

Ценовая дискриминация в системе железнодорожных грузовых тарифов

Ф.И. ХУСАИНОВ,
канд. экон. наук,
husainovfi@pgk.org.rzd

В условиях фактической либерализации вагонной составляющей железнодорожных тарифов вновь стал актуален вопрос о допустимости и эффективности различных стратегий ценообразования. Одной из самых распространенных стратегий при маркетинговом ценообразовании является ценовая дискриминация

Ценовой дискриминацией называют практику установления различных цен на один и тот же товар (услугу) при условии, что различия в ценах не связаны с затратами. Продавец использует ценовую дискриминацию, чтобы назначить максимальную цену на каждую продаваемую единицу товара (услуги). Таким образом, ценовой дискриминации может подвергаться как один и тот же покупатель (например, в зависимости от закупаемого количества товара), так и разные покупатели.

Понятие “ценовая дискриминация”

Первым привлек внимание исследователей к явлению ценовой дискриминации и попытался выявить ее смысл французский инженер путей сообщения Жюль Дюпюи в работе “О мере полезности гражданских сооружений”, опубликованной в 1844 г. Дюпюи определил ее так: “Один и тот же товар... продается по разным ценам разным покупателям”, причем различия в ценах, уточняет Дюпюи, безотносительны к различиям в затратах.

Дюпюи рассматривает ценовую дискриминацию с точки зрения теории полезности. Для разных покупателей один и тот же продукт (услуга) может иметь разную полезность. Поэтому и цена, которую покупатели готовы платить за продукт (услугу), может быть разной. И поскольку группы покупателей различаются по платежеспособности (“богатые, зажиточные и бедняки”, как пишет Дюпюи), продавец способен распознавать эти группы и учитывать разную готовность платить за товар (сегодня мы бы сказали, что у этих групп различная эластичность спроса).

Дюпюи формулирует цель ценовой дискриминации, проводимой монополистом: “заставить каждого покупателя принести ему как можно больше прибыли”. Здесь структура понятия ценовой дискриминации увязывается Дюпюи с понятием излишка потребителя: увеличение прибыли, с точки зрения покупателя, представляет собой изъятие в пользу монополиста большей или меньшей части излишка потребителя, который в противном случае принадлежал бы ему.

Вопрос о ценовой дискриминации исследовался и Д. Ларднером в работе “Экономика железных дорог: трактат о новом виде транспорта, управлении им, перспективах и отношениях коммерческих, финансовых и социальных” (Лондон, 1850). В этой работе рассматриваются экономические проблемы зарождающейся отрасли – железнодорожного транспорта.

Ларднер анализировал ценовую дискриминацию с несколько иных позиций, если говорить современным языком – с позиций теории фирмы. Он доказывал, что ценовая дискриминация может использоваться в качестве средства, с помощью которого фирма способна максимизировать прибыль. Анализ железнодорожных тарифов позволил ему обобщить практику их дифференциации в зависимости от расстояния и характера перевозимых грузов. Эту дифференциацию он объяснил различиями в эластичности спроса на услуги железнодорожного транспорта, во-первых, и перевозимых грузов, во-вторых.

Главная заслуга Ларднера – выявление роли эластичности спроса при проведении политики ценовой дискриминации.

Дальнейшее развитие теория ценовой дискриминации получила в работах английского экономиста Артура Пигу. В книге “Экономическая теория благосостояния” Пигу дал более глубокий, чем его предшественники, анализ ценовой дискриминации, выявил ее общие условия и выделил три вида (степени).

Пигу считал, что общие условия, благоприятствующие осуществлению ценовой дискриминации, складываются тогда, когда цена спроса на любую единицу товара не зависит от цены предложения любой другой единицы товара. А это возможно лишь в том случае, когда никакая единица товара не может заменить какую-либо другую единицу этого же товара.

Пигу сформулировал условия, при которых ценовая дискриминация позволяет монополисту извлечь наибольшую выгоду:

- никакую из единиц товара, проданную на одном рынке, нельзя передать на другой рынок;
- никакую из единиц спроса, предъявленного на одном рынке, невозможно перевести на другой рынок.

По сути дела, речь идет об условиях некой идеальной (совершенной) ценовой дискриминации.

