

# Алексей Жура:

## «Решения инфраструктурных проблем Восточного полигона принцип «вези или плати» касается косвенно»

ОПУБЛИКОВАНО 14 МАЯ 2021



**Минтранс** доработал законопроект о новом подходе к заключению контрактов по принципу «вези или плати» между **РЖД** и их клиентами. Более ранняя версия документа вызывала споры о возможном формировании дискриминационных условий при распределении мощностей инфраструктуры между грузооправителями, о чём заявляли в **ФАС**. Интересно, что новый вариант законопроекта сохранил приоритет для предоплаченных железнодорожных перевозок грузов, но был согласован **Минэкономразвития** и **Минпромторгом** и даже получил заключение **Минюста**. Приоритет доступа для долгосрочных контрактов «вези или плати» в новой версии проекта предполагает приоритетный доступ с учётом очередности, определяемой правительством РФ. **ФАС** по-прежнему идею введения такого рода соглашений между монополией и грузоотправителями не поддерживает.

Генеральный директор ООО «**ИНКРУ**», эксперт **ГКЗ/ОЭРН**, к.э.н. рассказал **vgudok.com** о реакции рынка и экспертной общественности на поручения **первого вице-преьера Андрея Белоусова** ОАО «**РЖД**» форсировать **внедрение** принципа «вези или плати» для угольных компаний.

**РЖД** обычно начинают наступать на угольщиков, когда появляется некоторая маржа при экспортных поставках, которая рассматривается как возможность увеличения тарифов. В то же время при существенном падении цен, которое наблюдалось, например, в прошлом году, начинается **диалог в обратную сторону**. Поэтому данное предложение просто не может иметь место в условиях, когда рынок диктует ограничение эффективности поставок, например в Европу. На фоне растущих цен на сырьё, конечно, более благоприятный момент для **РЖД** для подобных предложений, но насколько они в принципе необходимы угольной отрасли — это другой вопрос. Назвать данное предложение «протянутой рукой помощи» угольщикам вряд ли возможно.



В целом у угольщиков, думаю, будет **отрицательная реакция** на данное предложение. Для них важно обеспечение вывоза продукции, проблема не в форме контрактов, а в возможности инфраструктуры. Неясно, на какие объёмы готовы железнодорожники заключать данные контракты, как будет решаться ситуация с теми, кто не войдёт в возможные объёмы.

Данными предложениями РЖД хотят обезопасить свои будущие инвестиции в развитие инфраструктуры и гарантировать выручку от объёмов перевозки. Если крупные поставщики смогут **регулировать поставки** с различных предприятий, выбирая объёмы, то мелкие игроки при падении конъюнктуры окажутся в безвыходном положении. Но основной вопрос в размере тарифов: если монополия гарантирует их минимальный рост или фиксацию, скажем, **в 5-летней перспективе** — это могло бы быть компенсацией угольщикам за возрастающий риск при падении цен на уголь.

В 2020 году были договорённости властей Кузбасса и ОАО «РЖД» об обеспечении вывоза определённого объёма угля. В то же время угольные компании с активами вне Кузбасса при ограниченной пропускной способности могли чувствовать определённый дискомфорт.

Негативное отношение наверняка будет высказываться, но не факт, что это объединит всех угольщиков.

У каждой компании есть свои интересы: одни везут более дорогой коксующийся уголь, другие — менее маржинальный как для угольщиков, так и для РЖД энергетический. Наверняка РЖД будут отдавать предпочтение более эффективному грузу. Так или иначе, данное предложение — это **новый механизм регулирования** отправки маршрутов с углём.

Мне кажется, проще регулировать объёмы добычи и вывоза продукции на уровне области, чем отдавать фактически это планирование на уровень отношений отдельных перевозчиков и РЖД.

Плюсы для РЖД понятны: гарантия выручки, снятие конъюнктурных рисков отдельных отраслей с монополии. А вот **решения** инфраструктурных проблем **Восточного полигона** данное предложение касается, мне кажется, косвенно. Никто не мешает монополии и сейчас развивать данное направление, тем более что это позволит увеличить транспортировку не только угля, но и более маржинальных грузов. Для более детального анализа нужны детали: насколько долгосрочными могут быть контракты, какая предусматривается тарифная политика, фиксируется ли она, и если да, то на сколько лет?



Мне кажется, основной вопрос, который волнует всех грузоотправителей, это как предложения **Минтранса** сочетаются с обещанной долгосрочностью тарифов на грузоперевозки. Конкурентоспособность российской угольной отрасли очень сильно зависит от тарифов на перевозку угля из-за географии. Австралийцам не нужно тратить дополнительные **25–30 долларов** за

транспортировку тонны угля. Данные затраты можно легко выдержать при цене 100 долл./т и убийственно при **40–50 долл./т** (FOB). Стабильная тарифная политика позволяет угольщикам строить долгосрочные планы развития проектов.

## Для небольших грузоотправителей в условиях падения рынка это может стать концом бизнеса.

Скорее всего, такие компании будут прибегать к помощи крупных транспортных компаний, которые могут диверсифицировать объёмы отгрузок от разных производителей. Если не будет эффекта — возить не будут. В таких условиях отрасль ещё не функционировала, и это может повлечь за собой **дополнительные проблемы** в дополнение к и так непростому угольному бизнесу, который испытывает как объективное постепенное ухудшение горно-технических условий добычи, так и давление «зелёных». Конечно, можно говорить об эффективности, что слабые предприятия должны закрыться, а остаться наиболее конкурентоспособные, но здесь встают социально-экономические проблемы, которые явно не рассматриваются при данных предложениях.

*Больше лёгкого чтения для тяжёлых будней ищите в нашем разделе [LIGHT](#), лучший фото- и видеоконтент на нашей странице в [Instagram](#)*

*Комментарий эксперта подготовлен [ИРТТЭК](#) специально для [vgudok.com](#)*