

Конкуренция рассудит «по гамбургскому счету»

04.08.2008 (12:03)



В каких сегментах рынка железнодорожных услуг можно говорить о сформировавшейся конкуренции? Чем она выгодна ОАО «РЖД» и рынку в целом?

Об этом мы побеседовали с начальником Покровского агентства фирменного транспортного обслуживания Приволжской железной дороги, доцентом Поволжского филиала РГОТУПС, кандидатом экономических наук **Фаридом Хусаиновым**.

– Фарид Иосифович, как бы Вы прокомментировали ситуацию с развитием частного подвижного состава на Западе?

– Для железнодорожного транспорта стран Западной Европы и США характерна ситуация, когда железным дорогам принадлежит лишь часть общего парка вагонов, а другая часть находится в собственности различных нефтяных, химических и прочих компаний. В девяти крупнейших западноевропейских странах железнодорожные перевозки в подвижном составе частных предприятий составляют 40% от общей погрузки и 45% от грузооборота. Все большее распространение получает практика приобретения крупными банками собственного подвижного состава и сдачи его в аренду частным компаниям. В настоящее время около 50% эксплуатируемых в США вагонов не находится в собственности у железных дорог. Многие зерновые компании стали приобретать собственные вагоны с целью получения независимости от наличия подвижного состава у железнодорожных операторов.

Компании – владельцы подвижного состава несут расходы по его техническому обслуживанию и ремонту, компенсируя их платой, получаемой за пользование вагонами. Железные дороги предпочитают заниматься преимущественно перевозочной работой и в меньшей степени – техническим обслуживанием вагонного парка, особенно специализированных вагонов, имеющих довольно сложное оборудование, текущее содержание и ремонт которого может быть качественнее и быстрее выполнен на предприятиях грузовладельцев.

Железные дороги Германии, например, не располагают собственными цистернами для коммерческих грузовых перевозок. Практически все железнодорожные цистерны находятся в собственности частных компаний, в основном грузоотправителей. Эти частные вагоны передаются для выполнения перевозок железнодорожным компаниям на основе договоров. Необходимые работы по регулярному техническому обслуживанию и освидетельствованию

цистерн, а также контроль над их техническим состоянием находятся в компетенции владельцев и проводятся ими.

– Чем, по Вашему мнению, бурное развитие конкуренции и системы операторских компаний выгодно ОАО «РЖД» и российскому транспортному рынку в целом?

– Очень часто мелкие компании, которые находятся ближе к клиентам, быстрее реагируют на потребности грузоотправителей, нуждающихся в тех или иных видах услуг, чем крупные, громоздкие корпорации. На транспортном рынке операторские компании подают ОАО «РЖД» пример того, как можно совершенствовать свою деятельность. А самое главное – только конкуренция дает основу для сравнения качества работы компаний. Предприятие, отправляющее груз кольцевыми маршрутами с оборотом вагона, составляющим, положим, 9 суток, в условиях монополии не может оценить, много это или мало, поскольку отсутствует не только возможность выбора перевозчика, но и критерий оценки качества предоставляемой услуги перевозки. Но когда появляются конкурирующие компании, которые осуществляют аналогичные перевозки с оборотом, например, 7 суток, то возникает основа для сравнения. Появляется «гамбургский счет». И в этом случае само ОАО «РЖД» начинает понимать, что в том или ином сегменте есть резервы для ускорения доставки.

Таким образом, развитие конкуренции между операторскими компаниями приводит к увеличению инвестиций, повышению качества транспортного обслуживания и эффективности работы всей железнодорожной отрасли.

– Как Вы считаете – какие сегменты уже сегодня можно назвать конкурентными и, соответственно, готовыми к отмене в них регулирования тарифов?

– Если говорить о межотраслевой конкуренции, здесь уже имеется ряд грузов, по которым коэффициент перевозимости железнодорожным транспортом меньше 0,65. Это, например, нефть сырая, чугун, смолы синтетические, картон, мясо и субпродукты, рыба и морепродукты, мука, комбикорма и др.

В области внутриотраслевой конкуренции также можно выделить ряд грузов, по которым доля перевозок в парке ОАО «РЖД» составляет менее 65%, а по некоторым из них объем перевозок в собственных вагонах превышает таковой в подвижном составе ОАО «РЖД» и ПГК.

Так, по данным Росстата, в 2007 году доля собственных вагонов различных компаний (без учета ПГК) в погрузке важнейших грузов составила:

- нефть и нефтепродукты – 68%;
- химические и минеральные удобрения – 60%;
- химикаты и сода – более 70%;
- торф и торфяная продукция – 88%;
- руда цветная и серное сырье – 60%;
- руда железная и марганцевая – 46%;
- остальные продовольственные товары – более 30%;
- промсырье и формовочные материалы – 45%.

