трех составляющих: платы за пользование инфраструктурой (собственными рельсами или перегруженными комплексами), локомотивами и вагонами. Два главных новшества документа, которые МПС вносит в документ, — скидки владельцам собственных вагонов и скидки за перевозки грузов на расстояние свыше 4 тыс. км.

В момент сдачи этого номера новый Прейскурант 10-01 уже прошел обсуждение в правительственных комиссиях Белого дома и ждет утверждения премьера Михаила Касьянова. Как заявил «Ъ» первый заместитель главы МПС Валентин Морозов, с 1 июля этот документ должен вступить в силу. Отметим, что прейскурант не требует утверждения в законодательных органах. Между тем у каждого из перечисленных предложений МПС к новому ценовому документу есть свои оппоненты.

Одним из первых потребовал пересмотра базовых принципов Прейскуранта 10-01 Международный союз металлургов (МСМ), направивший в орган, регулирующий тарифы естественных монополий, Федеральную энергетическую комиссию (ФЭК), несколько писем. По словам вице-президента МСМ Алексея Хоружего, «новый прейскурант не дает, а лишает возможности изменить в существующем. В документе не заложены принципы реформирования МПС, а именно сокращение транспортных затрат и повышение культуры обслуживания». У железных дорог нет, согласно оценке МСМ, стимулов для сокращения своих издержек. Как рассказал «Ъ» вице-президент Ассоциации экспедиторов РФ Сергей Лопарев, все отрасли недовольны оставшимся подходом: доходы от грузоперевозок покрывают любые расходы. Причем металлурги или нефтяники не заглядывают в карман МПС или ОАО РЖД, просто они считают, что у железных дорог слишком много непрофильных активов. Их содержание увеличивает цену на перевозки, а значит, ложится на плечи грузовладельцев.

В расхождении «Ъ» оказалось исследование по вопросам формирования тарифов МПС в настоящее время, которое подготовило агентство R.I.M. Porter Novelli. Согласно этому документу, на балансе

МПС находится значительный объем жилого фонда, объектов соцульбтыга и здравоохранения, затраты на которые только в 2003 году составят более 10 млрд руб. (около 30% ежегодной прибыли МПС от роста перевозок). Отметим, что большинство таких объектов уже внесено в перечень имущества будущего ОАО РЖД (см. «Ъ» от 11 апреля). При его обсуждении в правительстве была принята точка зрения МПС (ее озвучивал господин Морозов), что эти объекты пока «являются частью перевозочного процесса». Но по заключению авторов исследования R.I.M. Porter Novelli, при утверждении доходной базы дорог — базового принципа Прейскуранта 10-01 — эти затраты нужно из нее исключить. Как и расходы на более дорогие непрофильные активы МПС (см. таблицу на полосу).

Не менее острую дискуссию при обсуждении Прейскуранта 10-01 вызвал принцип о скидках за пользование собственными вагонами. По оценке МПС, общая доля платы за пользование вагонами в общем тарифе составляет в среднем не более 12%. Такой подход и был отражен в прейскуранте. Но скидка для владельцев тех или иных вагонов будет различной. Например, собственникам платформ — 4% с тарифа, а для цистерн — 28%. Поскольку на платформах и полувагонах перевозят в основном уголь и сырье для металлургических комбинатов, металлы на экспорт, эти отрасли и оказались недовольны малой скидкой. По словам заместителя генерального директора ОАО «Русский алюминий» по транспорту и логистике Вадима Гераскина, новый прейскурант не только закрепляет старую дискриминацию по отраслевому признаку, но и просто не отражает реальных затрат собственников на содержание вагонов.

Заметим, что недовольство двумя упомянутыми базовыми принципами главного тарифного документа подкрепляется еще одним обстоятельством. По заданию правительства, Прейскурант 10-01 должен привести к повышению цен на перевозки. Но, по мнению большинства будущих клиентов МПС, расти они все-таки будут. О том, что ждет предприятия разных отраслей после введения нового прейскуранта, читайте в других материалах номера.

СЕРГЕЙ ЮРЬЕВ

«На рынке автомобилей работать легче»

интервью

Андрей Афанасьев, генеральный директор JFC Group

— В разрабатываемом Прейскуранте 10-01 для компаний, использующих для перевозки продуктов собственные спецвагоны-рефрижераторные секции, устанавливаются самые высокие скидки с тарифа — до 30%. Импортёры фруктов и, в частности, ваша компания намерены в связи с этим создавать свой парк дефицитных вагонов? — Замысел авторов прейскуранта понятен: МПС нужно привлечь инвестиции в подвижной состав. Однако для рефрижераторных грузов такая скидка недостаточна. Так называемые рефрижераторные вагоны — один из наиболее дефицитных сегодня вагонов. Они же наиболее дорогие. Маркетологи даже не транспортной компании, а компании-импортера, как наша, легко просчитают, что при скидке с тарифа в 30% новый вагон (средняя цена на рынке подержанных рефрижераторных секций около \$45 тыс. — «Ъ») окупится не ранее чем через 25–40 лет в зависимости от спроса на перевозку. Кроме того, провозной тариф действует в оба конца пробега вагонов, но нам нечего возить на обратном пути, например из Сибири. Поэтому стоимость перевозки для нас вырастет вдвое.