Виды ценовой дискриминации

Для реализации политики ценовой дискриминации необходимы определенные условия.

Первое условие – **у продавца должна быть возможность контролировать цены**. Легче всего это может сделать монополист. Поэтому весь разговор о ценовой дискриминации обычно ведется в контексте монопольной структуры рынка (хотя зачастую аналогичные рассуждения с поправкой на меньшую монопольную власть верны и для так называемой “монопольной конкуренции”).

Второе условие – **у покупателей не должно быть возможности покупать там, где продают дешевле**. Ограничение возможности покупать блага по более низким ценам достигается по-разному. На рынке услуг существует естественная граница, разделяющая покупателей. Как правило, нельзя перепродать по более низкой цене прическу или лечение больного зуба, если продавец и покупатель находятся в разных регионах. Границы рынка могут быть не только географическими, но и институциональными.

Заметим, что выгоды ценовой дискриминации иногда доступны и для продавцов конкурентных рынков.

Третье условие – **издержки проведения в жизнь дискриминационной политики не должны превышать выгод от такой деятельности**. Торговаться с каждым в отдельности, изучая его платежеспособность, контролировать персонал, получивший возможность лично назначать цены, – все это дорого и не всегда оправдано.

В зависимости от того, насколько полно реализуется каждое из перечисленных условий и насколько удачно они сочетаются между собой, можно говорить о разных возможностях проведения дискриминационной политики. Наивысшая степень контроля над рынком при благоприятном стечении обстоятельств дает возможность назначения индивидуальных цен на каждую единицу товара для каждого покупателя в соответствии с индивидуальными кривыми спроса. Наиболее мягкая форма ценовой дискриминации связана с назначением различных цен для разных групп покупателей. Между этими полюсами находится множество промежуточных положений: установление различных цен на отдельные партии товара, индивидуальный подход к назначению цен только для отдельных групп покупателей и т. п.

Традиционно различают три вида ценовой дискриминации:

- **совершенная ценовая дискриминация** – означает, что монополист продает различные единицы продукции (услуги) по разным ценам, и эти цены могут быть различными для разных покупателей. Термин “совершенная дискриминация” впервые употребил Джозан Робинсон в работе “Экономическая теория несовершенной конкуренции” (1933 г.);

- **ценовая дискриминация по объему покупки.** Тот факт, что индивидуальная цена спроса с увеличением объема убывает, позволяет продавцу извлечь выгоду из установления разных цен для разных объемов покупки. Обычно с ростом объема покупки цена за единицу товара снижается. При этом монополист продает различные единицы выпуска по разным ценам, но каждый покупатель, приобретающий одинаковое количество единиц товара (услуги), платит одну и ту же цену. Таким образом, цены различаются для разных количеств товара, но не для покупателей. Подобную ценовую политику называют также нелинейным ценообразованием;
- **ценовая дискриминация на сегментированных рынках** – имеет место тогда, когда монополист продает свою продукцию различным потребителям по разным ценам, однако каждая единица выпуска продается конкретному лицу по одной и той же цене. Эта форма ценовой дискриминации достаточно распространена. Например, тариф на электроэнергию устанавливается разным для физических лиц и предприятий.

Ценовая дискриминация в Прейскуранте № 10-01

При построении железнодорожных тарифов используются элементы как первого (например, тарифная ставка за 1 т/км снижается при увеличении расстояния или при увеличении величины отправки), так и третьего (для разных родов груза тариф за перевозку на одно и то же расстояние будет различным) вида дискриминации. При этом, если применение первого вида дискриминации ни у кого не вызывает возражений, то зависимость тарифа от рода грузов периодически становится объектом дискуссий.

Должны ли тарифы строиться на основе себестоимости перевозок без учета рода перевозимого груза либо они должны строиться на основе принципа "*ad valorem*" (в этом случае тарифы называют "адвалорными"), т. е. в зависимости от "платежеспособности" (в самом простом случае – от цены) перевозимого груза?

