

Фарид Хусаинов,
канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и логистика на транспорте» СамГУПС

Благотворная дискриминация

Система тарифообразования должна гибко реагировать на спрос

В последнее время вновь возникла тема принципов формирования железнодорожных тарифов за грузовые перевозки: должны ли они строиться на базе себестоимости перевозок без учёта рода перевозимого груза либо на основе принципа *ad valorem*, т.е. в зависимости от платёжеспособности перевозимого груза.

Действующая в настоящее время тарифная система, несмотря на то, что в основе её ставок лежала себестоимость, всё-таки учитывает разную платёжеспособность различных грузов, выраженную через разную цену. Трёхклассная система работает у нас с 1 августа 1995 года, а с введением с 28 августа 2003 года ныне действующего Прейскуранта 10-01 степень дифференциации тарифов (точнее, их инфраструктурной составляющей) в зависимости от рода груза была даже увеличена. В результате, как указывает крупнейший авторитет в области железнодорожного тарифообразования, д.э.н. Абрам Владимирович Крейнин, в рамках первого тарифного класса предусмотрено по сути 10 уровней тарифов, во втором классе – 10 уровней и в третьем – шесть, а для всех грузов в целом – 26 уровней тарифов или фактически 26 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. Таким образом, отправители разных грузов в абсолютном исчислении платят за одинаковую услугу разные тарифы. Это и называется в экономической науке «ценовой дискриминацией».

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

Некоторое время назад представители McKinsey & Company предложили «поступательный и долгосрочный переход к тарифообразованию, основанному не на типах грузов (сегодняшняя система классов), а на реальных затратах на перевозку» и мотивировали свою позицию следующим образом: «Сегодня дифференциация тарифов по типам грузов отражает не столько экономику обслуживания данных грузопотоков, сколько понимание платёжеспособности 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. Первый – действительно ли адвалорные тарифы не применяются в других экономиках и странах? Второй – какая из двух описанных систем является предпочтительной?

На первый вопрос ответ довольно прост. Берём 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». Причём 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-го до 500-го. Эти классификаторы, кстати, общие для всех видов транспорта: автомобильного, железнодорожного, водного. При этом разброс тарифных ставок чрезвычайно велик: так, в начале 2000-х годов

стоимость перевозки 1 фунта груза класса 50 составляла \$0,71, класса 100 – \$17,82, класса 200 – \$35,65 и груза класса 400 – \$71,29. Разброс, как видим, более чем в разы. Затем указанные ставки умножаются на расстояние и на массу груза. Впрочем, следует сделать оговорку, что данные величины – лишь примерный ориентир, отталкиваясь от которого железная дорога и грузоотправитель в процессе торга соглашались на приемлемую для обеих сторон ставку.

Более того, так как в США после 1980 года грузовые тарифы не регулируются государством, то они сильно зависят, например, от соотношения спроса и предложения на данном участке или направлении. Вот как описывает ситуацию с железнодорожными тарифами в США в своей книге «Антиконтраст против конкуренции» Доминик Арментано: «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: всё 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: цена перевозки для каждого рейса всегда может стать предметом переговоров, так как она 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 это цитата не из статьи неких радикальных либертарианцев, а стандартный американский вузовский учебник.

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, произошёл постепенный переход к преимущественно «исторической» системе, при которой тариф зависит от наименования товара. При этом разрыв между величинами тарифных ставок для первого и пятого классов был более чем трёхкратным.

Сторонником применения ценовой дискриминации был, в частности Сергей Витте, который в своей работе «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов» пишет, что «основополагающий принцип установления железнодорожных тарифов был высказан ещё в 1878 году директором Орлеанской дороги Салокрупом: «В области тарификации перевозок существует одно разумное правило: нужно, чтобы товар платил за перевозку всё то, что он может заплатить. Всякий другой принцип будет произволен». На основании исследования видов конкуренции и их проявлений на железных дорогах Витте формулирует 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 судоходства 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» Вадим Забелин, – тарифы на дешёвые грузы снижаются, а чтобы компенсировать потери на малоценных грузах, необходимо повысить цены на перевозки высокоценных малоэластичных грузов». И мировая, и отечественная практика свидетельствует о том, что железнодорожный тариф почти везде (есть и исключения, например, Германия) зависит от платёжеспособности груза.

Переходим ко второму вопросу. Какая система тарификации наиболее выгодна с точки зрения продавца, то есть железной дороги, и потребителей, то есть экономики в целом? С позиции продавца (если он ставит целью максимизацию доходов), очевидно, выгодна система, построенная на ценовой дискриминации.

А что выгодно потребителям? Кто выиграет и 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 чёрных металлов на расстояние 850 км составляет около 3 млн руб. За перевозку такого же количества щебня в тех 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 класса даже при высоком уровне тарифа в абсолютных величинах доля транспортной составляющей в конечной цене продукции относительно невелика (4–8%). Для различных дешёвых 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 платёжеспособного спроса, то это приведёт к повышению тарифа для грузоотправителей дешёвых грузов, что может сделать их перевозку невозможной, т.к. тариф может в разы увеличить цену товара, и удалённые рынки для него станут недоступными. При этом произойдёт некоторое снижение транспортной составляющей в цене дорогих грузов, но вследствие того, что она мала, снижение будет практически незаметным с точки зрения влияния на эластичность спроса. Таким образом, грузоотправители дорогих грузов выиграют немного, а грузоотправители дешёвых могут полностью прекратить свои перевозки. Как отмечал Людвиг фон Мизес, «ценовая дискриминация позволяет удовлетворить потребности, которые остались бы неудовлетворёнными в её отсутствие».

Существует ещё один аргумент в защиту принципа *ad valorem*. Заключается он в том, что продавец транспортной услуги, строго говоря, продаёт не абстрактное перемещение из пункта А в пункт Б на такое-то расстояние. Он предлагает грузоотправителю возможность доставить товар стоимостью, условно говоря, 1 тыс. руб. на рынок, где он стоит, скажем, 5 тыс. руб. Продавец транспортной услуги создаёт для производителя или продавца товара возможность осуществлять высокорентабельную экономическую деятельность. Очевидно, что плата за это должна напрямую зависеть от разницы цен на различных рынках. И для разных товаров они могут быть различны. Более того, если продавец транспортной услуги по каким-то причинам пойдёт навстречу грузовладельцу и снизит тариф, скажем, на 1 тыс. руб., к чему это приведёт? Снизится ли цена перевозимого товара на конечном рынке? Ничего подобного! Она будет зависеть от других факторов (например, от уровня конкуренции). Просто этот излишек в 1 тыс. руб. или будет перераспределён 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 сказанному, можно сделать следующий вывод. Использование принципа *ad valorem* при формировании тарифов на перевозки грузов и, говоря шире, применение ценовой дискриминации, т.е. установление различных цен (тарифов) за одинаковые услуги, не является несправедливым, а делает процесс ценообразования более эффективным, позволяя более гибко учитывать различные факторы спроса.