Если сравнить эти данные с показателями аналогичного периода 2006 года, становится заметен рост доли частного подвижного состава в сегментах

нефтеналивных грузов, удобрений. При этом доля такого состава в общем парке возросла за год с 37% до 44%, что свидетельствует о продолжающемся движении в сторону повышения уровня конкуренции.

Таким образом, в настоящее время ОАО «РЖД» благодаря бурному развитию внутриотраслевой конкуренции уже не является монополистом в предоставлении подвижного состава, что свидетельствует в пользу либерализации вагонной составляющей.

Что до дерегулирования инфраструктурной составляющей, то в сегментах с высоким уровнем межотраслевой конкуренции уже можно приступать и к этому.

– На чем основаны главные опасения противников дерегулирования?

– Некоторые опасаются, что либерализация тарифов может привести к их неконтролируемому росту*. И тут единственной защитой от монопольного ценообразования будет развитие конкуренции, то есть «либерализация доступа к рельсам». В связи с этим важно отметить, что либерализация тарифов сама по себе, без сопутствующих системных изменений рынка грузовых перевозок, принесет не так уж много пользы. Иными словами, она нужна лишь в контексте общей либерализации рынка железнодорожных грузовых перевозок.

С низкодоходными грузами имеющееся сейчас государственное регулирование тарифов может сыграть злую шутку: при свободных тарифах всегда найдутся те, кто повезет доходные грузы. А в случае перевозки низкодоходных может возникнуть ситуация, когда тащить на малодеятельную станцию один вагон ради погрузки 60 тонн груза перевозчик не захочет. Предположим, грузоотправитель будет рад отправить вагон не за преysкурантный тариф, а, например, в полтора раза дороже. Но перевозчик (или оператор) будет не вправе устанавливать индивидуальные тарифы, и перевозка не состоится. **Это классическая ситуация плановой экономики: если установленная цена за услугу будет ниже, чем рыночная, никто не будет оказывать эту услугу под разными предлогами.**

- Распоряжением ОАО "РЖД" № 2313р от 10 декабря 2007 года утверждены «Методические принципы формирования тарифов на грузовые железнодорожные перевозки в конкурентных сегментах рынка транспортных услуг». Как бы Вы прокомментировали этот документ?

В указанных «Методических принципах...» смущает следующая формулировка: «Тариф за перевозку грузов в конкурентном сегменте рынка транспортных услуг должен определяться исходя из необходимости обеспечения фактической, но не ниже среднесетевой себестоимости и рентабельности на уровне не ниже базовой (преysкурантной)».

* Пояснение. Здесь я возможно, несколько неудачно выразился, и некоторые из читателей поняли мою мысль так, будто после либерализации цены обязательно снизятся. Поэтому, немного поясню свою мысль. В настоящее время есть сегмент вагонов инвентарного парка по твердым ставкам Преysкуранта 10-01 и дефицитом вагонов и есть сегмент частного парка с избытком предложения вагонов и со свободными ценами. Учитывая дефицит подвижного состава, свидетельствующий о неудовлетворенном платежеспособном спросе, можно ожидать, что в результате либерализации вагонной составляющей - в краткосрочной перспективе цены на перевозки возрастут, до тех пор, пока в результате действия рыночных механизмов не увеличится предложение (т.е. количество вагонов на рынке), которое, наряду с конкуренцией должно в долгосрочной перспективе привести к снижению тарифов.

Всем известно, что «среднесетевая себестоимость» – это ещё хуже, чем «средняя температура по больнице». Есть дороги, у которых себестоимость в 1,3-1,5 раза выше, чем в среднем по сети, а есть такие, у которых – на 20-25 % ниже. Таким образом, разброс по данному показателю достигает 1,7 раза.

За счёт чего так сильно различается себестоимость? Можно взять статистические отчёты по основным показателям работы дорог за последние 7-8 лет и убедиться, что, например удельных расход электроэнергии на тягу поездов различается по дорогам в 2,5 раза, расход дизельного топлива (тоже удельный, разумеется) – в 2 раза, производительность труда (даже, если отбросить Калининградскую и Сахалинскую дороги) – в 3 раза, среднемесячная заработная плата – в 1,5 – 1,7 раз. Плюс, сами доли указанных расходов в структуре затрат у разных дорог различные: оплата труда – от 25 % до 40 %, топливо и электроэнергия – от 11% до 17 %. и т.д. Таким образом, различие себестоимости – вещь объективная.

Но к чему это приводит? К тому, что в каком-то регионе тариф установлен ниже себестоимости, и, главное ниже того уровня, который сложился бы в условиях свободного ценообразования и перевозчик недополучает доходы. В другом регионе – тариф установлен существенно выше себестоимости и выше рыночной цены равновесия, и железная дорога могла бы снизить тариф, сохраняя приемлемый уровень рентабельности и привлечь дополнительные объёмы перевозок, но сделать этого не может. Приведённая выше формулировка из «Методических принципов...» только закрепляет указанный недостаток.

Беседовала Елена Ушкова