Тарифная система российских железных дорог (речь идет в данном случае только о грузовых тарифах), несмотря на то, что в основе ее ставок находится себестоимость, все-таки учитывает разную платежеспособность различных грузов, выраженную через разную цену. Трехклассная система в России действует с 1 августа 1995 г., а с введением с 28 августа 2003 г. ныне действующего Прейскуранта № 10-01 степень дифференциации тарифов (точнее, их инфраструктурной составляющей) в зависимости от рода груза была даже увеличена.

В результате, как пишет классик тарифного дела д-р экон. наук А.В. Крейнин, "в рамках первого тарифного класса предусмотрено по сути 10 уровней тарифов, во втором тарифном классе – 10 уровней,

в третьем – шесть уровней тарифа, а для всех грузов в целом – 26 уровней тарифов, или фактически – 26 тарифных классов. При этом отношение низших и высших ставок на расстояниях до 1199 км составляет 1 : 4,95, а на расстояниях 5000 км и выше – 1 : 6,75” [1]. Таким образом, грузоотправители разных грузов в абсолютном исчислении платят за одинаковую услугу разные тарифы.

Основной аргумент противников заключается в том, что адвалорные тарифы, по их мнению, несправедливы. Как же так – перевезли один полувагон с песком и один с трубами, работа сделана одинаковая, а тариф разный?

Сразу сделаем оговорку, что унификация тарифа за пробег порожних вагонов после различных грузов представляется автору правильной идеей, но причиной ее является не столько теория ценообразования, сколько создание стимулов для повышения скорости передислокации порожнего парка вагонов. В связи с этим оставим за пределами настоящей статьи вопросы тарифов за пробег порожних вагонов и будем вести речь лишь о тарифах за перевозку грузов.

В октябре 2009 г. в интервью журналу “РЖД-Партнер” представители “McKinsey & Company” (Ермолай Солженицын и Дмитрий Колобов) предложили “поступательный и долгосрочный переход к тарифообразованию, основанному не на типах грузов (сегодняшняя система классов), а на реальных затратах на перевозку”. Они мотивировали свою позицию следующим образом: “Сегодня дифференциация тарифов по типам грузов отражает не столько экономику обслуживания данных грузопотоков, сколько понимание платежеспособности тех или иных отраслей. В итоге в России так сложилось, что разница между тарифами на перевозку разных типов грузов может отличаться в разы, чего не наблюдается нигде в мире”.

Здесь есть, как минимум, два вопроса для обсуждения:

- Действительно ли адвалорные тарифы не применяются в других экономиках и странах?
- Какая из двух описанных систем является предпочтительной?

Практика ценовой дискриминации

На первый вопрос ответить довольно просто. Берем учебник Дж. Джонсона и Д. Вуда, по которому в университетах США учат будущих железнодорожников и логистов, открываем раздел “Транспортные тарифы” и обнаруживаем, что “определение железнодорожных тарифов построено на определении класса груза в зависимости от вида отгружаемых товаров”. Причем тарифные классы грузов имеют нумерацию от 13 до 400 и сгруппированы в 31 разряд.

Существует альтернативный классификатор, в котором имеются грузы с классами от 35 до 500. Эти классификаторы, кстати, общие для всех

видов транспорта: автомобильного, железнодорожного, водного. При этом разброс тарифных ставок чрезвычайно велик. Так, в начале 2000-х гг. стоимость перевозки 1 фунта груза класса 50 составлял 0,71 долл.; класса 100 – 17,82 долл.; класса 200 – 35,65 долл.; класса 400 – 71,29 долл. Разброс, как видим, более чем “в разы”.

Затем указанные ставки умножаются на расстояние и массу груза. Впрочем, следует оговориться, что данные ставки – лишь примерный ориентир, отталкиваясь от которого железная дорога и грузоотправитель в процессе торга соглашаются на приемлемую для обеих сторон величину тарифа.

Более того, так как в США после 1980 г. грузовые тарифы не регулируются государством, они сильно зависят, например, от соотношения спроса и предложения на данном участке или направлении. Д. Армента в книге “Антитраст против конкуренции” описывает ситуацию с железнодорожными тарифами в США следующим образом: “Тарифы на перевозку из Кливленда в Нью-Йорк были ниже, чем на перевозку из Титусвилля в Нью-Йорк, хотя в первом случае расстояние было на сто миль больше, чем во втором: все зависело от состояния спроса и предложения в обоих районах. Само по себе расстояние, как и технология, не имеет большого значения в экономике; стоимость услуг определяется соотношением спроса и предложения в любой конкретный момент”.

