

Благотворна ли ценовая дискриминация?

Должны ли меняться железнодорожные тарифы на перевозку грузов различных тарифных классов в сторону дифференциации или, напротив, унификации? Данный вопрос вновь стал обсуждаться транспортным сообществом в ходе подготовки концепции нового Прейскуранта № 10-01. Одни авторы предлагают унифицировать тариф так, чтобы он зависел не от рода перевозимого груза, а только от его массы и расстояния перевозки. Другие считают, что дифференциация тарифов должна быть глубже нынешней. Третьи выступают за сохранение существующей степени дифференциации при условии отказа от перекрестного субсидирования.

Разные грузы – разные тарифы

Основной вопрос дискуссии по поводу дифференциации тарифов можно сформулировать так: должна ли быть усилена или, напротив, сглажена ценовая дискриминация, лежащая в основе тарифной системы? Если говорить упрощенно, то под термином «ценовая дискриминация» в экономике понимают установление разных цен (тарифов) на одинаковые товары или услуги. Практический пример подобной дискриминации выглядит так: себестоимость перевозки двух различных грузов одинакова, но тарифы взимаются разные. В этой связи есть смысл рассмотреть два вопроса: во-первых, выяснить, насколько велик разброс между тарифными ставками на перевозки разных грузов в различных странах (и насколько в принципе распространена такая практика), и, во-вторых, хорошо ли для экономики в целом наличие такого явления, как ценовая дискриминация.

На рис. 1 приведены данные об инфраструктурной составляющей тарифа согласно действующему Прейскуранту № 10-01 по состоянию на 2016 год (без учета индивидуальных скидок, предоставляемых, например, в рамках ценовых коридоров). Разброс, как видим, немного превышает пятикратный. При этом в рамках одного тарифного класса он тоже может быть существенным – вплоть до того, что груз, формально относящийся к одному классу, фактически может тарифифицироваться на уровне другого. На-



Фари́д Хусаи́нов,
к. э. н., доцент РОАТ МИИТ

Дифференциация тарифов в дореволюционной России

Обратимся к железнодорожным тарифам дореволюционной России. Насколько велика была дифференциация тарифов в те годы? На разных железных дорогах применялись разные тарифные системы, и даже количество классов различалось: где-то их было пять, а где-то четыре. При этом, в отличие от сегодняшнего дня, к первому тарифному классу тогда относили грузы подороже, а к четвертому и пятому – чаще подешевле, хотя это правило и не всегда соблюдалось.

Практика дифференциации тарифов, при которой дорогие грузы перевозятся по высоким ценам, а дешевые по низким, является общепринятой для всех железных дорог мира. Вместе с тем степень и глубина этой дифференциации различны. Как показывает опыт, в целом наличие ценовой дискриминации дает более благотворные результаты, чем ее отсутствие

пример, глинозем относится к первому тарифному классу, но по уровню тарифа соответствует второму. Кроме того, многие грузы из группы «Нефть и нефтепродукты», такие как бензин и дизельное топливо, относятся ко второму классу, но по величине тарифа соответствуют третьему (хотя в этой группе есть и грузы, принадлежащие как к первому, так и к третьему тарифным классам).

На рис. 2 приведены тарифные ставки, использовавшиеся на Московско-Курской дороге в 1879–1880 гг. Напомню, что с 1840-х гг. железнодорожные тарифы в России не регулировались государством. Регулирование тарифов было введено лишь в марте 1889-го, а до этого они формировались стихийно, исходя из баланса спроса и предложения. Кстати, принцип, в соответствии с которым тарифы зави-

сят от платежеспособности перевозимого груза и, следовательно, от его цены, принято называть *ad valorem*, а такие тарифы – *адвалорными*. Как видно, разброс ставок был примерно четырехкратным. Но нужно помнить, что помимо четырех (на некоторых дорогах – пяти) основных тарифных классов использовались и дополнительные – пониженные, а кроме того, применялись и так называемые рефакционные тарифы (от фр. *refaction* – «скидка»). Таким образом, фактический разброс цен был еще больше.

