

# Перевозки угля: низкие тарифы как скрытая субсидия



**Фарид ХУСАИНОВ,**  
канд. эконом. наук,  
доцент РОАТ МИИТ  
(Москва)

В свете разработки нового Прейскуранта № 10-01, регулирующего железнодорожные грузовые тарифы, отдельного внимания заслуживает обсуждение проблемы построения тарифов на перевозки угля.

## Главный груз

В структуре грузовых перевозок на сети РЖД уголь – самый массовый груз, значение которого как в относительном, так и в абсолютном измерениях все последние годы увеличивается.

Его доля в общей погрузке грузов выросла с 17,4 в 1991-м до 26,6% в 2015 г. (см. рис. 1).

Его погрузка в абсолютном измерении снижалась с 1991 по 1998 гг. (см. рис. 2), но начиная с 1999 г. уверенно увеличивается: в 2015 г. погружено в 1,5 раза больше, чем в 1998-м. Если в начале 2000 г. примерно 16–20% угля отправлялось на экспорт, то в 2014 г. доля экспорта достигла 48%, чуть снизившись в 2015-м – до 47%.

У российского угля есть несколько преимуществ перед добываемым в других странах. Во-первых, низкое содержание примесей, таких как азот или сера. Для многих потребителей это очень важно. Например, в некоторых странах есть законодательные ограничения по допустимому содержанию азота и серы. А такой уголь можно сжигать даже без сложных очистных сооружений. Во-вторых, производственная себестоимость угля в России – одна из самых низких в мире.

## Проклятие территории

Вместе с тем существует фактор, негативно влияющий на конкурентоспособность российского угля.

Расстояния, которые он преодолевает по железной дороге, – одни из



самых больших в мире, а если говорить об экспорте – самые большие.

Основные производители угля (Австралия, ЮАР, Южная Америка, Индонезия) осуществляют экспортные поставки по воде. В Австралии например, наиболее удаленная от порта точка добычи угля находится на расстоянии 300 км.

В России же основной объем экспорта перевозится на расстояние – от станции отправления до порта перевалки – от 3,5 до 6 тыс. км.

Например, расстояние от станций массовой погрузки угля Междуреченск и Ерунаково до порта Восточный (Находка) составляет соответственно 5,9 и 5,97 тыс. км.

В целом средняя дальность перевозки всех грузов, отправляемых железнодорожным транспортом, в

последние два десятилетия увеличивалась примерно с 1 тыс. км в начале 1990-х до 1,7 тыс. км в 2014 г. Но дальность перевозки угля росла существенно более высокими темпами, чем дальность перевозки всех грузов в целом: с 1,2 тыс. км в начале 1990-х до 2,5 тыс. км в 2014 г. Причем если рассматривать распределение перевозок угля железнодорожным транспортом по поясам дальности, то можно заметить, что от четверти до трети всех объемов традиционно перевозится на расстояние от 4 до 6 тыс. км.

В связи с этим доля транспортной составляющей в цене российского угля – самая высокая в мире. В большинстве остальных угледобывающих стран эта доля существенно меньше – от 8% в ЮАР до 15–20 в