— Поскольку вагоны окупать невыгодно, после введения новых тарифов ваша компания будет вынуждена платить дороже за вагоны, предоставляемые МПС?

— Отчасти да. Но все же выбор у нас есть. Выбор в пользу того или иного перевозчика компания делает своим выбором. И часто этот выбор оказывается не в пользу железной дороги. Примерно 80% транспортных расходов компании составляет стоимость доставки фруктов из Африки или Южной Америки. Остальные 20% издержек — доставка груза по России. И груз делится между автомобильным и железнодорожным транспортом. Причем в европейской части страны, где покупательский спрос выше, а значит и спрос на все перевозки, нам выгодно работать с автоперевозчиками. Грузопоток нашей компании в масштабах страны, может, и не настолько, но за пять месяцев текущего года из 154 тыс. т наших грузов железной дорогой перевезено все-



го 10%. В основном это сибирские регионы и уральские.

— Но, например, в Новосибирске, вы все-таки вынуждены платить железной дороге...

— Если вы говорите об альтернативе, то ее действительно нет. Цена формируется одной стороной — собственником вагонов. Хочешь — вози, хочешь — нет. Если спрос в Новосибирске есть, мы туда фрукты все равно повезем. Проблема лишь в том, что за наши дополнительные транспортные издержки (а они достигают 40% от конечной цены фруктов или овощей) в конечном итоге заплатит потребитель. Заметьте, не нам, импортерам, а дороге. Но выбор все-таки остается. Мы все-таки рассматривали возможность транспортировки продуктов в Сибирь автомобилем. Дальние автоперевозки сдерживает только одно — плохие дороги. Издержки на ремонт техники сдерживают экспедиторов, причем их смущает не столько цена, сколько нежелание портить автомобиль.

— А в европейской части, по вашей оценке, автоперевозчики надолго вытеснят железные дороги с рынка перевозок рефрижераторных грузов?

— Я воздержусь от прогнозов. Мне, как руководителю компании, желательно иметь выбор среди перевозчиков. Условия автовладельцев таковы, что они выигрывают не только в цене (перевозки дешевле примерно на 40%), но и в скорости. Для импортера фруктов это один из определяющих факторов. Если цены на перевозку корочки яблок до Екатерин-

интервью взял СЕРГЕЙ ЧЕРЕШНЕВ

Что такое JFC Group

Санкт-Петербургская компания JFC Group — один из крупнейших российских импортеров фруктов и овощей из стран Южной Америки (Аргентина, Колумбия, Чили, Уругвай, Эквадор), Африки (Египет, Марокко, ЮАР) и Европы (Голландия, Франция, Италия и Испания) в РФ. Грузооборот компании превышает 300 тыс. т в год, ежегодная прибыль оценивается в \$200 млн. По данным JFC Group, доля компании на рынке импорта бананов в Россию составляет 30%.

Время запасаться вагонами

За свои МПС возьмет подороже

тарифы монополий

Введение в действие нового Прейскуранта 10-01 вроде бы не является для грузовладельцев поводом бить тревогу по поводу роста тарифов. При рассмотрении документа в правительстве речи об очередной индексации цен не было. МПС официально обещало только сохранить нынешнюю базу своих доходов. Более того, все предложения железнодорожников прошли через цензуру МАП, Минкомразвития и ФЭК. МПС свои обещания сдержало. Тем не менее пострадавшие от новых тарифов найдутся.

Переоценка личных грузов

Нужно сразу оговориться, что разработчики Прейскуранта 10-01 (документ готовился сотрудниками ЦФТО МПС и Всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта) приоткрыли перевозчикам и предприятиям не только плохие новости. Есть и хорошие. И при обсуждении документа в правительстве оппоненты авторского коллектива прейскуранта признавали — достоинств и недостатков в документе примерно поровну.