Зарубежный опыт

Теперь обратимся к зарубежному опыту. В опубликованном в августе 2015 года отчете о работе железных дорог США содержатся данные, показывающие, что разброс между дешевым в перевозке углем (доходная ставка – 2,4 цента за тонно-милю) и прочими, дорогими в перевозке грузами (6 центов за тонно-милю) составляет 2,5 раза. Доходную ставку в данном случае можно считать примерным эквивалентом тарифной ставки. Но необходимо иметь в виду, что средняя цифра в 6 центов может означать, что внутри группы «Прочие грузы» наряду со ставкой 3 цента присутствует и 9 центов – и в этом случае разрыв уже в 3,75 раза. В целом, если учитывать индивидуальные рефакционные тарифы, разрыв между тарифными ставками на перевозку отдельных грузов может быть в несколько десятков раз. Более того, один и тот же груз может перевозиться по разным тарифам в зависимости от расстояния, географии, сезона и т. п.

Одна из сложностей, возникающих при сравнении дифференциации тарифов в разных странах с неодинаковой товарной номенклатурой грузов, такова: чем крупнее группы грузов, используемые для тарификации, тем менее выраженной выглядит степень дифференциации тарифов между различными грузами, и наоборот. Количество тарифных классов (разрядов, групп) в разных странах также различается. В Китае – 8 таких классов, и индексируются они ежегодно на разную величину, при этом каждая отрасль пытается пролоббировать для себя низкие тарифы. На железных дорогах Индии применяется 16 тарифных клас-

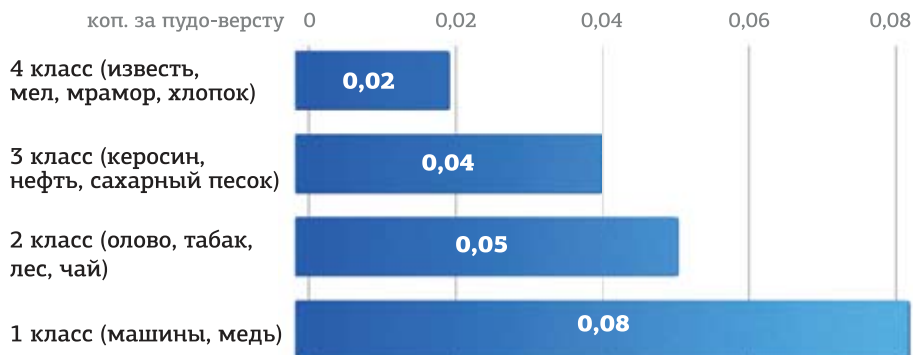
сов, и для всех индексация одинакова, но при этом ежегодно некоторые грузы переводятся из одного класса в другой. В классификаторе грузов в США тарифы сгруппированы в 31 тарифный разряд, хотя в отсутствие государственного регулирования они носят, скорее, справочный характер.

В целом же и зарубежный, и российский дореволюционный опыт свидетельствует о том, что ценовая дискриминация, или установление более высоких тарифов на перевозки дорогих грузов и более низких – на перевозки дешевых, является общепринятой мировой практикой. Существуют ли исключения из этого правила? Да. Так, в период с 1870-х по 1900-е годы на государственных железных дорогах Германии (а это была почти половина всей немецкой сети железных дорог) действовала так называемая Эльзас-Лотарингская натуральная система тарифов. Для расчета тарифа учитывался только вес груза в вагоне, но не род груза и его цена. Впоследствии эта система постепенно вышла из практики и была заменена на систему тарифов, построенных по принципу платежеспособности.

Благотворность дискриминации

Для относительно дорогих грузов третьего тарифного класса даже при высоком уровне тарифа в абсолютном измерении доля транспортной составляющей в конечной цене продукции сравнительно невелика (4–9%). Для дешевых грузов первого тарифного класса (таких как цемент, щебень и пр.) – все наоборот. Даже при небольших ценах на перевозку тарифная составляющая в конечной цене продукции превышает 25–30%, достигая иногда 45–50% (например, для угля). Таким образом, отправитель дорогого груза в абсолютном исчислении платит за

Рис. 2. Тарифные ставки Московско-Курской железной дороги за перевозку грузов разных тарифных классов в 1879–1880 гг., коп. за пудо-версту



Источник: Хусанов Ф. И. Краткая история железнодорожных грузовых тарифов в России // Экономическая политика. 2015. № 5. С. 91–141

одинаковую услугу больше, но эластичность его спроса по цене существенно меньше.