Доля каменного угля в общей погрузке МПС/РЖД в 1991-2015 гг, в %

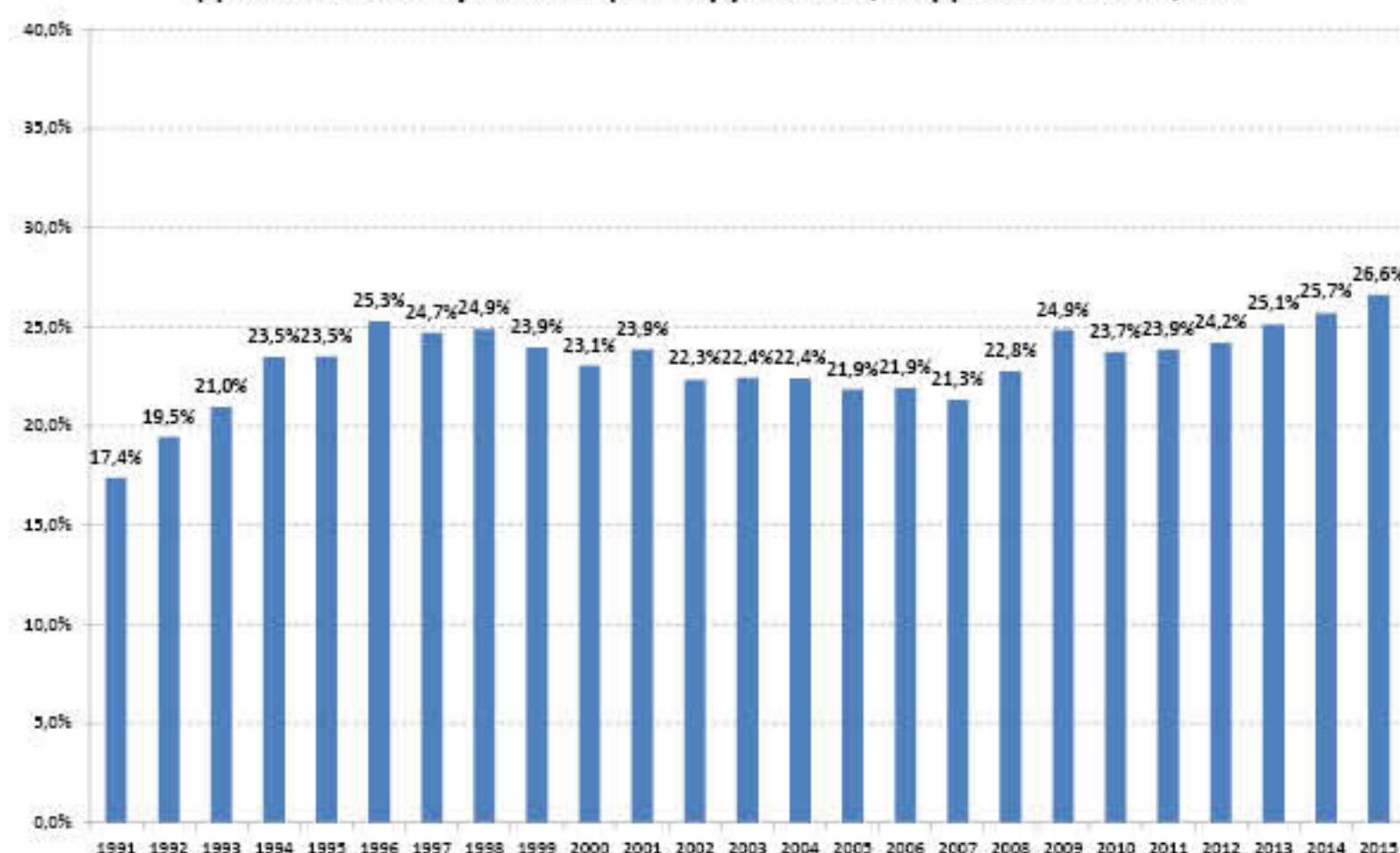


Рис. 1. Источник: МПС, «РЖД»

Динамика погрузки (отправления) каменного угля железнодорожным транспортом в России в 1991-2015 гг, млн. тонн