Подобная свобода в сфере ценообразования не является чем-то предосудительным. В уже упомянутом выше учебнике авторы учат американских студентов (и это касается не только железнодорожного, но и всех видов транспорта): цена перевозки для каждого рейса всегда может стать предметом переговоров, так как цена является функцией спроса и предложения на транспортировку. “Например, если спрос на перевозку свежих продуктов к востоку от Калифорнии повышается, то там тарифная ставка в шесть раз выше, чем за аналогичную перевозку с Запада в Калифорнию”. Подчеркну, что эта цитата не из статьи радикальных либертарианцев, а из стандартного американского вузовского учебника. Так там учат студентов.

Аналогично, кстати, строились железнодорожные тарифы и в дореволюционной России. Первоначально на железнодорожном транспорте использовалась так называемая “натуральная” система (при которой величина тарифа не зависит от наименования перевозимого товара), перешедшая с гужевого транспорта. Но в дальнейшем, по мере развития железнодорожных перевозок, произошел постепенный переход к преимущественно “исторической” системе, при которой тариф зависит от наименования товара. При этом разрыв между величинами тарифных ставок для первого и для пятого класса был более чем трехкратным.

Сторонником применения ценовой дискриминации был, в частности, С.Ю. Витте, который написал, что “основополагающий принцип

установления железнодорожных тарифов был высказан еще в 1878 г. директором Орлеанской дороги Салокрупом: "В области тарификации перевозок существует одно разумное правило: нужно чтобы товар платил за перевозку все то, что он может заплатить. Всякий другой принцип будет произволен" [2]. Эта цитата из книги Витте конечно уже затаскана, но здесь никак нельзя без нее обойтись.

На основе исследования видов конкуренции и их проявлений на железных дорогах Витте сформулировал основной принцип железнодорожных тарифов: они должны регулироваться законом спроса и предложения.

Кроме того, ценовая дискриминация активно используется на других видах транспорта. Так, в формировании тарифов линейного судостроения широко применяется принцип "сколько выдержит грузопоток". Суть его в том, чтобы, руководствуясь экономическими обоснованиями, опытом "проб и ошибок", доводить уровень линейного тарифа по каждому грузу на каждом направлении до максимального уровня, который может себе позволить грузоотправитель. «При этом, – пишет в книге "Фрахтовые операции во внешней торговле" В.Г. Забелин, – тарифы на дешевые грузы снижаются, а чтобы компенсировать потери на малоценных грузах, необходимо повысить цены на перевозки высокоценных малоэластичных грузов».

И мировая, и отечественная (дореволюционная) практика свидетельствует о том, что железнодорожный тариф почти везде (есть исключения, например Германия) зависит от платежеспособности груза.

Благотворность дискриминации

Переходим ко второму вопросу. Какая система тарификации наиболее выгодна с точки зрения продавца, т. е. железной дороги, и потребителей, т. е. экономики в целом?

С точки зрения продавца (если он ставит целью максимизацию доходов), очевидно, выгодна система, построенная на ценовой дискриминации.

А что выгодно потребителям? Кто выиграет, а кто проиграет в случае перехода к единому уровню тарифных ставок, не зависящих от рода и цены перевозимого груза?

Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо вспомнить, что сейчас рентабельность перевозок разных грузов различна. Так, тариф за перевозку маршрута из 45 полувагонов черных металлов на расстояние 850 км – около 3 млн руб. Тариф за перевозку такого же количества щебня в таких же полувагонах на то же расстояние – 1,1 млн руб.

При этом доли транспортной (тарифной) составляющей в цене продукции различны. Для относительно дорогих грузов третьего тарифного класса даже при высоком уровне тарифа в абсолютных величинах

доля транспортной составляющей в конечной цене продукции относительно невелика (4–8%). Для различных дешевых грузов первого тарифного класса (таких, как цемент, щебень и пр.), наоборот, даже при небольших тарифах в абсолютном выражении тарифная составляющая в конечной цене продукции превышает 25–30%, достигая иногда 45–50%.