Отметим еще одно немаловажное обстоятельство. В марте глава комитета по транспорту ТПП Виталий Ефимов заявил, что недостатков в Прейскуранте 10-01 было бы гораздо меньше, если бы к его обсуждению в самом начале привлекались больше заинтересованных сторон — грузовладельцев, перевозчиков и их общественных организаций. Хотя глава МПС Геннадий Фадеев обещал, что все положения документа будут обсуждаться открыто, его создание, в старых традициях ведомства, шло по большей части за закрытыми дверями. Самый свежий пример: хотя руководители МПС согласились принять участие в конфе-

ренции о будущем железнодорожных тарифов, организованной при участии «Ъ» (см. репортаж на 17-й странице), в ЦФТО отказались предоставить и обсуждать согласованный ведомством вариант Прейскуранта 10-01. Чиновники сослались на то, что на нем еще нет визы премьера Михаила Касьянова. Объяснение странное, поскольку как минимум в четырех других ведомствах из документа тайны не делают.

Главное новшество нового прейскуранта, которое одобряют все перевозчики: за некоторыми скидками больше не придется ходить к чиновникам, они четко оговорены документом. Это скидки за пользование собственными вагонами и скидки за дальность перевозок. Например, для гру-

зов наиболее защищенного первого класса (уголь, лес или щебень) скидка с единого тарифа будет прогрессирующей, начиная с расстояния 100 км. Для грузов второго класса (нефть, удобрения или медикаменты) и третьего (металлы, пушнина и машиностроение) льготы начнут действовать при перевозке дальностью 4 тыс. км. Максимальная скидка за дальность — 30%. Собственникам подвижного состава (около 20% парка сейчас находится в руках частных экспедиторов или предприятий) приготовлено 11 скидок, в зависимости от груза и типа вагонов. Но здесь клиентов дорог ожидают сюрпризы, о них речь ниже.

Менее приятное новшество состоит в том, что всех отпра-

вителей ждет повышение цен за так называемые движущие операции (сортировка составов, погрузка), если перевозка осуществляется меньше чем на 1 тыс. км. Правда, авторы документа обещают, что при более дальних перевозках ставки будут снижены.

Самые плохие новости ждут физических лиц — клиентов железных дорог. Согласно новому тарифному закону, «в целях сокращения убыточности перевозок грузов для личных нужд и повышения экономической заинтересованности железных дорог в осуществлении таких перевозок тарифы на них увеличены в три раза. Чтобы провозная плата компенсировала себестоимость перевозок в части, зависящей от размеров движения». Таким обра-

зом, доставка холодильника из Карелии в Москву теперь обойдется в 2100 руб., а не в 700.

Первоклассникам льготы не гарантированы

Один из постоянных аргументов, приводимых МПС при повышении цен, — необходимость субсидировать перевозки грузов первого класса. Как рассказал «Ъ» глава МПС Геннадий Фадеев, если платить за перевозку угля по себестоимости, то для многих угольных компаний будет выгоднее просто прекратить его добычу: перевозка и хранение приведут к убыткам. Новый прейскурант по-прежнему охраняет интересы угольщиков и лесорубов. Цены на перевозку грузов для первого класса не изменятся. Хотя угольщики по части скидок за собственные вагоны все-таки подверглись небольшой дискриминации по отраслевому признаку.

Скидки за использование собственных полувагонов экспедиторами, работающим с углем, сначала собирались установить минимальные — 4% от единого тарифа (в семь раз меньше, чем собственникам цистерн). Помогли производители алюминия из «Русского алюминия» и СУАла, которые при обсуждении прейскуранта в комиссии вице-премьера Виктора Христенко не согласились со столь малыми льготами (подробно о заседании комиссии можно прочесть в номере «Ъ» от 11 апреля). Причина в том, что в полувагонах металлурги возят и свою продукцию, в частности глинозем, который относится к первому классу. Виктор Христенко в апреле отправил прейскурант на доработку, за счет нефтяников скидку для полувагонов угольщикам подняли до 19%.

Сами же металлурги, по общему признанию руководителей предприятий, остались в выигрыше. Как сообщил «Ъ» заместитель генерального ди-

ректора ОАО «Русский алюминий» по транспорту и логистике Вадим Гераскин, разница в стоимости перевозки сырья для производства алюминия «первоклассного» глинозема Прейскурантом 10-01 по сравнению устанавливается в 800%. Например, если перевозка угля внутри России на 700 км обойдется отправителю примерно в \$3,5 за тонну, то перевозка глинозема — в \$30. Неудовольны металлурги и тем, что документ вновь закрепил положение, при котором цена транспортной составляющей в конечной цене продукции в среднем по отрасли превышает 20%. В прейскурант заложен и небольшой — в 1% — рост тарифов для грузов третьего класса (в него входят все металлы). Наконец, представители металлургических комбинатов не согласны с тем, что нефтяным компаниям за собственными вагонами установили скидку в 20% с тарифа, а за полувагоны — всего 15%. Напомним, что это на 4% ниже, чем скидка за те же полувагоны для угля.