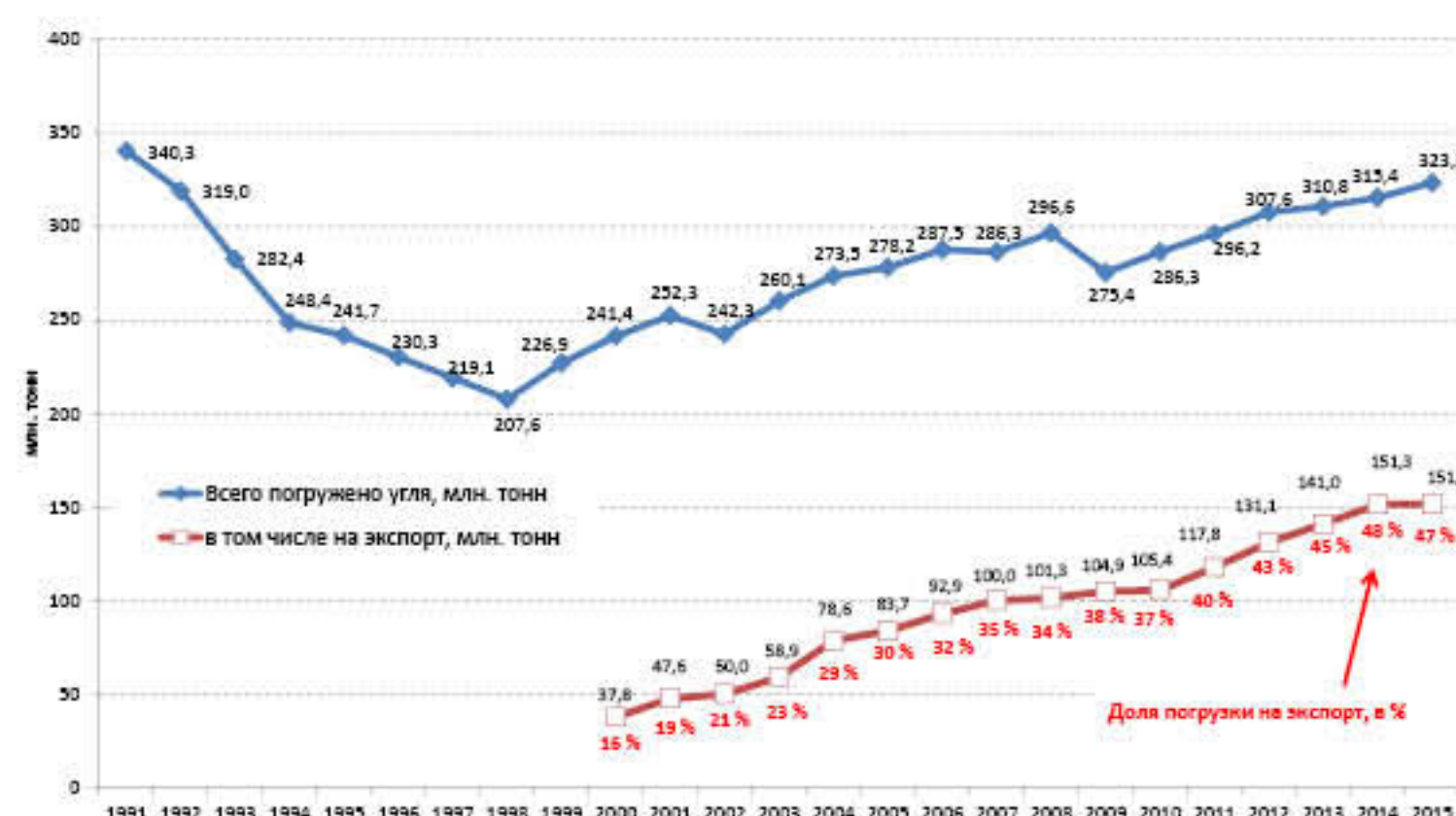


Рис. 2. Источник: МПС, «РЖД»

Доходная ставка РЖД при перевозке некоторых грузов в 2014 и 2015 гг., коп./10 т-км.