Таким образом, грузоотправитель более дорогого груза в абсолютном исчислении платит за одинаковую услугу больше. Но эластичность его спроса по цене существенно меньше.

Очевидно, что если будет установлен какой-то средний уровень, не зависящий от платежеспособного спроса, это приведет к повышению тарифа для грузоотправителей дешевых грузов и (учитывая высокую долю транспортной составляющей) может сделать их перевозку невозможной, так как тариф может в разы удорожать цену товара и удаленные рынки для него станут недоступными. При этом произойдет некоторое снижение транспортной составляющей в цене дорогих грузов, но так как эта составляющая мала, снижение будет практически незаметным с точки зрения влияния на эластичность спроса. Таким образом, грузоотправители “дорогих грузов” выиграют немного, а грузоотправители “дешевых грузов” могут полностью прекратить перевозки.

Людвиг фон Мизес справедливо отмечал: “Ценовая дискриминация позволяет удовлетворить потребности, которые остались бы неудовлетворенными в ее отсутствие” [3].

Существует еще один аргумент в защиту принципа *“ad valorem”*. Заключается он в том, что продавец транспортной услуги, строго говоря, продает не абстрактное перемещение из пункта А в пункт Б на такое-то расстояние. Он продает грузоотправителю возможность доставить товар стоимостью, условно говоря, 1000 руб. на рынок, где этот товар стоит 5000 руб. Продавец транспортной услуги создает для производителя товара (или продавца товара) возможность осуществлять высокорентабельную экономическую деятельность. Очевидно, что тариф за это будет напрямую зависеть от разницы цен на различных рынках. И для разных товаров эти цены могут быть различны.

Более того, продавец транспортной услуги по каким-то причинам может пойти навстречу грузовладельцу и снизить цену, скажем, на 1000 руб. Но к чему это приведет? Снизится цена на конечном рынке? Ничего подобного, цена на этом рынке зависит от других факторов (например, от уровня конкуренции). Просто этот излишек в 1000 руб. или будет перераспределен от одного участника логистической цепочки к другому или достанется грузовладельцу. Мы неоднократно наблюдали, что вслед за снижением железнодорожного тарифа обычно следует повышение примерно на ту же величину тарифа “соседей” по логистической цепочке – морского транспорта, речного – или ставок портовых сборов.

Подводя итог, можно сделать следующий **вывод**: использование принципа *“ad valorem”* при формировании тарифов на перевозки гру-

зов и, говоря шире, применение ценовой дискриминации, т. е. установление различных цен (тарифов) за одинаковые услуги, не является несправедливым и делает процесс ценообразования более эффективным, так как позволяет более гибко учитывать различные факторы спроса.

Список литературы

1. Крейнин А.В. Развитие системы железнодорожных грузовых тарифов и их регулирование в России (1837–2004). М., 2004. 225 с.

2. Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов [печ. по 3-му изд. 1910 г.] // Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. Т. 1: Пути сообщения и экономическое развитие России. Книга 1. М.: Наука, 2002. 608 с.

3. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Пер. с англ. М.: Экономика, 2000. 878 с.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, экономика, тарифное регулирование, грузовые перевозки, ценовая дискриминация

К сведению



Будущее Евроазиатской транспортной системы: тактика взаимодействия

Дискуссия на эту тему состоялась в рамках VI Международного железнодорожного бизнес-форума “Стратегическое партнерство 1520”.

В ходе обсуждения были подняты проблемы развития интероперабельности (взаимозаменяемости) железнодорожных систем с шириной колеи 1520 и 1435 мм. По мнению участников дискуссии, железнодорожники должны стремиться к облегчению преодоления границ между странами и ускорению доставки грузов между Европой и Азией.

С целью формирования интероперабельности железнодорожных систем в рамках “Пространства 1520” президент ОАО “РЖД” Владимир Якунин предложил создать единый сертификационный орган. При этом Центр научно-технического сотрудничества может быть сформирован на базе ОАО “ВНИИЖТ” (дочернее общество ОАО “РЖД”) – старейшего головного научно-исследовательского института.

Участники дискуссии выразили мнение о том, что интеграция научных знаний и технологий является колоссальным ресурсом для повышения эффективности железнодорожного бизнеса, значимости и конкурентоспособности железных дорог.