Поперек трубы

Между тем у нефтяников тоже достаточно оснований для недовольства. В самый последний момент, при обсуждении Прейскуранта 10-01 в правительственных комиссиях, было принято решение об увеличении ставок на перевозку сырой нефти внутри России на 14%. Перевозка дизельного топлива подорожает на 3%. Правда, экспорт нефти и бензина эти повышения не коснутся. Кроме того, непримиримая позиция металлургов по скидкам на полувагоны не позволила ЛУКОЙЛу или ЮКОСу получить скидку на собственные цистерны в 28%. Вдобавок МПС потребовало в качестве компенсации выпадающих доходов от повышенных скидок алюминийным комбинатам примерно на 7% повысить плату для нефтяников при перевозке грузов через сухопутные погранпереходы.

Если учесть все это, перевозчики нефти могут показаться самой обиженой стороной, поскольку ни для какой другой отрасли тарифы при введении нового прейскуранта напрямую не повышались. Но в чем-то владельцы нефти и нефтепродуктов выигрывают. Именно у них самые большие скидки за собственные вагоны, а также самая гибкая система скидок за дальность расстояния (см. таблицу).

По оценке Ассоциации экспедиторов РФ, Прейскурант 10-01 вообще оказывается наиболее гибким тарифным инструментом для всех грузов «среднего» — второго класса (нефть и нефтепродукты, удобрения, кислоты и рефрижераторные грузы — см. таблицу). Так, стоимость перевозки кислот в собственных вагонах снижается на 40%, продуктов в собственных рефрижераторах — на 30%, для экспортеров зерна наличие собственных зерновозов гарантирует скидку до 20%.

В целом же прейскурант сохранит прежнее положение вещей, которое, по мнению главы «Евразхолдинга» Александра Абрамова, заключается в том, что «на богатых воду возит». Напомним, что в 2002 году господин Абрамов пообещал «проглотить» против МПС ногами» и переориентировать грузы своих предприятий на морские порты, если во время унификации международных и внутренних ставок на перевозки тарифы снова вырастут за счет нефтяников и металлургов. В МПС, видимо, обещание учли, в новом прейскуранте просматривается четкая тенденция — экспортеры сильно не беспокоят. Крайними неожиданно могут оказаться перевозчики прежде «неприкосновенных» контейнеров — основного транзитного груза, за который МПС борется с международными перевозчиками. Плату за перевозки универсальных контейнеров предлагается поднять сразу на 87%.

СЕРГЕЙ ЧЕРЕШНЕВ

Проект изменения тарифов на перевозки грузов второго класса в цистернах железных дорог*

Расстояние перевозки (км)	Действующая ставка (руб./т)	Проектируемая система			Отношение проектируемого тарифа действующему	
		Тариф за инфраструктуру и локомотивы	Тариф за вагоны руб./вагон	Всего (руб./т)		
Нефть и нефтепродукты						
100	55,8	41,6	1375	23,3	64,7	1,16
500	125,6	99,1	1838	31,1	130,2	1,04
1000	210,7	165,6	2369	40,2	205,7	0,98
3000	555,8	388,9	4157	70,5	459,4	0,83
Кислоты						
100	67,2	41,4	2159	34,3	75,7	1,13
500	156	99,1	3391	53,8	152,9	0,98
1000	265,2	165,6	4807	76,3	241,9	0,91
3000	706,9	388,9	9568	151,9	540,8	0,76
Металлы						
100	118	47,4	1352	24,2	71,6	0,61
500	243,7	121,1	2093	37,4	158,5	0,65
1000	397,2	205,8	2946	52,6	258,4	0,65
3000	1020,3	490,6	5809	103,7	594,3	0,58

* Без учета индексации 2002 года.

Проект изменений в оплате перевозок для грузов второго класса (удобрения, медикаменты, зерно) для собственников универсальных вагонов

Расстояние перевозки (км)	Действующие ставки (руб./вагон)			Ставки нового прейскуранта 10-01 (руб./вагон)			Соотношение ставок старого и нового прейскурантов		
	Груженный рейс	Порожний рейс	Всего	Груженный рейс	Порожний рейс	Всего	Груженный рейс	Порожний рейс	Всего
100	2061	289	2370	2015	420	2435	0,97	1,45	1,03
500	4581	1508	6089	3990	1834	5824	0,87	1,22	0,96
1000	7627	2985	10612	6261	3460	9721	0,82	1,16	0,92
3000	19974	8984	28958	13894	8923	22817	0,7	0,99	0,79
5000	32499	15075	47574	22205	14872	37077	0,68	0,99	0,78

Без учета индексации тарифов 2002 года.