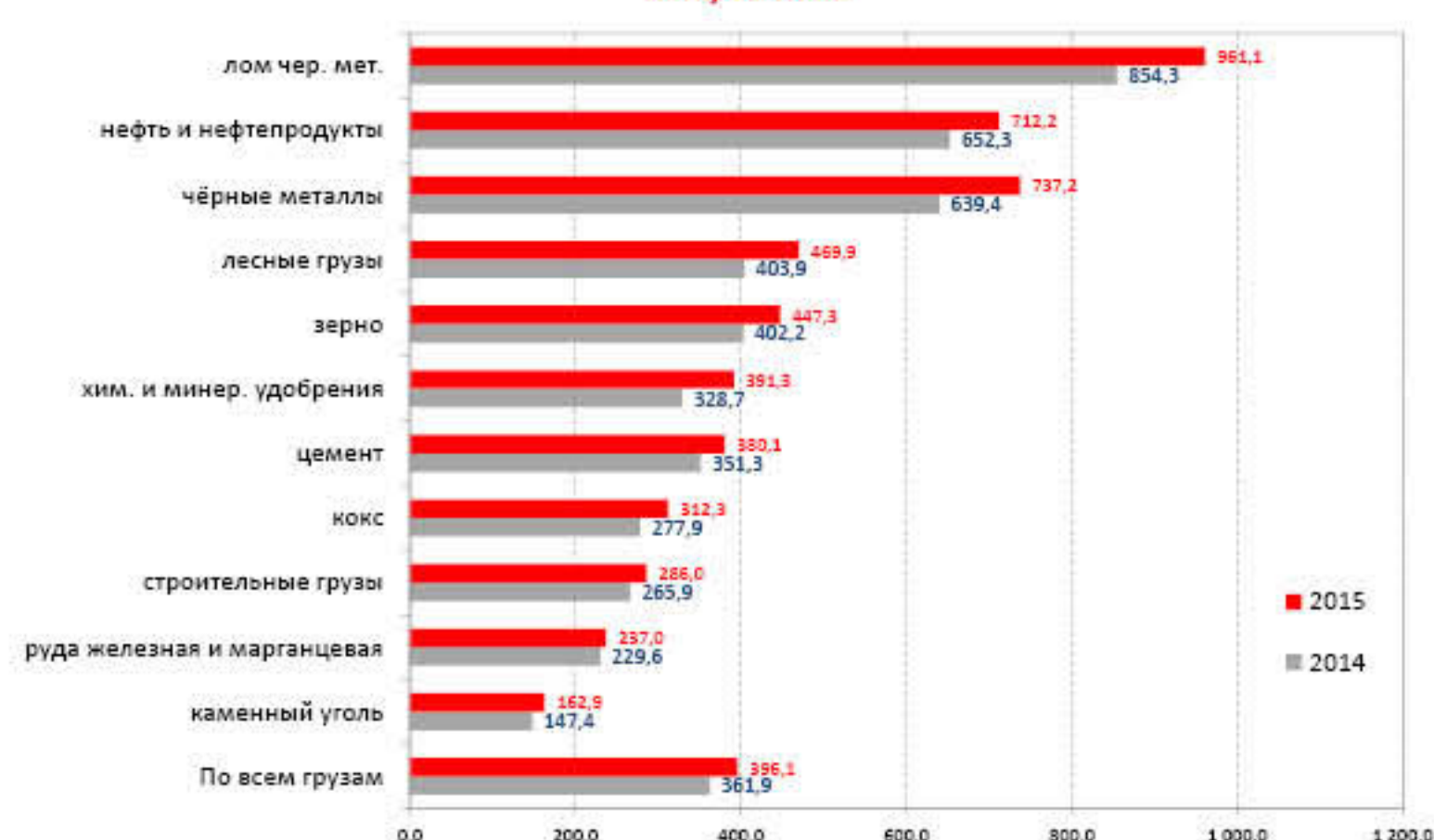


Рис. 3. Источник: Совет потребителей по вопросам деятельности «РЖД» и его ДЗО

Доходные ставки от перевозок разных грузов в США в 2013 г., долларов за тонно-милю