Очевидно, что установление некоего среднего уровня тарифа, не зависящего от платежеспособного спроса, приведет к повышению цен для отправителей дешевых грузов. С учетом высокой доли транспортной составляющей в структуре стоимости таких товаров их перевозка может в разы поднять цену на товар, и удаленные рынки для него станут недоступными. При этом произойдет некоторое сокращение транспортной составляющей в цене дорогих грузов, но вследствие того, что эта составляющая незаметна с точки зрения влияния на эластичность спроса. Так что отправители дорогих грузов выиграют немного, а дешевых – могут полностью прекратить свои перевозки.

Существует еще один аргумент в защиту принципа ad valorem. Заключает

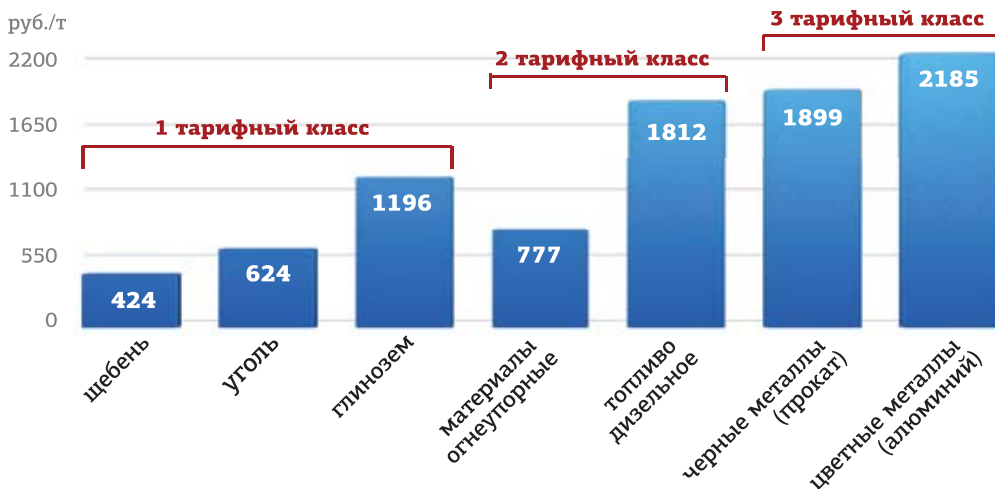
ся он в том, что продавец транспортной услуги, по сути, продает не абстрактное перемещение из пункта А в пункт Б на определенное расстояние, а возможность доставить товар туда, где он будет реализован дороже. Таким образом, поставщик транспортной услуги создает производителю товара (или продавцу) условия для осуществления высоко-рентабельной экономической деятельности и получения прибыли. Очевидно, что тариф напрямую должен зависеть от разницы цен на различных рынках и для разнообразных товаров эти цены могут отличаться.

ДЕЛАЕМ ВЫВОДЫ

Итак, практика дифференциации тарифов, при которой дорогие грузы перевозятся по высоким ценам, а дешевые по низким, является общепринятой для всех железных дорог мира. Вместе с тем степень и глубина этой дифференциации различны и зависят от количества разных групп грузов, эластичности спроса и ряда других факторов. В целом наличие ценовой дискриминации, как показывает опыт, дает более благотворные результаты, чем ее отсутствие.

Вместе с тем необходимо понимать, что свободное ценообразование при наличии множества частных железных дорог, конкурирующих между собой, как в США, – это одна модель. Попытки злоупотребления монопольной властью имеют естественный противовес в виде множества частных перевозчиков. Ситуация же в России, где пока нет ни частных перевозчиков (в сфере грузовых перевозок), ни отдельных частных железных дорог, которые конкурировали бы друг с другом, в том числе и на принадлежащих им путях, – совершенно иная. Следовательно, поиск модели тарифного регулирования необходимо осуществлять в увязке с обсуждением модели рынка в целом.

Рис. 1. Величина железнодорожного тарифа (инфраструктурная составляющая) при перевозке грузов разных тарифных классов на расстояние 1,5 тыс. км в 2016 г., руб./т (с НДС)



Источник: расчет по программе «Rail-Тариф», Преискуртант № 10-01