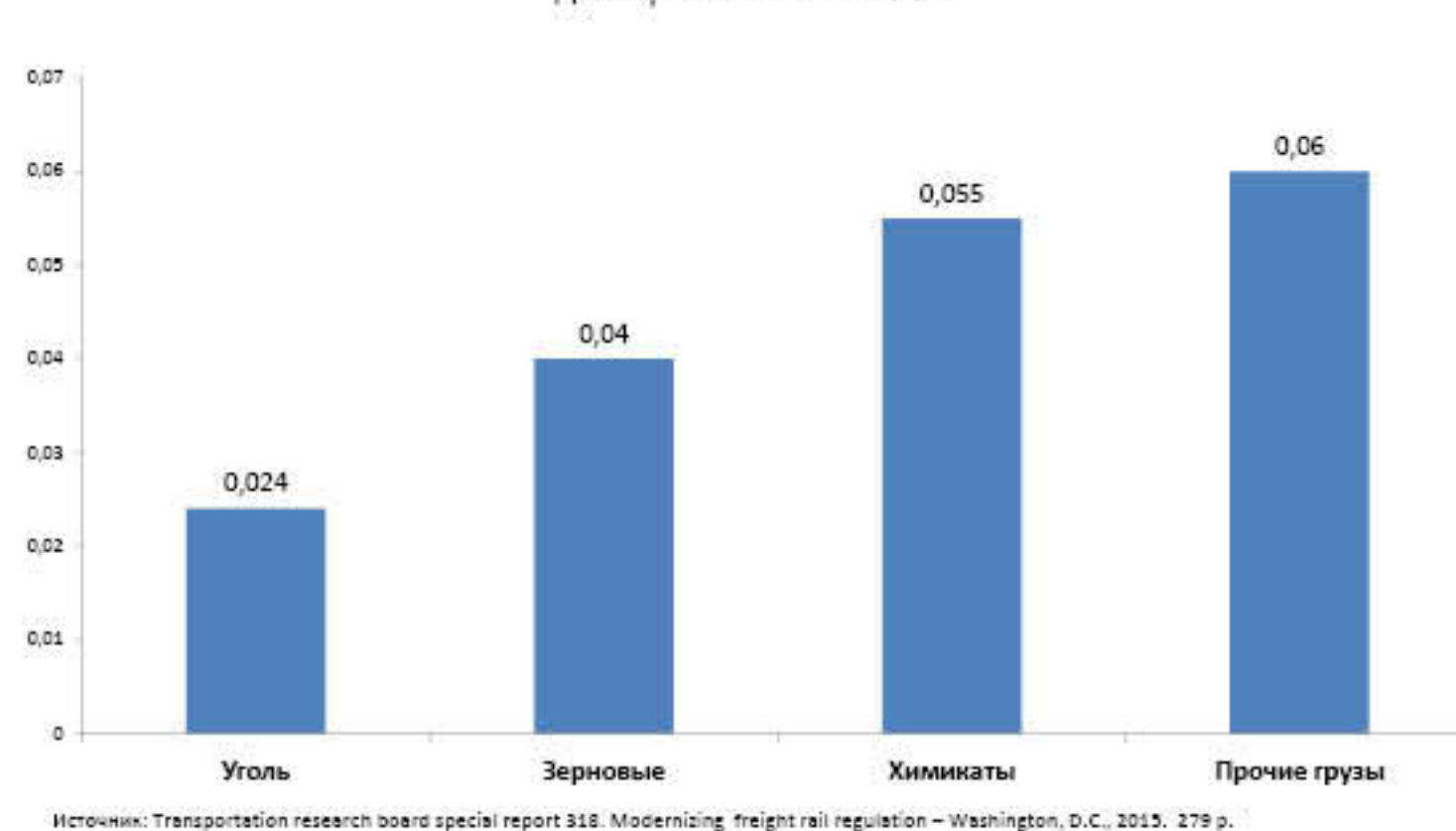


Рис. 4. Источник: Transportation research board special report 318. Modernizing freight rail regulation – Washington, D.C., 2015. 279 p.

Австралии. Это важная специфическая особенность угольной отрасли.

В России энергетический уголь имеет долю транспортной составляющей в цене продукции от 35 до 50%, коксующийся – более 30–40%, тогда как в других отраслях этот показатель ниже: в нефтяной отрасли доля железнодорожной транспортной составляющей менее 10%, в алюминиевой – между 10 и 15%, в металлургии – менее 20.

### Перекрестное субсидирование

Вместе с тем «особенность» этого груза, которая отличает его от других грузов и еще более обостряет дискуссии вокруг тарифов на его перевозки, заключается в том, что уголь принадлежит к числу наименее

доходных (для «РЖД») грузов.

Доходная ставка (показатель, демонстрирующий сколько рублей РЖД получает за каждую погруженную тонну) при перевозке угля в 1,7 раза меньше, чем средняя доходная ставка «РЖД» за 1 перевезенную тонну по всем грузам и в 2,9 раза меньше чем доходная ставка от перевозки 1 тонны черных металлов.

При рассмотрении доходной ставки за тонно-км (это главный измеритель, принятый в экономике транспорта, измеряется в коп. за 10 т-км) этот разрыв еще выше. Доходная ставка при перевозке угля, в 2,4 раза меньше, чем средняя доходная ставка «РЖД» за по всем грузам и в 5,9 раз меньше, чем доходная ставка от перевозки черных металлов (см. рис. 3).

Более того, при перевозках угля на расстояния более 4 тыс. км зачастую они становятся для перевозчика неприбыльными. А на расстояния свыше 4 тыс. км перевозится (в разные годы) от четверти до трети всего угля и эта доля растет.

Таким образом, в сфере грузовых железнодорожных перевозок существует перекрестное субсидирование между различными грузами: более «дорогие» платят не только за себя, но и – частично – за своих более «дешевых товарищей».

Грузы 1-го тарифного класса, такие как уголь и щебень «тянут вниз» доходность железных дорог.

Если сформулировать проблему упрощенно – в существующих условиях увеличение погрузки угля означает увеличение скрытого, неявного субсидирования угольной отрасли за счет остальных отраслей, пользующихся услугами «РЖД».

**Дорогие грузы платят не только за себя, но и за своих более «дешёвых» товарищей**



Отметим, что практика установления более низких тарифов на перевозку угля и более высоких на другие – более ценные грузы (товары), существует практически везде. Например, в США по итогам 2013 г. доходная ставка от перевозок угля составила 2,4 цента за тонно-милю, аналогичный показатель для химикатов – 5,5, а для группы «прочие грузы» она составляет 6,0 центов за тонно-милю (рис. 4). Но в США перевозки всех грузов рентабельны, и тарифы дифференцируются там не между прибыльными и убыточными перевозками, а между более доходными и менее доходными.

В августе состоялась презентация концепции нового Прейскуранта. Основная его идея – сохранив дифференциацию по классам, сделать, тем не менее, перевозки всех грузов рентабельными.

### Из двух зол выбираем меньшее

Каким может быть решение проблемы конкурентоспособности российского угля в тарифной сфере?

Есть две возможности.

Первая. Можно продолжать сохранять перекрестное субсидирование между высокодоходными и низкодоходными грузами, тем более что в той или иной степени оно существовало на российском железнодорожном транспорте всегда. У такой модели есть важный плюс – она делает работу отраслей, таких как угольная, более предсказуемой. Но у нее есть и заметный минус: высокодоходные грузы будут «вытесняться» с железнодорожного транспорта низкодоходными, что приведет к снижению доходности и необходимости увеличивать финансирование ОАО «РЖД» из бюджета.

Вторая альтернатива. Можно полностью отказаться от субсидирования убыточных перевозок угля и перейти к субсидированию непосредственно грузоотправителей (если в какой-то ситуации же-

лезнодорожный тариф станет для перевозок угля запретительным). Такая практика апробирована в ряде европейских стран. Так, например, по данным «Empty promises G20 subsidies to oil, gas and coal production» (London, 2015. 103 p), субсидии в адрес угольной отрасли в Германии за 45 лет (с 1970 по 2014 г.) составили 538 млрд долларов или около 12 млрд ежегодно. Впрочем, в последние годы эти субсидии существенно снижены, например, за один 2014 год субсидии в адрес отрасли составили 1,6 млрд долларов.

При таком механизме поддержки грузоотправитель сам распорядится полученной субсидией, и это создаст отсутствующие сегодня стимулы к модернизации угольной отрасли и повышению ее экономической эффективности. При этом не нужно забывать, что не все перевозки угля являются для «РЖД» убыточными и даже в отсутствие субсидий определенная часть угольной отрасли вполне может работать эффективно.

Первая модель перекрестного субсидирования в краткосрочной перспективе практически неизбежна, но в долгосрочной необходимо стремиться к реализации второй.

Еще одна причина, и это самое главное, – почему открытое субсидирование грузоотправителя лучше, чем неявное субсидирование его расходов на перевозку через тарифную систему – заключается в том, что когда это субсидирование происходит в явной форме, общественность, правительство и эксперты могут видеть величину этого субсидирования. Следовательно возможна корректная дискуссия об эффективности угольной отрасли и о том, что нужно делать для ее повышения, а также о том, с каким уровнем субсидирования общество готово мириться, а какой уровень субсидий представляется неприемлемым и требуются отраслевые реформы.

Для экономистов любая субсидия – это плохо, так как свидетельствует о «внутренних болезнях» или иррациональностях экономики той или иной отрасли. А для представителей субсидируемой отрасли – наоборот, ведь каждый рад получить средства из бюджета.

Без перевода существующего субсидирования из скрытой формы в открытую, в явную, подобная дискуссия невозможна хотя бы потому, что ни общественность, ни эксперты, ни регуляторы не видят «цены вопроса», не видят того, во сколько обходится существующая неэффективность.

А на следующем этапе, когда будет видна величина неэффективности (выраженная в сумме необходимых субсидий), уже можно поднимать следующий вопрос: как совсем избежать государственных субсидий?

И тогда придется вспомнить, что экспортировать готовую электроэнергию, полученную «из угля», дешевле, чем сам уголь. Развитие углехимической отрасли – один из способов стабильного развития угледобывающей промышленности. Из одного продукта в угольной отрасли можно произвести более 130 видов химических полупродуктов и более пяти тысяч видов продукции смежных отраслей. При этом цена продуктов возрастает иногда на несколько порядков. А более дорогие грузы, как писал еще С.Ю. Витте, «вообще говоря, могут выдержать и более высокий тариф».

После того как скрытое перераспределение примет открытую форму, можно будет поставить следующий вопрос: а является ли вообще правильным подобное субсидирование, если расходы по поддержанию угольного экспорта несут все налогоплательщики, а прибыль от этого экспорта получает лишь одна отрасль. И может быть стоит рассматривать угольную отрасль (для начала, хотя бы её «экспортную часть») как обычный бизнес, не требующий государственной поддержки, и страхующий себя от перепадов мировых цен стандартными рыночными способами, без обращения к государственному бюджету.

## Субсидии обычно свидетельствуют о «внутренних болезнях» отрасли